Attraktive og bærekraftige boliger i Lom

Del 1

LOM KOMMUNE

HAUGEN ZOHAR OG NATURAL STATE

DOGA – GNIST 2022

Attraktive og bærekraftige
boliger i Lom

2022

Et GNIST prosjekt i regi av
Design- og Arkitektursenteret.

Rapporten er utarbeidet av
Natural State og Haugen/Zohar
arkitekter for Lom kommune,
med innspill fra Wiersholm
advokater og Birk & co.

LOM KOMMUNE

HAUGEN/ZOHAR ARKITEKTER

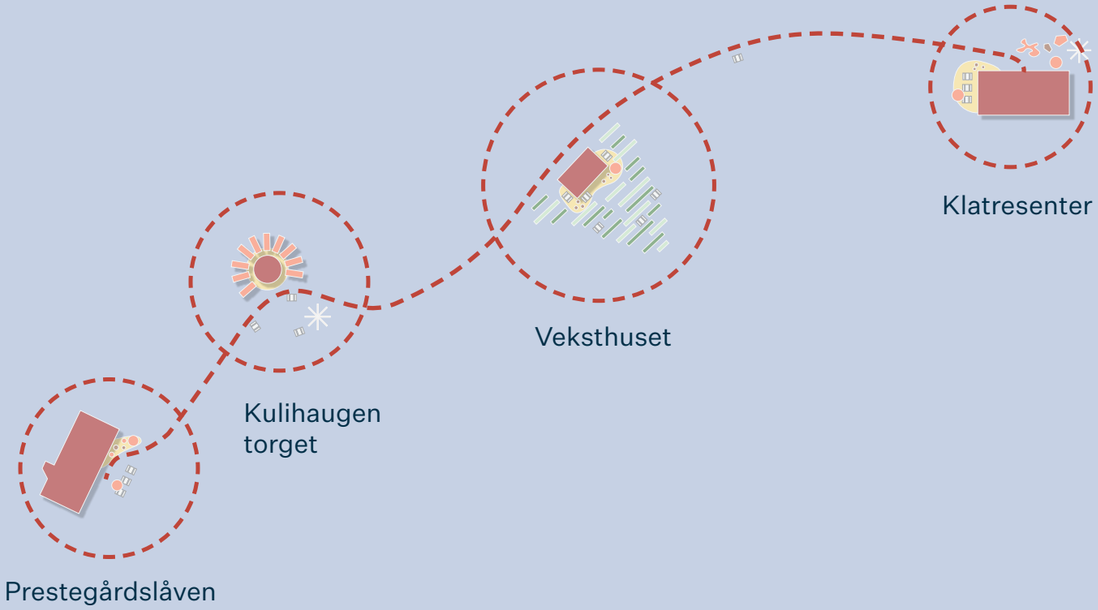
Design
og arkitektur
Norge

Natural State

Innhold Del 1
Innsikt

1 Oppgaven
2 Visjon og identitet – verksted
med Lom kommune
3 Involvering og medvirkning
4 Bakgrunn og skrivebordsstudier

1 Oppgaven



Gnist 2022
Boliger på Kulihagen

Gnist er et innovasjonsprogram for kommuner som vil jobbe på nye måter med steds- og næringsutvikling. Programmet gir kommunene ny kompetanse, metoder og verktøy for å ta tak i sine spesifikke utfordringer, og snu disse til muligheter med konkrete løsninger sammen med innbyggere og næringsliv.

Lom er en populær turistdestinasjon med et ensidig boligmarked, inkludert få nybygg, få byggeklare tomter og mange sekundærboliger som står tomme deler av året. Gjennom Gnist-programmet ønsker vi å utforske hvordan boligfeltet Kulihaugen kan utvikles til et attraktivt og mangfoldig bomiljø som ruster kommunen for framtida, og hvordan kommunen kan bidra til realisering gjennom nye finansierings- og samarbeidsmodeller med privat næringsliv og andre aktører.

Teamet

Haugen Zohar Arkitekter

HZA er et prisvinnende arkitektkontor med base i Oslo. Kontoret ble etablert i 2008, og har markert seg både i nasjonale og internasjonale arkitektur - og kunstkonkurranser, prisvinnende prosjekter, publikasjoner, undervisning og formidling. Haugen/Zohar Arkitekter HZA har nisjekompetanse på klimavennlig trebyggeri, innovative miljøløsninger og gjenbruk innenfor boligsektoren. Marit er partner i HZA, og Johann har vært prosjektets arktiekt og tegnet løsningene for Kulihaugen.

Johann Kjartansson

Marit Justine Haugen

Birk & Co

Birk & Co er en liten boligutvikler med ekspertise på konseptutvikling og realisering av innovative boligløsninger.

Olav Birkeland

Sachico Holmsen

Natural State

Natural State startet å jobbe med helhetlig markedstilnærming i 2017, og baserer seg på mer enn 20 år med konsept,- steds-, og markedsutvikling. Natural State er en metode for omtenksom verdiskapning, som kombinerer tradisjonell forretningsutvikling med nordisk samfunnsorientert markedskultur og japansk naturorientert markedskultur. Einar er grunnlegger av Natural State og har utviklet metoden, mens Oda har vært prosjektleder og ansvarlig for prosess og utviklingsstrategi.

Oda Ellensdatter Solberg

Einar Kleppe Holthe

Haavind

Henrik er partner i Haavind advokatfirma og har ekspertise på eiendoms- og boligutvikling, deleløsninger, organisering og eiermodeller.

Henrik Botten Taubøll

Tidslinje

Felles for Gnist	Uke	Prosjektspesifikk
	18	
Valg av leverandør		
	19	
09.05 Felles oppstartsmøte		
	20	
	21	20.05 Møte med Distriktssenteret
		24.05 Verksted med kommunen: Innsikt og aktørkartlegging, identitet og omtenksom stedsutvikling
	22	
	23	30.–31.05 Befaring i kommunen. Aktørinvolvering med kartlagte aktører og dybdeintervju med målgruppene
	24	Skrivebordsstudier og underlag til innsiktsfasen
13.–14.06 Midtveissamling Oslo		
	25	
	26	
	27	Supplerende intervjuer: Sekundærboligeiere, Opplysningsvesenets fond. Utkast til innsisktsfasen
	28	
	29	

Felles for Gnist	Uke	Prosjektspesifikk
	30	
	31	
	32	09.08 Idéverksted prosjektgruppen
	33	
	34	15.08 Heldag internt arbeid
	35	23.08 Verksted med Husbanken, Birk&co og kommunen
09.09 Verksted med DogA		25.08 Husbanken
	36	30.08 Heldag internt arbeid
	37	06.09 Verksted Birk & co, Haavind, HZA og Natural State
	38	23.09 Møte med Haavind
27.09 Avsluttende samling og kunnskapsdeling		
	39	
	40	06.10 Møte med kommunen
	41	
Sluttleveranse		18.10 Møte med politisk ledelse
	42	

Utfordringen

Hovedmål

- Skape et mer attraktivt og mangfoldig botilbud i Lom, med utvikling av boligfeltet Kulihaugen som utgangspunkt

Delmål

- Bærekraftige og flerfunksjonelle boligmodeller
- Samarbeids- og finansieringsmodeller
- Bidra til økt samarbeid
- Dialog med definerte målgrupper
- Økt kompetanse på innovasjonsprosesser

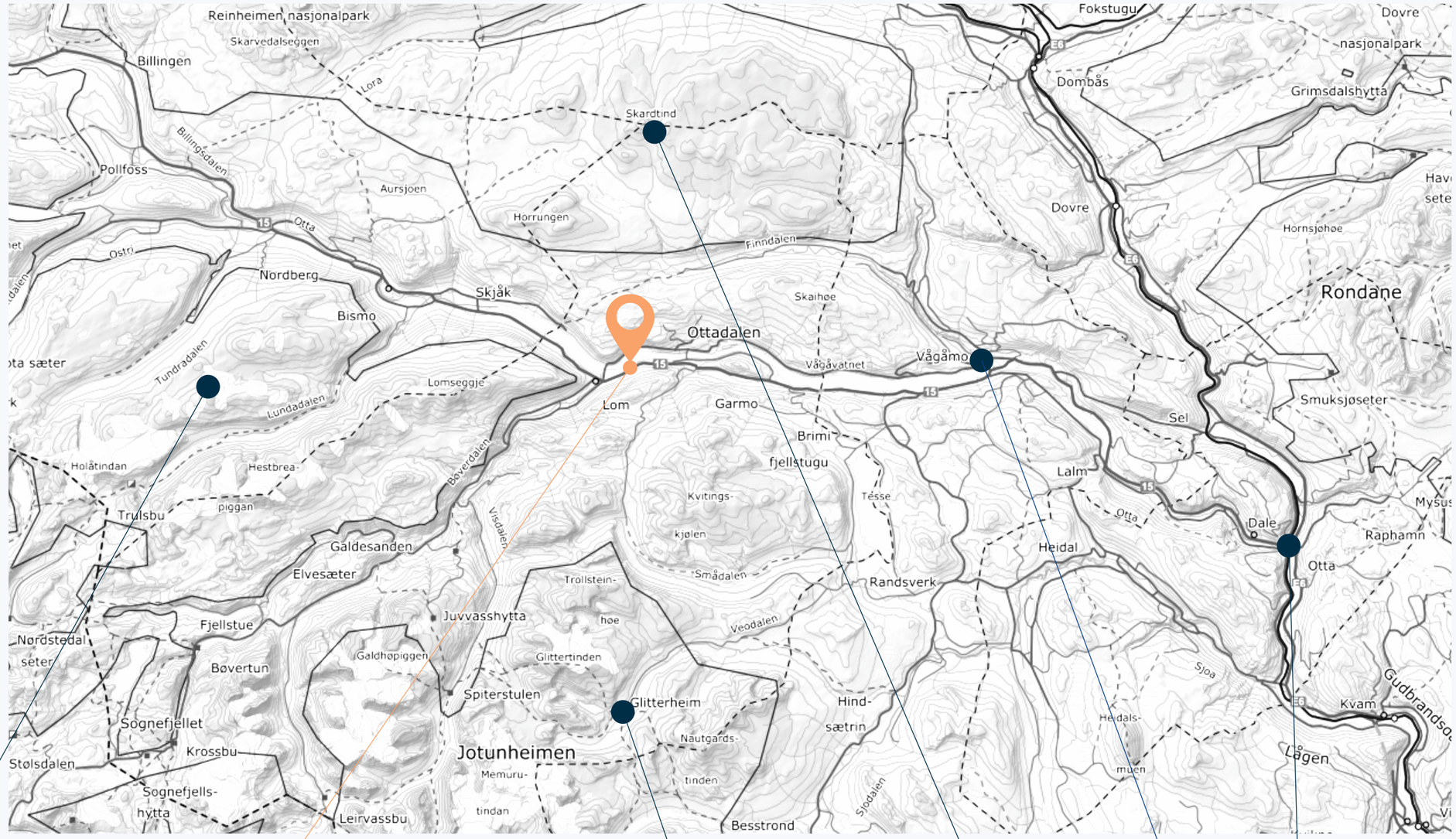
Problemstillinger for distrikter generelt:

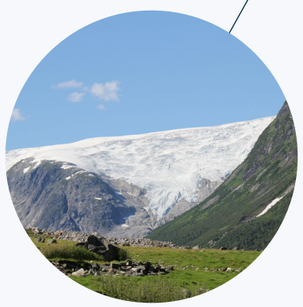
1. Lite marked, sjeldent ledige boliger
2. Nesten bare eneboliger og lite variasjon i størrelser, boform, typologi og disposjosjonsform
3. Lite fleksible kommunale boliger for spesifikke målgrupper, og som står tomme i perioder
4. Mangel på omsorgsboliger og bolig tilpasset seniorer
5. Uoverenstemmelse mellom ønsker, behov og betalingsevne
6. Byggekostnaden overgår verdien av nybygg

Spesielt for turistkommuner og for Lom

1. Store sesongvariasjoner gjennom året
2. Utleie til turister er mer lønnsomt enn langstidsleie
3. Sekundærboliger står tomme store deler av året, store emosjonelle verdier og bruk som fritidsbolig hindrer videresalg
4. Markedet er lukket, lite legges ut på offentlige platformer, og kommunen må være bolig- og tomteformidler
5. Det er lite byggbart areal uten restriksjoner

Lom kommune har ca 2200 innbyggere.
Fossbergom er kommunesenteret
hvor det bor 830 personer.
Otta er nærmeste togstasjon og ligger 1t 37
min unna med buss. Derfra er det er 3t 37
min til Oslo og 3t 7 min til Trondheim.
Med bil er Lom et knutepunkt for folk
som reiser på tvers av landet.





Breheimen nasjonalpark

Fossbergom – Lom
kommunesenter

Jotunheimen
nasjonalpark

Reinheimen
nasjonalpark

Otta
52 min

Vågåmo
28 min

Målgrupper

Tilbakeflyttere

Eldre som vil bo
nær sentrum

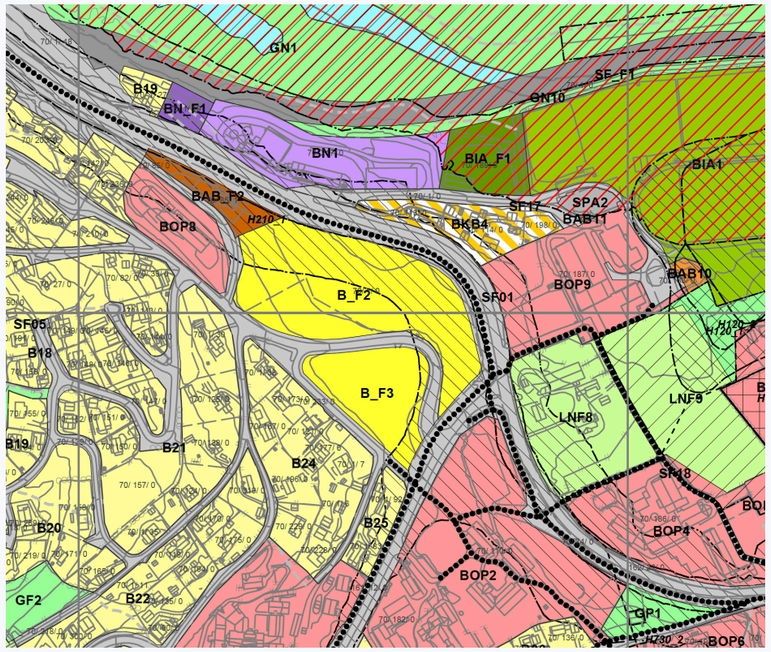
Førstegangsetablerere

Tilflyttere

Sesongansatte

Ungdom på hybel
(spesielt aktuelt dersom det
blir etablert en landslinje
for fjellfriluftsliv)

Føringer på tomt



Kommunedelplan for Fossbergom har følgende føringer for bebyggelse og for Kulihaugen:

- Minimum 3 boenheter per dekar
- Tilpasning til landskap og eksisterende bygg, kulturlandskap og med lokal overvannshåndtering
- saltak med takvinkel 22-34 graders vinkel
- Fasader skal ligge i den mørke, varme delen av fargeskalaen
- Minst 30 m2 uteareal per boenhet for opphold og lek utenfor gul støysone
- Nærlekeplass på minst 100 m2 per 25 boenheter, maks avstand bør være 200 m

Kulihaugen

Identitetsarealer i Fossbergom

Ottadalen Mølle

Prestegården

Buldrevegg

Stavkirka

Steinsenteret

Brua

Gamlebanken

Bygdamuseum

Norsk Fjellsenter

Brimibue

Bakeriet

Lom sentrum med kommunehuset

N
W
E
S

0 150 300 450 600 750
Meter

Tegnforklaring

- Fritisdboliger (12)
- Helse og omsorg (11)
- Flermannsboliger (76)
- Eneboliger (344)
- Kommunedelplanavgrensing

2

Visjon og identitet
Verksted med
Lom kommune

Lom kommune

Lomværingene

- Lomværingene er stolte, dugnadsvillige og opptatt av kvalitet.
- De kan også være innesluttede og tradisjonelle (trauste) og liker seg hjemme.
- Lomværingene sier hei på butikken og hjelper gjerne til, men bare hvis de blir spurt.
- De har lite friksjon og et godt samarbeidsklima, men litt gnisninger med turistene.

Naturen i Lom

- Lom er den urbane fjellbygda og er et knutepunkt med et kompakt sentrum.
- Lom er omgitt av bratte fjell og isbreer og er porten til tre nasjonalparker – Reinheimen, Breheimen og Jotunheimen. 60 % av arealet er verna.
- 90 % av kommunen ligger på over 900 meter, og Lom har flest 2000 meters topper i Norge.
- Lom har verdifullt kulturlandskap, med utmarksbeite.
- Kultur og natur henger nøye sammen. Lom har mange tradisjonsbygg, og nye bygg er regulert med tanke på farge og takvinkler.
- Lom har elver og fosser og er en kraftkommune.
- Lom har landbruk og en stolt lokal mattradisjon.

Foto: Johan Wildhagen

Foto: Johan Wildhagen

Lom som samfunn

- Samfunnet er preget av sentralisering mot Otta, Lillehammer og Oslo, men har mye til felles med Vågå og Skjåk, og sterk tilhørighet til grendene.
- Lom har aktive foreninger, frivillighet og godt naboskap.
- Ungdommer savner uformelle møteplasser, og det er mye råning.
- Lom er preget av tursime med sesongvariasjon, og er dødt om vinteren.
- Lom har en sterk reiselivsnæring, landbruksnæring og lokal bank.
- Samfunnet har en sterk matkultur, folkemusikk- og folkedansmiljø, idrettslag og historielag.
- Lom har lite mobbing, gode skoler og lite frafall fra videregående skole.
- Samfunnet har en demografiutfordring med mange eldre.
- Innbyggerne har høye forventninger til kommunen, sett opp mot tilgjengelige ressurser.

Markedet i Lom

- Det er lite sirkulasjon i boligmarkedet, og mange boliger går under radaren fordi det er et lukket, internt marked.
- Det er høyt trykk på sommeren, og lite aktivitet ellers. For eksempel er det ingen åpen pub på vinterstid.
- De største næringene er landbruk, reiseliv, varehandel og bygg og anlegg.
- Sparebank 1 Lom og Skjåk og Ottadalen Mølle er de største bedriftene.
- Det er mange små og mellomstore bedrifter, med lokalt eierskap og familieeide bedrifter.
- Det er også en del nisjebedrifter: bryggeri, gårdsutsalg og lokalmat.
- Ulike krav til landbruket krever ombygging, mange vet ikke om de skal fortsette. Det er mange småbruk.
- Det er et uutnyttet postensial for stedsuavhengige arbeidsplasser.
- Det er potensial i skuldersesongen, med skifestivalen i november og veteranbilløpet Flåklypa Grand Prix i mai.
- Det er lite tilgjengelig næringsareal og næringslokaler.
- Handelen er opptatt av at det må finnes nok parkeringsplasser.

Boliger på Kulihagen

Boligtyper, boform, spesielle boligkvaliteter

- minihus
- timeshare
- fleksibel
- tilgang, ikke eierskap
- ulike størrelser
- kompakt
- miljøvennelig
- fellesareal
- små enheter
- vinterhage
- deling
- økologisk

Aktiviteter, funksjoner og tilbud

- generasjon-smøter
- fellesfunksjoner
- ungsommer
- matauk
- sommer og vinter
- håndtverk
- verksted
- bar
- yoga
- dans
- konsert
- kafé
- invitere Lom inn
- lekeareal
- sitteplasser
- for beboere
- nabotjenester
- digitale infor-masjonsflater
- øvingsloka-le kulturskolen

Opplevelser som lager et unikt bomiljø

- naturnært
- småfugl
- luft
- ny arkitektur
- lys
- sol
- grøntareal
- utsiktsvinduer
- avfallshånd-tering og in-frastruktur
- soner
- takhøyde
- trivsel og enkelhet
- ta med na-turen inn
- folk føler seg sett
- åpne hus
- beplantning

Identiteter

- stolt over
- kult
- fremtidsori-entert
- passer med resten av bygda
- mangfold
- raust
- varmt miljø
- kaffebar
- intimt
- urbant på bygda
- dagens behov
- blikk på for-tida og byg-dekulturen
- økosamfunn
- sirkulært

Vi ønsker boliger i Lom som...

- er bærekraftige med sirkulære og lokale byggevarer.
- har deleløsninger som tilrettelegger for godt naboskap og fungerer på vinterstid.
- er små, fleksible og smarte.
- har god utsikt.
- har en oppdelt bygningsmasse og et variert utvalg.
- skaper trivsel og har en god atmosfære.
- har livsløpsstandard og ikke er for dyre og tilbyr både eie og leie.
- har mulighet for dyrking.
- har nærhet til både naturen og sentrum.
- har felles parkering.
- har sommerhybler.

Dette oppnår vi ved å...

- ha mot, tørre å tenke nytt.
- utfordre, men ikke for mye, det må være realisme.
- ha samskapende og involverende prosesser. Vi må være åpne, spørre hva folk vil ha, og lytte til det.
- få eldre til å selge sin bolig og stimulere flyttekjedene.
- selge en idé, med en god visualisering som får folk til å ville ha slike boliger.
- involvere folkevalgte ved et politisk innspillsverksted.
- koble oss på gode arkitekter og planleggere.
- minimere risikoen for tap ved at byggekostnaden er høyere enn markedsverdien.
- ha nok kapital, gode økonomiske løsninger og å utfordre Husbanken.

3

Involvering og medvirkning

Aktørkartlegging

Offentlige aktører/ organisasjoner

- Opplysningsvesenets fond (tomteeier)
- Fylkeskommunen
- Statsforvalteren
- Distriktssenteret
- DogA
- LUP – Innovative anskaffelser
- Husbanken
- Riksantikvaren

- SINTEF
- NTNU
- Høgskolen Innlandet
- Videregående skole

- Krafttak for grønn vekst (Skåppå)
- Universitetsregionsprosjektet
- Agenda Kaupang
- Varde Investeringslaug

Lom kommune

- Innkjøp
- Plan og byggesak
- Næring
- Pleie og omsorg, og fremtidig bu og tjenestetilbud
- Økonomi
- Eiendom

- Ungdomsrådet
- Eldrerådet

Utbyggere og entreprenører

- Jotunheimen bygg
- Lom bygg
- Stokk & Stein
- Ola Steinbakke
- Reidar Andersbakken
- Gudbrandsdalen massivtre
- Flåklypa maskin
- Nordal maskin
- Brun bygg (Vågå)

Lag, foreninger, frivillige

- Frivilligsentralen
- Lom idrettslag
- Lom husflidslag
- Heimbygdslaget
- Flåklypa Plåtesendelag
- Lom spel og dansarlag
- DiktarDagar
- Knipsarlaget
- Lev i Lom

Handel og næring

- Sparebanken 1 Lom og Skjåk
- Visit Jotunheimen
- Ottadalen Mølle
- Lom bryggeri

Ildsjeler

- Torgeir T. Garmo (Steinsenteret)
- Gaute Helland (Heimbygdslaget)
- Mai Bakken (Norsk Fjellsenter)
- Egil Olav Nyrnes (Turstilaget)

Fageksperter

- Norconsult
- Nordplan
- Torbjørn Fjellstad (avdød arkitekt)

Befaring og intervjuer i Lom

Haugen Zohar arkitkter og Natural State gjennomførte befaring og medvirkning i Lom. Vi møtte 23 innbyggere, kommuneansatte og næringsaktører på to dager i tillegg til prosjektgruppa og Distriktssenteret. I tillegg har vi gjort fem intervjuer digitalt i ettertid.

Folk har vært positive til å delta på intervju, og de fleste mener det er en viktig problemstilling.
Vi tar forbehold om at utvalget av kilder som vi har fått tilgang til på to dager og antall intervjuet, ikke nødvendigvis er representativt for Lom sin befolkning eller dekkende for alle meninger eller problemstillinger. Det har likevel gitt oss verdifull informasjon og innsikt om Lom, både som sted og kultur.

I tillegg har vi gjennomført involvering av andre nøkkelaktører med digitale intervjuer i etterkant.

Referater fra samtalene ligger som vedlegg, men er oppsummert på de neste sidene.

Innsikt fra samtaler

Bekrefter tidligere kunnskap og antagelser

- Mange eldre kan tenke seg å nedskalere boligen sin, og ha mindre hage.
- Innkvartering av familie på besøk er et viktig tema, det må være nok gjesterom.
- Kommunen ser at det er positive ringvirkninger av å få folk i siste halvdel av livet nærmere sentrum, både for kommunens tjenesteyting og for den enkelte.
- Det er ikke lett å skaffe seg en bolig i Lom, hverken for tilbakeflyttere, tilflyttere eller enslige.
- Det er ikke uvanlig å måtte bo midlertidig mens man venter på en egnet permanent bolig.
- Næringslivet sliter med å finne overnatting for sine sesongansatte, og permanent bolig for faste ansatte.
- Det er flere ting utenom det vanskelige boligmarkedet som gjør at det er vanskelig å holde på ansatte over tid, for eksempel at det skjer lite i bygda i vinterhalvåret.

Nye funn
Kvaliteter

- Flere er opptatt av bærekraft, økologiske prinsipper og sirkulære systemer.
- Natur og fjell, særpreg og arkitektur er en attraksjon for innflyttere. I bygda er det delte meninger om hvor strengt kommunen bør praktisere krav om utformingen til bygningene.
- Det er ikke aktuelt for våre informanter å skalere ned for mye. Man vil gjerne ha ett eller to ekstra soverom.
- Det er vilje for noen til å dele på arealer, mens det er uanktuelt for andre.
- Eldre enslige sliter mest psykisk, spesielt om vinteren.
- Flere har valgt Lom på grunn av at man klarer seg uten bil. Andre ser for seg minimum to biler.
- Næringslivet trenger gjerne familieboliger til sine helårsarbeidere. Sesongarbeidere kan godt ha deleløsninger i kollektiver eller kompakte boliger.
- Det er interesse og positivitet for ”rurban” dyrking, både som en del av boligen og som en attraksjon for bygda.

Samarbeid

- Lokalsamfunnet har lyst til å bidra, spesielt engasjerte innflyttere og tilbakeflyttere.
- Det er interesse for transformasjon av Prestegårdslåven til bolig og næring. Flere har kompetanse på bolig- og byutvikling.
- Det er flere som nevner en reoppstart av frivillighet og sivilsamfunn etter pandemien. Dette er en mulighet for å skape nye samarbeid og endre strukturer.

Boligmarked

- Innflyttere har gjerne to boliger. Ofte er Lom ikke bostedsadressen.
- Det er skepsis til utleie av egen bolig eller fritidsbolig.
- Mangel på egnede boliger for eldre gjør at mange kommer for tidlig på sykehjem.
- Byggenæringen tror at det er et marked for bygde boliger når de først er oppført. Men det er få som kjøper basert på et prospekt, så det er risikofylt å ta investeringen.
- De som bygger i dag er gjerne private som oppfører enebolig. De har god råd og et langtidsperspektiv.
- I dag ligger mange av kommunens boliger samlet, og de vurderer om de også bør ha boliger et annet sted. De mangler kommunale boliger for enslige og store familier.

Interessekonflikter

- Den største interessekonflikten er jordvern og at man ved å bygge på Kulihaugen tar et stykke med dyrka mark.
- Noen stilte spørsmål om hvor mye nytt man trenger å bygge, og hvordan man kan ta i bruk eksisterende bygningsmasse på en bedre måte.
- Bedrifter investerer ikke i boliger for sesongarbeidere fordi de vil at det skal gå til faste bosatte. Samme bolig blir kjøpt opp og leies ut på Airbnb.

Gnistposten

Resultat fra oppgave på midtveisseminar
DogA, lag en fremtidsvisjon i format til et avisoppslag med resultatet av prosjektet i 2025.

Hva har skjedd?

Lom har fått landslinje for fjellfriluftsliv. Prestegårdslåven har blitt internat der elevene på landslinja bor fra august til mai, og sesongarbeidere i juni og juli. Kulihaugen har blitt et pulserende boligfelt med gode helårs møteplasser, fleksible boligmodeller og uteareal som legger til rette for (r)urbant landbruk med dyrking. AirBnb har blitt regulert, og flere sekundærboliger er i bruk større deler av året. Flere av disse har meldt flytting til Lom. Hus i grendene er solgt til familier når de eldre flytter inn til sentrum. Lom har på grunn av dette behov for færre institusjonsplasser.

"Kulihaugen har skapt en helt annen dynamikk i bolig-markedet."

"Spennende at generasjonene har funnet sammen på Kulihaugen."

Hvordan fikk vi det til?
Kombinasjonen av samskaping, nye økonomiske modeller for boligbygging og en kommune som tok en aktiv rolle som pådriver. Næringsliv og innbyggere har blitt engasjert og utfordret gjennom hele prosessen, og virkemiddelapparatet har vært løsningsorientert for å møte de behovene som fantes.

Hvilke nye samarbeid har oppstått?
Lom kommune har pilotert et samarbeid med Husbanken hvor man har skreddersydd en pakke for realisering av boliger som er initiert av beboere. Dette er en pakke med tilskudd til prosjektutvikling, sammen med byggelån og lån til boligkvalitet. Dette sikrer realisering.

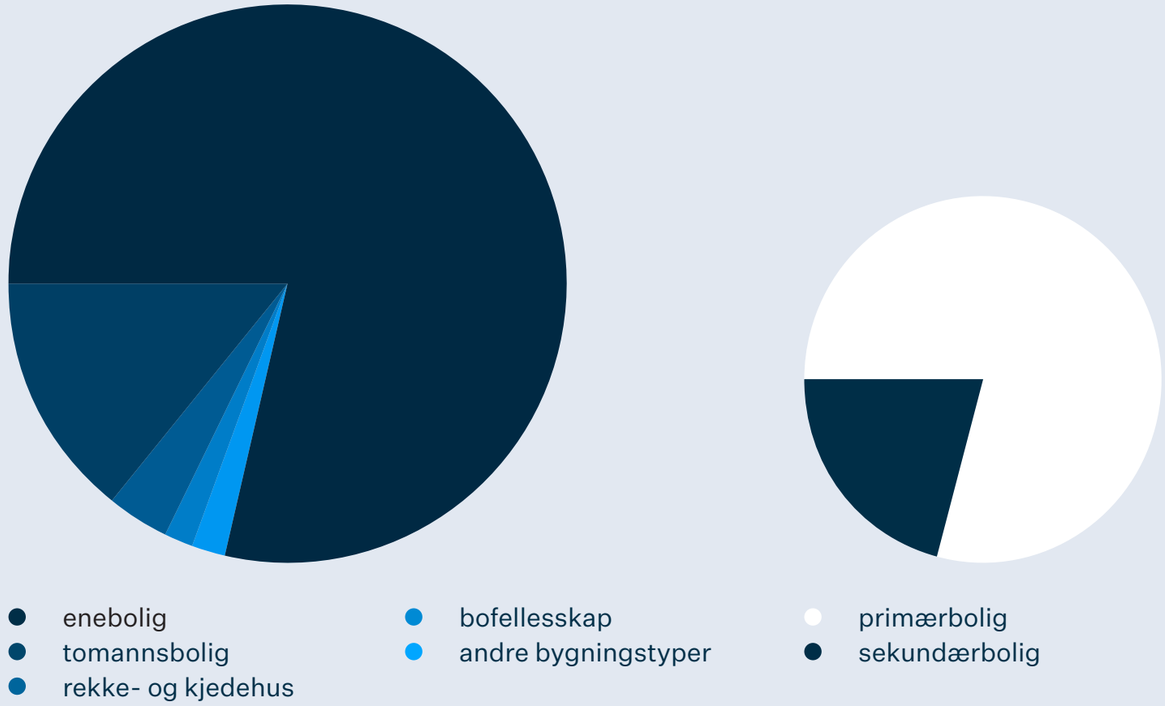
Lev i Lom har startet en arbeidsgruppe som samarbeider med den nye, lokale boligkoordinatoren som hjelper alle kommunene i regionen Nord-Gudbrandsdalen med fremskaffing av bolig. Vi har også trukket på forsker- og studentkompetanse fra NMBU og NTNU.

"Det er også gøy at prestegården har blitt utvikla."

4

Bakgrunn og skrivebordsstudier

Boligmarkedet i Lom



4,5 %
bor trangbodd

sammenlignet med 9,8 % i Norge

85,6 %
bor romslig

minst tre beboelsesrom mer enn det er personer i husholdningen

40 %
av husholdningene er aleneboende

6
Kategori 6 på sentralitetsindeksen Bo- og arbeidsmarkeds-region med Skjåk

21 %
av boligmassen er sekundærboliger

2212
innbyggere

79 %
eneboliger

2
personer per privathusholdning

1,6
men 1,6 personer per bolig

1034
privathusholdninger

1364
boliger

SSB tabell 06266: Boliger, etter statistikkvariabel, region, bygningstype og år
09747: Privathusholdninger, etter region, statistikkvariabel og år
09747: Privathusholdninger, etter region, statistikkvariabel og år
11046: Personer, etter trangboddhet, statistikkvariabel, år og region
Meglerstatistikk 2016–2021 for Lom

Gode eksempler Boligstrategiske tiltak i distriktene

Distriktssenteret, Kompetansesenter for distriktsutvikling, Rapport, Juni 2014, Rambøll

De gode eksemplene som er vist av norske kommuner med boligstrategiske tiltak kjennetegnes av god forankring hos både folkevalgte og administrasjon.

Det skiller seg ut to roller som slike kommuner har tatt:

1. En proaktiv og strategisk kommune som legger til rette for, og initierer samarbeid.
2. Styrende kommune med helhetlig virkemiddelsbruk som i mange tilfeller bygger boliger selv.

Andre kjennetegn:

- Plan og strategi i kommuneplanen, med målsettinger, tiltak og definerte innsatsområder.
- Kartlagt og analysert boligmarkedet, skaffet markedskompetanse på kommunal og og privat boligmasse og nåværende og fremtidig boligbehov.
- Brukt økonomiske virkemidler: boligetablering i distriktene, statlige bolystmidler og en stor grad egenfinansiering.
- Hatt godt samarbeid med andre aktører: næringsliv, innbyggere, skole, fylkeskommune og Husbanken.

Ulike brukergruppers boligpreferanser i distriktene

Alle

Beliggenhet
Sentralitet
Variert arbeidsmarked
Gode tjeneste-, helse- og velferdstilbud
God kommunikasjon
Kultur- og opplevelsestilbud
Gode omgivelseskvaliteter
Bygningsmessige kvaliteter
Levende sentrum
Sosiale, uformelle møteplaser

Tilbakeflyttere og ikke-flyttede

Stedstilhørighet til natur og landskap
Sosiale bånd til familie og venner
Følelse av hjemme
Landlige omgivelser, fred og ro

Eldre

Leilighet nærmere sentrum
nærmere service- og kulturtilbud
Mindre stell og vedlikehold
Beholde eneboligens kvaliteter
Prisforskjell mellom eldre enebolig og ny leilighet
Unge eldre vil ha et sosialt fellesskap og bli sett

Unge barnefamilier

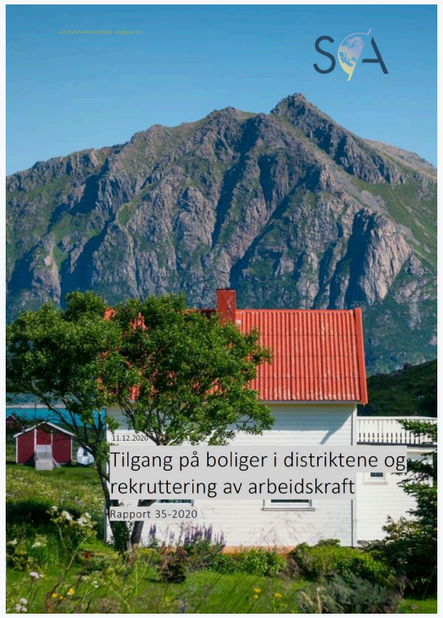
Nær skoler og barnehager
Andre småbarnsfamilier i nabolaget
Levedyktig forretningsliv

Arbeidsinnvandrere

Sosialt bomiljø der man kjenner naboene
Møteplasser i sentrum

NIBR-rapport 2014:1 Marit Ekne Ruud, Lene Schmidt, Kjetil Sørlie, Ragnhild Skogheim, Guri Mette Vestby

Tilgang på boliger i distriktene og rekruttering av arbeidskraft



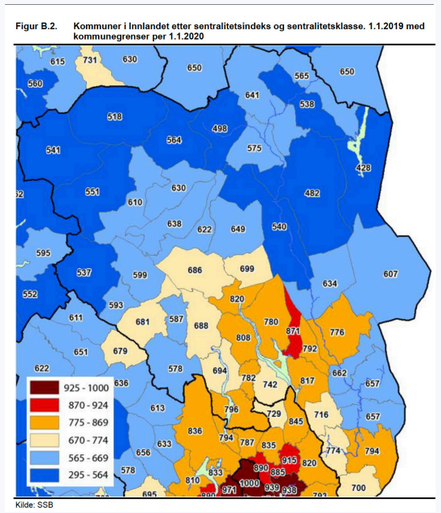
Rapport nr. 35-2020 fra Samfunnsøkonomisk analyse AS. På oppdrag fra Kommunal- og moderniseringsdepartemenetet. Markus Gyene, Marthe Norberg-Schulz, Rolf Røtnes og Mikkel Myhre Walbækken. 2020. Oslo.

De vanligste arbeidsgiverne som har problemer med boliger til sine ansatte driver innenfor servering, overnatting og industri. En årsak er at det sjelden er bolig for salg og leie, og en annen at det ikke er lønnsomt å bygge nytt. Det er størst behov for arbeidskraft med videregående utdanning eller lavere utdanning (bachelor), men det er vanskeligst for arbeidsgiverne å rekruttere de med høy utdanning til distriktene.

Tynne boligmarkeder ser ut til å være den viktigste årsaken til manglende tilgang på egnede boliger. Tynne boligmarkeder kjennetegnes av å være små, usikre og har beskjeden omsetningsaktivitet, lite eller ingen boligutbygging og svak prisutvikling. Omsetningsvolumet er så lavt at det skaper usikkerhet i seg selv.

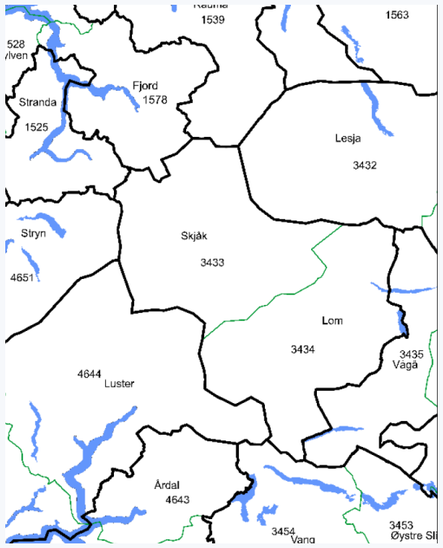
Det er uaktuelt for mange med tilflytting, for risikoen for videresalg og tap av penger er høy.

For noen kommuner er det markedsfeil som er årsaken til manglende tilgang på boliger. Det kan være feil typer, feil størrelse og lav standard. Det kan være en lite hensiktsmessig lokalisering eller en stor andel boliger som blir brukt som ferieboliger.



Lom kommune har blitt vurdert med sentralitetsklasse 6 i 2020.

Fra Sentralistetsindeksen, oppdatering emd 2020 kommuner. Eivind Høydal, SSB.



Lom og Skjåk er vurdert til å være i samme bo- og arbeidsmarkedsregion, hvor Lom er senterkommunen.

Fra Inndeling i BA-regioner 2020, TØI rapport 1713/2019. Frants Gundersen, Rasmus Bøgh Holmen, Wiljar Hansen.

Eldre boliger med renoveringsbehov er ikke et stort problem, de blir gjerne kjøpt av etablerere med tilknytning til området. Etablerere investerer i liten grad i nybygg, selv om de har tilknytning. Det kan være vanskelig å få lån.

Nye boliger igangsettes typisk av voksne med god økonomi, lokal tilknyting og livsløpsplaner, eventuelt av lokale utbyggere på vegne av eldre som skal flytte sentrumsnært. Tilflyttere bygger i liten grad nye boliger på grunn av økonomisk risiko.

91 % av arbeidsgivere i undersøkelsen bistår sine ansatte med å finne bolig.

Mulige tiltak:

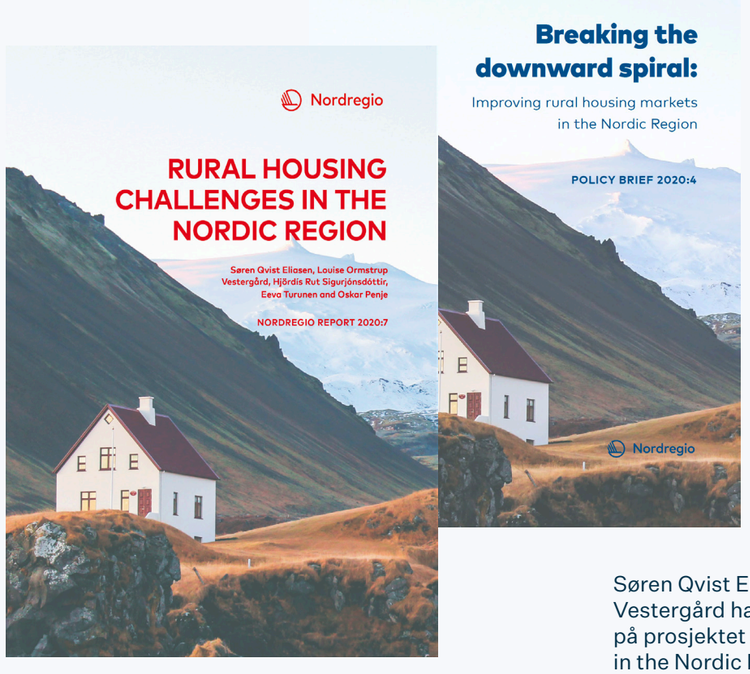
- Langsiktige planer for både boligbygging og tiltak for aktivisering i sentrum for å sikre attraktivitet.
- Kommunen kan påta seg kjøpsforpliktelse for byggekostnader justert for en generell prisøkning på boliger i fylket. Et slikt tiltak vil minimere risikoen for de som bygger nye boliger, men vil kreve et tapsfond.

Rapporten konkluderer med at staten bør vurdere tapsfond som virkemiddel for å stimluere til boligbygging i distriktene.

Distrikt og boligmangel i en Nordisk kontekst

Nordregio kom i 2020 ut med en rapport som så på utfordringer for distriktene i hele Norden. Mange problemstillinger i Lom kommune er de samme som for andre distriktskommuner på tvers av nasjoner og regioner.

Det er behov for både nybygg og renovasjon av boliger i rurale områder over hele Norden. Når det ikke er mulig å få kostnadsdekkende lån for oppgraderinger og bygg som behøves, skaper dette er "frossent" boligmarked, som har negative konsekvenser for utviklingen i distriktene.



Søren Qvist Eliasen, Louise Ormstrup Vestergård har skrevet rapportene basert på prosjektet "Rural Housing Challenges in the Nordic Region" på oppdrag fra Nordic Thematic Group on Sustainable Rural Development, Nordic Co-operation Programme for Regional Development and Planning 2017-2020.

Mange steder har man lyktes med samarbeid mellom lokale myndigheter, aktivister og lokalsamfunn i å finne måter å finansiere bygging på, som øker den immaterielle verdien.

Statlige myndigheter

De nordiske landene har en rekke ulike modeller for statlige incentivordninger. I Norge er det lån og tilskudd via Husbanken.

Leiemarkedets rolle

Leiemarkedet bør spille en større rolle i å supplere boligmarkedet i distriktene, som for det meste består av selveide eneboliger. Muligheter i leiemarkedet ligger både for nykommere å kunne bo en kortere periode, for å stimluere til flyttekjeder for eldre, og for de som ikke er inne på eieboligmarkedet.

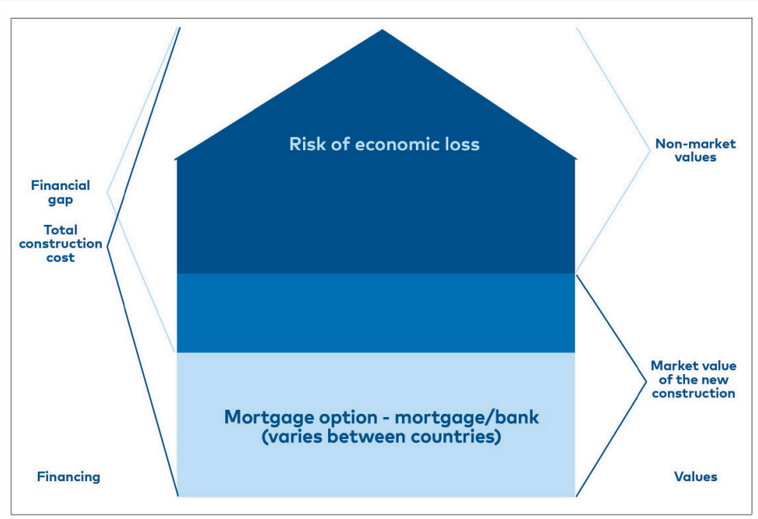


Figure 1: The financial gap: Financing issues and values (market and use) for construction. The financial gap and non-market values.

Table 3. Summary of various roles of municipalities in relation to the construction of housing and increasing non-market values in rural areas.

Municipal role	Role variations	Description
Planning	Reactive	Adjusting local and municipal plans when new needs are expressed, and when builders apply for certification for building.
	Proactive	Based on an analysis of potential future needs and requirements, the municipality invests in areas for construction plots and then prepares to build in the area.
Facilitation	Short-term: Broker between market actors – supply and demand	Establish or use existing relations with housing market actors – brokering the relationship between those who want construction/reconstruction, and potential entrepreneurs.
	Long-term: facilitator position, develop activist culture, set standards	Establishing long-term conditions for facilitating a housing network. Encouraging local activist culture for housing. Use public construction to support local construction industries.
Financial role	Direct loan or investment	Re-distribution of state-loans as loans for newcomers on the housing market, or investment in demolishing houses (for reducing the housing market and increasing local attractiveness).
	Indirect financial support	Making guarantees for loans at different points of the construction process, e.g. for construction loans.
Increase attractiveness	Increase assessed non-market values	Active upgrade of service infrastructure. Support social and cultural activities to increase attractiveness of area in more "immaterial" ways.

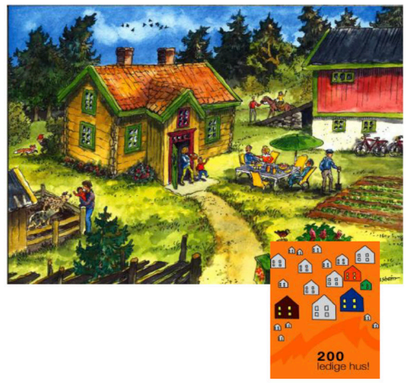
Source: Observations from the five case study areas.

Lokale myndigheter

I tillegg til statlige lån og tilskudd kan kommuene tilby fire ulike virkemidler, planlegging, fasilitering, finansiering og å øke attraktiviteten. I planleggingsrollen skiller man mellom en proaktiv eller reaktiv rolle. Fasilitatorrollen er delt mellom kortsiktig strategi; å ha en rolle for å megle og knytte kontakter, og langsiktig strategi; med å bygge nettverk og aktivistkultur og bruke kommunal bygging til å støtte lokale initiativer.

De finansielle virkemidlerne er delt mellom direkte, slik som lån, og indirekte, som for eksempel garantier. Generell økning av attraktivitet handler om infrastruktur, service, kultur og sosiale aktiviteter.

200 ledige hus – Bolystprosjekt 2013–2016



200 ledige hus - Bolystprosjekt 2013-2016 PROSJEKTRAPPORT. Regionsrådet Nord-Gudbrandsdalen,

Bolystprosjektet var et initiativ for å skaffe flere beboere i Nord-Gudbrandsdalen ved å oppfordre eiere til å ta i bruk ubrukte boliger i regionen. Prosjeketet kartla og undersøkte status til ledige hus og småbruk, og innledet dialog med eierne for å oppfordre dem til å ta bygningene i bruk.

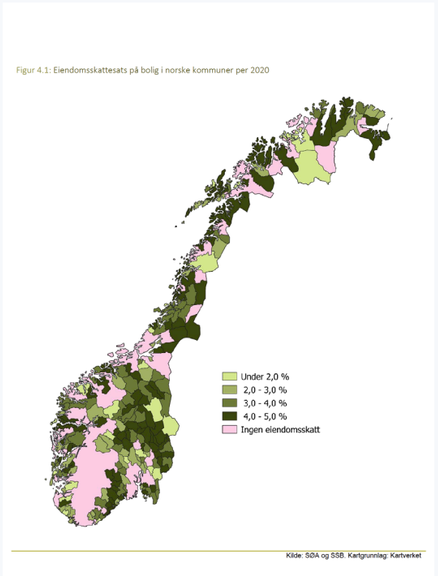
Totalt var det i 2018 blitt 78 tidligere tomme boliger og småbruk som var tatt i bruk i løpet av prosjektperioden.

Tre av fire vil ikke selge eller leie ut

304 av 398 sier nei til å selge/leie ut og 115 småbruk og hus blir ikke brukt i det hele tatt. Begrunnelser for dette kan være:

- Ville gjerne restaurert og bodd der, men har ikke tid og penger akkurat nå.
- Håper at etterkommere vil ta over/bosette seg.
- Tror ingen vil kjøpe stedet på grunn av standard og beliggenhet.
- Uenighet sameie, uoppgjorte dødsbo.
- 95 småbruk og hus er i bruk som feriested.
- Jorda er leid ut, tunet brukt som feriested.
- Jorda er leid ut, tunet står tomt, setra brukes som feriested, vil ikke selge bruket så lenge setra ikke kan deles fra.
- Få eiere som var opptatt av pris og så prisregulering som et hinder for å selge.

Figur 4.1: Eiendomsskattesats på bolig i norske kommuner per 2020



Lom kommune har lav beskatning av eiendom sammenlignet med resten av landet.

Fra Skatt i den noske boligmodellen, Rapport nr. 26-2020 fra Samfunnsøkonomisk analyse AS. Andreas Benedictow, Fredrik Kostøl, Rolf Røtnes og Mikkel W Walbækken

Rapporten konkluderer med:

- Det var dobbelt så mange ledige småbruk og hus i Nord-Gudbrandsdal enn antatt.
- De aller fleste eiere av ledige småbruk og hus vil ikke selge eller leie ut eiendommen.
- Det er overraskende stor pågang fra folk som vil flytte til regionen og kjøpe/ leie seg småbruk her. Det er avgjørende at disse blir fulgt opp for å få dem hit.
- Et større tilbud av småbruk vil øke tilflytting.

For kommuner som vil gjøre tilsvarende prosjekt anbefaler de følgende metode:

- Kartlegge ledige småbruk og hus.
- Sende ut brev til eiere av ledige småbruk og hus med informasjon om prosjektet, mål og utfordringer i forbindelse med demografisk utvikling i regionen.
- Ringe ALLE eiere, deretter møter, gårdsbesøk og personlig oppfølging.
- Få omtale av arbeidet og folk som har kjøpt småbruk og flyttet hit i media.
- Sende postkort til eiere.
- Annonsere, bruke Facebook og Instagram.
- Hensynet til fast bosetting må få en større plass i behandling av saker etter jord- og konsesjonsloven.

Husbankens aktuelle virkemidler

Startlån

Kommunene administrerer Startlånsordningen på vegne av Husbanken. Selv om det heter Startlån er det ikke noe i veien for at vanskeligstilte eldre kan få Startlån. Man kan da få 50 års løpetid og 8 års avdragsfrihet.

I tillegg til Husbankens virkemidler for startlån som kommunene administrerer, kan man søke om følgende midler fra Husbanken som kan være aktuelle for Kulihaugen:

Tilskudd til boligsosiale tiltak

Tilskuddet kan søkes på av både kommuner og private. Det er en relativt åpen utlysning med frist tidlig på året 2023. Her kan man for eksempel søke om utvikling av et konkret forprosjekt, eller søke om midler til utvikling, forskning og kunnskap.

Tilskudd til forsøk med nye boligmodeller

Tilskuddet skal gå til til investeringer i boliger som utvikler og tester nye boligmodeller. Boligmodeller kan både være nye måter å bo på, eller nye måter å komme seg inn i boligmarkedet på. Tomtekjøp og drift dekkes ikke. Prioriterte grupper er vanskeligstilte med rus- psykisk utviklingshemming eller psykiske lidelser som vil bli særlig prioritert. Også barn og unge er en prioritet, men det er også andre relevante hensyn som vektlegges. Kommunen kan for eksempel vektlegge distriktsutfordringer og tilrettelegging for eldrebølgen i sin søknad.

Lån til boligkvalitet

Gis til enkeltpersoner, foretak eller kommuner for oppføring av miljøvennelige eller tilgjengelige boliger etter Husbankens kriterier. Lånet utbetales når boligen står klar. Ved oppføring av bolig for salg kan utbyggeren søke om tilsagn til lånefinansiering. Kjøperen av boligen kan søke om å overta lånet. Private boligkjøpere som ønsker lån, kan få inntil 85 % finansiering og må ha 15 % i egenkapital.

Ved utmåling av lån i distriktskommuner vil prosjektkostnader og ikke markedsverdi kunne bli lagt til grunn. Det kan også gis lån til oppgradering av eksisterende bolig med opptil 90 %.

Kommuner kan få opp mot 100 % finansiering. Kommunen kan selge boligene etterpå hvis de ønsker, og det er ingen krav om at disse beboerne skal være vanskeligstilte. Ved lån til utleieboliger må derimot målgruppen være vanskeligstilt.

Lån til utleieboliger

Lån gis til kommuner og private utleieselskap som har avtale med kommunen om tildeling eller tilvising av boliger til vanskeligstilte.

Utleieboliger med tilvisingsavtale for inntil 40 % av boligene må driftes av profesjonelle utleiere, ha en kvalitet elle standard som tilsvarer nye eierboliger, 3 eller 5 års leiekontrakter og egnet beliggenhet og størrelse på bebyggelsen. Initiativet om nye boliger med tilvisningsrett må komme fra kommunen, også når et privat selskap bygger ut.

Ved tilvisningsavtaler legges kontantstrømmen til grunn for hva man kan få i lån, maksimalt 85 %. Resten må være egenkapital.

Byggelån må tas opp i vanlig bank

Husbanken gir kun lån dersom du ikke har startet med selve byggingen. Samtidig krever de at du starter byggearbeidet innen tre måneder etter at lånet er innvilget. Lånet kan ikke brukes til refinansiering. Husbanken utbetaler lånet først når boligen er ferdigstilt. For å dekke kostnader i byggeperioden, må du søke om byggelån i en ordinær bank.

Fellesrom og andre arealer

Vanligvis gir ikke Husbanken tilskudd til fellesarealer for boliger, med mindre det er fellesarealene til omsorgsboliger med kommunalt vedtak om omsorgsbehov og bemanning. Men det er mulig for boligprosjekter som ikke er omsorgsboliger å søke om lån til boligkvalitet. Lånet må da betjenes av beboerne selv, også kostnaden for fellesarealene.

Arealer med annet formål enn bolig, som arbeids- eller næringslokaler må seksjoneres og belånes i annen bank. Tvilstilfeller, som atelier tilknyttet bolig må vurderes nærmere i hver enkelt sak.

Fravike reglene

For å bidra til nytenkning og innovasjon på det boligsosiale området kan Husbanken gjennom forsøk fravike reglene i Forskrift for lån fra Husbanken, jf. § 1-3 Forsøk. Forsøkene må gjennomføres i samarbeid med kommunene og godkjennes av departementet. Man må da påregne en viss ekstra saksbehandlingstid fordi departementet skal vurdere dette. Foreløpig har vi ingen eksempler på hva slike fravik kan være.

Parsellhager
Lekeplass
Tun A
Vanndam
Minihus
tun
Lekeplass
Vanndam
Tun B
Parsellhager
Vanndam
Låven

Attraktive og bærekraftige boliger i Lom

Del 2

LOM KOMMUNE

HAUGEN ZOHAR OG NATURAL STATE

DOGA – GNIST 2022

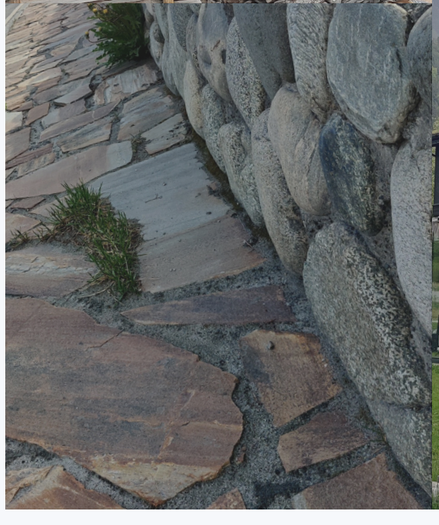
Innhold Del 2
Løsninger

1 Tomt og forbindelser
2 Kulihaugtunet
3 Boligkonsepter

1 Tomt og forbindelser

Bygdas arkitektur

Lom er en arkitektonisk perle hvor tradisjon, lokale materialer og bevissthet om detaljen preger hele bygda, både gamle og nye bygg.



Tomteanalyse

1. Områdekart
Kulihaugen er omringet av varierte områder og tilbud

2. Avstander
Kulihaugen har en sentral plassering i bygda
i gåavstand til bygdas høydepunkter.

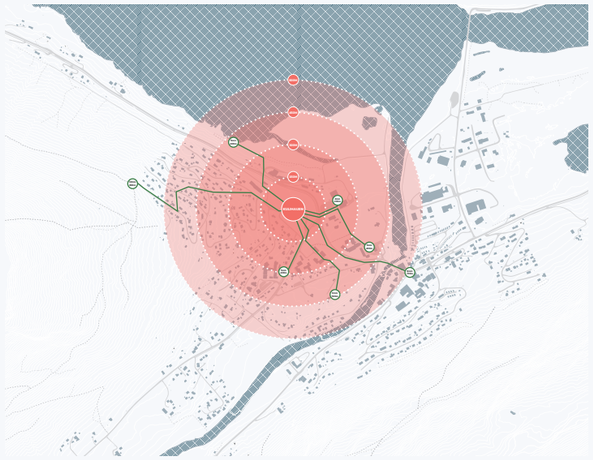
3. Eierforhold
Eksisterende vei (stiplet) deler tomten i en søndre og en nordre del

4. Tomteflyt
Hovedadkomstene til tomten er naturlige påkoblinger til resten av bygda.

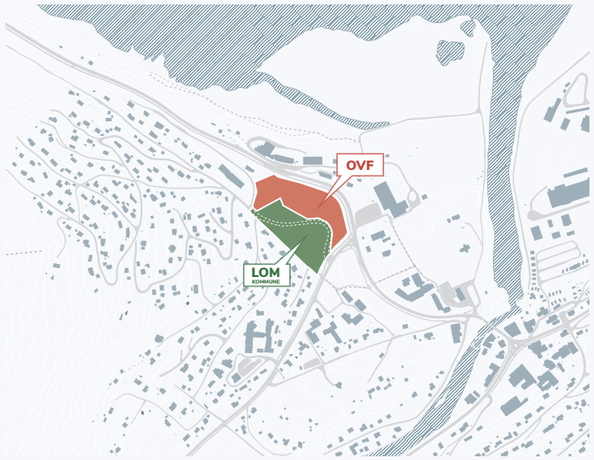
5. Solforhold
Morgensolen kommer over stavkirken, middagssolen mot
Bøverdalen og kveldssolen mot Ottadalen i vest.

6. Terreng
Terrengfall skaper gode betingelser for boliger med utsikt mot fjellheimen

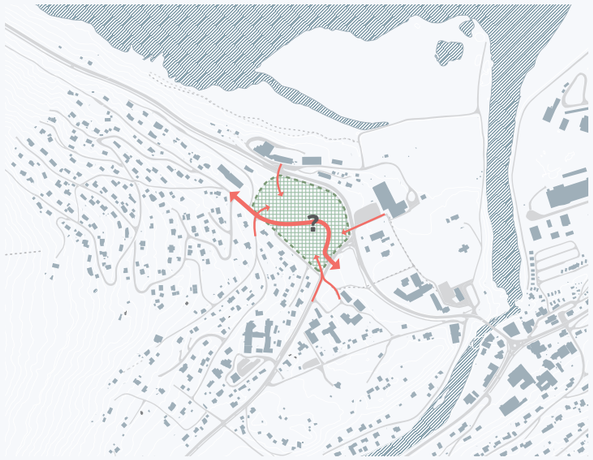
1. OMRÅDER



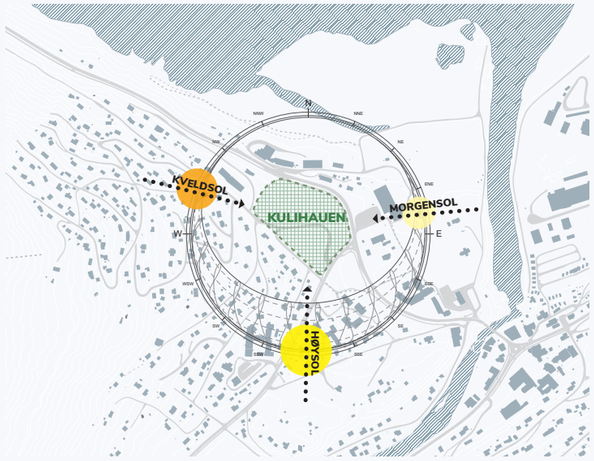
2. AVSTANDER



3. EIERFORHOLD



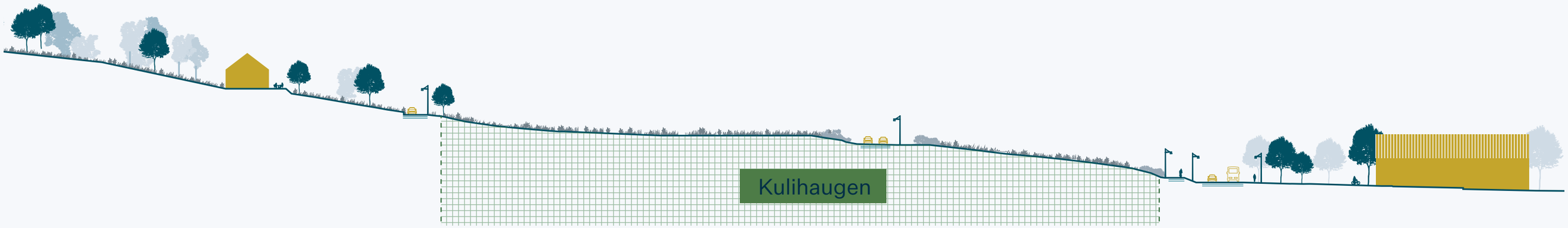
4. TOMTEFLYT

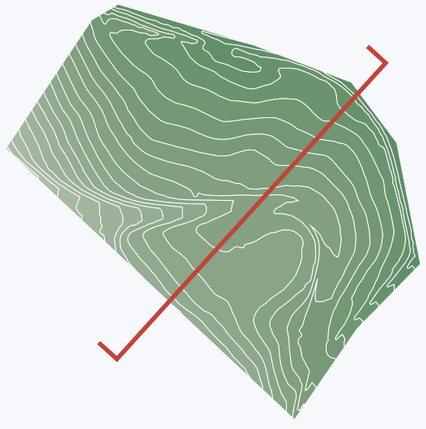


5. SOLFHORHOLD

6. TERRENG

Landskapssnitt

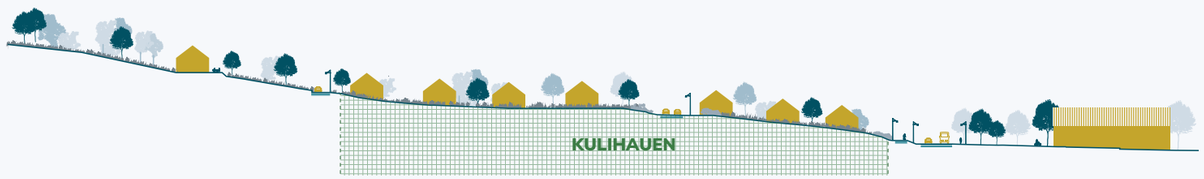




Arealplan

Kulihaugen er regulert i to områder B_F2 og B_F3 i kommunedelplan for bustader.

- Kulihaugen brukes i dag som dyrka mark.
- Ingen del av Kulihaugen ligger i rød støysone. En del av B_F2 ligger i gul støysone. Det er lov å bygge boliger i gul støysone men soverom må plasseres på stilleside.
- Før det kan gjevast igangsettingsløyve for utbygging av bustadområde B_F2 må minimum 75% av arealet på område B_F3 vere ferdig utbygd
- Byggjeområda skal ha høg utnyttingsgrad, med minimum 3 bueiningar pr. daa.
- Ved bustadbygging skal det for kvar bueining settast av minst 30 m² tilfredsstillande uteareal for opphald og leik. Arealet skal ligge utanfor gul støysone (Lden < 55dB). For bustadbygg med meir enn fire bueiningar skal det i tillegg opparbeidast nærleikeplass på minst 100 m2 per 25 bueiningar i umiddelbar nærleik. Maksimal avstand til bustad bør ikkje overstige 200 meter. Uteopphaldsareal for felles bruk skal vera mest mogleg samanhengane og lokaliserast der solforholda er best, vera eigna både sommar og vinter og vera skjerma mot trafikkfare og støy. (Lden < 55dB)



Landskapssnitt - Prinsipp med en etasjes enebolig

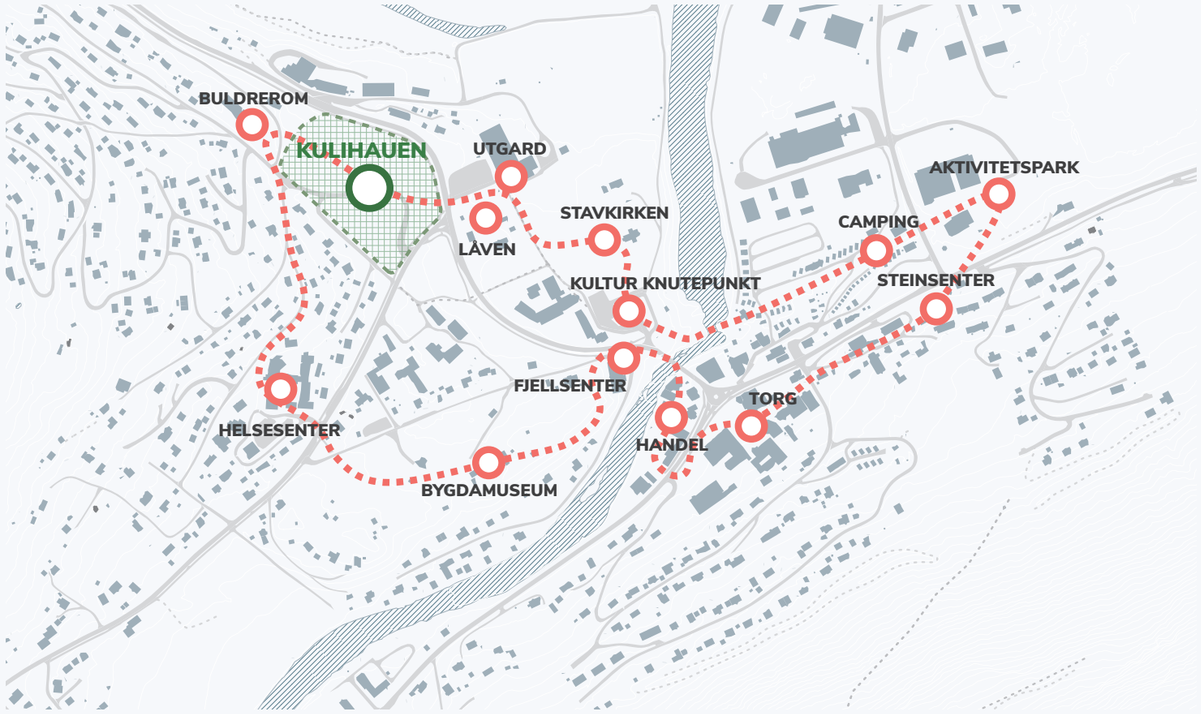
Tetthet på tomta

En etasjes enebolig

To enheter på to etasjer

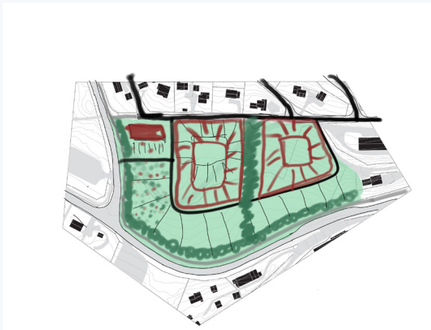
Tomtegrep

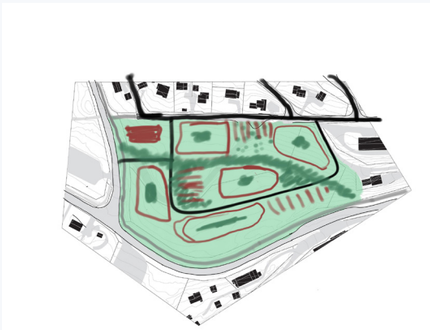
Kulihaugen har potensiale for å skape en økologisk og sosialt bærekraftig ny felles arena i Lom med dyrket jord som utgangspunkt for aktiviteter og tilbud. Vi foreslår tunbebyggelse som en ramme om naboskap. Tunbebyggelsen åpner samtidig opp for offentlige felles aktiviteter i livet mellom tunene.

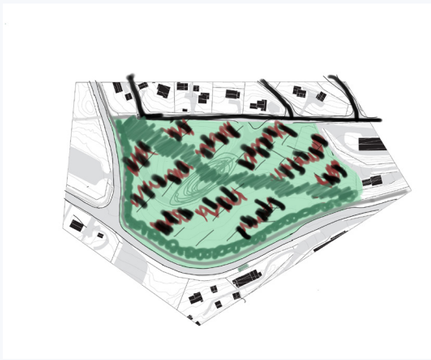


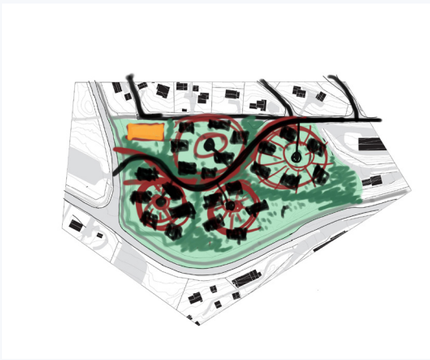
Kulihaugen – en ny perle i Lom

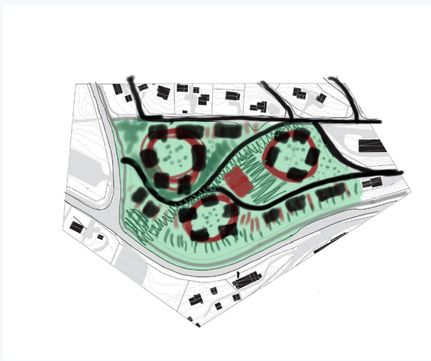
Skissering av plangrep

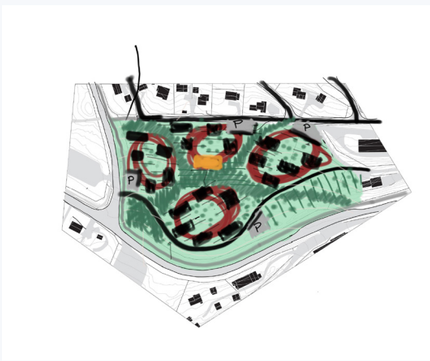












Dyrkbart nabolag

Kan boligutviklingen av Kulihaugen...

+

...gå hånd i hånd med dyrking
og økologisk bærekraft

...og skape et grønt og dyrkbart nabolag
med et sterkt nabofellesskap

Klimatilpasning i Kokkedal
Spektrum Arkitekter

Tomtegrep

1. Bebyggelsesgrense
Kulihaugen har ikke definert bebyggelsesgrense. Her angir vi en antatt bebyggelsesgrense utifra erfaring med veitype og støysoner.

2. Grønn buffer mot riksvei
For å minimere bebyggelse i gul støysone og skjerme mot traffik, foreslås en grønn buffer mot riksveien.

3. Offentlig sti og fellesarealer
En offentlig sti som en rød tråd med fellesarealer som går fra målpunkter i tomtens ytterkant. Den røde tråden introduserer nye fellesarealer basert på stedsanalyse og innspill fra brukere.

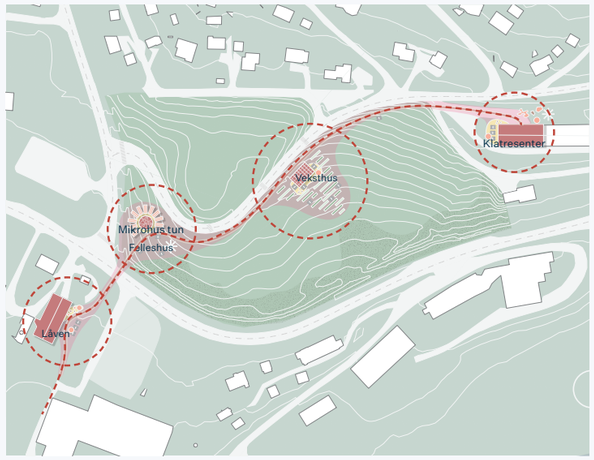
4. Bebyggelsesstruktur
Tunbebyggelsen danner rammer rundt trygge og lune boligfelt med fokus på fellesskap, deling og dyrkbare grønne hager.

5. Synergieffekter
Fellesarealene på hele tomten vil ha forskjellig grad av offentlighet. Sammen skaper de sammenheng og synergieffekter.

6. Forbindelser og infrastruktur
Vi ønsker å oppnå gode og trygge forbindelser for myke trafikanter. De mer offentlige fellesarealene plasseres tett på bilvei og offentlig sti. Bebyggelse som ligger inntil vei kan ha mulighet for privat parkeringsplasser, resterende bebyggelse vil ha tilgang til grendeparkering.

1. Bebyggelsesgrense

2. Grønn buffer mot riksvei



3. Offentlig sti og fellesarealer

4. Bebyggelsesstruktur

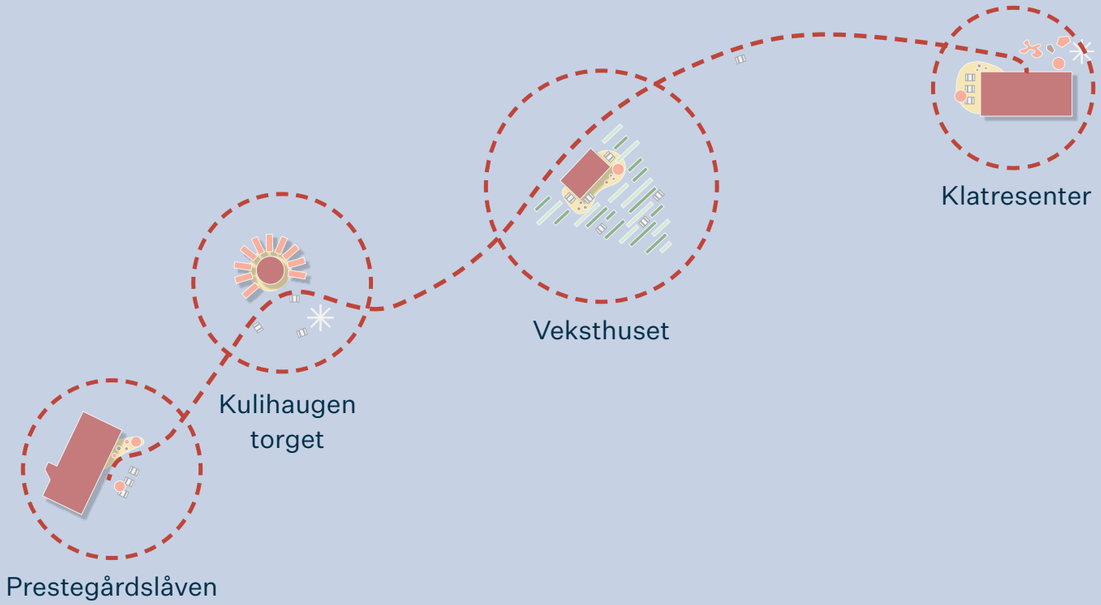
5. Synergieffekter

6. Forbindelser og infrastruktur

Helhetsplan

2

Fellesarealer



- Prestegårdslåven
- Kulihaugen torget
- Veksthuset
- Klatresenter

Opplysningsvesenets fond er åpen for gode forslag
om etterbruk av prestegårdsbygningene.

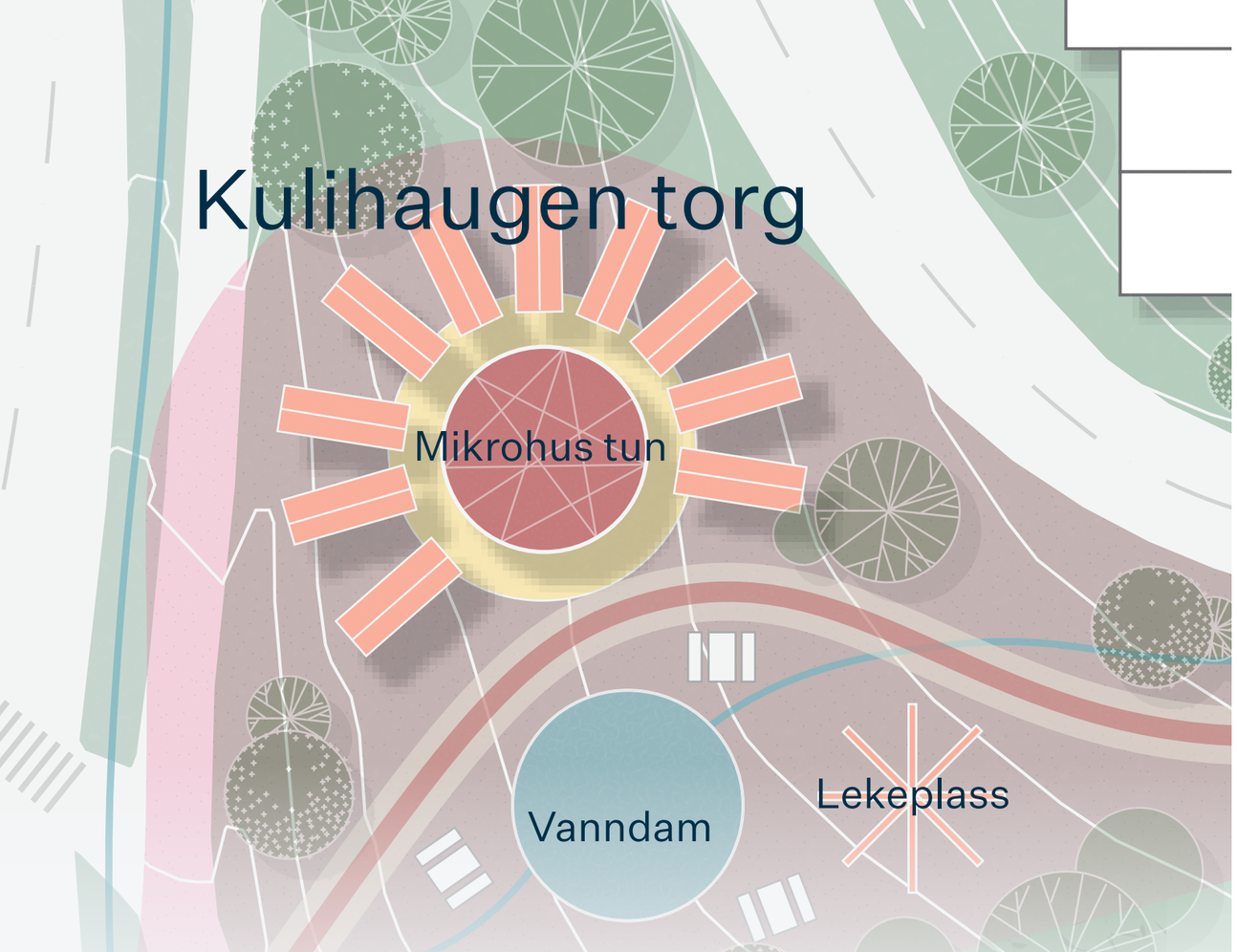
For Opplysningsvesenets fond (OVF), som er dagens eier av prestegårdslåven, er det positivt med ideer og lokale initiativ for ny bruk. OVF har noen kriterier for hva de anser er god etterbruk av bygninger tilknyttet de gamle prestegårdene:

- Det må være en ny bruk som viser respekt for historien til prestegården, og nærheten til kirken.
- De ønsker en bruk som har en viss samfunnsnytte og som fortsetter tradisjonen prestegården har hatt som en ressurs og samlingsplass for nabolaget og bygdene.
- Det må være en god forretningsmodell med økonomisk forsvarlighet.
- Det må være en lokal aktør som har ønske og evne til å drifte.

Hvis disse kriteriene er på plass, er OVF er åpen for ulike konsepter, driftsmodeller og både salg eller leie med langtidskontrakter.

Utvikling av låve til boliger på Garmotunet i Lom.
Foto: Oda Solberg

Prestgårdslåven kunne blitt et senter for kunst og håndverk med fasiliteter for kurser, utleide atelier, kunstnerboliger og utstillingsareal.



Kulihaugen torg er den bygdeurbane møteplassen som knytter Kulihaugen til resten av bygda. På sommertid kan man se kunstere holde uteworkshop over gata på Låven, som er blitt et senter for kunst og håndverk. Sesongarbeiderne skaper liv på “Remisen felleshus” hvor mikrohusene er “fortøyd til kai” og barna leker på vannlekeplassen. På vinterstid gir felleshuset ekstra delemeter til beboere på Kulihaugen og vanndammen brukes som skøytebane.

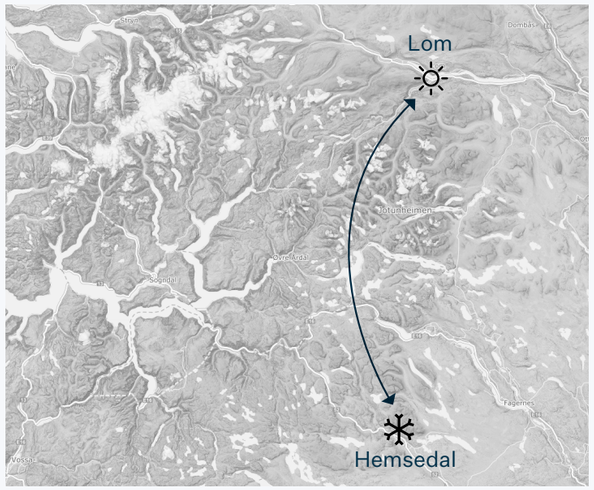
Vannlekeplass sommer

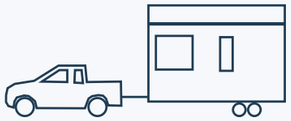
Vannlekeplass vinter

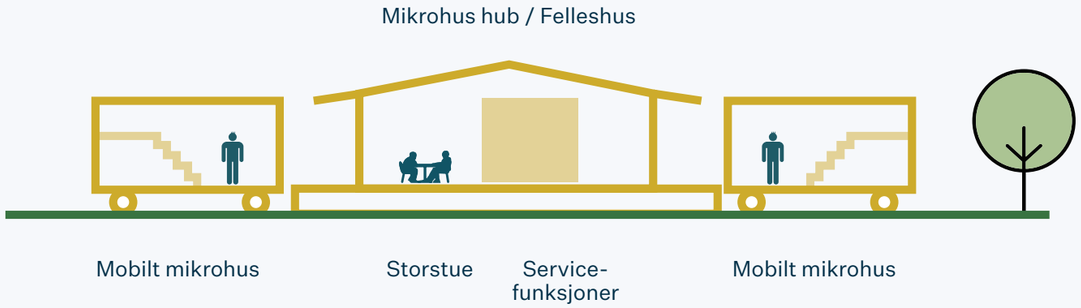
Referanse: Konkurranseforslag for St. Marie Plass, Sarpsborg
Haugen/Zohar Arkitekter

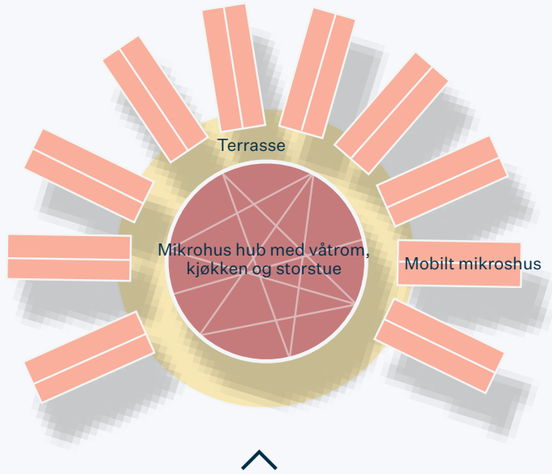
Mikrohustun

Bebyggelse for sesongarbeidere med mobile mikrohus som kan flyttes mellom turistdestinasjoner ved ambulerende behov om sommeren og vinteren. Felleshuset er servicebygg og storstue for mikrohusene i turistsesongen, og nabolagshus for Kulihaugen i skuldersesongen.



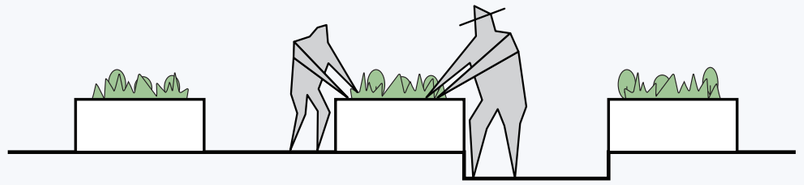






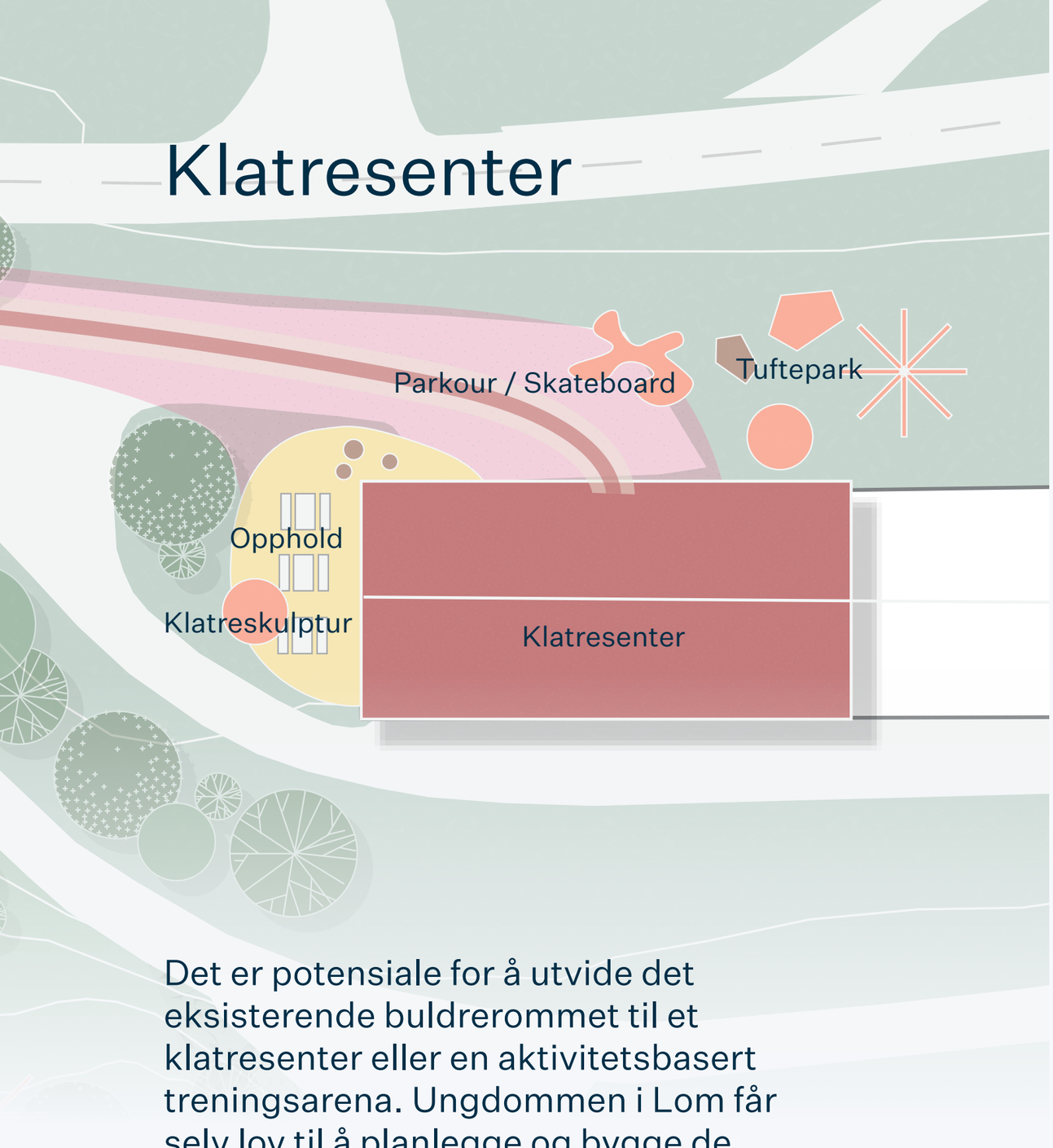
Veksthuset og parsellhagene er Kulihaugens grønne hjerte, med aktiviteter som inspirerer til fellesskap og samarbeid. Kulihaugens identitet som dyrka mark kultiveres videre i utviklingen av tomten, og hele bygda kan inviteres til å delta med høsting av grønnsaker og frukt. Veksthuset blir et funskjonelt drivhus samtidig som det kan inneholde fellesfunksjoner knyttet til den omkringliggende tunbebyggelsen. Parsellhagene kan utvides mot riksveien som en del av den grønne bufferen hvis tilbudet blir populært.

Naturbygda
EFFEKT Arkitekter, DK



Generasjonshagen
Haugen/Zohar Arkitekter

Klimatilpasning i Kokkedal
Spektrum Arkitekter



Det er potensiale for å utvide det eksisterende buldrerommet til et klatresenter eller en aktivitetsbasert treningsarena. Ungdommen i Lom får selv lov til å planlegge og bygge de fysiske rammene som ønskes. Her kan man se for seg eksempelvis klatring, parkour, skateboard eller tuftepark.

Buldrerom på Eggjali

Parkour bane

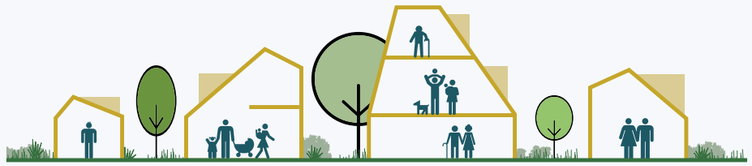
3

Boligkonsepter

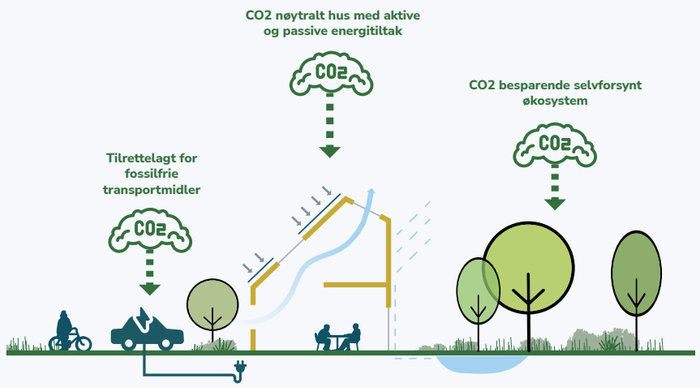
- Hovedprinsipper
- Tunbebyggelse
- Tilpasningsdyktighet
- Fleksibilitet
- Utsikt
- Solforhold og inneklima
- Miljøvennlige boliger
- Sirkulær strategi

Hovedprinsipper

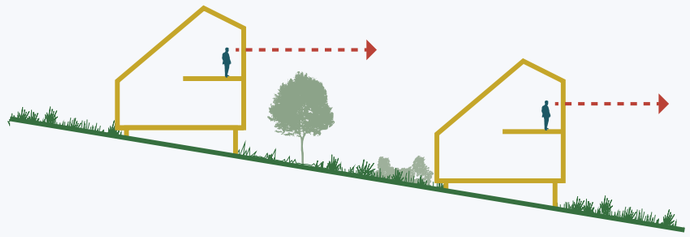
Et boligprosjekt som tar utgangsopunkt i natur- og kulturlandskapet, fellesskap og deling, økologi og dyrking.



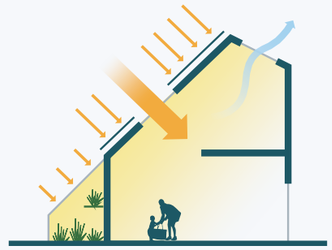
Et tilpasningsdyktig nabolag med variert tilbud av typologier som kan adapteres til beboernes behov



Miljøvennlige boliger med lavt CO2 avtrykk ved hjelp av aktive, passive og økologiske tiltak.



Utsikt til natur og fjellheimen

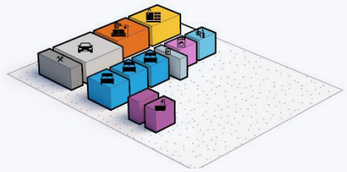


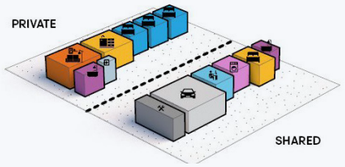
Gode solforhold og et godt inneklima er kjempeviktig i en dyp dal med få solskinnsdager og sanddriv

En strategi for sirkulære bygg med kortreiste og gjenbrukte materialer

Bebyggelsesstrukturen tar utgangspunkt i tunprinsippet. Tunbebyggelsen rammer inn en felles hage bestående av lekeplass for de minste, gråvanndam, felleshus eller overdekket paviljong. Felleshuset kan tenkes på mange måter og kan f.eks. inneholde fellesrom for bursdagsfesten, utvidet overnattingsmulighet for familiegjester, sykkelverksted eller være et lite drivhus.

Fellesskapsbygging som tar utgangspunkt i kulturlandskapet med fokus på deling, økologi og dyrking.





Mange funksjoner som tradisjonelt plasseres i den private boligen, kan deles. Dette reduserer byggenes fotavtrykk og styrker nabofellesskap.

Living Places
EFFEKT Arkitekter, DK

Tun - Referanser

Saltbrygga

Bebyggelse med høy tetthet i Larvik

Vandkunsten Ark

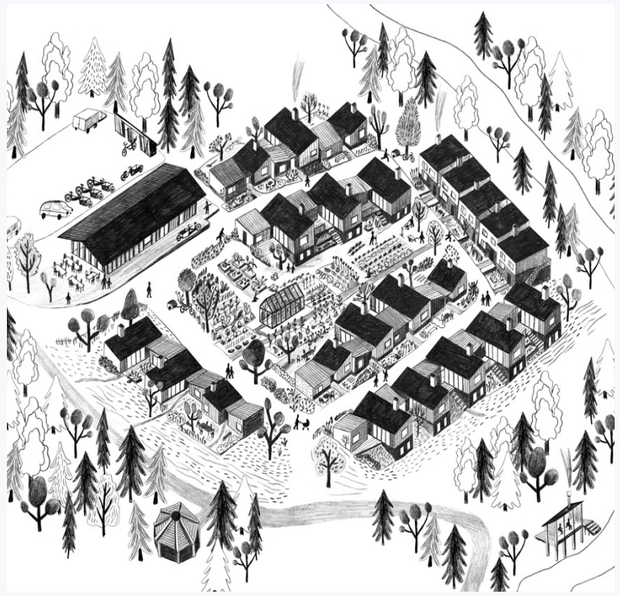
Compact Living for førstegangskjøpere på Saltbrygga i Larvik. Saltbrygga er et boligprosjekt i sjøkanten med en stor variasjon av typologi, boform og størrelser. Compact Living konseptet er 12 små rekkehus over to plan, på totalt 55 m2 BRA per boenhet Boligene tilbys sammen med et lån på hele 20 % avdragsfrihet, noe som skaper bokostnader nede på 4 500 kr i måneden. Beboerne har tilgang til Sjøhuset, felleshuset for hele boligprosjektet, uavhengig av eie- og organisasjonsform.

Ulsholtsveien 31

Ungdomsboliger med fellesrom

Haugen / Zohar Arkitekter

Forslagets overordnede mål er å legge til rette for bokvalitet parallelt med boligkvalitet. For å oppnå dette har man sørget for; sosiale uteområder designet for menneskelig skala, rimelige boliger uten kompromisser med livskvalitet, energieffektivitet, volum fremfor areal, robuste materialer som reduserer vedlikehold, tilgjengelighet for alle, en tomt med en økt fokus på tilrettelegging for fotgjengere og syklister.



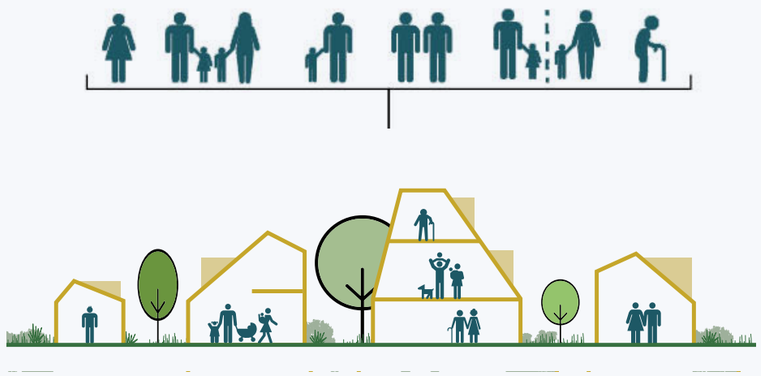
Snekkergrenda

Nabofellesskap med eneboliger og rekkehus

Fragment Arkitekter

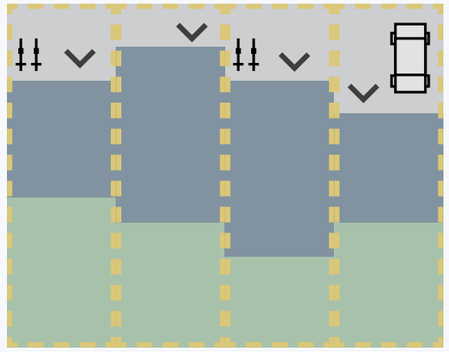
Prospektet viser et nabolag av bygninger med høy arkitektonisk kvalitet og fine rom og plasser. Bygningene har trekonstruksjoner og trekledning med store, lyse overflater av tre både ute og inne. Felleshuset er nabolagets hjerte. Her treffes dere til et glass vin, mens andre lager middag. Her gjør ungene lekser når de kommer fra skole. Det finnes et verksted hvor du kan snekre en hylle eller reparere en sykkel.

Tilpasningsdyktighet



At bebyggelsen har god tilpasningsdyktighet er et av de viktigste grepene for å sikre et mangfoldig nabolag, hvor ulike mennesker i ulike livsfaser kan dra nytte av hverandre og skape relasjoner på tvers av generasjoner.

Kulihaugen skal være et nabolag hvor man i prinsippet kunne bodd gjennom et helt livsløp, med mulighet for å flytte innad i prosjektet ettersom ens behov endres etterhvert.



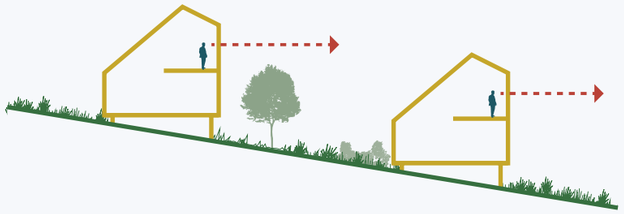
Forplass

Bygg

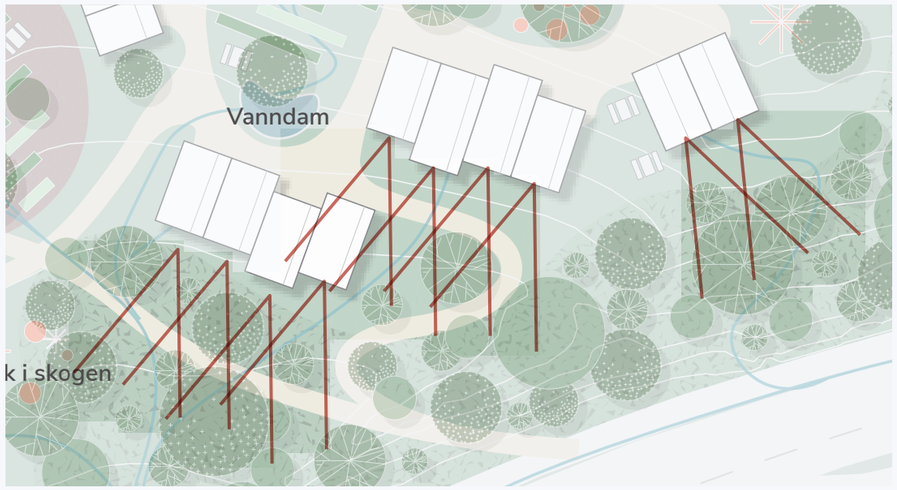
Privat hage

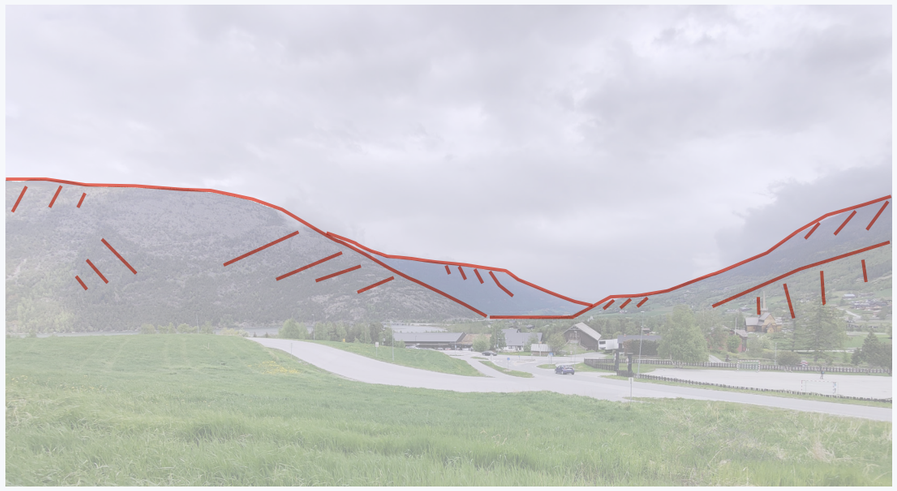
Innspill fra brukergruppen viser forskjellige behov for arealer, privathet, ønske om fellesskap - knyttet til alder, tidligere boform og interesser. Bebyggelsesstrukturen kan planlegges slik at den iverater disse behovene og i tillegg bruker det som et identitetskapene element.

Utsikten

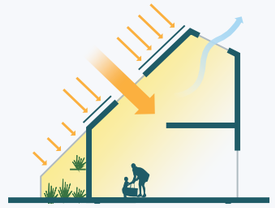


Utsikt ble nevnt av brukergruppen som et av de viktigste kvalitetene man bør prioritere ved planlegging av bolig i Lom. Ved hjelp av strategisk plassering av bygningene får man utnyttet tomens naturlige terrengfall for å maksimere utsikt over fjellheimen.



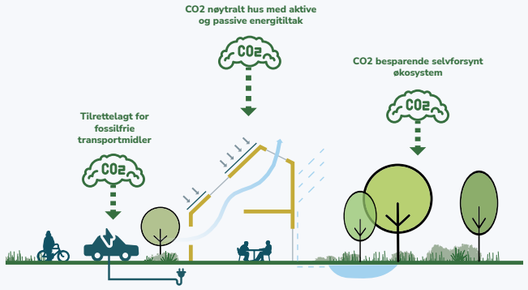


Solforhold og inneklima

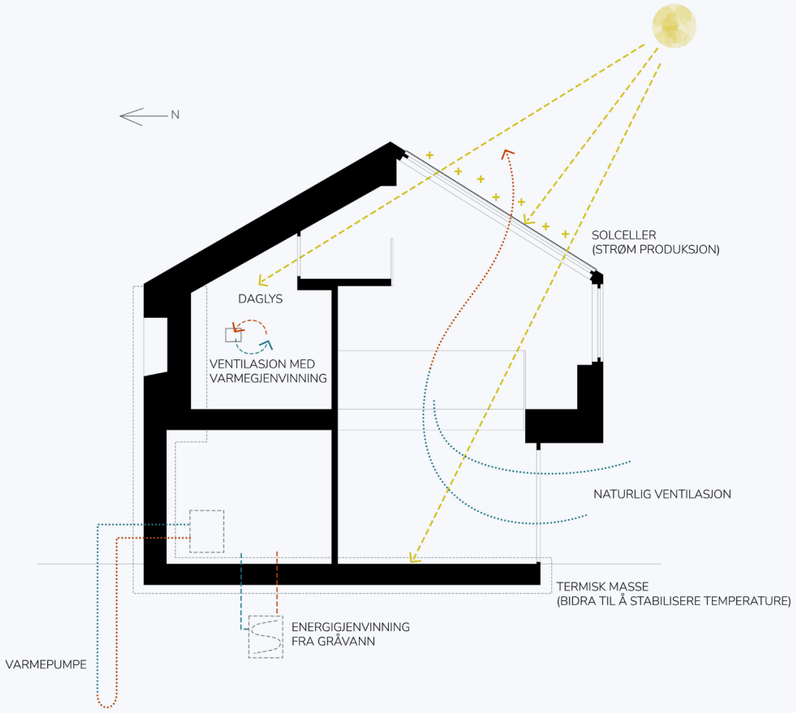


Brukergruppene i involveringsfasen var veldig opptatt av dagslys, gode solforhold og inneklima for sin fremtidige bolig. I en dyp dal med begrenset antall solskinnsdager blir dette ekstra viktig og må derfor planlegges nøye. Himmellys (indirekte dagslys) bør få en større rolle i boligen for å kompensere for mindre sollys. Store åpninger og dobbelthøye rom som reflekterer lys videre inn i huset vil også hjelpe, samtidig som det gir økt visuell forbindelse med uterom og muliggjør naturlig ventilasjon med ”skorsteinseffekt”.

Miljøvennlige boliger med utstrakt bruk av tre



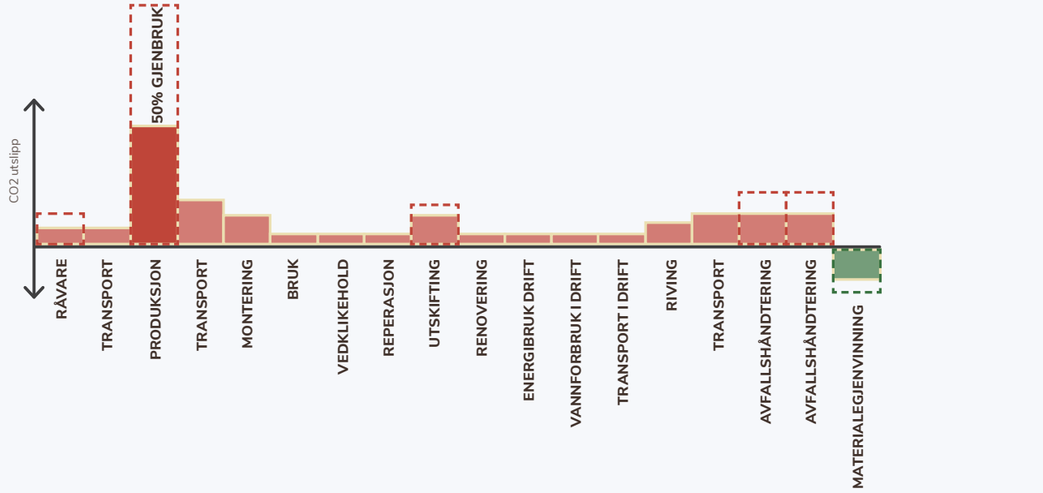
For å reduserte klimagass utslipp i nabolaget på Kulihaugen bør det planlegges en helhetlig strategi som innebærer tiltak på nabolags- og enkelthusskala. For nabolaget handler det om å gjøre Kulihaugen mest mulig selvforsynt ved f.eks. å belaste eksterne systemer minst mulig, gi mulighet for deling av fossilfri mobilitet, energiproduksjon på taket av felleshus med solceller og dyrking av egen kortreist mat. For det enkelte hus handler det om en kombinasjon av passive og aktive tiltak som miljøvennlig materialvalg, energigjenvinning, naturlig ventilasjon og energiproduksjon.



Sirkulære strategi

I en sirkulær økonomi er avfall først og fremst råstoff for ny produksjon. Dette medfører en betydelig reduksjon i mengden jomfruelige ressurser som brukes, mer effektiv utnyttelse, økt gjenbruk og reparasjon, og gjenvinning av det som fortsatt blir avfall.

På lang sikt medfører en sirkulær økonomi at det i utgangspunktet ikke oppstår avfall, og dermed ingen avfallsindustri slik vi kjenner den i dag. Det finnes kun industri, siden alle ressurser går i sirkulasjon. Veien dit er imidlertid lang. Ombruk og gjenvinning av materialer fra byggeaktivitet vil derfor spille en sentral rolle i den sirkulære økonomien i lang tid fremover.



Klatresenter
Tun C
Lekeplass
Parsellhager
Parsellhager
Vanndam
Lek i skogen

Attraktive og bærekraftige boliger i Lom

Del 3

LOM KOMMUNE

HAUGEN ZOHAR OG NATURAL STATE

DOGA – GNIST 2022

Innhold Del 3
Utviklingsstrategi

1 Oppsummering og prosessdiagram
2 Utviklingsstrategi
3 Finansiering og organisering
4 Kommunens rolle og virkemidler

1

Oppsummering og prosessdiagram

Syv anbefalinger

1 Kommunen tar en proaktiv rolle

Kommunen har i dag en aktiv rolle som videreformidler ledige hus, tomter og leieavtaler. Kommunen bør vurdere tiltak hvor man går fra en fra en aktiv til proaktiv rolle. I en proaktiv rolle er man med på å planlegge og tilrettelegge tomter for boligbygging, og man kan drive med fasilitering og kulturbygging for sivilsamfunnets initiativer.

2 Bruke hele handlingsrommet

Vi anbefaler at kommunen tar i bruk nye strategier for utvikling av kommunale eiendommer, som ser på samskapende prosesser og bruker kommunens handlingsrom som tomteeier. Kommunen kan holde i prosessen for å sikre kvalitet ut over det som er mulig å sikre i reguleringsplanen.

3 Regionale samarbeid

Det gunstigste for små distriktskommuner med en liten administrasjon hadde vært å delt en ressurs med andre kommuner. Lom kan (og har tatt) initiativ til regionale samarbeid. Man kan vurdere å ansette en spesialist, eller lage en organisasjon fordelt på flere kommuner, eller som en del av et samarbeidsprogram initiert av andre.

4 Delprosjekter og parallelle prosesser

Ettersom det er ulike målgrupper og problemstillinger anbefaler vi å lage flere delprosjekter som kan pågå uavhengig av hverandre. Det er ulike støtteordninger for ulike målgrupper og utviklingsmuligheter, og det kan være flere parallelle prosesser.

5 Skreddersy finansieringspakker

Vi anbefaler å arbeide videre med å sette sammen finansieringspakker med vanlig bankfinansiering, statlige insetnivordninger, alternative finansieringsløsninger og modeller med sambruk av lokaler. Kommunen bør vurdere kommunale virkemidler for finansiering, som for eksempel garantier for byggelån eller tilbakekjøpsgaranti.

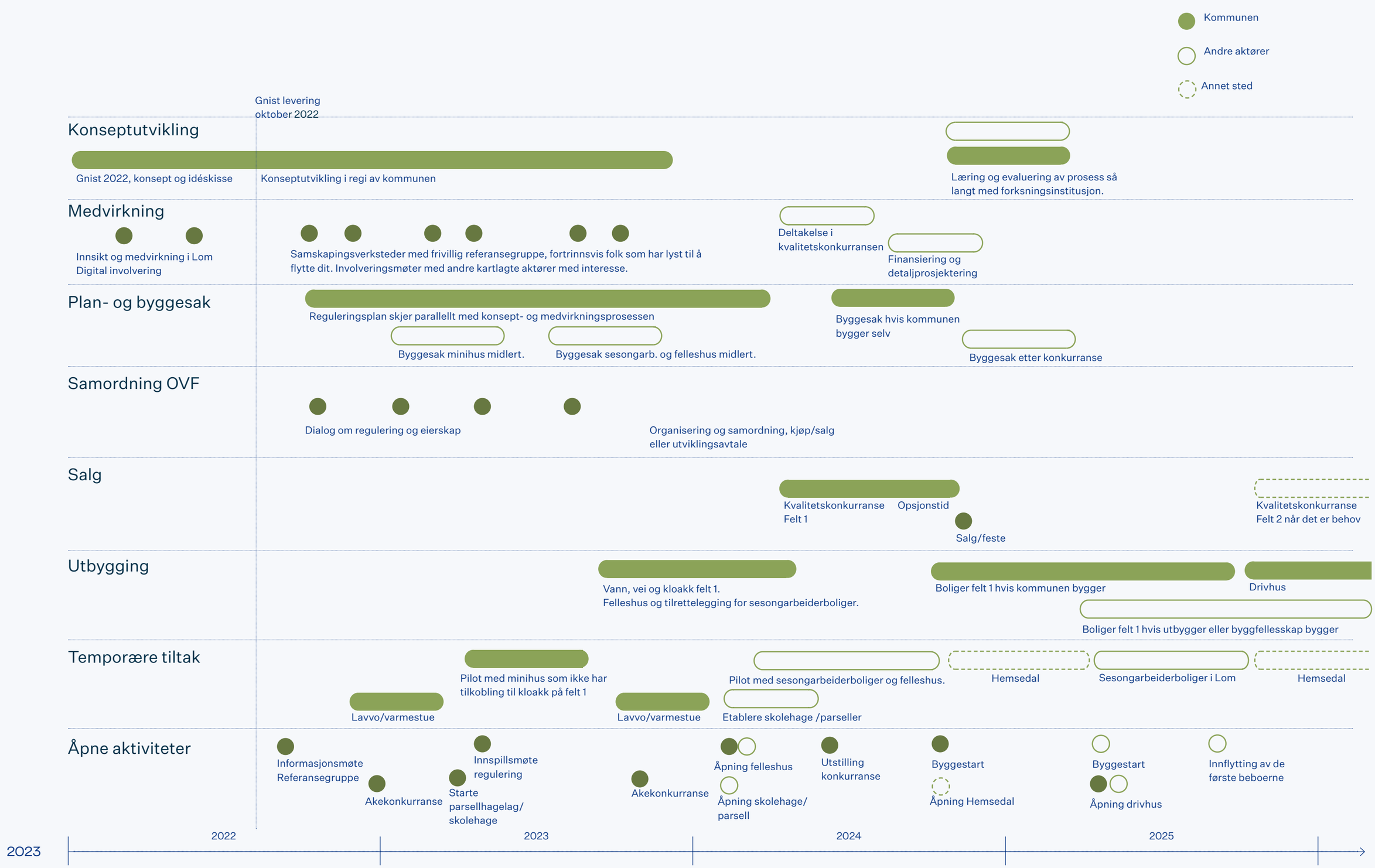
6 Fellesrom som attraktivitet

Vi tror at man kan bruke felles funksjoner på Kulihaugen, som er åpne for hele bygda, til å skape attraktivitet for Lom, interesse for Kulihaugen og ekstra kvaliteter for beboere når de flytter inn. Vi tror også det som bidrar til mindre verdiforringelse og dermed lavere risiko på sikt.

7 Mangfold i boligtyper og eierskap

Det går an å utforske handlingsrommet i borettslagsloven for et mangfold av eierskap og disposisjonsformer. Kommunen kan eie og leie ut boliger i borettslag både til vanskeligstilte og til andre. I tillegg er det en åpning for at næringsliv kan eie og leie ut ”arbeiderboliger”.

Prosesseksempel realisering boligprosjekt på Kulihaugen



2 Utviklingsstrategi

Utviklingsstrategi med samskapende prosesser

Initiativ

Kommunen har allerede tatt initiativet og kontroll over prosessen og laget konsept og ideskisser gjennom GNIST samarbeidet med Haugen Zohar arkitekter og Natural State.

Neste steg i initiativfasen er å innhente tilbakemedling på konseptskissen fra relevante aktører og kartlegge interesse for å være med videre. Aktører og innbyggere som selv ønsker å bo eller bygge på Kulihaugen prioriteres i videre prosjektutvikling. Hvis det er vanskelig å finne tydelige interessenter for boligene, kan man opprette en referansegruppe. Denne prosessen kan gå parallelt med reguleringen.

I denne fasen bør man:

- Søke Husbanken om midler til forprosjekt gjennom tilskudd til boligsosialt tiltak. I søknaden må man vektlegge at man forsøker å lage en modell som kan brukes i distriktene flere steder, og områdets sosiale profil og variasjon.
- Ta initiativ til å søke om midler til forprosjekt fra Husbanken også for Prestegårdslåven. Dette i samarbeid med OVF og initiativtakere.
- Utarbeide utviklingsstrategi som kan vedtas i kommunestyret, en egen boligpolitisk plan eller tas inn i kommuneplanen slik at prosjektet fortsetter gjennom skiftende politisk ledelse. Det er viktig å lytte til opposisjonen for å sikre videre fremdrift.

Oppsummering utviklingsstrategi

Initiativ	Planlegging	Bygging	Drift
• Gnist – konseptskisse • Tilbakemelding • Kartlegge interesse • Søke midler • Vedta strategi	• Avklare eierskap • Regulere tomten • Konseptutvikling • Medvirkning fremtidige beboere eller referansegruppe • Salgsmodell og -prosess • Innsikt innovative kommuner • Aktivitet og temporære tiltak	To målgrupper for salg/feste: • Utbygger • Byggfellesskap Kommunen: • Bygger infrastruktur • Mulige felles tiltak • Tilrettelegger • Boliger de andre ikke løser	• Realsameie • Flere borettslag/ sameier • Profesjonell utleier • Beboerforening • Parsellhagelag • Næringsliv med behov for arbeiderboliger • Kommunens behov

Hva er en strategi?
En strategi er en fremgagnsmåte som angir mål og retning og er ikke en oppskrift. En strategi må justeres i utviklingsprosessen etter hvert som man erverver ny kunnskap og høster erfaringer underveis.

Planlegging

Kommunen regulerer tomten og styrer planleggingsprosessen frem til reguleringsplan og konsept- og salgsmodell.

Et neste steg kan være dybdeintervjuer av andre kommuner som har klart å oppnå sine boligpolitiske mål med innovative salgs- og anskaffelsesprosesser. Nittedal, Asker og Bærum har tatt i bruk et større handlingsrom som tomteeier. Distriktskommuner som har tatt i bruk innovative løsninger i egen regi er eksempelvis Grong, Skjåk og Herøy.

I planleggingsfasen må det tidlig avklares fremtidig eierskap og samarbeid med OVF. Kommunen bør vurdere å kjøpe hele tomten for å kunne bruke virkemidlene man har som tomteeier. Det er en fordel hvis OVF sitter på tomten til den kan tinglyses, slik at man unngår dokumentavgift. Hvis ikke må man finne en samarbeidsmodell for bygging av felles infrastruktur og skrive en avtale som sikrer at intensjonene blir overholdt ut over det som kan sikres i reguleringsplanen.

I denne fasen trenger kommunen hjelp av blant annet jurist, revisor, økonom, arkitekt og medvirknings- og prosessledere. Det kan også være nyttig å forsøke å koble seg på student- og forskningsmiljøer for å trekke på deres kompetanse og idéer, og for å evaluere prosessen underveis.

På dette tidspunktet vet vi ikke hvilke aktører som kan være interessert i å kjøpe/feste tomter på Kulihaugen. Vi anbefaler å lage to ulike salgs-/festestrategier tilpasset to ulike målgrupper: profesjonelle utbyggere og beboergrupper.

Anbefalinger til reguleringsplan Kulihaugen

Ettersom man ønsker en utvikling over tid i flere trinn og legge til rette for medvirkning og innspill fra beboere, bør ikke reguleringsplanen være for detaljert. Kommunen kan heller sikre kvalitet gjennom konkurranseform og stille vilkår ved salg eller feste.

- Hovedsaklig boligformål, men se på eventuelle andre formål slik at man ikke forhindrer for eksempel atelier, håndtverksutsalg, felleskontor.
- Lavere parkeringsdekning enn i nåværende eneboligfelt, bilfrie områder med felles parkeringsoner.
- Boligvariasjon, andel små og store boenheter for å sikre noe variasjon i alder og familiesituasjon.
- Utendørs møteplasser med godt utsyn.
- Maksimalt antall bygde kvadratmeter
- Minimum og maksimum antall boenheter.
- Farge, materiale, takvinkel.
- Mulighet til innendørs fellesarealer i tillegg til utnyttelsen av bolig BRA, men ikke rigide krav på hva de skal inneholde.
- Overvann, solforhold, mikroklimatiske forhold.
- Buffersone til riksvei.
- Rekkefølge på byggefeltene og eventuelt felles opparbeidelse av tiltak for hele tomten.

I tillegg til å fastsette bestemmelser for fordeling av kostnader og gjennomføring av rekkefølgekrav, kan man i utbyggingsavtaler avtale nærmere krav til utforming, for eksempel at et visst antall boliger skal møte Husbankkrav om tilgjengelige eller tilpassede boliger. Man kan også sette nærmere krav til utforming og størrelse etter behov som ikke reguleringsplanen omfatter. Utbyggingsavtalen kan også gi rett til kommunen å kjøpe boliger til markedspris.

Lokalt eid aksjeselskap: På Stokkøya har Bygda 2.0 bygget både boliger og samfunnsfunksjoner. Boligene er en variasjon for de som vil bo og være på besøk besøk, både deltid og heltid. Bygda 2.0 er organisert som et AS og finansieres gjennom drift og utleie og salg av eiendom. Organisasjonen har bygget kontor, bakeri, strandbar og Bygdeboksen.

Bygdas største arbeidsgiver: Häradsbäck er en svensk bygd med kun 400 inbyggere. Ti lokale foreninger har startet et eget AS som har investert 35 millioner i utvikling av bygda. Selskapet har bygget fibernett og lekeplass, aktivitetshall, butikk, kafé med konferanselokaler, boliger for eldre. I dag har foretaket 15 ansatte og er bygdas største arbeidsgiver.

I denne fasen bør kommunen i tillegg:

- Avklare nivå på detaljeringen i reguleringsplanen
- Hvilke vilkår, kriterier eller utgangspunktet for en eventuell konkurranse.
- Avgjøre om man går for salg eller festeavtaler, og hvor store tomtene skal være.
- Legge opp til en todelt salgs-/festeprosess, som blir gjennomført etter at utbygger eller byggfellesskap har fremvist rammesøknadstegninger som følger vilkår og/eller konkurransekriterier.
- Være en pådriver for aktivitet på tomten og få til temporære tiltak. Dette kan være i samarbeid og med delfinansiering fra næringsliv og frivillighet, men for å sikre fremdrift bør kommunen styre prosessen.

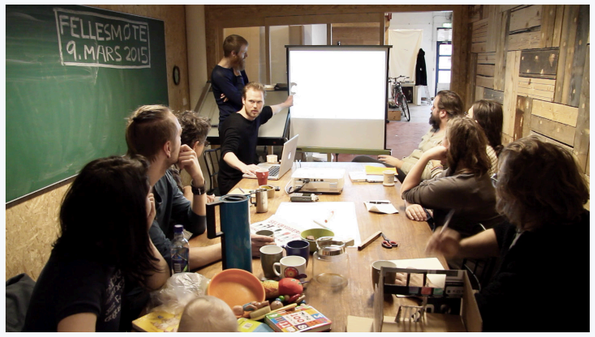
Byggefasen

Hvor stor rolle kommunen har i byggefasen er avhengig av hvilken målgruppe man selger til eller om kommunen selv bygger ut. Vi anbefaler at man tester ulike modeller i ulike utbyggingstrinn, både for et mangfold av eieformer, og for å teste og evaluere underveis.

En «normal» utbyggingsprosess av utbygger som selger boligene i markedet er i dette tilfellet i utgangspunktet sett som lite realistisk, ettersom investeringen sannsynligvis vil være høyere enn inntjeningen. De boligene som blir bygget i Lom i dag, er av private byggherrer med god råd som ønsker å bli boende. De andre som ønsker å bygge i dag, er investorer som ser at man kan tjene på utleie – på lang sikt. Disse kan også være aktuelle for Kulihaugen.

Bjørvika er et eksempel på et stort utviklingsprosjekt over mange år som bruker kvalitetsplaner i tillegg til reguleringsplan. Kvalitetsplanene er henvist til i reguleringsplanen og tar seg av detaljer om infrastruktur, kvalitet på byrom og mye mer.

Et byggfellesskap som tar byggherrerollen, kan behøve en prosjektlos. Prosjektlosen skal være prosessleder som passer på at gruppen gjør riktige ting til riktig tid. Illustrasjon over viser oppgaver en prosjektlos kan ha for et byggfellesskap eller en beboergruppe. Ill: Plan- og bygningsetaten i Oslo



Ikke-juridisk bindende bestemmelser. I den kreative prosessen for reguleringen av Svartlamon i Trondheim er det både juridisk bindende bestemmelser i reguleringsplanen, samt bestemmelser som ikke er juridisk bindende i hehold til plan- og bygningsloven. Men ettersom de har blitt vedtatt i en prosess som er forankret hos både administrasjon, politisk ledelse og beboerorganisasjonen, er det svært stor etterlevelse, også av de prosessuelle kravene. Bilde fra prosessen med selvbyggerboligene av Nøysom arkitekter.

Utbygger

Utbygger bygger i henhold til vilkår i salg om å oppfylle visse boligpolitiske mål som bestemt i forrige fase, for eksempel utforming tilpasset eldre eller førsteganskjøpere. Dette kan også være vilkår om prosessuelle mål om samarbeid og medvirkning, selv om slike vilkår ikke er like lett å håndheve. Det er likevel større sansynlighet for at det blir fulgt opp dersom felles forventning og felles uttalte mål er skriftlig, og man har en felles visjon for hva man ønsker å få til. I mange utviklingsprosjekter har man laget ikke-juridisk bindende dokumenter som ligger ved reguleringsplanen. Dette kan være en miljøoppfølgingsplan, samarbeidsavtaler eller kvalitetsplaner.

Utbygger kan også bygge leieboliger med tilvisningsavtaler. Enten som en del av et borettslag eller som en egen tomt med et helt bygg for utleie. Det er en egen prosess for utlysning av kommunens behov som må følges, i dialog med Husbanken.

Byggfellesskap og beboergrupper

Byggfellesskapet lager en byggherreorganisasjon, for eksempel et AS. Organisasjonen er selv ansvarlig for å hyre inn entreprenører og skaffe finansiering, likt en utbygger. Et byggfellesskap har god hjelp av å ha en prosjektlos som kan veilede dem gjennom hele prosessen, både internt med gruppedynamikk og felles avgjørelser, til å skrive kontrakter og hente inn riktig kompetanse til riktig tid.

Dersom gruppen ikke kan eller vil ta det ansvaret kan de søke samarbeid med en profesjonell utbygger eller et boligbyggelag. De må da lage en avtale som avklarer hvem som bestemmer hva, og hvem som betaler for eventuelle endringer eller ekstra ønsker. En slik gruppe kaller vi en beboergruppe.

Kommunen

Kommunen kan bygge selv til eget bruk. Hvis kommunen tar risikoen og arbeidet med å bygge ut selv, er det ingenting i veien for at man kan selge boligene man ikke behøver selv, også med lån fra Husbanken. Kommunen kan også inngå avtaler med utbygger eller byggfellesskap om kjøp av et antall boliger til markedspris, og dermed stå igjen som eier uten selv å måtte bygge ut.

Kommunen bør uansett:

- Bygge ut infrastruktur som vann og kloakk og ta inn grunneierbidrag eller inkludere kostnaden i tomtesalget.
- Bygge boliger for de målgruppene man ser at ikke utbyggere eller byggfellesskaper klarer å bygge for.
- Stille seg tilgjengelig for rådgivning og hjelp, spesielt for engangsbyggherrer som byggfellesksaper.
- Vurdere å stå ansvarlig for å bygge ut felles tiltak som felleshus og drivhus/vinterhage. Hvis kommunen eier hele eiendommen kan det lønne seg på sikt, ettersom enkelttomtene blir mer attraktive og verdifulle.
- Søke på Husbankens tilskudd til nye boligmodeller, dersom denne ordningen forsatt finnes på byggetidspunktet. Dette tilskuddet er til selve byggingen av nye boliger.

Salg eller feste til beboerdrevne prosjekter og mindre utbyggere

Hva kan man gjøre for å tilrettelegge for at byggfellesskaper og beboergrupper kan svare på et tomtesalg/konkurranse?

- Små tomter
- Fast pris
- Kvalitetskonkurranse
- Ikke for strenge konkurransekrav
- Lang opsjonstid
- Gjerne festeavtaler

Tett medvirkning: Vindmøllebakken er utviklet av et team av aktitekter og utviklere i tett medvirkning med de fremtidige beboerne.

Utviklerstyrt: Signaturhagen er et bokonsept utviklet av en utbygger. Bofellesskapet har fellesrom inne og en temperert vinterhage. Etter salg av boligene skal det driftes av beboerne selv.

Byggfellesskap: Skyttertunet er et bofellesskap på 12 boenheter som ble utviklet av et byggfellesskap. Beboerne fikk kjøpe tomt av kommunen og laget et AS som stod for utbyggingen.

Regionalt samarbeid

Det er ressurskrevende for en liten kommune å drive en samskapende boligutvikling i tillegg til lovpålagte tjenester. Lom har et godt samarbeid med de andre kommunene i Nord-Gudbrandsdalen i dag. Regionen kan vurdere å ansette en felles ressurs på heltid som kan eiendomsutvikling og byggeprosesser. Man kan vurdere å opprette et boligbyggelag, eller et interkommunalt selskap (IKS) som kan bygge for kommunene på tvers av kommunegrenser.

Kommunen har søkt om statlige midler til Bygdevekstavtale

Sammen med fem andre kommuner i Nord-Gudbrandsdalen har Lom kommune søkt om å samkjøre prosjekter innenfor bolig, utdanning og næring.

- Utvikle regional boligstrategi forankret i kommuneplaner og fylkeskommunalt planverk og prosjekt.
- Beskrive nye løsninger for boligbygging rettet mot tilflyttere som vil prøvebo, førstegangsetablerere og seniorer med lite behov for kommunale tjenester.
- Utrede fritidsboliger som helårsboliger.

Fylkeskommunen har et inititativ i Nord-Østerdalen.

Delprosjekter

Vi anbefaler å dele opp idéene fra Gnist i flere delprosjetker i tillegg til hovedprosjektet som er de permanente boligene. De ulike delene har forskjellige interessenter og mulige samarbeidspartnere og potensielle finansieringsløsninger.

Låven

En rehabilitering av Prestegårdslåven kan være et eget inititativ mellom engasjerte innbyggere, OVF og kommunen. Her kan man søke om Husbankmidler for forstudie for boligdelen, og se på muligheten for å få støtte fra Fortidsminneforeningen. Man kan også starte en dialog med OVF om høre om de vil bidra med prosjekmidler. Andre underbrukte hus man kan se på Fossbergom, er Gamle banken og Snikkeriet.

Drivhus og dyrking

Etablering av drivhus og dyrking med fellesfunskjoner kan være et tiltak som settes i gang før boligene blir bygd, og som kan skape oppmerksomhet på tomten. Her er det naturlig å se på samarbeid med frivilligheten i Lom, og på muligheten for å etablere et eget parsellhagelag. Det er mulighet til å søke om midler fra Sparebankstiftelsen blant annet, ettersom funskjonen er åpen for alle.

Felleshus

Felleshus for hele Kulihaugen er en god investering for å skape attraktivitet på tomten, og kan dels finansieres av boligene etter hvert som de blir bygd. Dersom man får til minihus og sesongarbeiderboliger, vil disse også bidra til finansieringen ved bruk i sommerhalvåret.

Mobile sesongarbeiderboliger

Her kan man se på samarbeid med næringsaktører, både de som har behov for boliger og de som bygger. Muligens kan man søke Innovasjon Norge om et Innovasjonspartnerskap, eller andre som støtter næringsutvikling.

3

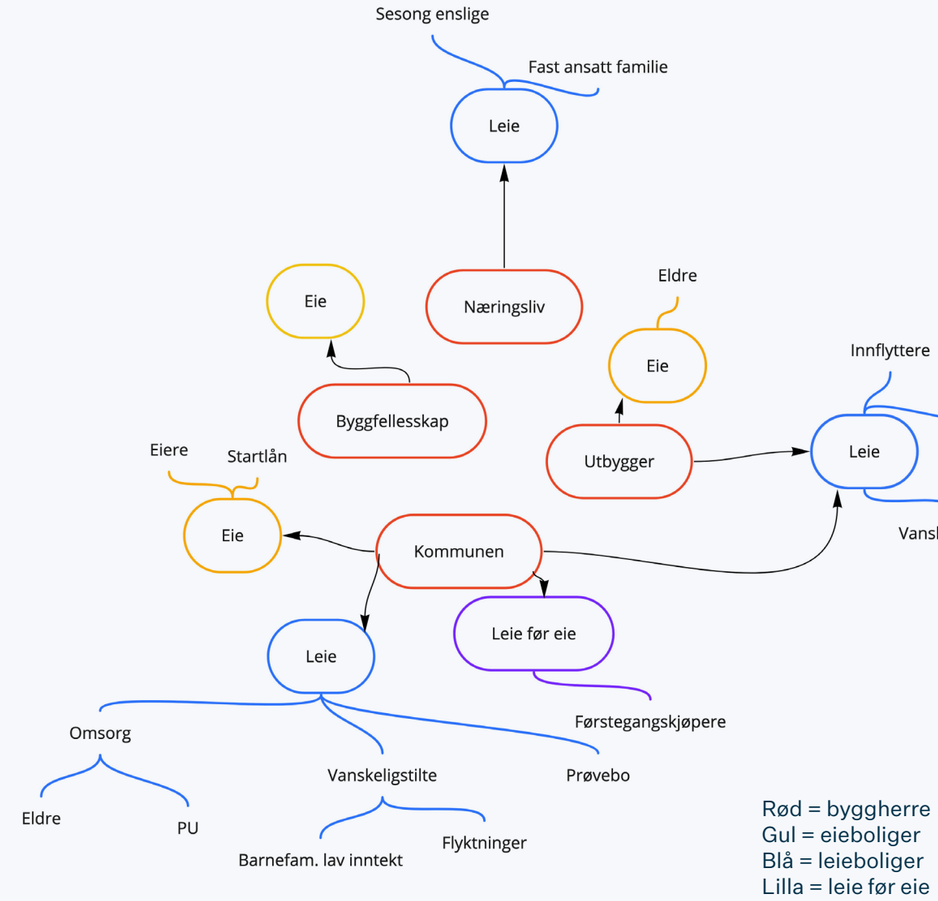
Finansiering og organisering

Finansiering

Dette prosjektet har et spennende potensial i seg når det gjelder finansiering. Vår teori er at om man tilfører nok kvaliteter, vil man kunne skape en lokal stedsøkonomi som ivaretar verdien i prosjektet også på sikt. Dette er delekvaliteter, mangfold av boligtypologier og diversitet i funksjon. I tillegg ser vi på å bygge unike attraktiviteter for spesifikke målgrupper, som gjør at verdien i bygningene står seg og heller øker med tiden, som i mer urbane boligmarkeder der man har en annen type etterspørsel.

Utgangspunktet for dette prosjektet er utfordrende. Det koster er i dag mer å bygge en bolig i Lom enn markedsverdien når den står klar. Dette skaper naturligvis utfordringer i forhold til realisering. Verdien finansielt går ned i det man setter nøkkelen i døren, og en konvensjonell bolig i Lom vil da ha en økonomisk verdiforringelse. Kulihaugen har derimot en svært attraktiv beliggenhet, hvor man har tilgang til alle bygdas funksjoner til fots. Det er et stort behov, men et lite tilbud av andre boligtyper enn eneboliger. Vi ser i dag at nyere leiligheter ikke nødvendigvis har mistet sin verdi, ettersom det er en etterpurt boligtype.

Vi tror at det å ha mange ulike boligtypologier kan bli en styrke i prosjektet fordi man da effektivt kan diversifisere prosjektet. Man kan i tilletgg få til alternative finansieringer av deling og fellesarealer.



Langsiktige og kortsiktige beboere

Vår hovedmålgruppe er de som vil bo i Lom over tid, enten de eier eller leier. Vår sekundærmålgruppe er de som bor i Lom på kort eller mellomlang sikt, slik som husholdninger som vil prøvebo, arbeidere som leier et par år og sesongarbeidere som kun skal bo på Lom i sesong. I kombinasjonen mellom disse er det mange spennende muligheter for å sikre varig verdi i prosjektet. Boligområdet må programmeres med både langsiktighet og fleksibilitet. Se avsnittet om organisering for mer om dette.

Utleiedel

Om vinteren er man mer inne og det er godt med mer plass. Vi foreslår at noen boliger har en utleiedel som fungerer selvstendig i sesong og som kan delfinansieres gjennom leie fra næringslivet, som trenger boliger til sine sesongarbeidere. Arealet vil kunne bli en større ”vinterbolig” for beboer utenfor sesong. Man kan også selvfølgelig leie ut hele året om det er marked for det, men sommersesongen er planlagt inn som en del av inntektstrømmen og finansieringspremisset for boligen.

Mikrohus, modularitet og flyttbare enheter

Vi ser også på å kunne ta ut en del av seongarbeiderbehovet ved å se på flyttbare boenheter, som kan deles med en kommune med behov for boliger i vintersesongen.

Moduler eller mikrohus som anneks eller tilbygg til boligene er også en spennende måte å sikre fleksibilitet og skiftende plassbehov. Man kan utvide sin boenhet etter beboers behov og også redusere ved behov. Eksempler på dette er en enslig som blir par, par som blir familie, familie som blir enslige med barn og barn som flytter ut. Dette vil da kunne justeres ved at moduler etableres og selges etter behov innen en ramme.

Deleløsninger

Vi har også mange interessante muligheter for innovasjon og utvikling av boligfinansiering via dele- og fellesskapsløsninger og arealer. Etablering av fellesfunksjoner i hvert tun som avlaster de enkelte enhetene, er en fin måte å jobbe med urbanitet på en landlig skala i prosjektet. Dette kan bli svært attraktivt og vil kunne sikre at man ikke bygger mer enn man trenger, men likevel har tilgang til kvaliteter i boligen som vil sikre varig verdi og hindre verdiforringelse. Spesielt plasskrevende og sjeldent brukte arealer som mange har i en enebolig, som gjesterom, verksted og peisestue, kan sikre at beboere beholder eneboligens kvaliteter samtidig som man reduserer sitt areal.

Multifunksjon

Det er mulig å finansiere deler av prosjektet som å leie ut næringslokaler til produksjon og fellesarealer som utleie til leieboere i sesong. På denne måten sikrer man flere inntekter inn i flere av prosjektets arealer, som da vil gi god uttelling på prosjektets markedsmessige verdi.

Flere av disse mulige variasjonene vil gi Kulihaugen en helhetlig kvalitet som vi mener vil kunne sikre varig verdi og hindre verdiforringelse og at man vil få en diversifisert, varig og attraktiv verdi i prosjektet. Sammen med alternative finansieringsmodeller for alt felles og delt areal vil man kunne etablere kvaliteter i prosjektet til en rasjonell kost og sådan sikre seg mot verdiforringelsen som er et av de største hindrene for å etablere kvalitative boligtilbud i Lom og i distriktene generelt.

Vi anbefaler på det sterkeste at det gjøres videre forretningsmodellering på dette og at man lager ulike økonomiske scenarioer for Kulihaugens potensielle bygg så man får testet ut dette videre i tidlig fase. Og det vil sikre kvalitet for både de varige beboerne, og de temporære og sesongorienterte leieboerene.

Alternative finansieringskilder

Tradisjonell finansiering er via bank, Husbanken, privat egenkapital og investorkapital for utbygging eller leiebolig. Her er noen muligheter for alternativ finansiering som kan utforskes videre.

Folkefinansiering
De siste årene har det blitt mer og mer vanlig med folkefinanisering. Både oppstartsbedrifter og boliger kan hente finansiering fra privatpersoner via for eksempel Crowdworks eller Kameo.

Bygdeinvestering
Bygdeinvestering er en form for lokal folkefinansiering hvor bygda investerer i seg selv. Eksempler på dette er Stokkøya og Häradsbäck fra kapittelet om utviklingsstrategien.

Investeringsfond
De lokale investeringsfondende investerer i næringslivet. Man kan se på samarbeid med lokale byggefirma med løsninger som kan oppskaleres og selges videre.

Stiftelser og fond med samfunnsnyttige formål
Det er mange stiftelser og fond som kan bidra til spesifikke funskjoner eller for spesifikke målgrupper.

Etisk bank
Noen banker strekker seg lenger til å finansiere prosjekter de har ekstra tro på, slik som eksempelvis Cultura gjør med miljøvennelige boliger.

Lokal bank
Lokale banker tar ofte et ekstra samfunnsansvar ved å finansiere lokale prosjekter. Det er da naturlig å se til Sparebank1 Lom og Skjåk.

Enova
Enova har tilskuddsordninger for energieffektivisering, men også nylig fått ordninger for ressurseffektive og sirkulære verdikjeder.

Kulturminnefond
For istandsetting av kulturminner er det mulig å skaffe ekstra midler, blant annet via Kulturminnefondet.

I Sverige har et non-profit-selskap som heter ETC Bygg lagd en ny modell hvor enkeltpersoner gjennom folkefinansiering kan spare i miljøsmarte boligbygg for utleie. Renten er regulert. I fjor var den på 2 %, omtrent det samme man ville fått ved å ha pengene i banken. Det er en trygg investering, og tilpasset de som vil spare pengene sine etisk, og ikke i store fond. Fondssparing gir mer avkastning, men har høyere risiko og det er ikke lett å kontrollere hvordan pengene blir brukt. ETC Bygg har klart å bygge med 15 % lavere husleier i tillegg til bygninger som produserer mer strøm enn de bruker.

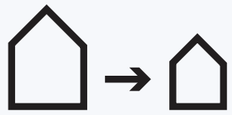
Kommunen kan få finansiering av hele prosjektkostnaden
Kommunen kan, gjennom å etablere et kommunalt foretak (KF), få maksimalt ut av lån og tilskudd fra Husbanken, opptil 100 % uten å måtte stille pant. Hvis kommunen tar risikoen og arbeidet med å bygge ut selv, er det ingenting i veien for at man senere kan selge boligene man ikke behøver selv. Dersom kommunen derimot danner et AS blir dette regnet som en privat aktør og kan kun låne 85 %, men man står noe friere.

Sannsynligvis vil et interkommunalt selskap (IKS) få samme gunstige ordninger dersom flere distriktskommuner, evenutelt fylkeskommunen samarbeider om å starte et boligselskap. Tidligere har dette vært gjort for omsorgsboliger. Det er da en kommune som står ansvarlig overfor Husbanken, og fordeler videre kostander kommunene imellom.

Helgetun i Bergen er et bofellesskap som leies ut til eldre. Bygningene er finansiert av CG Rieber-fondene som leier ut boligene rimelig. Halvparten er finansiert med egenkapital og halvparten er lån, beboerene betaler kun ned på lånet. Ettersom rentene på kapital er så lave, er eiendomsinvesteringen lønnsom på sikt. Når lånet er betalt ned skal inntektene fra husleien gå til nye prosjekter.

Kutte kostnad, ikke kvalitet

Fysisk størrelse
Det er mangel på små boenheter i Lom, og mange bor svært romslig. Det er et potensial for å nedskalere. Deleløsninger kan gjøre det enklere å nedskalere fordi man fortsatt har tilgang på funksjoner man mister i sin private bolig.



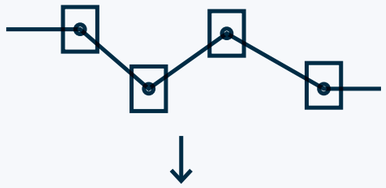
Modularitet og prefabrikkering
Prefabrikkering, repitisjon og effektive byggemotder med elementer eller moduler kan kutte byggekostnaden og korte ned byggetid på tomten.

Egeninnsats i byggefasen
Beboere kan gjøre noe egeninnsats i byggefasen for å spare penger. I flerbolighus er dette begrenset til ikke-søknadspliktige indre arbeider. Stavanger kommune anslo verdien av egeninnsatsen til cirka 200 000 per enhet for sine selvbyggerhus.

Ombruk og gjenbruk
Gjenbruk av byggematerialer eller flytting av hele bygg kan, hvis gjort på riktig måte, være økonomisk gunstig.

Bygg ut stegvis
Ved å ikke utnytte reguleringsplanen fullstendig, kan man bygge kun det som er nødvendig for dagens situasjon, og resten ved behov og når man har skaffet finanisering. Dette kan være utvidelse av boenhet, eller oppføring av fellesrom.

Strømsparing
Godt isolerte bygninger med fornybare energikilder kan spare mye på strømkostander. Dette må sees i sammenheng med arealforbruk per person for en reell besparelse i forbruk.

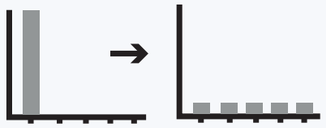


Minimere kostbare infrastrukturtiltak
Minimere lengdemeter på veier, vann og avløp ved å samle bebyggelse, og velge moderate veisnitt og krav til belysning og slikt, kan minimere kostnaden på infrastruktur. Parkering bør også samles så mye som mulig.

Deleløsninger
I tillegg til deleløsninger i boliger, kan man spare penger på delebiler, deleverktøy, eller andre behov.

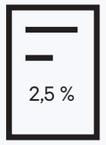
Finansiering og organisering
Tomtefeste

En festeavtale gjør inngangsbilletten lavere for boligkjøper, ettersom kostnaden for tomten er spredt ut som festeavgift over mange år, i stedet for en større sum ved kjøp. Utfester har plikt til å selge tomten til boligfester etter 30 år, dersom festeren ønsker det.



Dokumentavgift

Minimere antall overdragelser som må tinglyses og som utløser dokumentavgift i utviklingsfasen. Borettslag trenger ikke å betale dokumentavgift for transaksjoner av andeler. Man sparer altså 2,5 % av første og fremtidige kjøp av en boenhet. Sameier har fritak for første registrering, men betaler dokumentavgift for fremtidige overdragelser.



Statlige tilskudd og gunstige lån

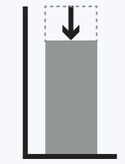
Husbankens virkemidler med gunstige renter og lang nedbetalingstid på lån og mange års avdragsfrihet, samt tilskudd til boliger for vanskeligstilte, gjør den månedlige kostnaden rimeligere.

Byggherre uten krav til fortjeneste

Byggherrer uten profittkrav kan bygge til kostpris. Dette kan være kommunen selv, non-profits eller beboerne selv.

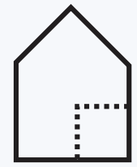
Lave driftskostnader

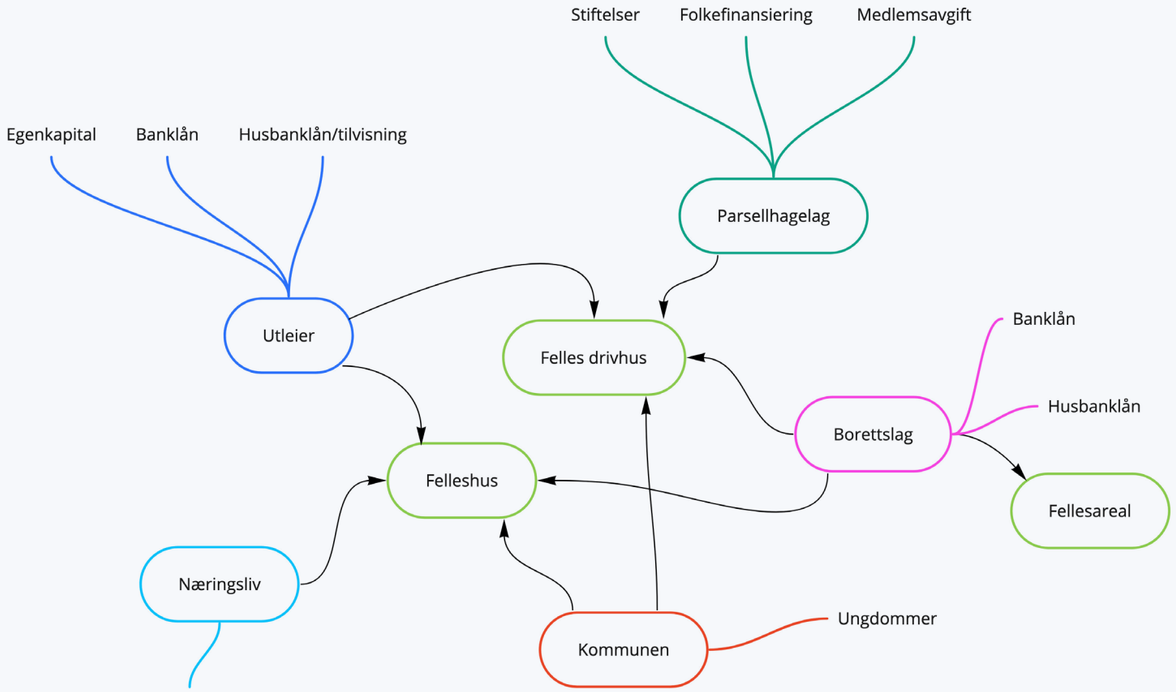
Egeninnsats i drift, også for boliger som kommunen disponerer kan bidra til en lavere husleie. Det kan også teknologiske løsninger bidra til, som for eksempel digitale nøkler eller bookingsystemer.



Utleie

En ekstra inntekt som kan finansiere boliger er å leie ut deler av boligen, eventuelt hele boligen i deler av året. Her kan man se på fysisk tilrettelegging for å gjøre dette enkelt for beboer, for eksempel å låse av deler av boligen, eller enkelt sette bort private eiendeler.





Eksempel på modell for finanisering av felleshus og drivhus. Kommunen bidrar til begge, mens bedrifter med boligbehov for sine ansatte bidrar til felleshuset mot å få tilgang i høysesong. Et parsellhagelag kan opprettes og søke penger om midler til delfinansiering av drivhus og parsellhager.

Prosjektlosens kriterier for landlige prosjekter

Den erfarne projektlosen Lars Straeter i Conplan mener at det er noen kriterier for at landlige prosjekter skal lykkes:

- Et eksepsjonelt landskap
- Spesielle, karismatiske bygninger
- Gode ideer
- Sterke initiativer
- God tilknytning til skole, lege, butikk etc

Hvordan finanisere fellesrom?

Fellesrom kan være et fordyrende element. Her følger noen vanlige strategier for å få råd til fellesrom.

Mindre boliger

Avgi noe av det private arealet til fellesfunksjoner. Dette er den vanligste strategien for å få til fellesrom, men fordrer at man har tilstrekkelig areal i sin egen boenhet.

Betale mer

Noen beboere er villige, og har mulighet, til å betale mer for å få tilgang til flere funksjoner eller serviceavtaler.

Leie ut

For eksempel å leie ut fellesrom til festligheter for nabolaget, som ungdomshus til kommunen og til seminarer. I dette tilfellet kan det også være utleie til sesongboliger.

Sambruk av lokaler

Økonomiske modeller for arealer som kan ha ulike funksjoner på ulik tid, og dermed flere som er med og betaler. Det kan være ulik tid på døgnet, uka eller året i sesong.

Søke midler

Det er mulig å søke om midler, for eksempel av Sparebankstifelsen, særlig hvis det er et offentlig og allmennyttig formål.

Ikke bygge fellesrom med en gang

Felleshus for hele tomten bygges først. For de enkelte tunene kan man derimot sette av kvadratmeter i regulering for felleshus, men uten rekkefølgekrav. Det er valgfritt å oppføre felleshus på tunet, men det er rom for det hvis beboerne ønsker det, eller vil utvikle det på sikt.

Ombruk og gjenbruk

Gjenbruk av møbler og private ting kan man vurdere for fellesrom. Beboerne bør da få hjelp til å plukke ut og sette sammen, slik at det blir enhetlig.

Organisering

Det å organisere seg som et borettslag, har mange fordeler. Borettslagsloven går langt i å sikre at det er beboer selv som eier, men den har også muligheter for mangfold i disposisjonsformer som i dag er lite benyttet.

Loven sikrer blant annet:

- Fysiske personer eier andeler, med begrensninger på utleie, med noen unntak.
- Kommunen har lovfestet rett på å eie 10 %
- 20 % til kan eies av noen juridiske personer hvis det vedtektsfestes (kommune, arbeiderboliger, organisasjoner)
- Prisregulering, forkjøpsrett og vilkår for å være eier kan vedtektsfestes. Kommuen kan sikre seg veto mot endring av vedtektene.
- AirBnb og annen korttidsleie er regulert med maks 30 dager via borettslagsloven.
- Opp til 75 % fellesgjeld og individuell nedbetaling.

Realsameie er ideelt der hvor flere eier sammen

Hvis deler av bebyggelsen skal inneholde næring, og for fellesarealer for flere enn ett borettslag eller sameie, kan det være ideelt å lage et realsameie som overbyggende organisasjonsmodell. Kommune eller næringsaktører kan også ha andeler i realsameiet. Realsameiet kan også eie bygningsmasse som er felles og tilgjengelig for flere borettslag. Her er det viktig med en god samarbeidsavtale på plass.

Eksempel på en variert eierskapsmodell

1 Realsameier

- Felleshus
- Felles drivhus
- Parseller
- Sesongboliger

2 Borettslag

21 boliger tilpasset senior hvorav

- 2 kommunale
- 4 utleie non-profit

3 Utleie

8 boliger hvorav

- 3 tilvisning
- 5 utleie

(tilvisnings-avtaler kan også organiseres i borettslag/ sameie)

4 Borettslag

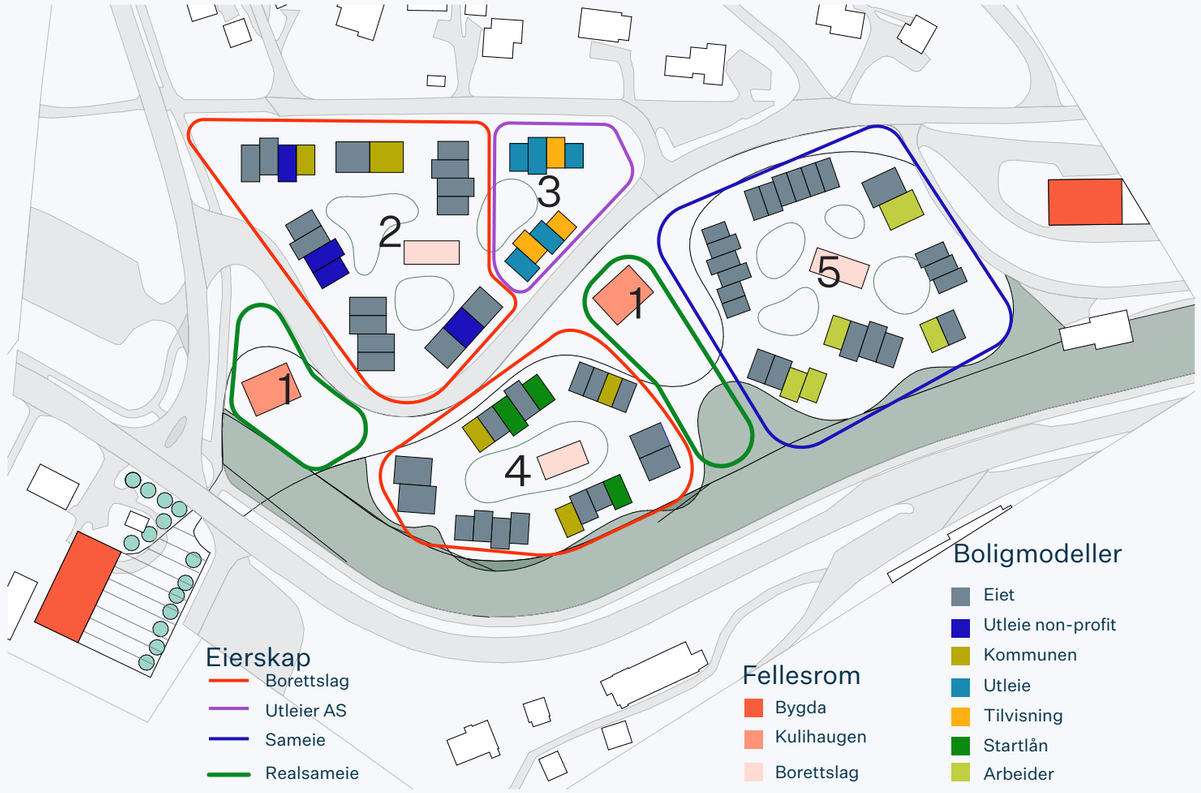
21 boliger hvorav

- 2 kommunale prøveboliger
- 4 boliger forbeholdt startlån eller leie før eie
- 16 eide

5 Sameie

hvorav

- 27 boliger
- 22 eide
- 5 arbeiderboliger
- Boligene har fleksibilitet til å utvides



Tilvisningsavtaler kan også være en del av et sameie eller borettslag

For tilvisningsavtaler må det være en profesjonell utleier som drifter boligene. Ettersom de har en avtale med kommunen om boliger til vanskeligstilte, er det unntak fra at eier må være fysisk person. Husbanken kan da kreve at alle utleieboligene er for kommunal tilvisning, så lenge det til sammen er under 40 % av alle boligene i sameiet/borettslaget.

Drift av fellesarealer ute og inne

Borettslagene drifter sine egne araler. For fellesarealer for hele området og felleshus, kan man for eksempel lage en beboerforening. En beboerforening kan ha ansvar for organiseringen mellom beboere og drift av det fysiske arealet. Det kan være å vedta husordensregler, ha ansvar for budsjettet til drift av felles uteareal og organisering av eventuelt felleshus. Beboerforeningen kan hjelpe til med rekruttering av nye beboere, og bidra med god informasjon om valgte boform. Både ved å eie eller leie blir du automatisk medlem av beboerforeningen.

Felleshusene kan være organisert som realsameier som kan eies av både borettslag, sameier og andre aktører som kommunen.

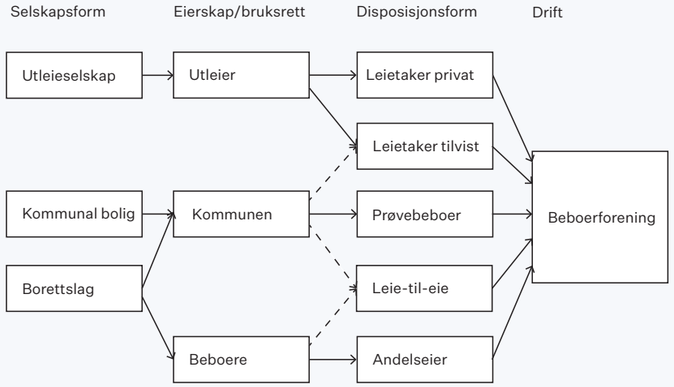
Boliger med tilvisningsavtaler

Tilvisningsavtaler kan være gunstig for Lom kommune, fordi det blir en buffer med leieboliger, og boligene kan leies ut på vanlig måte dersom ikke kommunen har behov for dem selv. Det er da mindre sannsynlighet for tomme kommunale boliger slik det er i dag.

Inititativet til tilvisningsavtaler må komme fra kommunen. Det må være et profesjonelt selskap som leier ut og drifter boligene. Utleier må akseptere NAV-garanti, men inngår private leieavtaler med både tilviste og ordinære leietakere.

Kommunen har rett til å tilvise 40 % av boligene, men man kan velge fra alle boligene. Hvis man bygger ti boliger, har kommunen tilvisningsrett på fire av dem. Resten leies ut på det private markedet. En variasjon av størrelser sikrer derfor fleksibilitet for kommunen, da man ikke låser seg til tildelingsrett til en spesifikk bolig.

Beboerne i bofellesskapet New Ground Cohousing i London, har både leietakere og boligeiere blant sine beboere. Ettersom man deltar i den daglige driften og organiseringen på likeverdig nivå, oppleves ikke forskjellen i hverdagen.



På Svartlamoen i Tronheim er alle leietakere, og automatisk medlem i beboerforeningen. Foreningen bestemmer mye over drift og organisering, og har blant annet en egen flyttegruppe FLYKO, som behandler søknader om å få leie.

Målgrupper og boligmodeller

Eldre

Disposisjonsformer
Eie
Leie

Boligtyper
Leiligheter med heis
Småhus på ett plan

Utforming
Lite privat uteareal
Tilgjengelige boenheter
Alt på ett plan

Tilbakeflyttere og tilflyttere

Disposisjonsformer
Leie
Leie-til-eie
Eie

Boligtyper
Leiligheter
Rekkehus
Tomannsbolig
Prøvebolig

Utforming
Variasjon av små enheter
og store familieboliger
Mulighet for påbygg/utvidelse

Førstegangs-etablerere

Disposisjonsformer
Leie-til-eie
Eie

Boligtyper
Fleksible boliger
Små leiligheter

Utforming
Mulighet til å utvide
Mulighet til flytte til
større innenfor felt

Sesongansatte

Disposisjonsformer
Leie
Korttidsleie

Boligtyper
Minihus
Hybler
Kollektiv

Utforming
Kompakte boenheter
Hybler i eksisterende hus
Delte primærfunksjoner
og privat soverom

Hvis landslinje for fjellfriluftsliv etableres i Lom, kan ungdommene bo i vinterhalvåret, mens sesongansatt bor der i sommerhalvåret.

Teknologiske løsninger

Det finnes en rekke hjelpemidler som kan bidra til redusert ressursbruk, og gjøre det enklere med deleløsninger.

Samordning av deleløsninger

Det finnes løsinger for digital utleie og samordning av blant annet gjestehybler, delebiler og verktøy via app.

Eksempel: Heime

Samordning av utleie

For å forenkle boligutleie av hele eller deler av en privateid bolig, er det digitale løsninger som tar seg av alt av papairarbeid og standardkontrakter.

Eksempel: Unite Living

Smarte parkeringsløsninger

Styring av tilgang og åpningsmuligheter til felles garasjer, delebiler og deling av parkeringsplasser.

Eksempel: Parqio

Digitale nøkler

For både felleshus og for de som ønsker å leie ut, kan digitale låser spare mye tid og strev.

Eksempel: Unlock

Sortering og reduksjon av søppel

Flere leverandører ser på søppelhåndtering og hvordan man kan både måle og ha incentiver for å kaste mindre og riktig.

Eksempel: Carrot

Gjenbruk av vann

Man trenger ikke skylle ned i do med vann renset til drikkekvalitet. Nye løsninger gjør det enklere å installere gråvannsgjenvinning.

Eksempel: Hydraloop

Leie møbler

Møbler av god kvalitet kan man leie i stedet for å kjøpe. Det er vanligst for kontorer, men hvorfor ikke prøve det i felleshus eller utleiedeler?

Eksempel: Nornorm

Unngå vannskader og råte

Målere i trehus kan oppdage lekkasjer tidlig.

Eksempel: Woodsense

Inneklima og energibesparelse

Installasjon av sensorer som korrigerer energi og ventilasjon til både nye og eksisterende bygninger.

Eksempel: ClevAir

4

Kommunens rolle og virkemidler

Vanlig utbygging

Kommunen regulerer og selger en tomt til høystbydende

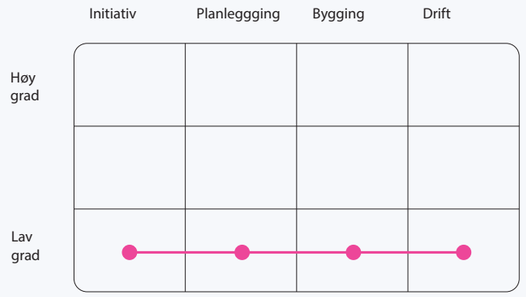
Kommunens virkemidler:
Krav i regulering ● ● ○
Krav i salgsvilkår ● ○ ○
Innsats/samhandling ○ ○ ○

Risiko for kommunen:
Risiko for gjennomføring ● ○ ○
Risiko tap av kvalitet ● ● ●
Risiko for tap av kontroll ● ● ●

Den vanligste formen for salg av kommunale tomter i tråd med EØS-regler og for å oppnå høyest verdi på sin tomt, er å selge til høystbydende. Et alternativ er å selge tomten til fastpris satt av to uavhengige takstmenn.

Utbyggingen bestemmes av reguleringskrav inkludert rekkefølgebestemmelser og utbyggingsavtale.

Reguleringsplanen kan legge til rette for andre type boformer ved å stille både kvantitative og kvalikative krav om fysisk utforming. Men kommunen kan ikke sikre medvirkning, organisering, drift og disposisjonsform med kun regulering og salg.



Kommunen har en lav grad av styring etter regulering.

Kommunal utbygging

Kommunen bygger selv ut boliger til sitt behov.

Kommunens virkemidler:
Krav i regulering ● ○ ○
Krav i salgsvilkår ○ ○ ○
Innsats/samhandling ○ ○ ○

Risiko for kommunen:
Risiko for gjennomføring ● ○ ○
Risiko tap av kvalitet ● ● ○
Risiko for tap av kontroll ○ ○ ○

Den vanligste formen for kommuner å skaffe kommunale boliger er å bygge selv, eventuelt via et kommunalt foretak. Dette inkluderer som regel ikke mye samskaping, og er ressurskrevende for kommunene. Det hører derfor til sjeldenhetene at kommunen bygger uten at det er for å ivareta lovpålagte oppgaver som boliger for vanskeligstilte eller omsorgsboliger.

Oppgaven i dette prosjektet er å se på ulike former for organisering og finansiering, som bedre oppnår boligpolitiske mål som markedet ikke klarer å løse. Kommunen bør engasjere seg mer enn vanlig i de kommende fasene, men samtidig dele kontoll. I de kommende sidene skal vi se på eksempler på samskapende utviklingsmodeller.

Kommunen har en høy grad av styring hele veien. Denne modellen er som regel kun brukt for å møte kommunens lovpålagte krav.

Starte boligselskap

Kommunen starter et KF, IKS, AS eller en stiftelse som skal bygge og forvalte boliger på kommunens vegne.

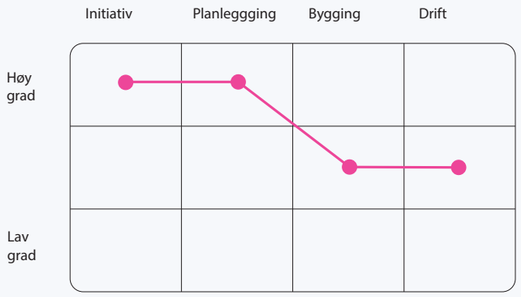
Hvis kommunen vil beholde kontroll over prosjektet, sikre fremdrift og kvalitete, er det mulig å lage en egen selskapsstruktur. Et AS er enklere å endre på enn en stiftelse, mens en stiftelse sikrer intensjonen over tid, da formålet ikke kan endres.

Fordelen med et kommunalt foretak (KF) er at Husbanken ser på dette som en del av kommunen selv, og kan dermed gi opp til 100 % lån på panteverdien. Dersom det er er et kommunalt eid AS eller stiftelse, kan Husbanken kun gi 85 % lån.

Dette krever ressurser av kommunen, både investeringer og personalressurser, og kommunen må skaffe seg gode rådgivere. Fordelen er at kommuen har god kontroll på kvalitet og fremdrift, og hvordan boligene driftes over tid.

Kommunens virkemidler:
Krav i regulering ● ○ ○
Krav i salgsvilkår ● ○ ○
Innsats/samhandling ● ● ○

Risiko for kommunen:
Risiko for gjennomføring ● ○ ○
Risiko tap av kvalitet ● ○ ○
Risiko for tap av kontroll ● ○ ○



Herøy kommune har startet HerBo AS, som skal bygge boliger og drifte seg selv. I tillegg til utbygging av nye utleieenheter har Herbo AS overtatt og kjøpt andre boliger i kommunen som er renovert og pusset opp, og som leies ut til innbyggere i kommunen. En viktig målgruppe for utleieenhetene har vært vanskeligstilte på boligmarkedet, tilflyttere, arbeidsinnvandrere og ungdommer i etableringsfasen.

Herøy kommune har også arrangert boligbyggerkurs. På boligbyggerdagen fikk 14 deltakere lære om planlegging, finansiering og byggeprosessen.

Svartlamon er drevet gjennom en boligstiftelse. Stiftelsen driver fremleie til beboerne, som automatisk er med i beboerforeningen. Trondheim kommune har også en boligstiftelse som har andre boliger over hele byen, men Svartlamoen er en stedsspesifikk stiftelse.
Foto: Vigdis Haugtrø

Rollag kommune har laget konseptet Konglene i Rollag, som er små boliger i skogen. Disse tomtene forsøker kommunen å få solgt enten til en gruppe eller individuelt. Ill: DRMA

Roskilde kommune har prøvd ut en ny modell for salg av tomt i Viby. Gjennom en referansegruppe har Almenr konspetutviklet et boligtun for blandede målgrupper, og spesielt en boligtype som passer for enslige foreldre. Tomten blir solgt med krav om at prosjektet skal bygges etter dette konspetet. Ill: Almenr

Konseptutvikle selv

Kommunen styrer planlegging av prosjektet til ferdig konsept, som så selges eller festes bort.

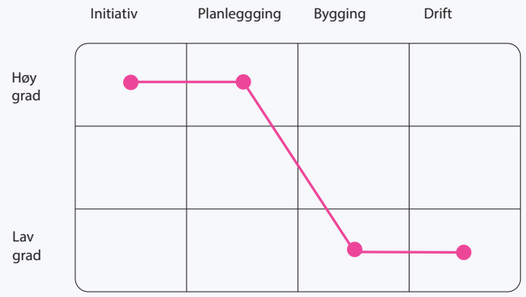
Ved å beholde kontrollen på prosjektet i utviklingsfasen av konsept og forprosjekt, kan man gå langt i å styre hvilke boligtyper og hvilke mål man skal oppnå på tomten. Man beholder mye kontroll og god styring på kvalitet, men det finnes risiko for at det ikke er noen aktører som kan eller vil svare på et prosjekt som har kommet såpass langt.

En risiko er at man ikke treffer målgrupper, og at utbyggere eller de fremtidige beboerne ville ha utformet prosjektet annerledes, en annen er at for mange kvaliteter gjør det for dyrt.

Det er likevel en måte å vise en visjon på, og kan utvide mulige kjøpere/festere som kan være interessert, og ulempene kan motvirkes via dialog og involvering av aktører fra start.

Kommunens virkemidler:
Krav i regulering ● ● ●
Krav i salgsvilkår ● ● ●
Innsats/samhandling ● ● ●

Risiko for kommunen:
Risiko for gjennomføring ● ● ●
Risiko tap av kvalitet ● ○ ○
Risiko for tap av kontroll ○ ○ ○



I det gode nabolag i Bærum ville kommunen skape et blandet nabolag. Kommunen ønsket å få bygd omsorgsboliger, boliger for førsteganskjøpere og startlånsmottakere i et ordinært bomiljø med 50 % boliger for salg på markedet. Kommunen søkte utbyggere gjennom en prekvalifisert konkurranse hvor både best pris og best løsning vant. Boligene som kommunen ønsker selges tilbake til avtalt pris. Vilkår for salg var at kjøper skulle bekoste reguleringen, gjennomføre utbyggingen i løpet av 24 måneder etter regulering og bygge ut boligtyper til de prisene som ble avtalt.

Asker kommune har et tverrsektorielt team som ser på hvilke boliger de trenger hvor. Vilkår for salg av boligfelt på Høn er blant annet 20 % med Husbankens livsløpsstandard, fellesaraler med allrom og treningsrom og to små bofellesskap til omsorgsboliger for personer med nedsatt funksjonsevne.

Lensmannssvingen borettslag i Frogn kommune. USBL fikk en avtale med Frogn kommune om kjøp av kommunalt eid tomt for Lensmannssvingen borettslag, til redusert pris. Som vilkår satt Frogn kommune at det for 39 av totalt 66 leiligheter skulle gjelde særlige tildelings- og prisregulerende bestemmelser. Dette ble tatt inn i vedtektene.

Kriterier for beboere som skal kjøpe de prisregulerte leilighetene, er at de må være bosatt eller med tilknytning til Frogn kommune. Unge i etableringsfasen og voksne/eldre i en omstillingsfase skal prioriteres.

Intern forkjøpsrett gjelder først innad i borettslaget, og så for medlemmer i boligbyggelaget USBL. Det er kommunal tildelingsrett til fire enheter og kommunen eier 8 leiligheter i bofellesskapet som de leier ut til personer med psykisk lidelse.

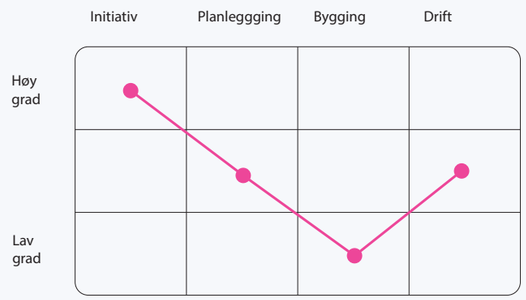
Salg med vilkår

Kommunen regulerer og selger en tomt med vilkår satt i privatsrettslig avtale, for å oppnå boligpolitiske mål.

Kommunen har en stor grad av avtalefrihet som tomteeier. Man kan sette vilkår ved salg eller bortfeste av eiendommen. Vilkår kan stilles i kombinasjon med de andre modellene.

Det kan være boligpolitiske mål som løser kommunens utfordninger, inkludert ting som ikke kan reguleres med plan- og bygningsloven, som organisering, disposisjonsformer, prisnivå, miljøkrav eller medvirkning.

Utfordringen er å definere vilkårene slik at det er enkelt å prise tomten, følge opp at kjøper/fester gjør det de skal og ha sanksjoneringsmåter ved mislighold av avtalen.



Kvalitetskonkurranse

Kommunen selger eller fester bort en tomt til vinner av konseptet med best kvalitet, som svarer best på boligpolitiske mål.

Kommunen kan gjerne stille kriterier i konkurransen, men gir fra seg noe kontroll på hvilke kvaliteter de som er med i konkurransen velger å vektlegge.

Denne formen er den beste for å tilrettelegge for at mindre kapitalsterke utviklere eller byggfellesskaper (grupper av fremtidige beboere) skal ha mulighet til å konkurrere om en tomt som de kan bygge på. Hvis man jobber med denne målgruppen må man legge inn lang opsjonstid fra vinner blir kåret til de må betale, så gruppen har tid til å tegne ut prosjektet.

Man kan beholde kontroll ved å legge inn klausuler om at kommunen må godkjenne at byggetegningene er klare og fortsatt følger konspetet som vant konkurransen før tomten overdras til vinneren.

Kommunens virkemidler:
Krav i regulering ● ○ ○

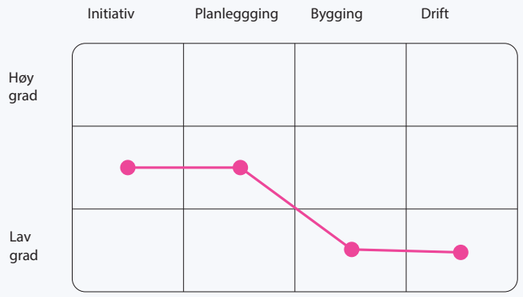
Krav i salgsvilkår ● ○ ○

Innsats/samhandling ● ● ●

Risiko for kommunen:
Risiko for gjennomføring ● ● ●

Risiko tap av kvalitet ● ○ ○

Risiko for tap av kontroll ● ○ ○



I en konkurranse i regi av EU prosjektet C40 ble tomten takstert etter at vinneren var kåret, etter verdien på konspetet som vant. Her var det tydeligere konkurransekriterier som var lette å etterprøve, enn høye krav til deltagelse og leveranse som gjorde at kun de største aktørene hadde ressurser til å delta.

I Vallastaden som huset en boligutstilling, ble en hel bydel utviklet med utstykkede tomter som ble solgt til fast pris på bakgrunn av kvalitetskrierier. Tomtene var i variert størrelse, og man vektla variasjon. Der var det en liste med kvaliteter som ga poeng. Det kan være ryddig i konkurransehensyn, men kan også redusere kreativiteten ettersom man gjerne henter inn ”billige” poeng.

Villa Holmboe i Tromsø stod klar i 1988 og ble bygget av en gruppe på åtte familier. Kommunen solgte tomten etter en idékonkurranse. Familiene gjorde en stor grad av egeninnsats i byggfasen i tillegg til planleggingen.

Kommunens virkemidler

Regulatoriske virkemidler

Boplikt
Boplikt er nødvendig der kommuner har store problemer med at boligene blir brukt til fritidsbolig, og at boligene dermed ikke er oppnåelig for lokalbefolkningen. Det er et svært inngripende tiltak som krever en nøye vurdering og analyse av hvilke utslag det kan få.

Regulering av AirBnb gjennom organisering i andeler
For eneboliger som er selveiede har vi ikke regelverk som kan hindre uøsket korttidsleie. For borettslag eller sameier er dette regulert via lovverk, og det sikrer derfor i stor grad at boligene blir bebodd av folk med langstidsperspektiv. Sameier kan leie ut i 90 dager, og borettslag i 30 dager i året.

Skatt på primær- og sekundærbolig
Boligskatten er lav i Lom, og det er en driver for at man ikke vil registrere boligen sin i Lom som primærbolig, dersom man disponerer to boliger. Da får man høyere skatt på sekundærboligen et annet sted. En justering av skatt på sekundærbolig hadde gjort det mer gunstig å være bostedregistrert i Lom. Det kan derimot slå negativt ut for de som bor der i dag og har dårlig råd fra før.

Ta inn paragraf om ”hyblifisering” i kommuneplanen
Dersom man merker at boliger blir oppdelt for å bli brukt til uønsket korttidsutleie, kan kommunen etter § 31-6 varsle i kommuneplanen at innvendige tiltak som endrer boenheten skal være søknadspliktig og kreve kommunens særskilte godkjennelse. Hvis innbyggere lager en utleiedel eller deler opp i flere soverom, må man søke om dette, selv om det kun er lettvegger eller andre ikke-søknadspliktige tiltak.

Organisatoriske og strategiske

Boligpolitisk handlingsplan
Selv om Lom er en liten kommune, er det nyttig å utarbeide en boligpolitisk handlingsplan som ser alle boligsektorene under ett, og som inneholder en handlingsplan som er politisk forankret.

Ansette boligkoordinator
Kommunen kan ta initiativ til en boligkoordinator. Ettersom kommunen er for liten til å forsvare en hel stilling, kan man søke å inngå et samarbeid med de andre kommunene i Nord-Gudbrandsdalen. Dette kan skape bedre koordinering og samarbeid, og mindre konkurranse kommunene mellom.

Festeavtaler
Å feste bort en tomt til bolig, gir beboerne rett til å kjøpe tomten etter 30 år. Dersom hensikten med å feste bort ikke primært er å beholde tomten i kommunens eie, men å spre utgiftene til fester over tid for å kunne realisere boliger, er dette et godt virkemiddel.

For næringsaktører som driver med utleieboliger med den hensikt å drive kommersiell virksomhet, er det ikke samme rettighet for å kjøpe tomten etter 30 år, men også større avtalefrihet. Det kan være aktuelt å inngå en festeavtale på tomt for tilvisningsavtalen, dersom det er mer hensiktmessig å ikke miste kontroll på eiendommen når tilvisningsretten på 20 år har gått ut.

Økonomiske virkemidler

Investere selv
Kommuen kan selvsagt investere selv i eide bolgier som de selger eller leieboliger etter sine boligbehov.

Kredittytelser
Det er mulig å avtale i et salg at kjøpesummen betales på et senere tidspunkt enn ved overdragelse av eiendommen. Det må skje på markedsmessige vilkår, så det vil påløpe renter som kjøper må betale ved overdragelse.

Kommunal garanti
Kommunen kan utrede mulighetene for å selv stille garanti for lån i byggefasen. Kommunen må da stille med tapsfond på lik linje som med startlån, utarbeide retningslinjer, og undersøke om den konkrete valgte innretningen kan komme på tvers av EØS-krav mot offentlig statsstøtte.

Kommunal kjøpsforpliktelse med prisgaranti
Tilbakekjøpsordning kan være et virkemiddel for å senke risikoen for at kjøper ikke får solgt igjen, eller selger med tap. Her må det også stilles et tapsfond. Ettersom det ikke er noen statlige ordninger for dette blir det også opp til kommunen om man ønsker å ta denne risikoen og binde opp kapital.

Tilrettelegger

Effektiv bruk av bygningsmasse
Lom kommune har i dag svært mye areal per person. Ved å oppfordre til at flere leier ut areal de ikke bruker, kan flere få plass i dagens bygningsmasse. Det kan være behov for informasjon om utleie og rettigheter, og hva som skal til for å ha gjøre en del av eneboligen til hybel eller tilleggsdel, eller plassere et minihus i hagen.

Kartlegge underbrukte bygg som har mulighet til å gjøres om til bolig
Lom har flere potensielle bygninger man kan se på videre.
Kan den Gamle banken også bli gjort om til boliger?
Kan kommunens arealer som ikke er i bruk i sommerferien brukes til overnatting i høysesong?
Hva skal til for å kombinere bruk gjennom året?

Stimulere til økte flyttekjeder og nedskalering
Øke flyttekjedene ved å sørge for at det blir bygget nok boliger til eldre som vil flytte ut av eneboligene. Dette kan bidra til å redusere areal per person, og for den enkelte er det gunstig med bolig tilpasset alder og betjeningsevne.

Nettverk og initiativ
Langsiktig tilrettelegging som nettverksbygger og støtte lokale initiativer.

Annet

Møteplasser
Attraktive lokalsamfunn med møteplasser, også om vinteren utenfor sesong, er nevnt som en grunn til at spesielt utenlandske arbeidere flytter raskt.

Plug-in boliger og minihus

Minihus er fortsatt et nytt fenomen i Norge. Et pilotprosjekt for plug-in-boliger eller minihuslandsby bør kanskje skilles ut i et eget prosjekt som er uavhengig av de permanente boligetableringene på Kulihaugen.

Det er mange usikkerheter forbundet med tillatelser og tilrettelgging eller ikke for minihus, selv om Direktoratet for Byggkvalitet har gjort et arbeid for å avklare lettelser for TEK 17 for småhus under 30 m2 som inneholder alle funksjoner, som snart skal vedtas. Forslaget innebærer at det i hovedsak stilles samme krav til et mikrohus til boligformål som til en fritidsbolig med én boenhet. De foreslår også å fjerne kravet til ansvarsrett for oppføring av mikrohus til boligformål på bebygd eiendom.

En hybrid modell med soverom som er flyttbare og felleshus med andre funskjoner vil ikke bli omfattet av disse unntakene. En slik modell løser derimot utfordringen med utgifter for hyppige på- og avkoblinger på vann- og avløpsnettet.

Regulere mulighet for minihus i kommuneplan

Sannsynligvis kan kommunen vedta i kommuneplanen at boligeiere kan få sette opp minihus på egen tomt, dersom kommunen ønsker det. En slik mulighet kan avlaste behovet for leie til sesongarbeidere eller innflyttere. Mange kommuner ser også at minihus kan være problematisk.

Kommunen sin holdning til å koble seg til og fra avløpsnettet, eller eventuelle gråvannsløsninger blir også førende for hvordan man kan tilpasse seg til minihus.

Regler for parkering

Dersom man ikke ønsker mulighet for minihus kjenner vi til kommuner som har spesiefinsert at parkering kun skal skje med personbiler, noe som utelukker både minihus, bobiler og campingvogner.

Korttidsleie og boligregulering

Man må gjøre en nærmere vurdering av om minihus og flyttbare boliger kan bli bygget på en vanlig boligregulering, eller om man må søke om dispensasjon for et slikt prosjekt.

I Oslo har det vært flere saker som har omhandlet korttidsleie, og om dette kommer inn under boligformål eller hotell i reguleringsplan. Her har Plan- og bygningsetaten sett til husleieloven, og tenkt at alt som er boenheter med leiekontrakt på over tre måneder er bolig, mens under tre måneder blir hotell. Dette er derimot ikke regulert i lovverket og kan tolkes på annen måte.

Sett opp mot sesongarbeiderene som bor i Lom fra tre til seks måneder, kan man argumentere med at dette formålet kan komme inn under boligregulering.

Andre lånebetingelser for mobile hus

Selv om det kan være rimeligere byggekost for slike boliger, må det tas med i regnestykket at man i dag ikke får like gunstige lån som for en bolig for caravan- eller bobillån.

Ny utviklingsmodell

Modell for samskaping med befolkning og næringsliv, hvor kommunen har en proaktiv rolle og beholder kontroll over helhet, kvalitet og fremdrift. Prioritering av boligkvaliteter, konsept og funksjoner har blitt til med beboernes innflytelse. Mesteparten av selve byggingen er er gjort av andre enn kommunen.

Kommunens virkemidler:
Krav i regulering

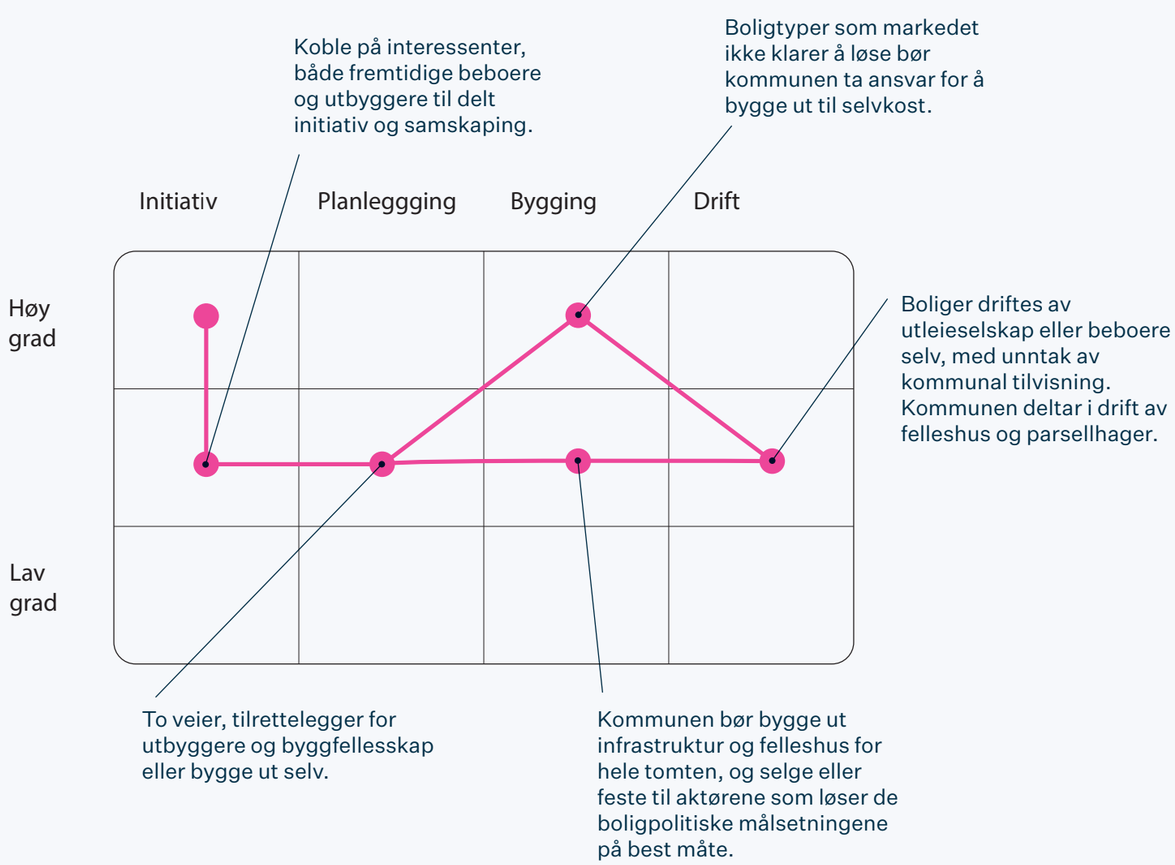
Krav i salgsvilkår

Innsats/samhandling

Risiko for kommunen:
Risiko for gjennomføring

Risiko tap av kvalitet

Risiko for tap av kontroll



Parsellhager
Lekeplass
Tun A
Vanndam
Veksthus
Parsellhager
Tun C
Lekeplass
Parsellhager
Vanndam
Klatresenter
Minihus tun
Vanndam
Lekeplass
Lekeplass
Lek i skogen
Tun B
Parsellhager
Vanndam
Låven