

Bustadstrategi Sogn

Regionrådet 17. juni 2016



Bustadstrategi Sogn – arbeidsopplegg 1

Resultatmål for det regionale strategiarbeidet:

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

Norconsult utfører:

1. Samlar kjent kunnskap om bustadmarknaden (særskilt og generell)
2. Mobiliserer offentlege og private aktørar i bustadmarknaden i ein arbeidsverkstad for å identifisere utfordringar og løysingar
3. Utarbeider eit strategidokument som inneheld faktagrunnlag, felles målsetjingar og strategiar for bustadutvikling i Sogn

Bustadstrategi Sogn – arbeidsopplegg 2

Datoar for møter

- Første møte i arbeidsgruppa 4. april
 - Planleggarane i kommunane + fylkeskommunen, fylkesmannen, Distriktssenteret og Husbanken.
- Samling med bustadmarknaden 11. mai 2016
 - arbeidsgruppa + aktørar i bustadmarknaden (eigedom, entreprenør, meklarar, byggefirma)
- Andre møte i arbeidsgruppa 14. juni 2016
- Orienterere om arbeidet på regionmøte 17. juni
- Levering innan utgangen av juni.

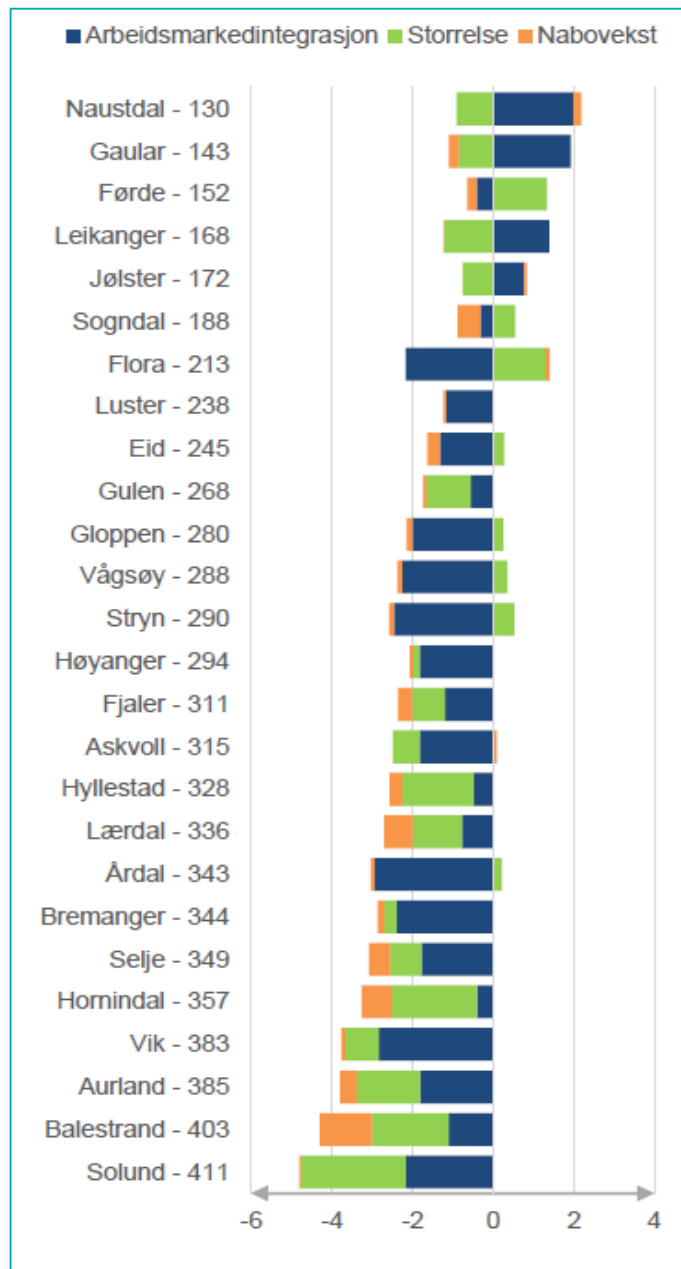
1	INNLEIING.....	4
2	STATUS OG UTVIKLINGSTREKK I BUSTADMARKNADEN	5
2.1	MOBILITET OG ATTRAKTIVITET	5
2.2	BUSTADPREFERANSAR GENERELT.....	6
2.3	BUSTADPREFERANSAR I SOGN.....	6
2.4	BUSTADMARKNADEN I SOGN.....	8
2.5	SÆRSKILT OM KOMMUNANE – 3 DELT.....	11
3	BUSTADSTRATEGISK ROLLE OG VERKEMIDDEL	12
3.1	KOMMUNAR SOM LYKKAST MED BUSTADSTRATEGISK SATSING	12
3.2	KOMMUNANE SITT HANDLINGSROM.....	13
3.3	HUSBANKEN SINE ORDNINGAR.....	14
4	UTFORDRINGAR OG STRATEGIAR	16
4.1	UTFORDRING X.....	16
4.2	UTFORDRING X.....	17
4.3	UTFORDRING X.....	17
4.4	UTFORDRING X.....	17
4.5	UTFORDRING X.....	18
5	VEGEN VIDARE	19
6	VEDLEGG	20
6.1	HAMARØYMODELLEN	20
6.2	BERGENSMODELLEN.....	22
6.3	NASJONALE TRENDAR I BUSTADMARKNADEN	26
7	LITTERATURLISTE	27

Flytting og attraktivitet

- Attendeflytting
- Livsfaseflytting
- Karriereflytting
- Arbeidsinnvandring
- Innvandring på humanitært grunnlag.

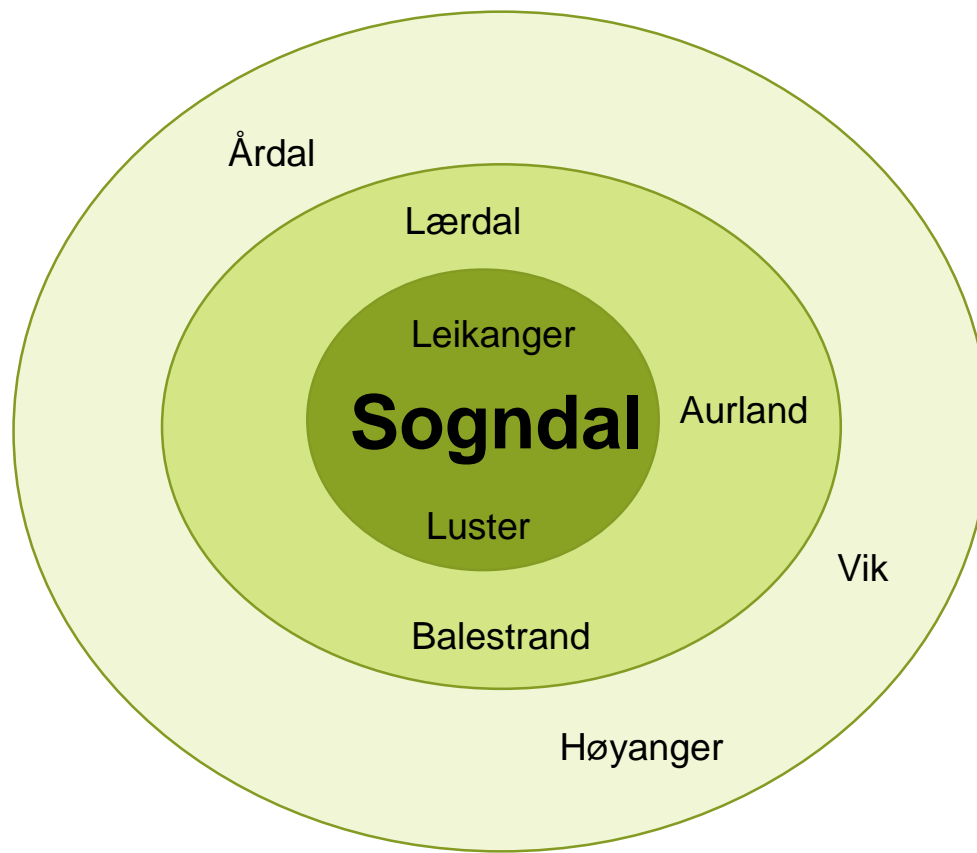
Strukturelle tilhøve:

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



Tredeling av kommunane (IDEAS2EVIDENCE RAPPORT 6/2014)

- 5 kriterie:
 1. Folketalsutvikling
 2. Sentralitet
 3. Næringsstruktur
 4. Bustadmarknaden
 5. Grad av integrasjon



Hushaldningane i Sogn

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

Bustadtypane i Sogn

	Eine- bustad	Tomanns- bustad	Rekkje- hus	Bustad- blokk	Bufelles- skap	Anna	Totalt
Høyanger	65,8	11,6	12,0	4,6	3,0	3,1	100,0
Vik	83,6	0,9	0,5	2,4	2,1	10,5	100,0
Balestrand	76,6	7,6	9,3	2,1	1,8	2,6	100,0
Leikanger	79,5	7,0	10,1	0,8	0,4	2,2	100,0
Sogndal	63,7	6,3	11,8	2,8	11,3	4,2	100,0
Aurland	81,1	7,7	3,5	0,2	1,6	5,8	100,0
Lærdal	86,8	2,9	6,6	0,2	0,0	3,5	100,0
Årdal	47,4	18,0	10,1	18,6	0,3	5,6	100,0
Luster	87,0	5,3	3,1	0,9	2,3	1,4	100,0
Sogn	70,6	8,2	8,2	4,7	3,9	4,3	100,0

NIBR – Boligpreferanser i distriktene

STUDIEN SETT UT FRÅ SOGNEREGIONEN

- VARIASJON I GODE BUMILJØ
- Rimelegare, sosiale og sentrumsnære butilbod til 65+ gruppa
 - Aukar tilfanget av eksisterande einebustader, attraktivt for familiar og unge i etableringsfasen
- Legge til rette for ein «smidigare» bustadkarriere frå leige til eige, særleg viktig unge i etabl.fase, flyktningar, arb.innvandrarar
 - Frå leige til eige
 - Eigen bustad eit sterkt «bli-motiv»
- Utforske bustadtrenden rundt fellesskapsløysingar

Samarbeid offentlig-privat, flaskehals for meir variasjon

- Avgjerande for å få fram eit variert bustadtilbod
- Samarbeid prega av distanse
- Utbyggerane etterlyser meir proaktiv kommune
 - Meir direkte kontakt og koordinerande innsats ift eigedomsutvikling
- Kommunane avventande
 - Redde for å forskjellsbehandle
- Stykkevis og delt
 - lite bruk av områdeplanar
- Lite regional samhandling

Kven kjøper kva?

- Einebustader:
 - Småbarnsfamiliar (med 2 el fleire barn)
- Små leilegheiter (2 og 3 roms):
 - Unge Nyetablerarar/par
 - Single/fråskilde
 - Studentar (Sogndalsfenomen)
- Større leilegheiter (4 og 5 roms):
 - Etablerte godt vaksne
 - Eldre (pensjonerte)
- Rekkjehus:
 - Småbarnsfamiliar

Kva etterspør bustadkjøparane i Sogn i dag?

- Varierer svært mykje frå kommune til kommune.
- Generelt sentralt:
 - Alt. Einebustader, rekkjehus, leilegheiter
 - Krav:
 - Einebustader: Sentrumsnære og god standard.
 - Leilegheiter: I sentrum
 - Rekkjehus: Sentrumsnære og god standard.
- Generelt utkantar:
 - Einebustader
 - Fritidsbustader

Utviklinga vidare. Trendar

- Folk skiftar oftare fast eigedom
- Folk vil bu sentralt og ha det enkelt
- Fleire eldre investerar i fast eigedom
- Fleire vil tidlegare inn på bustadmarknaden
- God standard.
- **BELIGGENHEIT!!!**

Kommunane sitt handlingsrom

- Administrative tilhøve
- Kommunale bustadordningar
- Arealbruk

Kjenneteikn ved kommunar som lykkast med bustadstrategisk satsing

GODE EKSEMPLER , BOLIGSTRATEGISKE TILTAK I DISTRIKTET (Distriktssenteret rapport juni 2014)

- **Kommunenes rolle**
 - Den **strategiske** rolla
 - Den **styrende** rollen.
- **Økonomiske forutsetninger**
 - Gjennom **kommunale økonomiske virkemidler**
 - **regionale tilskuddsmidler** til regional utvikling.
 - **Nasjonale tilskuddsmidler**
 - **Økonomisk investeringsvilje** i næringslivet
- **Ildsjelen**
 - Ildsjelen i kommunene kommer i ulike former, og ofte er det flere ildsjeler som arbeider sammen om tiltak eller prosjekt
- **Plan og strategi, markedskompetanse og målgruppe**
 - **Plan og strategi, markedskompetanse og målgruppe**
 - opparbeidet seg god **markedskompetanse** om kommunal og privat boligmasse
 - Kommunene kjennetegnes også av å ha et målgruppefokus

Utfordringar som treng strategiar og samarbeid

Oppsummert frå byggenæringa, meklarane og kommunane sine planleggarar:

1. Bustadpolitikk og bustadforsyning er ikkje høgt nok oppe på den politiske dagsorden over tid.
2. Bustadmarknaden treff ikkje bustadbehovet
3. Mangel på ressursar og kompetanse til å ta i bruk verkemiddel i bustadforsyninga
4. For lite dynamisk planlegging
5. For lite samordna informasjon om BAS regionen. (arbeid, bustad og service)

Utfordringar som treng strategiar og samarbeid

Utfordringar

1. Bustadpolitikk og bustadforsyning er ikkje høgt nok oppe på den politiske dagsorden over tid.
2. Bustadmarknaden treff ikkje bustadbehovet
3. Mangel på ressursar og kompetanse til å ta i bruk verkemiddel i bustadforsyninga
4. For lite dynamisk planlegging
5. For lite samordna informasjon om BAS regionen. (arbeid, bustad og service)

Strategiar og samarbeid

- Bustadpolitisk handlingsplan som koordinerer bustadforsyninga?
- Kvar kommune for seg eller samarbeid om tomte og bustadselskap?
- Kommunar spesialiserer seg eller etablerer kunnskapsnettverk
- Raskare rulleringar av arealplanen og reguleringar
- Regionalt samarbeid om å få fram kvalitetar på tvers av kommunane.