

NTNU

Norges teknisk-naturvitenskapelige

universitet

Fakultet for arkitektur og billedkunst

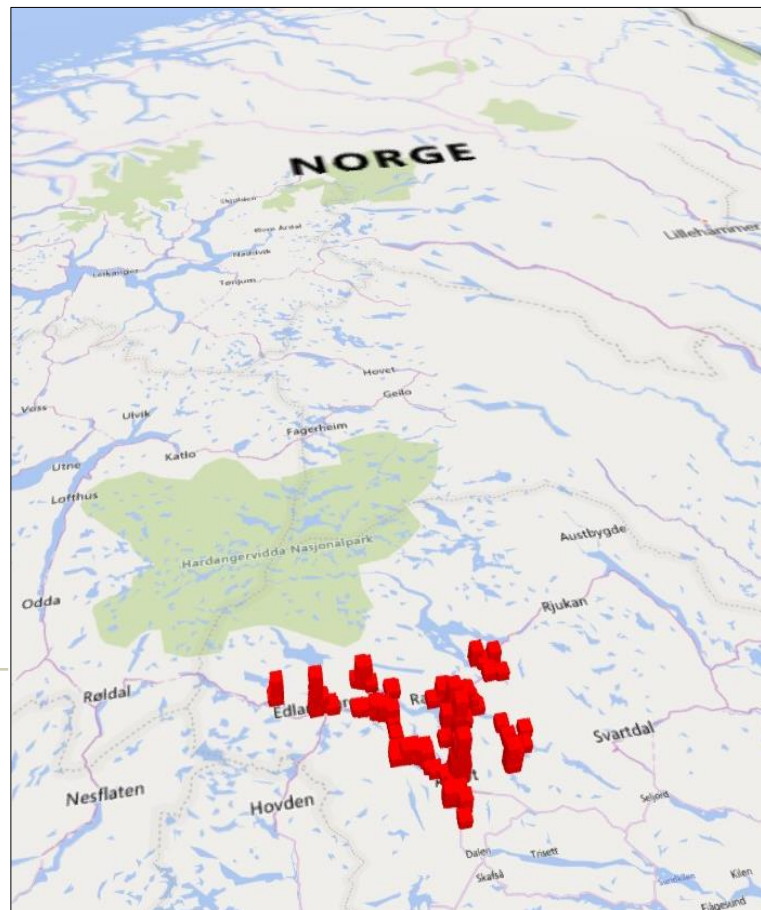
Institutt for arkitektur og planlegging

Masteroppgåve i  
eigedomsutvikling  
og forvaltning

Anders Damberg

# Kva skal til for at fleire av innbyggjarane i ubalanserte eller stagnerande bustadmarknader i distrikta får realisert bustaddraumen sin?

Vinje, 1.august, 2019



NTNU

Det skapende universitet





Oppgavens tittel:  Kva skal til for at fleire av innbyggerane i ubalanserte eller stagnerande bustadmarknader i distrikta får realisert bustadtraumen sin?	Dato: 1.august 2019		
	Antall sider (inkl. bilag): 110		
	Masteroppgave	X	Prosjekt-oppgave
Navn: Fakultet for arkitektur og billedkunst, Institutt for arkitektur og planlegging Masteroppgåve i eigedomsutvikling og forvaltning			
Faglærer/rettleiar: Faglærer Elin Røsok og rettleiar Gunnar Leikvam			

<p>Ekstrakt:</p> <p>Denne masteroppgåva tar for seg utfordringar med bustadmarknader i Distrikts-Noreg der ein har nytta Vinje kommune som konkret case.</p> <p>Hovudformålet har vore å sjå korleis fleire av kommunens innbyggerar kan få realisert sine bustadtraumar og ein har tatt utgangspunkt i eit knippe forskingsspørsmål med underliggende hypotesar for kva som kan vera barrierane og korleis dei kan løysast.</p> <p>Det er i hovudsak nytte tre ulike metodar der ein fyrst har eit litteratursøk og teoridel som gjer greie for eksisterande forskning innafor tema i tillegg til å gje oversyn over ulike begrep som vert nytta. Deretter kjem resultatdelen der ein gjennomgår Vinje kommune som case med ei faktabasert innleiing før ein vidare går inn på konkret kvantitativ analyse av bustadmarknaden. Med dette som bakgrunn er det gjennomført djubdeintervju med ein del sentrale aktørar og både lokale og offentlege representantar som har gjett god innsikt og forståing rundt dei respektive problemstillingane.</p>
---

Stikkord:

1. Ubalansert bustadmarknad - Ubalansert boligmarked
2. Distriktsutvikling
3. Realisering bustadtraum -Realisering boligdrøm
4.

(sign.)



# Samandrag

Denne masteroppgåva tar for seg utfordringar med bustadmarknader i Distrikts-Noreg der ein har nytta Vinje kommune som konkret case.

Hovudformålet har vore å sjå korleis fleire av kommunens innbyggjarar kan få realisert sine bustadtraumar og ein har tatt utgangspunkt i eit knippe forskingsspørsmål med underliggende hypotesar for kva som kan vera barrierane og korleis dei kan løysast.

Det er i hovudsak nytte tre ulike metodar der ein fyrst har eit litteratursøk og teoridel som gjer greie for eksisterande forskning innafor tema i tillegg til å gje oversyn over ulike begrep som vert nytta. Deretter kjem resultatdelen der ein gjennomgår Vinje kommune som case med ei faktabasert innleiing før ein vidare går inn på konkret kvantitativ analyse av bustadmarknaden. Med dette som bakgrunn er det gjennomført djubdeintervju med ein del sentrale aktørar og både lokale og offentlege representantar som har gjeitt god innsikt og forståing rundt dei respektive problemstillingane.

I utgangspunktet vert Vinje kommune rekna som ein mindre-, usikker- og stagnerande marknad (Nygaard, Karlstad, Lie, Kommunal- og, & Norut Alta, 2010). Stort sett fekk ein stadfesta at det meste ein kunne forvente ut i frå teorien også stemte i praksis. Men det var nokre område der resultatata frå analyse og intervju ikkje harmonerte med forskinga.

Noko av hovudkonklusjonen til dagens utfordringar ser ut til å vera eldre einslege som sit igjen aleine i eldre einbustader utan ressursar og krefter til å realisere ynskja om eit enklare liv nærare sentrum i ny bustad. Fleire unge som ynskjer å etablere seg kunne gjerne tenkt seg desse bustadene men dei vert då blokkert og heile flyttekjeda stoppar opp. Eit tiltak kan difor vera fleire sentrale bustader til ein overkommeleg pris tilpassa eldre og einslege som kan løyse floka og gje ei rekke positive ringverknader.

Dei som lukkas best i den lokale bustadmarknaden, er unge eldre som har relativt god økonomi og nedbetalte tidlegare bustadlån. Desse ynskjer seg ofte ein enklare kvardag med sentral leilighet. Av grupper som har større utfordringar er det mange eldre einslege som sit på einbustad med låg verdi og ikkje har råd til å kjøpe nytt. Her slår også eldrebølga inn med full tyngde slik at denne gruppa berre vil auke. Flyktingar og innvandrarar får ofte litt starthjelp frå kommunen men etter kvart kan det vera utfordrande å koma seg over på den private bustadmarknaden på eigen hand. Dette gjeld også andre sosialt trengande, minstepensjonistar og einslege fyrstegangskjøparar. På same måte er det her vanskelegare for einslege enn familiar som etter nokre år med arbeid og nettverksbygging ofte klarer å realisere bustadkjøpet.

Av anbefalte tiltak tar ein utgangspunkt i barrierane og korleis desse konkret kan løysast. Viktigaste her, er betre kartlegging og samkøying av dei som kan vurdere å både kjøpe og selje for så å koma fram til gode felles løysingar. Kommunen kan spela ei sentral positiv rolle for å fasilitere og kanskje også vurdere oppmjuking av bustadplikta for utvalde område. Andre aktørar som kan medverke er meklarar og bank som kan dekke eit stort informasjonsbehov i tillegg til nye rydde- og flyttetjenester som kan gjera prosessen enklare for eldre. Avslutningsvis må sjølvstøtt private utviklarar på banen og tilpasse prosjekta til lokale forhold og lange salssyklusar og noko høgare risiko. Men med rette lokasjonar og tilnærming, bør det absolutt vera liv laga for fleire vellukka prosjekt i tida framover som vil kunne betre på den lokale bustadmarknaden og medverke til at fleire innbyggjarar innafor alle grupper kjem eit eller fleire steg nærare sin bustadtraum.



# Abstract

This master thesis is covering specific typical housing challenges for minor communities in the rural areas of Norway.

Its main purpose is to facilitate and give insight in how to improve the current residential challenges so more local inhabitants can fulfil their needs and goals for housing.

The base for the research is several scientific questions and hypothesis that can explain the current situation and also suggest possible solutions on how to improve the current market conditions.

The methodology used is initially research covering existing scientific papers on relevant topics and facts discussed later. Further we have a second part covering the case-market in Vinje kommune which are presented and analysed in closer detail. The last part consists of interviews and analysis with the insight from the first parts as a base. Interviewed people are duly selected to cover the central stakeholders like private real estate entrepreneurs, public services and representatives from sale and demand side.

Vinje is initially classified as a smaller-, risky- and stagnating housing market (Nygaard et al., 2010). Most aspects by Vinje was identical to what one could expect from the research but there were some diverging areas.

It appears that the main reason for today's unfortunate market conditions are single elderly people left to themselves in a house with limited resources for carrying out a seemingly cumbersome process transferring to a more appropriate desired centrally located apartment. Younger couples getting ready to settle who would like to by these houses, would then be blocked out and the continuation of the housing cycle stops. Part of the solution would thus be to build and offer new and affordable smaller housing at central locations who can assure the housing cycle as well as other positive effects.

The most successful segment in the current domestic market are young elderly couples with resources and already paid liabilities attaching an existing house. They could sell and replace the house with a central apartment easier to maintain. The less fortunate and continuously increasing segment are elderly who have problems replacing their house with an apartment at twice the price. Regarding fugitives and immigrants, they are initially getting public support but after a while they need to manage on their own. And this transition from public to private housing has proven to be very challenging. This also counts for other people in need of social security, pensioners and single first-time buyers.

There are a few suggested measures in order to improve the market situation. Most important is identifying buyers and sellers at an early stage in order to match for discussing good common solutions. The local authorities can play an important role as facilitator and coordinate activities as well as assess legislation for strict residential requirements constraining the market. Other parties that might make a positive difference are banks and real estate brokers which can cover lack of insight on the buyer side in enabling financial tools for the acquisition. Other facility management services that might prove positive are supporting elderly in cleaning up houses for sale.

Finally, it's important that local entrepreneurs and investors act and initiate new projects especially customized to the local conditions with its challenging risk profile and long sales cycles. With optimal approach and location, it should be feasible to succeed with several future projects which in turn will improve the local real estate market and help the inhabitants across all segments to achieve their residential goals.





# Føreord

Denne oppgåva er den avsluttande avhandlinga for mastergraden i "Eigedomsutvikling og forvaltning" ved "Fakultet for billedkunst og arkitektur" ved Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet, NTNU.

Oppgåva tilsvarar 30 studiepoeng og betegnelsen på faget er AAR4992 - Masteroppgåve i eigedomsutvikling og forvaltning.

Oppgåva tar utgangspunkt i Vinje kommune som er ein liten tettstad i Vest-Telemark med 3700 innbyggjarar prega av ein bustader og spreidd busetjing. Kommunen er ein av mange stader i landet som kan kjenneteiknast av å vera mindre små og stagnerande bustadmarknader så ein kan ikkje forvente perfekt marknadslukevekt på linje med byane (Nygaard et al., 2010).

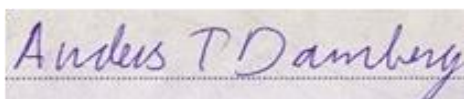
Det kan sjå ut som det er ein del barrierar og utfordringar som har medført ei forverring av bustadmarknaden og årsakene til dette er nok mange og samansett. Men rett innsikt vil potensielt kunne legge til rette for korleis ein kan forbetre bustadmarknaden på sikt slik at fleire av innbyggjarane kan få realisert sine bustadtraumar og det er det ein ynskjer å sjå nærare på i denne oppgåva.

Ein bustadmarknad som ikkje er i likevekt medfører ei rekke negative ringverknader for både lokalt næringsliv og alle innbyggjarane i kommunen og vil slik set kunne medføre eit større lokalt samfunnsøkonomisk tap for alle. Underteikna jobbar sjølv med eigedom i bygda og frå både personleg erfaring og innspel i frå det private og offentlege, kan det sjå ut som at det er einskilde grupper som er spesielt utsette og som no må betale prisen ved å bli ståande utanfor marknaden utan moglegheit til å få dekt sitt bustadbehov.

Difor er dette også ei samfunnsmessig viktig og interessant problemstilling å sjå nærare på. Spesielt med tanke på den potensielle nytteverdien der resultat og funn frå oppgåva forhåpentlegvis kan gje positive lokale ringverknader både i Vinje og andre tilsvarande tettstader i distrikta. Dette vil igjen kunne stimulere til at fleire får realisert sine bustadynskje og spesielt innafor dei gruppene i samfunnet der kanskje behovet er størst.

Eg vil nytte høvet til å takke dei som har medverka til oppgåva og spesielt dei som har delteke med intervju og innspel som ga veldig nyttig og god innsikt i høve til den lokale bustadproblematikken. Vil og takke eiendomsverdi.no som ga tilgang til verdifulle omsetningstal for bustadmarknaden samt tolmodig og hjelpsam fagleg rådgjevar og rettleiar.

Vinje 1.august 2019



Anders T. Damberg



# Innhald

Figurar .....	xvii
Tabellar .....	xvii
1 Innleiing .....	19
1.1 Bakgrunn .....	19
1.2 Formål og problemstilling .....	21
1.3 Avgrensing av oppgåva .....	24
1.4 Oppgåvas disposisjon .....	25
2 Litteratur og teori .....	27
2.1 Marknadsteori.....	27
2.2 Bustadmarknader i distriktskommunar.....	28
2.3 Tilbod og etterspurnad i små bustadmarknader.....	30
2.4 Bustadpolitikk.....	41
3 Metode .....	45
3.1 Problemstillinga som rammeverk .....	45
3.2 Val av case som hovudmetode.....	45
3.3 Litteratursøk og djubdeintervju som delmetodar .....	45
3.4 Triangulering for å kvalitetssikre resultatata frå metodane .....	49
3.5 Reliabilitet og validitet .....	49
3.6 Kvantitative og kvalitative metodar .....	50
3.7 Styrkar og svakhetar .....	50
4 Case -Vinje kommune .....	51
4.1 Kommunefakta .....	51
4.2 Bustadpolitikken i Vinje.....	53
4.3 Folketalsutvikling har vore stabil over lengre tid.....	56
4.4 Busetting og flyttemønster .....	60
4.5 Tilbøyligheten til å leige følger livsfasane .....	66
4.6 Fritidsmarknaden i Vinje er ein av dei største i landet .....	68
4.7 Bustadmarknaden er dominera av einebustader.....	68
4.8 Store svingningar i omsettingsutviklinga .....	71
4.9 Forbetring av prisutviklinga .....	73
4.10 Tilbodssida syner fleire nye sentrale bustadprosjekt .....	74
5 Intervju av ulike marknadsaktørar .....	79
5.1 Bustadreise -ung familie .....	79
5.2 Bustadreise -eldre eldre einsleg .....	81
5.3 Bustadreise -yngre eldre par .....	83

5.4	Erfaringar frå lokale investorar, utviklarar og utbyggerar .....	84
5.5	Marknadsbetraktningar frå bustadeigarar .....	86
5.6	Erfaringar frå kommunen .....	87
6	Diskusjon.....	89
6.1	Triangulering og samsvar i forkinga .....	89
6.2	Diskusjon av barrierer: Forskingsspørsmål nr.1.....	92
6.3	Diskusjon av tiltak: Forskingsspørsmål nr.4 .....	94
6.4	Anbefalte tiltak lokalt.....	96
6.5	Hypotesetesting og oppsummering.....	99
7	Konklusjon .....	101
7.1	Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierar .....	101
7.2	Forskingsspørsmål nr.2 -Segmenta .....	102
7.3	Forskingsspørsmål nr.3 -Demografi og preferansar.....	102
7.4	Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak .....	103
7.5	Vurdering av eige arbeid og metode .....	104
	Referanser.....	105
	Vedlegg.....	109

# Figurar

Figur 1: Oppgåva si disposisjon og oppbygging .....	26
Figur 2: Marknadsliekevekt (leksikon, 2019a) .....	27
Figur 3: Triangulering av nytta metodar .....	49
Figur 4: Igangsette og planlagde vegprosjekt i Vinje commune (Wikipedia, 2019a). ....	52
Figur 5: Sysselsetting etter næring (Ssb, 2019c) .....	52
Figur 6: Funksjon til bustadpolitisk plan for Vinje kommune (Lehmann, 2019) .....	53
Figur 7: Attraktivitetspyramide for kommunar (Lehmann, 2019, p. 10) .....	54
Figur 8: Folketalsutvikling for Vinje kommune -historisk og framskrivi .....	56
Figur 9: Alderssamansetning for 2019 og 2040 for Vinje kommune (Ssb, 2019a) .....	57
Figur 10: Utsette grupper andel av totalmarknaden (Ssb, 2019a) .....	58
Figur 11: Fordeling og utvikling befolkningsgrupper 2015-2017 (Ssb, 2019a) .....	58
Figur 12: Flytteaktivitet innafor Vk frå 2004-2017 (Ssb, 2019a) .....	60
Figur 13: Flytting frå og til Vk 2002-2017 (Ssb, 2019a).....	60
Figur 14: Utvikling i spreidd- eller tettbygd lokalisering 1990-2018 (Ssb, 2019a) .....	61
Figur 15: Konsentrasjon av omsette bustader i kommunen (Eiendomsverdi, 2019a) .....	62
Figur 16: Tettstadsutvikling for Åmot 1999-2018 (Ssb, 2019a) .....	63
Figur 17: Tettstadsutvikling for Rauland 1999-2018 (Ssb, 2019a) .....	64
Figur 18: Jamføring av bust og arbeidsstad i 2017 for Vk (Ssb, 2019a) .....	65
Figur 19: Aldersmessig fordeling mellom eige og leige bustad (Ssb, 2019b).....	67
Figur 20: Uvikling pr aldersgruppe frå 2001-2011 (Ssb, 2019b) .....	67
Figur 21: Rangering kommunar med flest fritidsbustader i Noreg (Ssb, 2019b) .....	68
Figur 22: Fordeling av bustader etter type (Ssb, 2019b).....	69
Figur 23: Nettoutvikling i bustadtype 2006-2018 (Ssb, 2019b).....	69
Figur 24: Totalfordeling bustader oppført 2006-2018 (Ssb, 2019b).....	70
Figur 25: Omsetning etter bustadtype 1993-2018 (Eiendomsverdi, 2019a).....	71
Figur 26: Alder på omsette bustader frå 1993-2019 (Eiendomsverdi, 2019a) .....	71
Figur 27: Totalomsetning bustadmarknaden i Vk 1993-2018 (Eiendomsverdi, 2019a) ..	72
Figur 28: Gjennomsnittsprisar pr omsett bustad 1992-2019 (Eiendomsverdi, 2019a) ....	73
Figur 29: Pris pr kvm 1993-2017 (Eiendomsverdi, 2019a) .....	73
Figur 30: Pris på omsett bustad i høve til lokasjon (Eiendomsverdi, 2019a) .....	74
Figur 31: Bustadprosjekt Åmotvegen .....	75
Figur 32: Bustadprosjekt Hestetjosvegen/ Djuvbakk .....	75
Figur 33: Bustadprosjekt Vinjevegen/ Fristadsenteret .....	76
Figur 34: Bustadprosjekt Haugetuft .....	77
Figur 35: Døme på flyttekjede.....	95

# Tabellar

Tabell 1: Kommunar med buplikt pr fylke .....	43
Tabell 2: Igangsette og planlagte prosjekt i Vinje kommune .....	77
Tabell 3: Oppsummering av triangulering og hypotesetesting.....	99



# 1 Innleiing

---

## 1.1 Bakgrunn

Bustadmarknaden i Noreg, som alle andre land, er komplekse og ein har ei lang rekke utfordringar ein står overfor. Ser ein nærare på utfordringane ser ein at det går eit klart skille mellom by og land. Byggeprisane viser seg å vera tilnærma like over det ganske land så dette er ikkje årsaka til skilnadene (Heyerdahl, 2014). Svært forenkla ser ein at det ofte er mangel på tomter, høg etterspurnad og begrensa tilbod som medfører prispress og høge prisar i byane. I distrikta derimot, er tomter og plass det minste problemet i tillegg til at ein ofte har fråflytting og mange tomme hus. Like fullt har ein bustadmangel (Nygaard et al., 2010).

Årsaka til bustadmangelen kan vera todelt. På den eine sida har ein for få bustader tilgjengelege på marknaden. Dette skuldast lite nybygging, liten eller manglande utleigemarknad og mange feriehus. På den andre sida er det ein ubalanse mellom dei bustadene som faktisk er tilgjengelege og kva bustader folk ynskjer. Dette går på type bustad, standard på bustaden og beliggenhet (Distriktsutvikling, 2014).

Preferansane til folk i høve til kva bustad dei ynskjer, endrar seg over tid og ulike grupper har ulike preferansar (Løwe, 2002). Ein har også sett eit stort skifte som følgje av ei større samfunnsutvikling og ny demografisk samansetting. Her ser ein spesielt unge og eldre som ynskjer seg mindre bueiningar i til dømes sentrale leilighetskompleks med kort veg til det meste. Og andre igjen som ikkje har nokon ting som helst og bare ynskjer seg tak over hovudet i fyrste omgang (Brevik, Schmidt, & Framtidige eldre, 2005).

Trass i at kommunen består av nesten halve Hardangervidda og har eit stort areal samstundes som det er mange bustader som ligg ute til sals (Eiendomsverdi, 2019b), er det fleire signal som kan tyde på at me likevel har ein bustadmangel (Eiendomsverdi, 2019b; Nygaard et al., 2010). Me har også dei seinare åra fått fleire tilbydarar av sentrumsnære leiligheter. Desse leilighetane er relativt store og det er vanskeleg å få byggekostnaden under NOK 25.000-30.000,-/ kvm om ein ynskjer høg standard (Fristad, 2019). Då vert prisane fort både to og tre gonger prisen av ein eldre einebustad og kanskje i dyraste laget for mange eldre og fyrstegongskjøparar.

Då har ein ein marknad med gap i tilbod og etterspurnad. Etter klassisk marknadsteori vil då auka etterspurnad medføre auka betalingsvilje og fleire tilbydarar. Deretter ville eigedomsutviklarane ha kome på banen slik at marknaden på nytt normaliserer seg og nærmar seg jamvekt.

Men dette har no vore ein aukande trend over lang tid og gapet ser ikkje ut til å minske nemneverdig som ein vil sjå i seinare analyse av den lokale bustadmarknaden. Kvifor ikkje marknadsmekanismene fungerer betre, er eit komplekst spørsmål der det er ulike barrierar som dannar grunnlaget for dagens utvikling og status.

Noko av årsaka kan ligge i at ulike bustadtyper har ulike krav som må verta innfridd før prosjekta vert realisert. Dersom ein så får eit skift i preferansar frå ei bustadtype som tidlegare har passa bra i distrikta, til ei ny bustadtype med andre krav som er vanskelegare å innfri, har ein ei utfordring. Einebustader passar bra når ein har store tomter og ynskjer mykje plass. Dette utgjer brorparten av dagens bustadmasse (Nygaard et al., 2010, p. 65). Dersom ein derimot får eit skift mot leiligheter er det

vanskeleg å få økonomi i å sette opp ein enkel leilighet og ein går då for større prosjekt for å få ned byggekosten per kvadratmeter og kritisk storleik for betre prisar på innsatsfaktorar. Større prosjekt er meir kapitalkrevjande og risikoen aukar betrakteleg. I tillegg vil nye leiligheter koma med heilt andre krav som er vesentleg fordyrande. Når dei seinare skal ut i marknaden og ein får to store hus for prisen av ein mindre leilighet ser ein noko av utfordringa (Eiendomsverdi, 2019b).

I tillegg har ein dynamikken i sjølve bustadreisa som viser korleis bustadpreferansane endrar seg i høve til ulike livsfasar. Her kan det også vera mogleg å finne ein del forklaringar til utfordringane i dagens bustadmarknadar, som me vil sjå i seinare analyse.



## 1.2 Formål og problemstilling

Problemstillinga er kjerna og den raude tråden som går gjennom heile oppgåva. Ein definisjon på ei problemstilling er i følgje Dalland (Dalland, 2012)

«En problemstilling er et spørsmål som er stilt med et bestemt formål og på en så presis måte at det lar seg undersøke»

Problemstillinga i denne oppgåva tar utgangspunkt i formålet som er å betre bustadtilhøva for så mange som mogleg i kommunen på ein inkluderande måte som tar omsyn til alle grupper.

**Problemstillinga for mi oppgåve er søm følger:**

*Kva skal til for at fleire av innbyggerane i ubalanserte eller stagnerande bustadmarknader i distrikta får realisert bustaddraumen sin?*

Bustaddraum representerer her eit samlebegrep for innbyggeranes preferansar og kva dei ynskjer og ikkje kva dei faktisk vel med omsyn til økonomi og utval.

Før ein kan svare på dette, må ein avklare om me har bustadmangel og ein mindre funksjonell bustadmarknad med grupper som fell utanfor og ikkje får moglegheita til å realisere sin bustaddraum. Ein av teoriane er at årsaka ligg i skift på etterspurnadssida grunna nye preferansar som følgje av siste tids samfunnsutvikling og større demografiske endringar. Vidare, med erfaringane frå liknande marknader (Ruud, 2014), kan ei av løysingane dersom dette viser seg å stemme, vera mindre sentrumsnære leilighetar med relativ låg inngangsverdi som me kjem nærare inn på under hypotesane.

### 1.2.1 Forskingsspørsmål

Får å kunne svare på problemstillinga er det utarbeida eit knippe forskingsspørsmål. Forskingsspørsmåla er enklare å svare på en sjølv problemstillinga men saman er dei naudsynte steg på vegen mot det endelege svaret.

Ein må også ha ein retning for å koma i gang og innleiingsvis er det gjort nokre observasjonar og tankar som vert nytta som utgangspunkt.

Desse er mellom anna ein antatt ubalanse der årsaka som nemnt kan ligge i den demografiske utviklinga og endring i samfunnsutviklinga. Det vert vanskelegare å få lønnsemd på mange gardsbruk og den yngre generasjonen ynskjer ikkje å ta over. Som me ser av seinare analyse, er det også mange einebustader som ligg usentralt og det kan tyde på at folk ynskjer seg meir sentrumsnære og enklare bustadformer om ein ser på kva som har blitt omsett dei siste åra (Eiendomsverdi, 2019a).

Dersom det stemmer at trenden går frå usentrale einebustader og gardsbruk til sentrale leilighetar skulle ein hatt høgare etterspurnad etter leilighetsprosjekta som i seinare tid er realisert i sentrum. Men frå personleg erfaring frå eiga verksemd samt statistikk på omsetningstid ser ein at salet går tregt for samtlige aktørar (Eiendomsverdi, 2019b).

Då kan det sjå ut som det har utvikla seg eit sett med nye bustadpreferansar som ikkje harmonerer med eksisterande bustadmasse. Og at mange av innbyggerane ikkje får realisert bustaddraumen grunna eit prisenivå på nye leilighetar som ligg for høgt i høve til kva ein får ved sal av eksisterande bustad (Ruud, 2014).

Det ligg også noko paradoksalt i at innbyggartalet over lang tid har vore stabilt men ein har samstundes ei auke i nybygging og total bustadmasse (Ssb, 2019b). På overordna

nivå gjev ikkje dette meining og ein må difor analysere djupare for å finne kva barrierar og årsaker som er årsak til utviklinga.

Ut i frå innleiande undersøkingar frå kjøparar og kommunen kan det sjå ut som at eit auka tilbod av sentrumsnære mindre leiligheter med gode kvalitetar og høg trivsel til ein relativt lågare pris enn det som vert tilbydd i dagens marknad, vil kunne betre bustadmarknaden i Vinje betrakteleg.

God forståing av desse potensielle underliggende årsakssamanhengane vil kunne legge til rette for presise og effektive tiltak for å betre marknaden.

### **Oversikt over forskingsspørsmåla:**

1. Kva konkrete barrierar motverkar bustadmarknaden på respektive etterspurnadssida pr segment og på salssida?
2. Kor godt lukkast respektive segment i dagens marknad med å få realisert sine bustadynskje?
3. Har endring i demografi og samfunnsutvikling medført nye bustadpreferansar?
4. Kva konkrete tiltak kan betre bustadmarknaden i case-kommunen og ellers i distrikta?

### **1.2.2 Hypotesar**

Grunnlaget til oppgåva bygger på eit par antakelsar eller hypotesar. Ei hypotese er vanlegvis ein påstand om ein antatt samheng mellom to eller fleire variablar. Hensikten med hypotesen er å prøve den ut til dømes med hjelp av kvalitative eller kvantitative undersøkingar og i denne oppgåva vert det nytta begge. Desse vil bli bekrefta eller falsifisert og det vert fundamentet som problemstillinga er tufta på.

Dei opprinnelige hypotesane kan delast inn i ulike delar. Den første delen legg grunnlaget for utgangspunktet der ein først må undersøke om bustadmarknaden i Vinje faktisk er i ubalanse og at bustadmangelen er reell.

Vidare er ei hypotese at denne ubalansen er eit resultat av ulike barrierar både på sals- og etterspurnadssida og ein del naturgitte faktiske tilhøve i distrikta som er utfordrande. Å konkludere med at det er barrierar som er årsaka til at ein marknad er i ubalanse, er relativt opplagt, men poenget blir då å undersøke vidare gjennom analyse og forskning og identifisere kva konkrete barrierar det kan vera snakk om.

Siste delen av hypotesane går ut på at dersom ein har klart å identifisere barrierane og forstå dynamikken som står i vegen for eit meir velfungerande marknad, kan ein nytte denne innsikta til å sjå nærare på kva tiltak ein kan iverksette for å betre situasjonen.

Det er altså ein logisk kopling der ein først skal undersøke ein uønskt situasjon med ein marknad i ubalanse. Deretter finne ut kva som er problemet og årsaka til denne situasjonen. Avslutningsvis skal ein så sjå på løysinga og kva som kan gje ønska utvikling og ei betring av bustadmarknaden og med dette er den logiske ringen slutta.

Hypotesane er kopla opp mot dei respektive forskingsspørsmåla så dei får ei logisk inndeling. Seinare i oppgåva blir også hypotesane kopla til dei konkrete avsnitta i oppgåva sidan det er summen av dei undersøkte hypotesane som til slutt vil medverke til svaret på den overordna problemstillinga.

**Under er ein oversikt over hypotesane:**

**1. Kva konkrete barrierar motverkar bustadmarknaden på respektive etterspurnadssida pr segment og på salssida?**

- a) God løysing for avhending av eksisterande bustad er avgjerande for realisering av ny bustad
- b) Stort gap på verdi mellom gamal og ny bustad stoppar kontinuitet i bustadmarknaden
- c) Utsette grupper har problem med å få bustadfinansiering frå banken
- d) Det er begrensa kunnskap til ulike alternative finansieringsordningar og modeller som kan bidra til realisering av bustadkjøp
- e) Folk ynskjer å kjøpe meir leilighetar mens det meste som er tilgjengeleg er einebustader
- f) Folk ynskjer å bu meir sentralt mens mykje av tilgjengelege bustader ligg usentralt til
- g) Folk ynskjer betre standard enn det som er tilgjengeleg i marknaden
- h) Me har fleire einslege unge og eldre som treng mindre plass og ynskjer mindre bustader enn det som finns tilgjengeleg
- i) Høge prisar er den største enkeltårsaka som hindrar folk i å få realisert sine bustadynskje
- j) Rydde og flyttejobben vert for stor til at mange eldre og einslege orkar å ta til på det
- k) Marginen mellom byggepris og salspris på bustad er for låg til å skape lønsemd i mange nybyggingsprosjekt
- l) Risikoen for entreprenør blir ofte for høg i ein liten marknad med låg omsetning og forventa tregt sal og manglande skalafordelar

**2. Kor godt lukkast respektive segment i dagens marknad med å få realisert sine bustadynskje?**

- a) Unge einslege har relativt god økonomi og får stort sett realisert sine bustadynskje
- b) Eldre einslege kjem ofte frå større eldre einebustad som gjev enklare overgang til mindre sentral bustad
- c) Innvandrarar og unge einslege har utfordringar med å finansiere bustadkjøp og manglar eigenkapital

**3. Har endring i demografi og samfunnsutvikling medført nye bustadpreferansar?**

- a) Ein stagnerande bustadmarknad har medført eit stadig aukande gap mellom tilgjengelege bustader og kva folk ynskjer
- b) Urbaniseringa har komi til bygda og folk ynskjer nærleik til tenestar og tilbod
- c) Folk ynskjer ein enklare kvardag og enklare buformer enn før

## 1.3 Avgrensing av oppgåva

### 1.3.1 Geografisk avgrensing til bustadmarknaden i Vinje kommune

Geografisk avgrensar oppgåva seg til bustadmarknaden i Vinje kommune. Utover dette blir det også nokre generelle betraktningar og jamføring med andre tilsvarande marknader i Distrikts-Noreg samt meir velfungerande marknader i større byar som referanse.

### 1.3.2 Tidsdimensjonen må delvis tilpasse seg talgrunnet i analysen

Tidsdimensjonen avgrensar seg meir eller mindre av seg sjølv. Tilgjengeleg statistikk før 1990 er begrensa og det som finns av relativt gode data er frå 1990 og fram til i dag. Difor vil historikken og utviklinga vera av kvalitativ art fram til 90-talet mens dei kvantitative analysene i hovudsak omfattar dei siste 30-åra samt estimat for framtidig utvikling.

### 1.3.3 Type bustadmangel går på type og ikkje antall

Det finns mange former for bustadmangel men fellesnemnaren i si enklaste form er at det er eit behov som ikkje vert dekt. Grovt sett går det både på talet bustader og på type. I denne oppgåva er det valt å fokusere på type bustad og beliggenhet (Distriktsutvikling, 2014, p. 3).

### 1.3.4 Leige og eige må begge vera med for å gje meining

I utgangspunktet var tanken å begrense oppgåva til å kun omfatte kjøp og sal. Men leige er ein såpass viktig faktor i dynamikken i marknaden for å kunne sjå utviklinga i samanheng, så det er difor naudsynt og inkludere både leige- og eige-delen av bustadmarknaden.

### 1.3.5 Fritidsmarknaden må inkluderas for betre innsikt

På same vis var utgangspunktet å fokusere kun på bustadmarknaden. Men som seinare statistikk vil vise består Vinje kommune av ein eksepsjonelt stor andel fritidsbustader eller hytter (Radio, 2019). Og dette vil mest sannsynleg også påverke den øvrige utviklinga og dynamikken så difor er begge marknadene inkludert.

### 1.3.6 Generaliserbarhet til øvrige distrikt

For å auke nytteverdien til oppgåva er det ynskjeleg at funna skal kunne hjelpe andre tilsvarande mindre kommunar i distrikts-Noreg. Ein slik type marknad vert omtala som «små, usikre eller stagnerande bustadmarknader» og Vinje kommune er eit godt døme på samtlige av kjenneteikna som representerer gruppa (Nygaard et al., 2010). Det er difor nærliggande å tru at sjølv om mesteparten av resultatata er avgrensa til Vinje kommune så vil dei vera relativt representative for tilsvarande tettstader i distrikts-Noreg.

### 1.3.7 Segmenterar med fokus på hovudgruppene og dei mest utsette

Ulike datakjelder nyttar ulike former for segmentering og inndeling av marknaden slik at det ofte vert utfordrande og få med alle gruppene på dei ulike nivåa. Dette er heller ikkje naudsynt om ein ser på kva som er skilnader og likhetar mellom segmenta i tillegg til kor store dei respektive segmenta er for vårt konkrete case. Ut i frå djubdeintervjua ser ein mellom anna at innvandrarane i kommunen har mykje dei sama preferansane som øvrige tilsvarande aldersgrupper og segment av fastbuande. For min del er det difor ikkje noko poeng i å gjera eit stort skilje på etnisitet innafor demografien.

## 1.4 Oppgåvas disposisjon

For å få svar på oppgåvas problemstilling og forskingsspørsmål er det naudsynt med ein strukturert disposisjon. Innleiingsvis vil oppgåve ta for seg generell marknadsteori som vidare spissar seg inn mot bustadmarknaden. Sidan vår oppgåve fokuserer på ein distriktsmarknad vil det vera naudsynt og ta ein grundig gjennomgang av kva ein kan forvente av denne type marknader. Det vert også tatt for seg noko politikk sidan problemstillinga vert belyst og samanfatta på ein god måte i bustadpolitiske planar og stortingsmeldingar i høve til situasjon, planar og verkemiddel på nasjonalt nivå for distrikta.

Ein kan diskutere kvar ein drar grensa mellom teoridel og resultatdel og spesielt på caset som inneheld både kvalitativ presentasjon og historikk samt kvantitative analyser for å skildre utvikling og trendar på ein grundig måte. I oppgåva er teoridelen avgrensa til litteratursøket og deretter skildring av caset, Vinje kommune, og djubdeintervjua som utgjer resultatdelen.

### ❖ **Teoridel**

- Litteratursøk

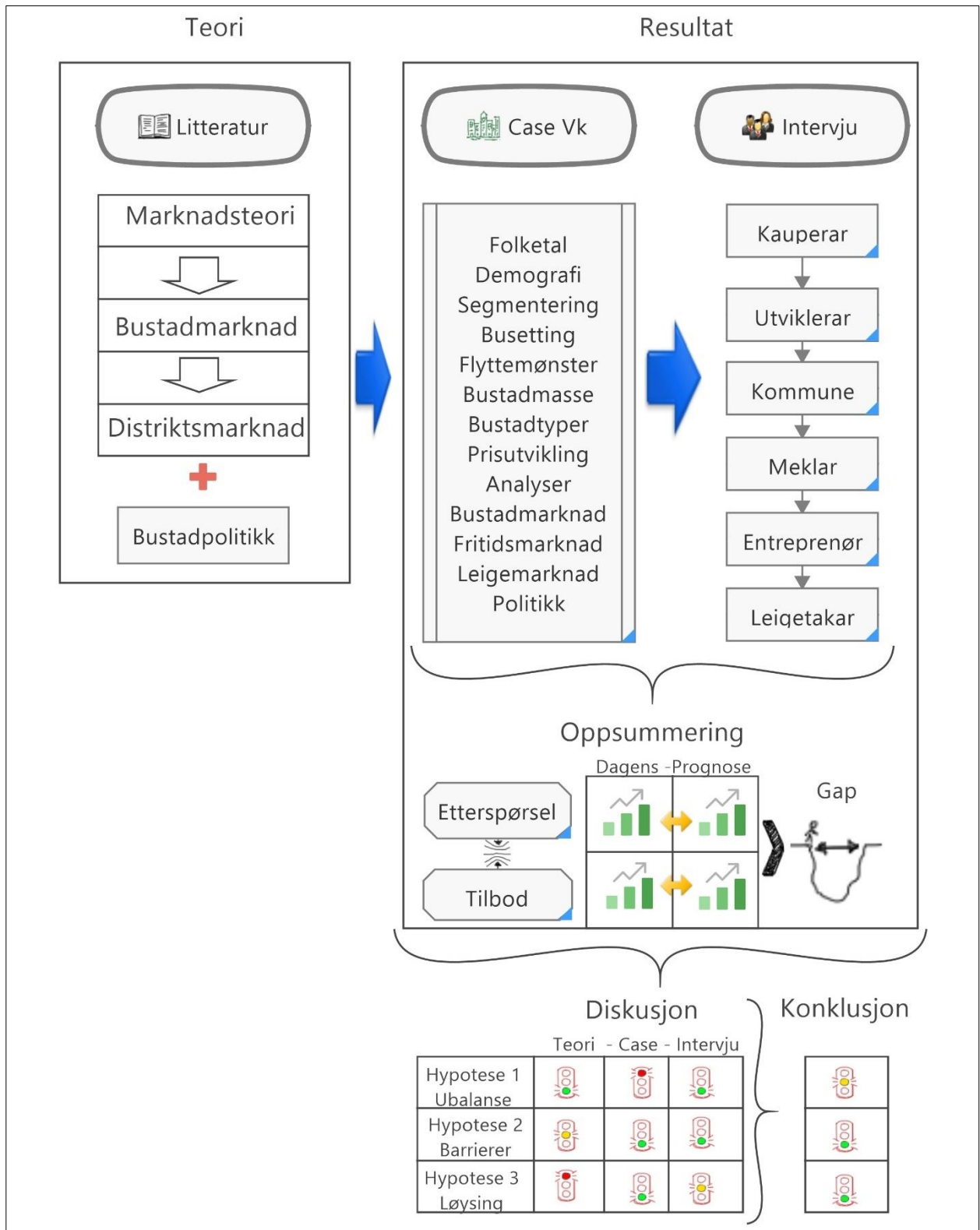
### ❖ **Resultatdel**

- Case Vinje kommune
- Djubdeintervju

Når ein har resultata på plass, er det viktig å klare og samle alle trådane slik at ein ser korleis dei ulike marknadsdimensjonane ein har analysert konkret påverkar kommunens tilbod og etterspurnad. Her er det sentralt å sjå dagens situasjon opp mot prognoser for framtida og det er eventuelle gap frå denne øvinga som blir utgangspunktet for diskusjonen. Fyrst skal me då ta ein tilstandsrapport, der me ser nærare på om me har ein reell bustadmangel og korleis ein eventuell bustadmangel materialiserer seg. Så ser ein nærare på kva type ubalanse eller gap ein har og kvifor ein har dei. Det er i årsakene til gapet ein må identifisere barrierane. Vidare tar ein utgangspunkt i barrierane for å finne respektive løysingar for å betre den lokale bustadmarknaden. Dette er kjerna i oppgåva og vil eventuelt vera sjølve nykelen som vil kunne gje svar på problemstillinga og korleis fleire av kommunens innbyggjarar vil kunne få realisert sine bustaddraumar i tida framover.

Som neste figur syner vil ein også kople diskusjonen konkret til forskingsspørsmål og hypotesar så ein får avklart desse på ein god måte. Til slutt kjem konklusjonen som gjev ei oppsummering av oppgåva med utgangspunkt i problemstillinga i tillegg til dei antakelsane og anbefalingane som er naturlege ut i frå tidlegare diskusjon.

Figuren illustrerer oppgåva si logiske oppbygging på overordna nivå.



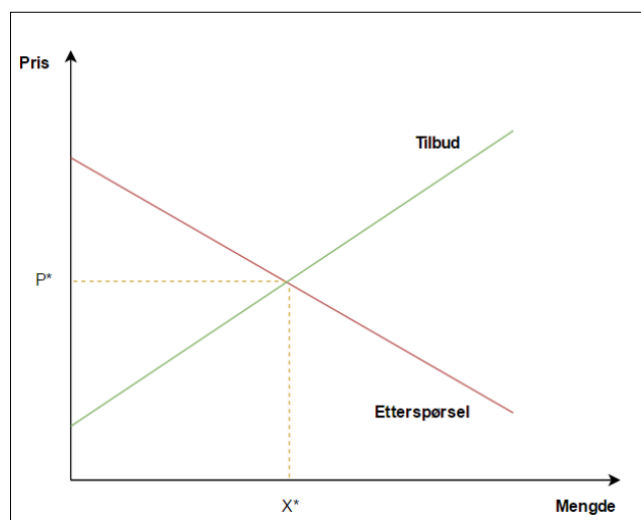
Figur 1: Oppgåva si disposisjon og oppbygging

## 2 Litteratur og teori

### 2.1 Marknadsteori

#### 2.1.1 Generelle marknader

Klassisk marknadsteori har ein klar definisjon av kva som kjenneteiknar ein velfungerande marknad. Då har ein fyrst ein marknadslikevekt med ein gitt marknadspris der tilbod er lik etterspurnad og ingen krefter i marknaden fører til ulik pris. Dersom ein får endringar i etterspurnad eller tilbod vil marknaden tilpasse seg på eit nytt nivå med ein ny pris. Auka etterspurnad vil gje auka pris på same måte som lågare pris gjev auka etterspurnad. Når ein då har marknader som av ulike årsaker ikkje finn tilbake til likevekta, eller tilbodssida ikkje får dekt behovet til etterspurnadssida, får ein ikkje lenger omset produkta og ein har ikkje lenger ei likevekt (leksikon, 2019a).



**Figur 2: Marknadslikevekt (leksikon, 2019a)**

Figuren syner høvet mellom pris og ei mengd av ei vare. Her har ein ei etterspurnadskurve og ei tilbodskurve. På tilbodssida vil tilbydarar, som i vårt tilfelle ofte er utviklarar, tilby fleire bustader dess høgare pris ein kan få for dei. På etterspurnadssida har ein omvendt utvikling der fleire er villige til å kjøpe dess billigare bustadene er. Der kurvene møtes,  $P^*$  og  $X^*$ , finn ein marknadslikevekta. Utviklinga i marknaden vil heile tida føre til skift i desse kurvene og ein meir tidsriktig bustad vil i teorien gje auka betalingsvilje og skift utover for etterpørselskurva. Men bustadmarknaden er eigentleg ikkje berre ein marknad, men ein kombinasjon av fleire ulike marknader. Og sidan prosessane med byggesøknader og planlegging er tidkrevjande vil ein ikkje få ei umiddelbar tilpassing men ein må forvente ein viss treghet (*Byggje-bu-leve : Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar*, 2013, p. 19).

Ein kan ha ulike definisjonar av kor velfungerande ein marknad er. Overordna kan ein sei at bustadmarknaden i storbyane er god med mange aktørar på både tilbod og etterspurnadssida, mange transaksjonar og høg omsetning og god fortløpande tilpassing av pris. Mange mindre bustadmarknader i distrikta, slik som Vinje, står i sterk kontrast til dette og kan definerast som «små usikre eller stagnerande bustadmarknader» (Nygaard et al., 2010). Det som er viktig når ein ser nærare på Vinje som lokal bustadmarknad er

at ein tar utgangspunkt i rett normaltstand for Distrikts-Noreg når ein jamfører i motsetning til eit velfungerande storbymarknad. Oppgåva vil difor sjå nærare på kva som er typiske kjenneteikn for mindre bustadmarknader i Distrikts-Noreg.

### 2.1.2 Bustadmarknader

Det finns ulike definisjonar av ein velfungerande bustadmarknad men ein definisjon som står seg greitt over tid er frå Bondevik-regjeringas bustadmelding. Der står det at ein velfungerande bustadmarknad skal:

"ideelt sett imøtekomme alles behov for bolig på en økonomisk, sosialt rettferdig og miljøvennlig måte, og slik legge forutsetningen for at det tilbys et tilstrekkelig antall boliger med de ønskede kvaliteter til en lavest mulig kostnad for samfunnet" ("Bedre miljø i byer og tettsteder ; St. meld nr 23 (2003-2004)," 2003).

## 2.2 Bustadmarknader i distriktskommunar

Går ein rett inn og analyserer bustadmarknaden i Vinje ut i frå teori om korleis ein definerer eit velfungerande marknad vert det fort upresist. Vinje kommune vert reikna som ein del av det som på folkemunne blir omtalt som Distrikts-Noreg beståande av tettstader (Ssb, 2019e).

Generelt er det stor variasjon i bustadtilboda i distrikta. Spesielt kommunar med spreidd busetting og små kommunesentera har ofte mangel på bustader eller manglande variasjon i bustadtilbodet (Distriktsutvikling, 2014).

### 2.2.1 Einebustader dominerar

Det er ofte stor vekt på bygging av einebustader. Kommunane legg også godt til rette for tilrettelegging av tomter til einebustader for barnefamiljar. Men det som samstundes er viktig for desse barnefamiliane, er nærheit til skule- og barnehagetilbod for at einebustadene skal vera aktuelle (Nygaard et al., 2010)

### 2.2.2 Auka fokus på behov for leiligheter

Den seinare tid har ein også sett ei generell auka interesse for leiligheter. Dette gjeld fleire område og både for sal og utleige men også kommunale bustader til dei kommunen har ansvaret for å huse. Også for arbeidsinnvandrarar, som kjem til bygda primært i forbindelse med jobb, er det i fyrste omgang behov for utleigeleiligheter og helst i privatmarknaden. I tilfella der det er press på utleigemarknaden resulterer dette ofte i høge prisar der innflyttarar med relativt lite kapital eller manglande lokale kontaktar opplever eit lokalt tilbod med både dyre og dårlege leiligheter.

Ein har også sett ei spesiell auka interesse for sentrumsnære leiligheter blant godt vaksne og yngre eldre. I fleire kommunar har ein difor sett i gang fleire sentrumsnære leilighetsprosjekt og tilpassingar med til dømes ombygging av tidlegare næringseigedom (Nygaard et al., 2010)

### 2.2.3 Små usikre og stagnerande bustadmarknader

Norat stadfestar i ein rapport at 217 av kommunane i Noreg har bustadmarknader som vert kjenneteikna av å vera små, usikre og stagnerande.

Konkret er desse marknadene prega av eit lågt tilbod av bustader, lite nybygging, lite eller manglande utleigemarknad samt høg andel fritidsbustader (Nygaard et al., 2010). Denne beskrivelsen er også noko som passar særst godt for bustadmarknaden til Vinje som ein vil sjå av vidare analyse.



I tillegg har ein ein ubalanse i høve til kva som er tilgjengeleg i marknaden og kva folk faktisk etterspør. Dette gjeld på fleire område og spesielt på type bustad, standarden på bustaden og ikkje minst beliggenheten (Nygaard et al., 2010).

Det er difor eit generelt behov for ny bustadutvikling og gode bustadstrategiar. Sjølv om ein har mange tomme hus er ikkje dette det same som tilgjengelege hus og ledige hus. Ein må ikkje bare kunne tilby eit tilstrekkeleg antall bustader men også eit breitt nok bustadtilbod.

Av trendar og utviklingstrekk har ein også ein del større endringar. Ser ein på befolkningssamansettinga har ein ei lenge varsla seniorbølge på veg, ein har nye familiestrukturar og me har fått ei langt meir global samansetting av den lokale bygda som følgje av auka andel flyktningar og innvandrarakar (Nygaard et al., 2010).

Ein ser auka mobilitet der ein bur lokalt samstundes som ein lever meir regionalt. Og ein stor andel av flyttinga skjer innanfor egne kommunar. Samstundes ser ein også endringar i behov og endra preferansar knytt til bustad og bumiljø som me vil koma tilbake til (Nygaard et al., 2010).

## 2.3 Tilbod og etterspurnad i små bustadmarknader

Ein NIBR rapport frå 2014 tar for seg preferansar i distriktskommunar og her er det plukka ut 4 casekommunar som har særleg mange likhetstrekk med Vinje kommune som gjer rapporten ekstra relevant.

To av desse kommunane er Fagernes og Skjervøy. Her har ein fått ein større aksept for at det er fleire eldre som flyttar frå einebustaden eller våningshuset og inn i sentrumsnære leilighetar. Leilighetane er som regel anten nybygg eller rehabiliterte eldre bygg. Mange av desse leilighetane er derimot ikkje leilighetar for sal men kun for utleige. Utbyggjarane hevdar at dei eldre helst ville leige framfor eige, men intervju med dei eldre viste at dette ikkje nødvendigvis stemte. På Skjervøy såg det ut som at fokuset på utleige var at utbyggjar heller såg dette som ein hensiktsmessig forretningsmodell. På Fagernes var det derimot motsett og utbyggjar hevda at marknaden ikkje var god nok til å bygge leilighetar for utleige. Forklaringa ein fekk var at byggeprisen var stort sett lik i byane som i distrikta mens inntektene og betalingsevna og vilja var svært ulik. Difor kunne ein ikkje ta dei naudsynte leigeprisane i distrikta som skulle til for at utbyggjar kunne reikne heim utbyggingsprosjektet (Ruud, 2014).

Rapporten hevdar at dette syner skilnadene på marknadene i byane og distrikta men hevdar at det også kan vera kulturforskjellar som ligg bak. Her kan ein anta ein tenker på kor stor andel av budsjettet folk flest føler det er naturleg å bruke på bustad i høve til andre utgifter.

I desse kommunane er det difor forventningar om endra bustadpreferansar hjå eldre samt auka tilflytting som er hovudårsaka til at private utviklarar har iverksett bygging av sentrumsnære leilighetsprosjekt dei seinare åra (Ruud, 2014).

Når det gjeld bustadbehovet til unge og unge vaksne ser ikkje dette ut til å ha på langt nær same interesse hjå utbyggerane og heller ikkje hjå kommunen sjølv om dei anerkjenner behovet. Generelt viser det seg at det er ei utfordring at det er mangel på mindre utleigebustader til unge, unge vaksne og andre grupper. Ein «Stedsanalyse for Svelvik kommune» tek for seg flyttemønster og viste korleis ungdom var mobile og relativt raske til å flytte på seg når det kom tilbod om tilfredsstillande bustader i nabokommunen. Ein kan anta at denne tendensen også er overførbar til andre kommunar (Skogheim, Vestby, & Schmidt, 2011, p. 44).

Tradisjonelt sett har sokkelleilighetar i einebustader vore eit vanleg tilbod for unge som ynskjer å leige bustad. Tilgangen til denne type bustader ser derimot ut til å vera fullt utnytta i til dømes Skjervøy kommune. Her hevdar også kommunen at dei som no bygger einebustad ikkje ser på dette som eit like naudsynt tiltak for å finansiere bustaden sin som tidlegare (Ruud, 2014, p. 44).

Det kan sjå ut som at arbeidsinnvandrarar er i ein endå vanskelegare situasjon og dei er i dei fleste høve avhengige av at bedrifta dei er tilsett i hjelper dei med å løyse bustadbehovet. Alternativa til tilflyttarane er å skaffe seg bustad gjennom bekjente eller på den opne marknaden. På ein liten stad kan dette vera utfordrande sidan mykje går gjennom bekjente og lokale nettverk og frå Eid kommune hadde ein uheldige erfaringar der dei endte opp med dei dårlegaste bustadene til dei høgaste prisane (Ruud, 2014, p. 42).

Sjølv om det ikkje kjem inn under kommunens ansvarsområde kan det tyde på at det er ei rekke utfordringar med å skaffe bustader til dei gruppene som har begrensa kjøpekraft.

Ei analyse av Nygård mfl. konkluderte med at marknadskreftene fungerer dårleg på mindre stader med låg omsetning av bustader og at den finansielle risikoen er ansett for stor til at enkeltpersonar og næringsaktørar vågar å ta denne risikoen einsam (Nygaard et al., 2010, p. 58).

### 2.3.1 Definisjon av bustadpreferansar

Eit sentralt og relativt begrep gjennom heile oppgåva er bustadpreferansar og kva som meines med dette. Ein definisjon av Beamish beskriv bustadpreferansar som det ideelle eller det som er mest ynskt av eit individ eller ein husstand (Beamish, Carucci Goss, Emmel, & Society, 2001). Preferansane er då det mest optimale, eller draumescenariet om ein vil, og det har ikkje noko direkte kopling til røynda eller korleis ein bur i dag. Og dess større gap det er mellom korleis ein bur i dag og preferansane ein har dess lenger unna bustadtraumen er ein. Det er korleis ein kan freiste å gjera dette gapet mindre denne oppgåva på overordna nivå ynskjer å betre.

### 2.3.2 Etterspurnadssida og preferansar

NIBR rapporten frå 2014 om bustadpreferansane i distrikta tar også for seg kva som blir etterspurt og har sett på dei vanlegaste trekka frå sine casekommunar som gjev eit meir generelt bilete av dei ulike preferansane over ulike fasar i livet.

#### **2.3.2.1 Ynskjemåla til dei unge - Draumen om einebustad**

Unge i etableringsfasen er eit relativt begrep så ein må difor spesifisere nærare for å sjå kva gruppe som er aktuell. Deretter ser ein på kva ynskje og preferansar denne gruppa har.

Ein delar hovudsakleg inn i to hovudkategoriar med ungdom rundt 20-åra og ungdom rundt 30-åra. Unge i 20-åra er ofte i ein fase der dei flyttar heimanfrå for fyrste gong og denne prosessen kan ta noko tid med etablering av eigen bustad og fleire midlertidige flyttingar og kanskje fram og tilbake frå barndomsheimen. Den andre gruppa i 30-åra er meir stabil og har etter kvart fått på plass utdanning og jobb og er ute etter noko meir langsiktig. Denne gruppa er også ofte klare for å gjera sitt fyrste permanente bustadkjøp (Ruud, 2014, p. 50).

Oppsummert har desse gruppene vidt ulike behov men felles er at bustadetableringa kan knytast opp til frigjering frå foreldreheimen, utdanning, jobb og familieetablering. Ein ser eksempelvis ein samanheng mellom når ein flyttar heimanfrå med val av utdanning og karriereløp. Vidare har ofte den fyrste bustaden ein kjøper ein samanheng med etablering av parforhold og familie (Sandlie, 2008, p. 23)

I Sverige har bustadforsking blant unge hatt mindre fokus. Årsaka er at ein har gått ut i frå at unge har begrensa økonomiske forutsetningar og difor har etterspurt rimelegare alternativ som små leiligheter, kollektive løysingar og studenthyblar. Ein har også reikna med at livsstilen til dei unge gjer at dei ynskjer å bu på eit anna vis enn dei eldre eller slik dei sjølve vil bu seinare i livet (Andersson, 2007, p. 86).

I Noreg er bustadetableringa derimot meir eigardominert, og dette i samband med at unge har begrensa økonomi og større behov for å leige, gjere denne gruppa ekstra sårbar i sin etableringsfase (Ruud, 2009, p. 8)

Vidare kan ein i undersøkinga frå NIBR rapporten frå 2014 sjå to ulike grupper av unge i etableringsfasen og det ser ein spesielt i småsamfunn som også vil vera representativt for Vinje kommune. Her vil ei gruppe ynskje å etablere seg tidleg og gjerne med ein

gong dei flyttar ut frå foreldreheimen sin. Den andre gruppa er dei som flyttar ut av bygda for å ta utdanning og liknande for så å koma tilbake og etablere seg på eit seinare tidspunkt. Dei som blir igjen i bygda får også barn og sambuar relativt raskt (Onsager, 2012, p. 23) og slik sett er ikkje deira behov særleg ulikt det ein finn igjen hos gruppene som vanlegvis er 10-15 år eldre enn dei.

Så må ein sjå nærare på kva type bustad og ynskjer desse gruppene har når dei skal etablere seg og kva som er dei faktiske alternativa dei har og velgje mellom.

### **2.3.2.2 Dei som er yngst**

Den fyrste gruppa som umiddelbart går i gang med etablering og flyttar rett frå foreldreheimen har ofte begrensa kapital. Det viktigaste som gjeld for eit typisk ungt par er å få seg tak over hovudet og få sin eigen bustad. Då er dei heller ikkje så opptekne av standarden og det klassiske er at den fyrste bustaden i livet vert ein sokkelbustad. Ofte verte dei hengande ei god stund i leigemarknaden før dei får opparbeida seg nok kapital til å kjøpe noko eige. Men ein ser også at i dei høva der ein av partane er yrkesaktive, så får ein tilgang til meir kapital og har lettare for å få lån slik at dei kjem i gang med bustadkjøpet tidlegare (Ruud, 2014, p. 50).

På litt lengre sikt er det draumen om eigen einebustad som gjeld for denne gruppa sjølv om dette kanskje ikkje vert det første kjøpet dei får råd til. Og her ser dei for seg å bu i overskødeleg framtid sjølv om dei kanskje kjem på andre tankar rundt enklare buform som pensjonistar ein gong i framtida. Einebustaden er også noko dei er oppvaksne med frå foreldreheimen og som bidreg til at dette vert det det naturlege alternativet (Ruud, 2014, p. 50).

### **2.3.2.3 Dei unge som flyttar attende**

Den andre gruppa er tilbakeflyttarane og også for desse er det einebustaden som er hovudvalet. Dei har kanskje vore yrkesaktive nokre år og hatt moglegheita til å spare opp litt kapital og har også fleire års erfaring frå bustadmarknaden i byane (Ruud, 2014, p. 51).

Då kan dei anten kjøpe ein eksisterande einebustad, men ofte er det snakk om gamle hus og standarden relativt dårleg. Eller dei kan ta over foreldreheimen o.l. og eventuelt gå inn for eit oppussingsobjekt. Alternativt kan ein skaffe seg tomt å bygge seg sin eigen bustad. Tomteprisane er relativt gunstige i distrikta og det er også mogleg at familien har ei tomt dei kan skilje ut. Men ein ser også at der vanskelegare for denne gruppa å etablere seg no enn tidlegare (Johannessen, Astrup, & Medby, 2013, p. 9). Det ser ein også på at andelen som leiger har gått opp. Og som tidlegare nemnt er ofte utvalet av bustader begrensa på mindre stader samstundes som leigekostnadane er relativt høge. Dette gjer det utfordrande for dei unge å spare til nok eigenkapital for å realisert bustaddraumen og det vert vanskelegare å koma seg vidare (ibid.).

#### **2.3.2.3.1 Ynskjer seg ut av sentrum**

Nokre av årsakene til at denne gruppa flyttar tilbake i utgangspunktet, er tilgangen til flott natur. Slik sett ynskjer dei seg ikkje nødvendigvis å bu midt i sentrum men snarare er beliggenhet med fin utsikt og gode friluftsmulighetar i umiddelbar nærheit viktig. Det spelar nok også inn at det er dette dei har vakse opp med og ynskjer å koma heim att til (Ruud, 2014, p. 51).

Men sjølv om dei ynskjer einebustader i landlege omgjevnader vekk frå sentrum er det ikkje slik at dette skal gå på bekostning av det sosiale eller tilgang på tenester. Dette er minst like viktig og det er difor populært med tomter i byggefelt (ibid.).

#### **2.3.2.3 Nabolag med like behov og interesser**

Noko av hovudårsaka til at dei ynskjer å flytte tilbake er gode oppvekstvilkår for born og ein ynskjer difor romsleg tomt og dei anser at oppvekst i ein større by eller sentrum slik sett er mindre attraktivt. Dei går over i ein ny livsfase og der det tidlegare var viktigare å ha gåavstand til alt med uteliv og tilbod, er det no viktigare med det sosiale og helst nabolag med familiar i same livsfase. Foreldra sett framleis pris på dei urbane tilboda men dette får dei dekt gjennom helgeturar og feriar. Ein kombinasjon av dette ser ein også på preferansane der einebustad i bustadfelt i nærleiken kjem høgt opp på lista (Ruud, 2014, p. 52).

#### **2.3.2.4 Bustadpreferansar til arbeidsinnvandrarane**

Arbeidsinnvandrarane kjem inn under gruppa tilflyttarar men dei skiljer seg ut i forhold til dei øvrige i gruppa ved at dei har mindre kjennskap til staden. Ofte flyttar dei til kommunen på grunn av arbeidsmoglegheiter og for at dei kanskje kjenner nokon frå staden frå før, mens vanlege tilflyttarar som regel har andre motiv utover arbeid (Ruud, 2014, p. 53).

Studiar viser at fleire innvandrarar enn tidlegare flyttar til distriktskommunar. Det kan sjå ut som at arbeidsinnvandrarar i utgangspunktet har ein litt annan horisont og ofte flyttar dei tilbake igjen etter ei tid. Men dersom ein kan legge godt til rette er dette eit stort potensiale i høve til å auke folketalet dersom dei blir bufaste. Og ein rapport frå Søholt 2012 syner at arbeidsinnvandrarar bidrog til netto tilflytting i 409 av landets 430 kommunar (Søholt, 2012, p. 10).

Det er hovudsakleg polakkar og litauarar som jobbar innanfor industriar som bygg og anlegg, industri, fiskeforedling og landbruk som buset seg i distrikta. Men dei seinare åra har ein også sett auka busetting av nederlendarar og tyskarar (ibid.).

Den klassiske bustadutviklingsprosessen til arbeidsinnvandrarane, er at dei fyrst kjem til staden i forbindelse med jobb og då er det ofte arbeidsgjevaren som ordnar bustad og legg til rette eller dei bur i bufellesskap eller hjå venner. Då er det mest midlertidige bustader og leige som er aktuelt med relativt låg standard. Etter kvart som dei blir betre kjent med staden og ser moglegheiter på sikt både for jobb og familie, ser dei på korleis dei kan etablere seg. Då ser ein etter kvart ei auke i standarden og ofte kjøp av sin fyrste bustad på den nye staden i samband med familiegjenforeining (Ruud, 2014, p. 54).

Ein kan dele arbeidsinnvandrarane inn i to grupper. Den eine gruppa har allereie bestemt seg for å satse på denne staden og kjøpt ein bustad til seg og familien og ynskjer å slå seg ned for godt. Den andre gruppa er dei som kjem for ein kortare periode på midlertidige prosjektoppdrag og ofte fordi dei kjenner andre som jobbar der. Desse har ein kortsiktig horisont og vert ofte sittande igjen med relativt dyre leigebustader med dårleg standard eller dei bur hjå kjende (ibid.).

##### **2.3.2.4.1 Langsiktighet og eigen bustad**

Ei undersøking av innvandrarar i Distrikts-Norge (Søholt, 2012, p. 116) syner at mange arbeidsinnvandrarar har eigd eigen bustad i heimlandet eller heimstaden sin og ynskjer også å kjøpe ein permanent bustad der dei kan busette seg med familien framover. At

ein ynskjer å gå for eit langsiktig alternativ å kjøpe eigen bustad framfor å leige gjev også ein god tryggleik og tillit hjå den øvrige lokalbefolkninga. (ibid.).

#### **2.3.2.4.2 Dyrt å leige**

I alle casekommunane i undersøkinga til NIBR rapporten viser det seg at prisnivået på leige ligg relativt høgt (Ruud, 2014, p. 54). I tillegg kan det vera ekstra utfordrande som nyinnflytt innvandrarakar og få lån grunna manglande nettverk og ikkje noko tidlegare historikk og kundeforhold til lokale bankar og då aukar vanskaner for å få lån (Søholt, 2012, p. 116). Men likevel ser ein at dei etter ei tid får opparbeidd seg lokalt nettverk og tillit hjå lokale bankar og lukkas omsider, gjerne gjennom å ha fleire jobbar, med å få kjøpt eigen bustad slik at bustaddraumen kan bli realisert (ibid.).

Bustadprisane i distrikta er jamnt over låge grunna alder og store oppussingsbehov. Dette speglar seg i låge prisar som igjen aukar sjansen for at innvandrarakar får råd til å kjøpe. Ofte pussar dei gjerne opp sjølve eller ved hjelp av dugnad med venner, naboar og kjente frå heimlandet sitt (ibid.).

Ved å bli bustadeigarar får ein ei heilt anna tilhørighet til lokalmiljøet og det er eit tydeleg signal på at ein har tenkte å bli (Søholt, 2012, p. 121). Erfaringa frå casekommunane i NIBR rapporten syner også at dei ofte blir oppfatta som arbeidsame, hyggelege og gode naboar og at dei klarer seg godt sjølve utan noko form for støtteapparat eller hjelp frå kommunen (Ruud, 2014, p. 55).

#### **2.3.2.5 Einslege innvandrarakar**

Når det gjeld einslege innvandrarakar er ikkje situasjonen like enkel. Dei har dårlegare forutsetningar for å finansiere bustadkjøp aleine og blir ofte sittande med dyre leigebustader. Ein ser også at born og familie er ein nykel til vellukka integrering ved at det gjev ein god plattform for å sosialisere, knytte nettverk og bli kjent med andre familiar. Tilgang til slike sosiale arenaer blir vanskelegare for einskilde som slik sett har ei utfordring (Ruud, 2014, p. 56).

##### **2.3.2.5.1 Ynskjer aktivt sentrum men ikkje å bu der fast**

For arbeidsinnvandrarakarane er det viktigare med gode felles møteplassar i sentrum sjølv om det urbane ikkje er avgjerande. Godt tilbud av kafear og sosiale arenaer som er opne for alle vert høgt verdsett. Dette er viktigare for arbeidsinnvandrarakarane enn for dei unge i etableringsfasen som har sine familiar og etablerte venenettverk og sosialiserer meir med naboar og bustadområdet dei bur i (ibid.).

##### **2.3.2.6 Bustadpreferansane til dei unge eldre (60+)**

Dei unge eldre kan ein vidare dele inn i to der den eine gruppa ynskjer å bli buande i einebustaden sin så lenge som over hovudet mogleg, mens den andre gruppa ynskjer å flytte til sentrum i ein lettstelt leilighet med nærheit til alle tilbod (Ruud, 2014, p. 57).

###### **2.3.2.6.1 Sentrumsnær leilighet er ny trend i distrikta**

Dei unge eldre ynskjer å flytte til sentrumsnære leiligheter. Det er ikkje då snakk om tilpassa leiligheter med omsorgsfunksjonar eller trygdebustader men eit livsstilsval over til leiligheter. Dei har tidlegare ofte budd i einebustad heile livet og ynskjer no noko nytt og enklare. Denne trenden har ein sett i byane over ei tid der større variasjon i leilighetsutvalet også har auka attraktiviteten (Ruud, 2014, p. 91; Ruud, Barlindhaug, & Nørve, 2013). No har også denne trenden kome til distrikta. Det er eit vanskeleg val for mange å flytte frå eit hus dei har budd heile livet og alt ikring med naboar, hage og nærmiljø. Det vanlege er då at ein har budd og eventuelt flyttar frå einebustad eller

våningshus på gardar samt nokre innslag av to- og firemannsbustader. Men det er altså ein ny trend ein ser no og som har kome deis eiste åra som ein ser i casekommunane i NIBR rapporten (Ruud, 2014, p. 57).

Fleire av dei intervjua i rapporten seier at det bare for nokre tiår sidan hadde vore uaktuelt og lite akseptert og flytte frå garden. Men no er det mykje meir akseptert og vanleg at ein sel hus og heim og går over til ein meir urban livsstil der dei kan tilbringe pensjonisttilværa si (ibid.)

Når ein vert eldre og bur på ein einsides stad vert det vanskelegare å halde kontakten med venner og kjente. Det blir også vanskelegare å koma seg til og frå ulike servicetilbod. Når dei flyttar til ein sentrumsnær leilighet, vert det tryggare med naboar i umiddelbar nærleik, det blir enklare å gå på besøk og å få besøk og ein vert lettare tilgjengeleg for helsetilbod samstundes som ein har kort til butikkar og andre tilbod, kulturtilbod og aktivitetar. Det er altså ikkje einseitig at ein ynskjer seg enklare liv med mindre omsut for vedlikehald av større eigedom med hus og hage, men vel så mykje det positive med alle tilboda ein får i umiddelbar nærleik. Frå NIBR rapporten er det også gjennomgåande at det ofte er kvinnene som er pådrivarar for å flytte i sentral leilighet mens karane gjerne kunne budd i usentral einebustad resten av livet (Ruud, 2014, p. 58).

Nabolaget synes å vera viktigare for dei som vel å flytte sentralt. Ein spring oftare på naboar og alt vert meir sosialt. Dei eldre ynskjer seg meir variert aldersfordeling i bustadkomplekset men dei ser også fordelane ved å naboar i same aldersgruppe med same interesser. Då er det også fleire heime på dagtid som gjev ein ytterlegare tryggleik. Kvaliteten på leiligheten er ikkje noko dei eldre ynskjer å forsake. Balkongar og fin utsikt samt romsleg og stor leilighet blir høgt prioritert (Ruud et al., 2013, p. 10).

Eit anna poeng er at dei eldre ofte etter kvart har fått eit hus med stort etterslep på vedlikehaldet og dei oppgåvene ein ofte gjorde sjølv før blir meir krevjande å få gjennomført. Då må dei ta eit val om dei skal ta kostnadane på å koma à jour med vedlikehaldet på sin usentrale eksisterande einebustad eller heller bruke desse pengane og investere i ein sentrumsnær leilighet (Ruud, 2014, p. 58).

#### **2.3.2.6.2 Økonomien legg føringar**

Preferansar og ynskje er ikkje nødvendigvis einstyddande med at ein har moglegheit. Det er avgjerande å ha naudsynt finansiering for å legge til rette for kjøp av ny bustad. Ofte er verdien til ein eldre usentral einebustad som i tillegg kanskje har større oppussingsbehov, relativt låg. Då blir salsprisen ofte langt under det det kostar å kjøpe ein ny sentral leilighet (ibid.).

Ein kan like fullt koma seg rundt dette ved at ein til dømes vel å ikkje kjøpe, men ein sel einebustaden og brukar pengane på å leige ein leilighet og bruke resten av pengane på fritid og forbruk. Ein ser at dei eldre no, meir enn tidlegare, tenker litt meir på seg sjølve og bruke opp pengane ein har lagt seg opp framfor å spare dette til seinare generasjonar som skal arve (Ruud et al., 2013, p. 90). Ein kan slik sett sei at ein har fått ein trend mot eit meir hedonistisk samfunn. Ein kan også selge eksisterande einebustad og i tillegg ta opp lån for å få råd til ny bustad. Som eit intervjuobjekt sa i NIBR rapporten: «*Om det er banken som eier leiligheten når vi dør spiller ingen rolle for oss*» (Ruud, 2014, p. 58).

### **2.3.2.6.3 Bufast er vanlegaste strategi**

Då står ein igjen med dei som vel å bli buande så lenge som råd så lenge ein held seg frisk og helse og kropp ikkje set ein stoppar for det. I følge NIBR rapporten har ein ofte då forventningar om at kommunalt helsevesen skal kunne følge dei opp etter behov med sine heimetenester. Det er også fleire som blir buande av di dei ventar på at den rette leiligheten skal dukke opp. Dei har ofte inngåande kjennskap til den lokale bustadmarknaden og er særvis bevisste på kva dei ynskjer. Dei er oppdaterte på nye bustadprosjekt og framtidige planar og er klare til å ta steget om og når tilhøva ligg til rette (ibid.).

Samla sett viser det seg fortsatt at fleirtalet av dei eldre ynskjer å bli buande så lenge som råd i eksisterande bustad og at det er ei generell motvilje mot å flytte på seg, også kjent som «*aging in place*» (Ytrehus & Fyhn, 2006, p. 61). Undersøking får rapporten til Ruud m.fl. slår fast at det er ein låg flyttefrekvens for aldersgruppene 50-80 år (Ruud et al., 2013, p. 10). Denne tendensen blir også stadfesta i ei svensk undersøking (Magnusson, 2012, p. 15).

Etter kvart som ein blir eldre og ufør endrar dette seg noko, men det kan virke som dei fleste stundom ikkje let seg flytte. Ei undersøking utført av Breivik og Smidt konkluderte med at kun kvar tredje ynskjer å flytte sjølv om dei etter kvart blei ganske skrøpelege. Dette var trass i at behovet for hjelp auka betrakteleg, mens fire av ti kunne tenke seg eit alternativ med tilrettelagt bustad. På grunnlag av dette kan det difor sjå ut som at dei unge eldre er meir villige til å flytte på seg enn dei eldre eldre (Breivik et al., 2005, p. 17).

### **2.3.2.6.4 60 + generasjonen vil ha i påse og sekk**

Ruud slår fast at 60+ generasjonen ynskjer å få innfridd alle ynskja samstundes. Dei vil ha tilnærma same utsikt som tidlegare, romsleg leilighet med balkong og både uteplass og garasje. Dei vil ikkje gje avkall på romsleg bustad og ynskjer dette også for ein ny leilighet (ibid.:86). Fleste av dei eldre i dagens Noreg bur i romslege småhus med god standard. (Ruud mfl.. 2013:10). Dette ser ein også går igjen i distrikta. Kort oppsummert vil dei ha ein bustad der dei kan vidareføra det livet dei lever i dag (Ruud, 2014, p. 57)

På mindre stader er dette absolutt gjennomførbart og fleire ynskjer også, i følge NIBR rapporten, å gjera seg meir uavhengig av bilen noko som let seg gjera om ein bur i sentrum (ibid.).

Barlindhaug har også ein rapport med eit godt poeng som viser at det er stor skilnad på det å ynskje seg noko og det og faktisk ta steget (Barlindhaug, 2003, p. 19). Men det vert uansett stadfesta i Onsagers rapport at ein ser ein stadig sterkare trend mot sentralisering og urbanisering (Onsager, 2012, p. 23). I dag er det større andel av befolkninga som har vekt opp i leilighetar i byane og det er difor nærliggande å tru at denne trenden også vil auke framover og gjera seg endå meir gjeldande blant 60+ generasjonen. I intervjuet i Ruuds rapport om bustadpreferansar i distrikta har det vore liten interesse rundt bufelleskap eller ulike kombinasjonar av fellesrom for sosialt samvær etc. og fokuset har vore på steget frå ein bustad til leilighet (Ruud, 2014, p. 60). Det blir også bekrefta i rapporten til Ytrehus og Fyhn at det ikkje er særleg interesse for kollektive løysingar (Ytrehus & Fyhn, 2006, pp. 9, 116).

Avslutningsvis hevdar rapporten til Ruud at det difor til stor del vil vera prisen på bustaden som vil vera avgjerande for om dei eldre vil flytte til ein bustad som passar dei



betre eller må bli buande i ein mindre optimal bustad avdi dei ikkje har noko val. Dette blir særskilt vanskeleg for eldre einslege (Ruud, 2014, p. 116).

### 2.3.3 Prioriteringar mellom stad, nærmiljø og bustad

Det er ulike årsaker til at ein vel å flytte og motiva for å flytte og kva som er viktigast har endra seg dei siste tiåra. Det var ei flyttemotivundersøking i 1972 og då var det arbeid som var viktigaste pådrivaren. Dette har derimot endra seg og no er det familieårsakar som er ein av dei viktigaste grunnen til at folk vel å flytte. Men den aller største skilnaden er likevel verdien av stad og bumiljø. Kva konkrete kvalitetar ved staden som avgjer er avhengig av både livssituasjon og livsfase (Lie & Aure, 2014, p. IV).

#### 2.3.3.1 Viktigheten av staden

Spør ein eigedomsmeklarar kva faktorar som er viktigast for å avgjera kor attraktiv ein leilighet er får ein fort til svar beliggenhet beliggenhet beliggenhet (Forbrukerrådet, 2019). Det er ikkje heilt utan grunn beliggenheten har slikt eit stort fokus. Men kva som ein vektlegg må utbroderast nærare for at det skal gje meining. NIBR meiner i sin rapport dei grunnleggande dimensjonane er:

- Beliggenhet
- Sentralitet
- Variert arbeidsmarknad
- Gode offentlege helse-, teneste-, og velferdstilbod
- Gode kommunikasjonar og offentleg transport
- Kultur- og opplevingstilbod
- Gode omgivelseskvalitetar
- Bygningsmessige kvalitetar

Av casekommunane i rapporten peikar naturen seg ut som ein av dei viktigaste faktorane ved staden og dette er eit generelt tilbakevendande trekk. Ein vektlegg ulike sider ved naturen. Tidlegare var det vanlegare å livnære seg av naturen og dyrke mark og beite med buskap. Rekreasjon har alltid vore sentralt men det som har kome meire dei seinare åra er å bruke naturen som hobby. Dette er spesielt viktig for dei unge tilbakeflytterane som også sett stor pris på utsikt og naturskjønne omgjevnader. Også hjå den gruppe arbeidsinnvandrarar som er langsiktige og kjem for å bli, er naturen ein viktig dimensjon for val av stad (Ruud, 2014, p. 63)

Naturen er noko ein kan velgje å nytte seg av og som er tilgjengeleg frå dei fleste stader og også jobbdimensjonen er noko som ikkje nødvendigvis er direkte knytt til bustaden. Dette vart stadfesta av informantane i NIBR rapporten. Men det som var minst like viktig var det sosiale og menneska i kring der ein busette seg. For mange som flyttar tilbake var ein viktig medverkande faktor at ein også kunne verta gjenforeina med andre barndomsvenner og familie og dette gjorde det også lettare å koma raskt i gang med sosialiseringprosessen når ein flytta heim att (ibid.).

Denne dimensjonen beskriv ein grad av tilhørighet som vidare kan bli delt inn i funksjonell og emosjonell tilhørighet (Cliff Hand Paul, 2004, p. 5). Ein ser også ein skilnad på type tilhørighet mellom tilflyttarane og dei som opphaveleg er frå staden. Emosjonell tilhørighet går på symbolske band og relasjonar mellom menneske og stader. For tilbakeflyttaren kjem tilhørigheten i form av tilknytning til omgjevnadene, natur og landskap der dei har vakse opp samt banda til familie og vener og det er dette som gjev dei ei kjensle av å kjenne seg heime.

I følge NIBR-rapporten har ikkje tilflyttarane tilsvarande form for tilhørighet til staden sjølv om det kan utvikle seg tilknytning over tid. Derimot har dei ein funksjonell eller instrumentell tilknytning, som går ut på at staden eller naturen tilbyr ulike moglegheiter som dekker eit behov. Eksempel på slik funksjonell tilknytning er ein bestemt type jobb. Då kan ein få same typen jobb i ein annan kommune i motsetning til den emosjonelle tilknyttingen som ikkje er overførbar på same vis (Ruud, 2014, p. 65).

Det kan også tyde på at det er skilnad mellom tilbakeflyttarar og innflyttarar når det gjeld kvar dei vel å busette seg innanfor same kommune. Ein rapport av Vestby og Sørli på ulike preferansar hjå tilflyttarar og innflyttarar i bustadområdet i utkanten av småbyar har undersøkt dette. Det kan tyde på at tilbakeflyttarane i større grad lar seg påverke av kjenslemessige dimensjonar tilknytt ein stad som eksempelvis lokal historie, tidlegare erfaringar og oppfatningar tilknytt landskap, natur eller det sosiale. Tilflyttarane derimot er meir pragmatiske og funksjonelle i si tilnærming og lar seg ikkje påverke i like stor grad av det kjenslemessige (ibid, p. 61).

### **2.3.3.2 Bumiljøet**

I ein rapport frå Fylkesmannen i Oslo og Akershus vert bumiljø definert som den næraste fysiske, funksjonelle og sosiale ramma om dagleglivet sentrert rundt bustaden (Norge Fylkesmannen i Oslo og, 2016, p. 10). I følge Ruuds NIBR-rapport kan det omfatte eit fysisk avgrensa rom eller ein veg med busetting eller samhandling og fysisk kontakt med naboar. Rapporten seier også at når ein fyrst har bestemt seg for kva område eller stad ein vil bu så er val av bumiljø og nabolag avgjerande for den endelege plasseringa. Som tidlegare nemnt vil dette då bli påverka av fysiske eigenskapar ved plasseringa som nærleik til naturen eller sentrumsnære funksjonar men det avgjerande visar seg likevel og vera korleis det sosiale miljøet harmonerer med kva livsfase ein er i (Ruud, 2014, p. 67).

#### **2.3.3.2.1 Unge bornefamiliar og homogent nabolag**

For unge bornefamiliar er det viktig med likesinna og andre familiar i same livsfase. Då får borna andre born og leike med og foreldre kan også samarbeide og hjelpe kvarandre med samkøyring av born på fritidsaktivitetar og liknande. Det er også verdifullt med nærleik til barnehage, skule og fritidsaktivitetar (ibid.).

#### **2.3.3.2.2 Unge eldre og viktigheten av bumiljøet**

Blant dei unge eldre er også bumiljøet viktig. Rapporten til NIBR stadfestar at sjølv om dei set pris på variert bumiljø er det mykje tryggleik og sosiale fordelar med eit nabolag med same aldersgruppe. Dei har like interesser og kan halde kvarandre med selskap på lik linje med fleire born i same nabolag. I tillegg har dei omsorg for kvarandre og passar på og hjelper kvarandre dersom noko uforutsett skulle skje (ibid.).

#### **2.3.3.2.3 Arbeidsinnvandrarane nyttar nabolaget til integrering**

Hjå arbeidsinnvandrarane er gode naboar svært avgjerande for trivselen. I følge NIBR rapporten hjelper dei kvarandre med alt frå daglege utfordringar og gjeremål, som å sitte barnevakt for kvarandre, til dugnadsarbeid. Slik blir dette også ein avgjerande suksessfaktor i vellukka integreringsarbeid og at ein får ein god tilknytning til staden (ibid.)

Konklusjonen for alle desse gruppene er difor at det viktigaste for trivselen og val av område er nærleik til folk i same livsfase og livssituasjon og med same interesser og dette bekreftar Vestby i ein rapport om utvikling av Søndre Nordstrand (Ruud, Vestby, & Deltakelse og medvirkning på Søndre Nordstrand. Oslo, 2011, p. 79)

Ein veldig interessant observasjon som vert stadfesta av Ruud er ulikhetar i samanhengen mellom graden av fellesskap i høve til nabolagets homogenitet mellom urbane og rurale område. I urbane område er nabolaget meir blanda og heterogent samansett, folk har mindre til felles og resultatet blir mindre samhandling. I distrikta derimot har ein ein omvendt tendens med likare og meir homogene nabolag som igjen gjev auka samhandling som i sin tur gjev auka trivsel (Ruud & Utviklingsprogrammet for flerkulturelle, 2001, p. 11)

### **2.3.3.3 Kor viktig er sjølve bustaden?**

Me har no sett at bumiljøet og staden er sentral i beslutningsprosessen for val av bustad. Det me skal sjå nærare på no er kor viktig kvalitetane ved sjølve bustaden er i denne prosessen. Rapporten til NIBR viser at det ikkje nødvendigvis er sjølve bustaden som er avgjerande men kvalitetane ved staden. Unntaket er dei som arva rein bustad eller gard. Ein kan sjå bustadvalet ut i frå ein hierarkisk struktur. Fyrst bestemmer ein seg for å flytte til sjølve staden, eksempelvis Vinje kommune. Deretter vurderer ein ulike bumiljø og område og til slutt bestemmer ein seg for sjølve bustaden (Ruud, 2014, p. 69).

I casekommunar i NIBR-rapporten om bustadpreferansar som er av generell karakter, er det hovudsakleg einebustader som dominerer og denne bustadmassa er til stor grad eldre. Og sidan det ikkje finst noko andre alternativ har ein ikkje noko val og det er difor det er dette som blir etterspurt av tilflyttarar, tilbakeflyttarar og dei som flyttar innanfor same kommunen. Det er få private leilighetar tilgjengelege og det er lite moglegheiter for leige og det lille som er til utleige er ofte til høge prisar. Dette gjere det vanskeleg for dei som vil bu ein stad midlertidig eller er i ein etableringsfase (ibid., p 70).

Men for desse casekommunane vert det også bygd og det er planar om å bygge fleire sentrumsnære leilighetar framover. Ein antek at eit større utval vil endre bustadpreferansane til nokre av gruppene på sikt (ibid.).

Ei av grunnane til at problemstillingar rundt bustad ikkje har vorte prioritert høgt nok i casekommunane meiner ein heng saman med at ein til no har hatt relativt velfungerande bustadmarknader som har dekt etterspurnaden på ein god måte. Ein har også i stor grad meint at bustadutvikling er ei privat sak og dette samsvarar med bustadpolitikk på området (*Om boligpolitikken*, 2004, p. 6). (Nygaard et al., 2010)

Casekommunane i rapporten er altså dominert av einebustader og lite moglegheiter for utleige samstundes som det vert bygd for få små mindre bustadeiningar. Dette vert også stadfesta i rapporten til Nygård (Nygaard et al., 2010, p. 54). Nygård viser at dette er ei stor utfordring i mange distriktskommunar og ein har problem å skaffe nok bustader til tilflyttarar. I tillegg påpeikar ho utfordringa med ei veldig skeivt fordelt bustadmasse med alt for mange einebustader i høve til andre typer bustader og andelen er så høg som 85% i fire av ti kommunar. Ungdom og unge vaksne ynskjer ofte mindre rimelegare leilighetar som dei anten kan eige eller leige (Ruud, 2014, p. 70). Studiet til Skogheim mfl. stadfestar også at det er mangel på sentrumsnære bustader til unge, unge vaksne og eldre (Skogheim et al., 2011, p. 63).

Når det gjeld behovet til unge, unge vaksne og arbeidsinnvandrarar i NIBR-rapporten om bustadpreferansar, vert det hevda at desse ofte er nedprioriterte i kommunanes bustadpolitisk handlingsplanar og heller ikkje vert fanga opp av private aktørar (Ruud, 2014, p. 71).

Det vert hevda at så mykje som ¼ av all flytting på landsbasis er knytt til at ein har for liten bustad og i eit livsløpsperspektiv flyttar ein frå mindre til større bustader og

omvendt. For at dette reknestykket skal gå opp må ein frigjera større bustader. Dette kan ein gjera ved å bygge fleire sentrumsnære bustader som både vil auke aktiviteten og fortettinga sentralt som også vært utpekt som positive miljø- og klimatiltak (ibid.).

Segmenta har utført ei undersøking på vegne av Husbanken, som viser ein trend mot at folk er veldig bundne av staden sin. Det viser seg at dei som ynskjer å flytte ynskjer ny bustad innanfor ein radius på 10 km frå der dei bur i dag. Over halvparten av dei spurte ynskjer ikkje å flytte langt unna eksisterande bustad og mange bur i nærleiken av der dei har vakse opp og dette kjenner ein att i preferansane som er lokalt orienterte (Ruud, 2009, p. 12).

#### **2.3.3.4 Preferansar for det urbane vs det rurale**

Ein har sett ein trend i seinare tid der dei urbane kvalitetane har blitt ein alt tydelegare attraktivitetsdimensjon og gjerne i kombinasjon med rurale kvalitetar.

Berg og Lysgård har ein studie som ser nærare på korleis byar og bygder har vorte meir like kvarandre. Tidlegare tenkte ein ofte på bygder som typiske stader for landbruk og produksjon og tradisjonelt sett ein større kontrast til byane. Men i den seinare tid har bygdene blitt meir heterogene med omsyn til levesett, befolkning og næringsliv og liknar meir og meir på det som kun representerte byane. Korleis ein definerer kva som er urbant og kva som er ruralt er dynamisk og endrar seg over tid med tanke på folks konnotasjonar. Men det finns heilt klart eit geografisk element der byar vert kategorisert med høgare folketettleik og samla sosial aktivitet og intensitet i motsetning til livet på bygda som vert kjenneteikna av det motsette. Ein har også tradisjonelt sett til ein viss grad sett på byane som meir moderne og bygda som meir kjedeleg og traust. På den andre sida har ein oppfatningar av byane som stressande, forureina, masete og lite sosial kontakt mellom naboar mens ein har dei landlege og idylliske bygdene med sin flotte natur og meir avslappa levesett (Berg & Lysgård, 2004)

I følgje rapporten til Ruud er typiske kjenneteikn på det urbane eit rikt kaféliv, forretningar, handelssentrum og eit rikt kulturliv. Ulike kulturtilbod og kafear fungerer som sosiale møteplassar der ein kan etablere nye nettverk og bli kjent med nye personar og pleie eksisterande venskap (Ruud, 2014, p. 72). Men rapporten hevdar også at mykje av det som kjenneteiknar det urbane er arenaer der ein kan vera anonym blant ukjente og dette er vanskeleg å få til på landsbygda der «alle kjenner alle» (ibid.).

For casekommunane i Ruuds rapport ynskte mange av tilbakeflyttarane seg til rurale områder i håp om å finne tilbake til dei landlege barnevennlege omgjevnadene med tette og trygge band til familie og vener i kontrast til bylivets stress og mas. Men det er ikkje dermed sagt at dei ikkje ynskjer seg dei urbane kvalitetane samstundes. Dei ynskjer å ha begge livsstilane og moglegheiten til å velje og velje bort i høve til kva som passar dei og kva dei måtte ynskje (ibid, p. 74).

Vidare har me urbanitet i høve til 60+ generasjonen. Dei har erfaringar med både det urbane og det rurale og ynskjer å flytte til meir sentrumsnære leiligheter med kort veg til alle tilbod slik som i byane samstundes som dei vil halde fast på det meir tradisjonelle. Slik sett kan ein sei at den nye sentrumsnære leiligheten er ei buform og eit resultat av den nye doble erfaringa i kontrast til den meir tradisjonelle einbustaden. Ein får både i pose og sekk med rurale kvalitetar med fin utsikt og nærheit til naturen smstundes som ein har det sentrale og urbane tilbod i umiddelbar nærheit. Auka tettleik av eldre i sentrumsnære leiligheter vil også vera fordelaktig for det kommunale helsevesenet som vil kunne yte sine tenester på ein meir effektiv måte (ibid.).

## 2.4 Bustadpolitikk

### 2.4.1 Konsekvensar for bustadtilbodet

Politisk freistar ein å legge til rette for ein velfungerande marknad og i 2012 kom bustadmeldinga Byggje – bu- leve. Her fokuserer ein på enkle og langsiktige krav frå styresmaktene i tillegg til effektiv handsaming av plan- og byggesaker og gode rammevilkår for finansiering og balanserte krav til kvalitet. Alt dette er positive tiltak som bidreg til å senke terskelen og stimulere til gjennomføring av fleire bustadprosjekt som i sin tur aukar sjansen for at me får ein betre bustadmarknad (*Byggje-bu-leve : Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar*, 2013, p. 8)

### 2.4.2 Vekst i distrikta

God distriktspolitikk er også god bypolitikk. Dersom ein legg til rette for godt bustadtilbod i distrikta vert dette meir attraktivt, aukar tilflyttinga og ein får mindre press på byane. Etter ein periode med nedgang i folketalet peikar igjen økonomien oppover i mange kommunar. Vanlegvis ser ein auka aktivitet i bustadmarknaden som ein direkte konsekvens av auka tilflytting. Men i fleire distriktskommunar, inkl. Vinje som ein seinare skal sjå frå djubdeintervjua, er det likevel vanskeleg å finne gode bustader til tilflyttarar. Bustadmarknaden fungerer ikkje som ynskjeleg og det kan vera mange årsaker til dette. Uansett årsak vil dette vidare gå utover det lokale næringslivet og kommunane som treng ny arbeidskraft og mangelen på dette hindrar vekst og utvikling i distriktskommunane (ibid, p. 11).

Som nemnt tidlegare har nær halvparten av norske kommunar små, usikre eller stagnerande bustadmarknader og brorparten av desse er distriktskommunar. Tre kjenneteikn på desse marknadene er:

1. Få tilgjengelege bustader
2. Manglande variasjon i bustadtyper
3. Låg aktivitet i bustadbygginga  
(ibid, p. 64)

Ser ein på årsakene til kva som har resultert i denne utviklinga har ein i følgje stortingsmeldinga funne følgjande hovudgrunnar:

1. Ein ynskjer at sal av eksisterande bustad skal vera ei lønnsam affære mens ein saknar trua på at dette faktisk vil skje. Låg prisvekst og låge bustadprisar medfører at nye lån til finansiering av ny bustad vert mindre attraktivt. Og sjølv om ein kanskje har ynskje og lyst om å ta opp nye lån kan det vera banken som seier nei. Dette kan hindra den normale auken ein får i bustadmarknaden som følgje av auka etterspurnad etter arbeidskraft.
2. Får ein brå samfunnsendingar kan det vera vanskeleg å tilpasse mindre bustadmarknader. Sjølv om dette kan ta seg opp over tid kan det ha ei negativ innverknad som gjere det vanskeleg å tiltrekke seg den ynskta arbeidskrafta som auka næringsaktivitet krev.
3. Ein får mange tomme bustader som følgje av at tidlegare heilårsbustader no vert nytta som fritidsbustader og slik sett ikkje vert tilgjengeleg for sal eller utleige. Elles er mange bustader ikkje interessante grunna feil beliggenhet, feil type eller dårleg standard. I dei aktuelle kommunane er til dømes 37% av bustadene fritidsbustader mens 19% av bustadene står tomme.
4. Kommunale bustader kan også vera eit stort hinder. Kommunen har ofte stor andel bustader som vert utleigd til langt under marknadspris. Dette gjev dårleg

grunnlag til å vedlikehalde desse bustadene i seg sjølve. I tillegg vært det svært vanskeleg for private aktørar å konkurrere med subsidiera utleigeprisar. Det er også lite ynskjeleg for nokon som bur i ein bustad med subsidiera leige og sei frå seg denne og flytte over til ein ny dyrare bustad i privat regi til marknadsleige som då ligg høgare (ibid.)

### 2.4.3 Buplikta sitt formål og omfang

Konsesjonslova seier at alle bebygde eigedommar med areal over 25 da dyrka mark eller 100 da totalt er underlagt konsesjonsplikt (Lovdata, 2019). Når kommunen set konsesjonsgrensa til «0» tyder dette at kommunen set lova til sides og at all omsetting av bustader vert konsesjonspliktig. Fritidsbustader som er bygd som fritidsbustad vert ikkje fanga opp av vedtaket. Har ein derimot ein bustad som har vorte nytta som fritidsbustad over fleire år som så skal seljast, vil konsesjonsplikta då dukke opp igjen. Slik sett vil dette begrense marknaden for seljar vesentleg sidan dei i praksis kun kan selge til fastbuande og at dette vidare vil kunne redusere marknadsprisen betrakteleg (Svendsen, 2013, p. 4).

Tidlegare var det også eit «slektskapsunntak» som sa at ein slepp unna konsesjonsplikta dersom bustaden vert overdratt til neste generasjon, men dette unntaket er no også blitt opp til kommunen å vurdere (ibid.).

I 2013 var det 64 kommunar med konsesjonsplikt. Normann Aanesland, professor i landbruksøkonomi har studert dette temaet over fleire år og skrivi mange artiklar på området. Han stadfester at det kun er tre land innafor EU som praktiserer buplikt og dette er Polen, Østerrike og Danmark. Som EØS medlem forpliktar Noreg å følge EUs regelverk og Aanesland meiner slik sett at vårt regelverk ikkje er i samsvar med EU-lovverket på dette området (Labugt, Holm, & Aanesland, 2004)

Men det viktigaste er kva effekt ein har sett av konsesjonsplikta. Aanesland hevdar at konsesjonsplikta kategorisk ikkje har innfridd forventningane til reguleringsmyndighetane. Ei undersøking Aanesland utførte som samanlikna 59 konsesjonskommunar med 279 samanliknbare kommunar utan buplikt, synte at resultatet av buplikta ikkje hadde medført auka busetting. Snarare tvert i mot så hadde busettinga gått ned sjølv om skilnadene hadde vore ganske marginale .

Arealplanleggar Håvard Skaaden skriv i ein artikkel om kven som kan få fritak i dei kommunane som opnar for det. Nokre kommunar opnar for fritak ved å definere bestemte område i kommuneplanen. Alternativt kan ein opne for fritak dersom bustaden er i tilstrekkeleg dårleg stand som nemnt tidlegare. Tilstanden som begrunning for fritak er derimot langt vanskelegare å definere og ein vil også kunne få uheldige verknader sidan det ironisk nok kan bli fordelaktig for eigar å la bustaden forfalle, for at dette vil medføre fritak, som igjen vil kunne mangedoble verdien (Håvard Skaaden, 2013, p. 8).

På den andre sida er det betydelege utfordringar ved å oppheve buplikta og Skaaden argumenterer for at det kan vera løysinga for nokre kommunar men ikkje alle. Vinje er ein kommune der han frårår å fjerne konsesjonsplikta. Årsaka er kombinasjonen av høge prisar på fritidsbustader jamført med svak eller ingen folketalsvekst. Då vil ein kunne få ei betydeleg auke i prisane på dei vanlege heilårsbustadene som vil hindre nye potensielle innflyttarar til å etablere seg i kommunen og at fleire vel å flytte ut. Bustadene vil då konkurrere på lik linje med hyttene og det vil også kunne auke prisane

på dei sentrumsnære bustadene slik at vinninga går opp i spinninga for dei som no får betre betalt for sin forfalne usentrale einebustad (ibid.).

Det vil også verta meir problematisk for byråkratar og gjennomføre god arealplanlegging sidan plassering av eksempelvis barnehagar og andre tenester og lokal logistikk og samferdsel tidelgare kun hadde heilårsbustader å ta omsyn til. Dersom ein opphevar konsesjonsplikta risikerer ein at ein legg ein barnehage eller skule inntil eit stort bustadfelt som endar opp som hyttefelt og det vært meir vilkårleg korleis bustadene vil verta nytta einebustad (ibid.).

I ein artikkel frå landbruksdirektoratet vert det stadfesta at det ved årsskiftet 2017/ 2018 kun var 49 kommunar igjen med konsesjonsplikt så talet har blitt redusert frå 64 i 2013. Som ein ser av oversikten er det Telemark og Oppland som toppar fylka med mest buplikt i kommunen grunna mange kommunar med attraktive fritidsmarknader i fjellet eller ved kysten (Landbruksdirektoratet, 2019).

<b>Fylke</b>	<b>Talet kommunar med buplikt / nedsett konsesjonsgrense</b>
Telemark	9
Oppland	8
Buskerud	6
Aust-Agder	4
Vest-Agder	4

**Tabell 1: Kommunar med buplikt pr fylke**

I 2017 var det to kommunar som oppheva buplikta og det var Namsskogan og Åseral kommune. Felles for dei to kommunane var at dei ikkje lenger ønska konsesjonsplikt som eit verkemiddel for at eigedommar som bør bli nytta til heilårsbustader vart nytta til fritidsbustader. Namsskogan kommune grunngjorde sin søknad med at dei ønska å legge til rette for nybygging og anser dette som eit tiltak som aukar både omsetningstaksten og prisane på bustader.

Åseral hadde på si side buplikt for bustadfelt for å hindre at kommunalt subsidierte og tilrettelagt tomter vart nytta som fritidsbustader (Landbruksdirektoratet, 2019).





## 3 Metode

---

### 3.1 Problemstillinga som rammeverk

Rammeverket til oppgåva tar utgangspunkt i ei konkret hovudproblemstilling som er forklart i innleiingskapittelet. Denne problemstillinga er vidare dela opp i eit knippe forskingsspørsmål som er naudsynte for å få nok innsikt til å besvare oppgåva.

For å få forskingsspørsmåla over i eit meir praktisk handterbart format er det nytta ein hypotesestruktur der det er satt opp nokre hypotesar til nokre av forskingsspørsmåla.

### 3.2 Val av case som hovudmetode

Formålet med oppgåva er å belyse og forhåpentlegvis gje ny innsikt for å betre ei lokal samfunnsutfordring på ein liten tettstad. Mykje av tematikken er generelt omdiskutert og kjent, men tilnærminga i denne problemstillinga er likevel relativ snever og har aldri vore forska konkret på med dette fokuset så vidt underteikna veit.

Me har eit studieobjekt, som er ein lokal bustadmarknad, med mange kjelder der me har behov for innsikt for å kunne forklare og skildre kva som skjer. Eit naturleg metodeval vil difor vera casestudie som alltid er avhengig av tid og stad som i dette tilfellet er dagens bustadmarknad i Vinje kommune.

I utgangspunktet skal ikkje casestudiar vera representative eller generaliserbare (Olsson, 2011, p. 44), men det er like fult ønskeleg at oppgåva kan gje innsikt som kan vera eit positivt bidrag til andre tilsvarande tettstader i distrikts Noreg.

### 3.3 Litteratursøk og djubdeintervju som delmetodar

Caseoppgåve er ein form for metode som nyttar fleire ulike typar informasjon og det er vanlig å kombinere ulike metodar for informasjonsinnhentinga.

Eg vil også nytte fleire ulike metodar i mi oppgåve og eit avgjerande overordna moment er at ein på ein tilstrekkeleg måte klarer å kompensere for det faktum at caseoppgåva er snever med til tider svært begrensa tilgang på informasjon spesielt av kvantitativ art.

Det er i hovudsak tre metodar som vert nytta og desse er litteratursøk, analyse og intervju som vert forklart nærare.

#### 3.3.1 Litteratursøk for å ta utgangspunkt i eksiterande forskning

For å gjera seg godt kjent med tematikken og eksisterande forskning på området i lys av problemstillinga, er det naturleg å starte med eit litteratursøk på område.

Litteratursøket kan grovt inndelast i følgjande hovudområde:

1. Marknadsteori
2. Bustadmarknader i distriktskommunar
3. Tilbod og etterspurnad i små bustadmarknader
4. Bustadpolitikk

##### 3.3.1.1 Kjelder som er nytta

Kjeldene som er nytta er både ressursar tilknytt NTNU og som ein har fått tilgang til via NTNU samt øvrige søk i allment tilgjengeleg kjelder på internett og offentlege portalar og nettsider.

Eksempel er:

- Oria: Søketeeneste til NTNU Universitetsbiblioteket
- Google Scholar: Søkemotor for akademisk litteratur
- Google: Søketeeneste

### **3.3.1.2 Søkemetodar som er nytta**

Etter kvart som ein kjem inn i søkeprosessen ser ein kva søkeord som gjev mest relevante og gode funn og her var det ei god lærekurve og stor skilnad i høve til kvar ein starta og kva ein endte opp med.

Eksempel på søkeord er:

- Klassisk marknadsteori
- Bustadmarknader i distrikta
- Marknadssegmentering
- Demografisk utvikling
- Bustadpreferansar

### **3.3.1.3 Analyse og statistisk talgrunnlag**

Litteratursøket ga god innsikt i kva parametrar og dimensjonar det var naturleg å søke vidare på for å falsifisere eller bekrefte hypotesane knytt til forskingsspørsmåla. Det var i hovudsak to hovudkjelder som vart nytta for å innhente talgrunnlaget til den kvantitative analysen.

#### **3.3.1.3.1 Statistisk Sentralbyrå**

Generelt skulle det vera mogleg og i hovudsak nytta Statistisk Sentralbyrås databasar. I praksis synt det seg diverre at dette talgrunnlaget var sær s mangelfullt på mange områder. Mykje gav rett og slett ikkje meining eksempelvis innafor type bustadprosjekt og antall leilighetar der underteikna sjølv har god oversikt på kva som stemmer og ikkje stemmer.

Det er begrensa kva kjelder som er tilgjengeleg men det var naudsynt å komplettere og styrke den kvantitative delen av analysen for å få eit truverdig talgrunnlag og utgangspunkt for analysen.

#### **3.3.1.3.2 eiendomsverdi.no**

Eg kontakta difor eiendomsverdi.no for å komplettere talgrunnlaget. Dei samlar og strukturerer data om den norske eigedomsmarknaden. Sidan det skulle skrivast master om eit relevant tema dei såg nytten av å belyse, gav dei underteikna tidsgrrensa tilgang til heile databasen. Dette innebar full oversikt over samtlige eigedomstransaksjonar i kommunen langt tilbake til 1990-talet. Også her var det mangelfulle data og ein del feil men sidan totalt antall omsette bustader var begrensa var det ei handterbar datamengd og arbeide vidare med.

Eksempel på dimensjonar i den kvantitative analysen er:

- Utvikling totalomsetning
- Utvikling type bustadtyper
- Omsetning per område og utvikling
- Bustadtyper og utvikling
- Prisutvikling pr bustadtype og lokasjon

### 3.3.2 Djubdeintervju for å komplettere analysen

Sidan det til tider er begrensa talmaterial og datakvalitet, er det eit ekstra behov for å kunne underbygge resultatane på ein truverdig måte. For å kvalitetssikre caset som i hovudsak er kvantitative analyser, vil det difor bli utført ein del djubdeintervju av dei ulike aktørane som har ei rolle i bustadmarknaden. Det er dei lokale informantane som er dei faktiske marknadsaktørane oppgåva omhandlar. Difor vil førstehandsinformasjon om kva tankar og vurderingar dei har gjort seg kunne gje verdifull innsikt. Det vil vera veldig interessant og sjå i kva grad dei ulike utgangspunkta dei har, resulterer i divergerande oppfatningar eller om ein har ei eins oppfatning av marknaden. Her vil ein fyrst gjennomføre teori- og analysedelen for å opparbeide mest mogleg kunnskap og innsikt for å vidare maksimere utbytta av intervjuet. Likeins vert det viktig å sjå intervjuet opp mot både teoridelen og ikkje minst resultat frå analysefunn.

Formålet er å kvalitetssikre og få bekrefta eller avkrefta dei resultatane og funna ein har gjort i den teoretisk og analytiske delen av oppgåva. Dei vil også bidra til å styrke eller svekke hypotesane og gje førstehandskunnskap og innsikt på det som tidlegare kun har vore diskutert på det teoretiske planet.

#### 3.3.2.1 Fokus på bustadreisa framfor isolerte segment

Mykje av analyser og segmentering gjennomgått i litteratur og øvrige analyser generelt, tar utgangspunkt i eit augneblinksbilete av marknaden med tanke på kor mange som måtte vera i kvart segment til kva tid. Men det er ingen som kun tilhøyrer eit segment gjennom eit livsløp og ein vandrar heile tida frå det eine til det andre segmentet gjennom ulike livsfasar. Med dette som utgangspunkt og med erfaringar frå djubdeintervjuet, har verdien av å fokusere på sjølve bustadreisa for å få ein betre heilskapleg forståing vorte tydeleg. Dette går på korleis folk tenker og posisjonerer seg for framtidige val, korleis ein kan kjenne att mønster i ulike livsfasar over tid og ein går grundigare til verks på historikken bakover i tid og framtidsvisjonar framfor kun fokus på notid.

#### 3.3.2.2 Utval og seleksjonsprosessen

Når det gjeld utvalet av informantar er det primært viktig å få representert dei segmenta som utgjer brorparten av segmenta på etterspurnadssida for best mogleg forklaringsgrad. Tilsvarende er det naudsynt å dekke inn tilbodssida på ein god måte med både representantar for investor-, entreprenør- og utviklarsida. Lokal bustadpolitikk og kommunens strategi og tankar rundt tema er også viktig. Den er spesielt sentral av di kommunen er involvert i dei fleste prosessane som er avgjerande for utviklinga, statusen og behovet ein har i dag. Døme på dette er tilrettelegging av bustader for vanskelegstilte grupper, flyktingar og innvandrarar. Andre som søker seg til kommunen ser det også som naturleg å starte med å kontakte kommunen og det gjeld like mykje private som verksemdar som treng lokale og bustader til tilsette. Det vil difor vera naturleg å inkludere både representant frå administrasjonen- og næringskontoret i kommunen. Med dette utgangspunktet, har ein fått ein relativ komplett dekning av aktørar og roller i den lokale bustadmarknaden.

Utvalet ser då ut som følger:

- Tilbodssida:
  - Representant for entreprenør
  - Representant for utviklar
  - Representant for investor
  - Salssida privat
- Etterspurnadssida
  - Representant for unge eldre
  - Representant for eldre eldre og einslege
  - Representant for nyetablerte
  - Representant for familiar
- Offentleg frå Vinje kommune
  - Representant frå kommuneadministrasjon
  - Representant frå næringskontoret

### **3.3.2.3 Risiko og begrensningar ved utvalet**

Det er begrensa kor mange ein har kapasitet til å intervjuje i tillegg til kor mykje tid ein har til rådighet for sjølve gjennomføringa. Få informantar vil kunne medføre at noko av funna er vilkårlege i høve til respektive informants personlege erfaringar og det kan då diskuteras kor representativt dette er for resten av marknaden. Ein risikerer difor å ende opp med feil konklusjonar. For å prøve å motverke dette kan ein prøve å identifisere interessante moment tidleg og deretter stemme av desse med dei øvrige informantane for avdekke i kva grad momentet er overførbart til den øvrige marknaden.

Seinare i analysen under kapittel fire ser ein at vanskelegstilte utgjer ca. 20% av totalmarknaden så det er kun ein femtedel. Men på den andre sida er dette også ei av dei viktigaste gruppene, sidan oppgåva fokuserer på korleis ein kan få fleire til å få realisere sine bustaddraummar og dette er den gruppa der gapet truleg er størst. Ein kan likevel hevde at desse er bra representert, av di dei valde respondentane alle har tilhørt segment der dei ikkje har fått realisert bustaddraumen sin tidlegare i si bustadutvikling. Elles har kommunen god oversikt over dette segmentet som gjev ei god samanfating sidan ein uansett ikkje hadde hatt kapasitet til å intervjuje representantar frå alle grupper av vanskelegstilte.

Ein siste svakheit ved utvalet kan vera at underteikna kjenner alle intervjuobjekta frå tidlegare og at dette kan påverke responsen og gje potensielt systematiske feil. Til dømes om nokon meiner at leilighetar slettes ikkje er noko bra framtidig buform i Vinje, men dei vegrar seg mot å stadfeste dette av di dei veit underteikna er i gang med å utvikle eit leilighetsprosjekt. Når det er sagt er dette ein liten stad der alle kjenner alle så i praksis ville det vore særst vanskeleg å unngått. Fordelen er at dei gjerne vil stille opp og bidra når det er nokon du allereie har ein relasjon til.

### **3.3.2.4 Intervjuguide for å sikre konsistens, men rom for justering**

Det vert nytta ein intervjuguide for å sikre at intervjuja vert gjennomført som planlagt og at ein får inn den informasjonen ein ynskjer. Intervjuspørsmål vil ha ein generell del som er lik for alle intervjuobjekta og ein tilpassa del for å få mest mogleg innsikt frå det spesifikke området som nettopp dette intervjuobjektet representerer.

Dei ulike informantane har ulike kunnskapar om ulike område. Det vert difor lagt opp til at dei kunne fokusere på dei emna dei kan mest om, med naturlege oppfølgingsspørsmål framfor å ta alle gjennom same standardspørsmåla. Dersom ein informant skulle komma

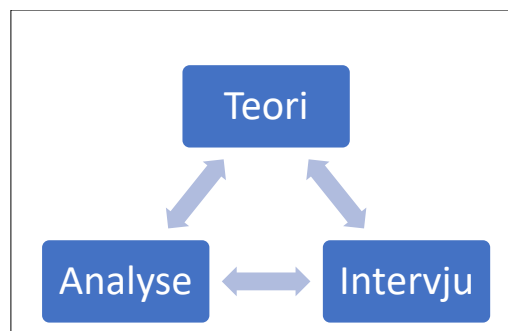
inn på eit tema som vil ha høg relevans for oppgåva men som ikkje tidlegare er tatt omsyn til, vil intervjuprosessen vera såpass fleksibel at ein også pratar seg gjennom dette temaet. Intervjuguiden ligg som vedlegg til oppgåva.

Eit anna viktig poeng er kor viktig det er å sjå på informantens bustadprosess over tid, framfor kun det segmentet dei høyrer til no og dei preferansane dei har no. Då får ein ei heilt anna innsikt og forståing sett opp mot ulike livsfasar og behov. Det er dette som seinare i intervjudelen vert kalla for bustadreise.

### 3.4 Triangulering for å kvalitetssikre resultat frå metodane

Rekkefølga på korleis dei tre metodane vert gjennomført, er difor viktig sidan dei ulike metodane er betre egna til bestemte fasar etter kvart som ein arbeidar seg djupare innover i oppgåva.

I tillegg vil kombinasjonen av metodane utfylle svakhetane til kvarandre og me får det ein kallar ei triangulering (Olsson, 2011, p. 43). På denne måten vil ein kunne få eit relativt robust beslutnings- og analysegrunnlag sjølv om utgangspunktet for kvar enkelt metode individuelt sett er noko avgrensa.



**Figur 3: Triangulering av nytta metodar**

### 3.5 Reliabilitet og validitet

Reliabiliteten i oppgåva ser på i kor stor grad konklusjonane er etterprøvbare og kor sannsynleg det er at ein hadde kome fram til dei same konklusjonane dersom ein hadde gjentatt studien (Olsson, 2011, p. 40). For at det skal gje mening og sjå på oppgåvas reliabilitet må ein sjå på dei respektive delmetodane. Sidan teorien og talgrunnlaget i dette høvet er gitt, er det sannsynleg at seinare analyser vil koma fram til same resultat. På sikt vil dette sjølvstøtt utvikle seg og ein vil få trendar i andre retningar.

Ser ein på validiteten derimot, er den mest aktuell å kommentere på analysedelen. Her er det ei rekke hypotesar og antakelsar ein tar i høve til korleis ein trur ein signifikant statistisk samanheng kan falsifisere eller bekrefte ei hypotese.

Ein kan sjå på til dømes observasjonane til snittpris pr/ kvm som eit histogram der ein ser at datasettet tenderar til å ikkje vera godt normalfordelt. Tsjebysjevs ulikhet eller teorem seier at dei fleste verdiane av variablane vil ligge i nærleiken av gjennomsnittet der «nærleiken» til gjennomsnittet er definert som standardavviket (Tsjebysjevs, 2015). I vårt datasett er observasjonane eller dei einskilde omsetningstala ulikt distribuert. Dette vil sei at standardavviket til normalfordelinga til desse observasjonane er relativt høgt og det er viktig å merke seg i høve til korleis ein nyttar snittverdien. Me har med andre ord stor varians eller variasjon i verdiane som tyder på at det er ikkje så mange

som blir omsett på den faktiske gjennomsnittsverdien men mykje som ligg både langt over og langt under. Dette kan på eine sida tyde på at datasettet har låg validitet eller er upresist dersom ein ønsker å nytte dette til å måle snittprisen. På den andre sida kan forklaringa vera at dersom ein delar inn dette vidare i to grupper med snittprisar for tettbygde og spredtbygde strøk, så aukar validiteten for kvar enkelt av gruppene. Dette ser me nærare på under analysedelen som viser at det er til dels betydelege prisforskjellar og slik sett kan vera ei forklaring på den store variansen.

### 3.6 Kvantitative og kvalitative metodar

Metodane kan også delast inn etter om dei er kvantitative eller kvalitative. Det er her nytta ein kombinasjon av begge to og det er relativt vanleg i ei caseoppgåve sidan dei utfyller kvarandre på ein god måte. Av kvalitative metodar har me litteraturstudiet og djubdeintervjua mens me på den andre sida har den kvantitative analysebiten

### 3.7 Styrkar og svakhetar

Oppgåvas metodiske styrke er nok kombinasjonen av dei valde metodane og korleis dei kompletterer og styrker kvarandre. Individuelt hadde ikkje nokon av metodane vore robuste nok til å gje ein god besvarelse på eigen hand.

Når det er sagt, er det ein annan klar svakheit som ligg i omfanget av talgrunnlaget. Her skulle ein gjerne både hatt fleire antall observasjonar å ta utgangspunkt i i tillegg til at kvaliteten på dei observasjonane som var registrert burde ha vore betre kvalitetssikra av dei respektive kjeldene eller uteléte.

Ein annan utfordring ved oppgåveskrivinga kan vera at underteikna jobbar og er svært engasjert i bustadmarknaden i Vinje til dagleg. Det kan medføre at ein vert litt forutinntatt å freiste og ubevisst trekke både analyser og intervjuobjekt i ulike retningar etter eiga overtyding. Det er difor viktig å vera bevisst på dette for å oppretthalde nøytraliteten i analysane og la intervjuobjekta utfalde seg fritt i ein open dialog. Etter gjennomførte analyser og intervju viste det seg at dette i praksis var uproblematisk.

## 4 Case -Vinje kommune

---

### 4.1 Kommunefakta

Vinje er Telemarks største kommune og vart oppretta i 1964 då ein slo saman Vinje og Rauland kommune. Kommunen er på heile 3.106 km<sup>2</sup> og to tredjedelar av dette ligg innafor Hardangervidda nasjonalpark sin Søndre del (leksikon, 2019b)

#### 4.1.1 Natur

Kommunen ligg i høgfjellet og er kjent for flott natur og naturlig store høgdeforskjellar og stor vassføring som har vore eit godt utgangspunkt for ei omfattande kraftutbygging. I dalane er det også store skogsområde som har vore ei naturlig næringskjelde fram til i dag (ibid.).

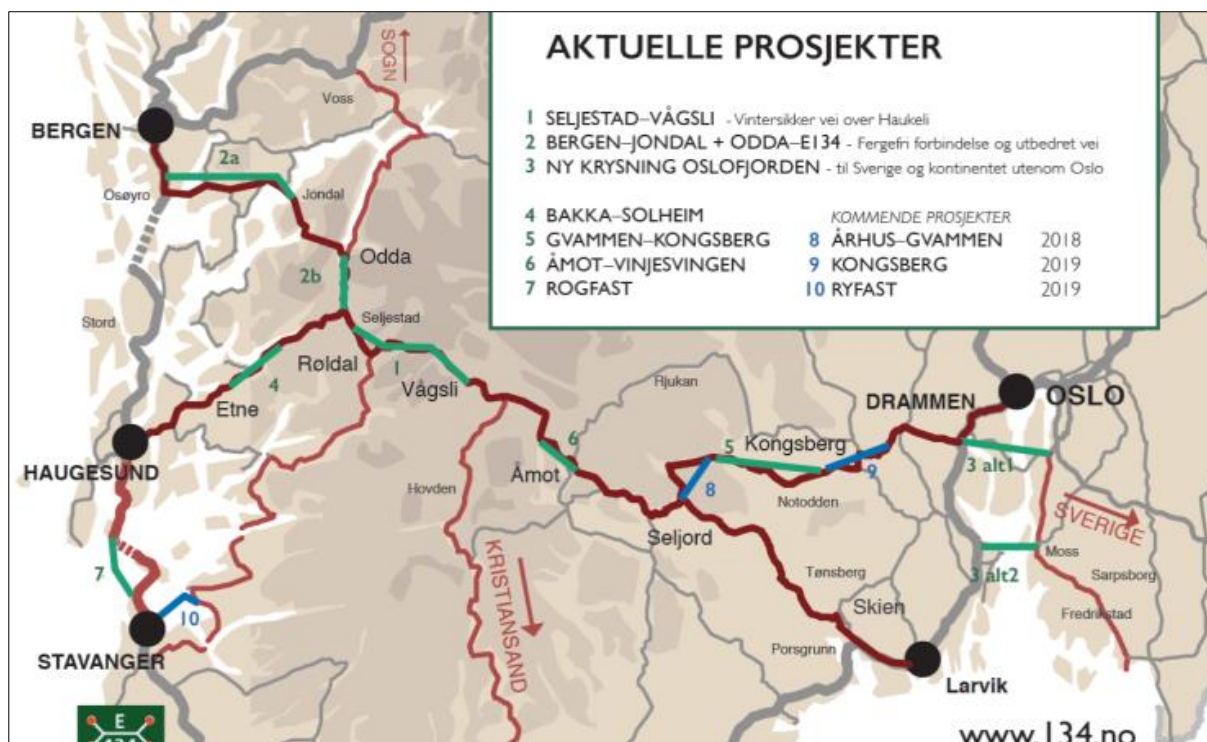
For busettinga og turistar sin del er den tilgjengelege og varierte naturen ein sentral og attraktiv kvalitet som også kjenneteiknar andre distriktskommunar jamfør tidlegare teoridel (ibid.).

#### 4.1.2 Samferdsel og knytestpunkt mellom aust og vest

Samferdselen er ein sentral dimensjon når ein skal presentere kommunen. Sjølv om Vinje ligg langt oppi fjellheimen, ligg kommunen strategisk bra til med tanke på fleire viktige gjennomfartsvegar. Den viktigaste av desse er E134 frå Drammen til Haugesund som får med seg all trafikken over fjellet og er den sentrale forbindelsen mellom Austlandet- og Vestlandet sør for Hardangervidda. Frå Haukeli har ein vidare riksveg 9 ned til Kristiansand og frå kommunesenteret Åmot går fylkesvegane 38 sørover til Dalen og Vrådal samt 37 nordover mot Rauland og Rjukan (ibid.).

For bustadmarknaden og attraktiviteten er samferdsselen og beliggenheten sentral i høve til mange faktorar. Det er fleire positive ringverknade0072 der dei mest sentrale er tilgjengelegheita for alle hytteeigarar der fritidsmarknaden får eit stort nedslagsfelt. Ellers har ein også verdien av gjennomgangstrafikken på veg over fjellet som stoppar og nyttar lokale tilbod og tenester. Sist men ikkje minst har ein gode høve til å pendle slik at ein kan bu i kommunen mens ein arbeidar andre stader i regionen.

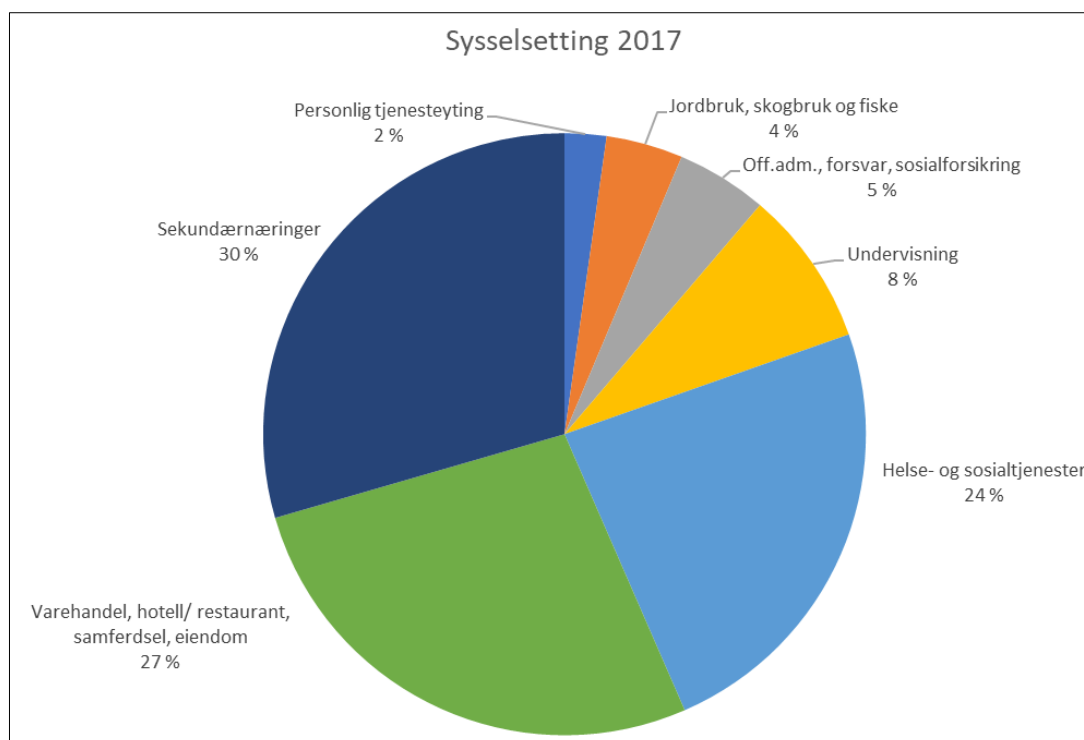
Vegane gjennom kommunen har også blitt bra prioritert på framtidige vegprosjekt og under er ein oversikt som viser planlagde oppgraderingar (Wikipedia, 2019a).



**Figur 4: Igangsette og planlagde vegprosjekt i Vinje kommune (Wikipedia, 2019a).**

#### 4.1.3 Næringsliv dominera av turisme, handel, vasskraft og helse

Under ser ein kva næringar i kommunen som sysselsett flest innbyggjarar med tal frå SSB 2017 (Ssb, 2019c).



**Figur 5: Sysselsetting etter næring (Ssb, 2019c)**



Som nemt er utvinning av vasskraft viktig og har vore ein kjærkommen inntektskjelde for kommunen over lang tid. Kommunen er ein av dei 20 største kraftkommunane i Norge målt i årsproduksjon med heile ti kraftverk der dei største er Vinje-, Songa- og Kjela kraftverk. Vassdraga i kommunen er til dels sterkt utbygd og dette går til ein viss grad på bekostning av naturopplevingane (leksikon, 2019b).

Jord- og skogbruk står for 4% og er framleis viktige næringar sjølv om omfanget ikkje er i nærleiken av kva det har vore. Det er også mykje kombinasjon av denne næringa saman med turisme innafor jakt og fiske, gardsturisme og hytteutleige. Det er også stor andel saue- og geitehald saman med storfe (ibid.).

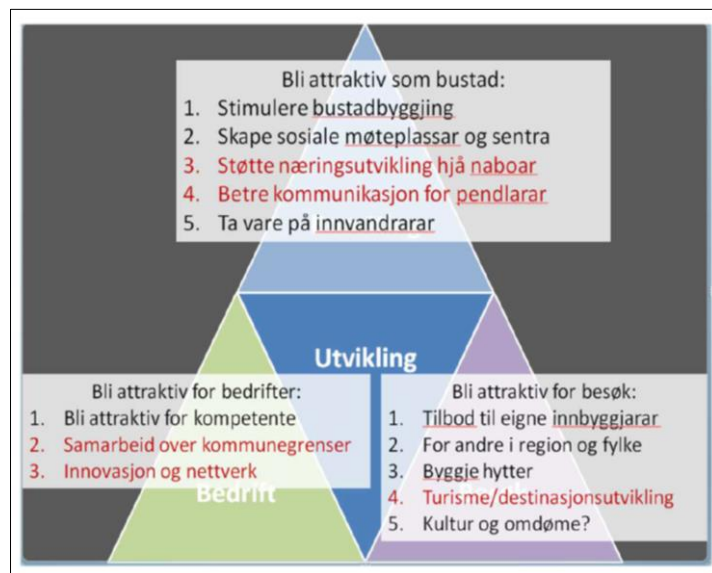
Industrien er meir avgrensa og omfattar tre- og møbelindustri saman med verkstad- og næringsindustri. Ein har også kunsthandverk som er relativt stort og sysselsett fleire på heil- og deltid (ibid.).

Sekundærnæring står for 30% og dette er næringsliv der varer vert heilt eller delvis produsert ved å bearbeide andre råvarer frå jord- og skogbruk. Næringsgruppa omfattar bergverk, vareproduserande industri, vatn og vasskraft, raffinering av olje og bygg og anlegg (Wikipedia, 2019b).

## 4.2 Bustadpolitikken i Vinje

Vinje kommunen har ikkje hatt noko heilskapleg tilnærming til bustadpolitikk før ein fekk det opp på den politiske agendaen i Planstrategi for Vinje kommune 2012-2015 der ein vedtok å jobbe med "Bustadpolitisk plan «BPP» i perioden (Lehmann, 2019).

I dette strategiarbeidet ynskjer kommunen fokus på attraktivitet med ei tilnærming som tar utgangspunkt i figuren under.

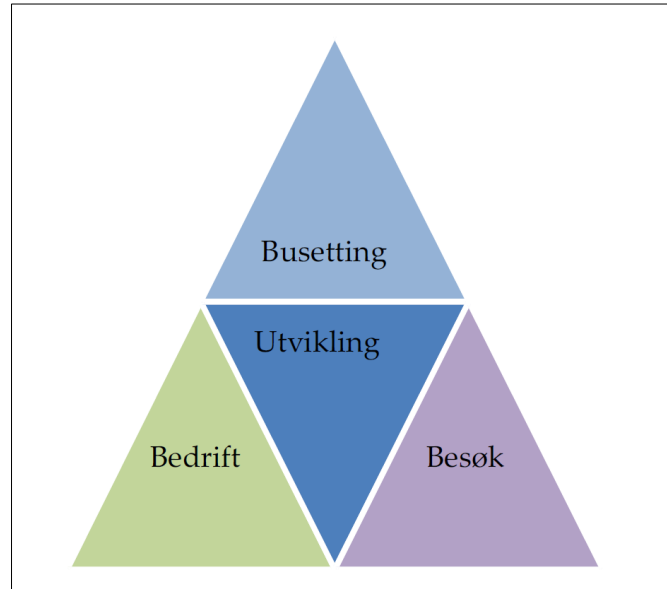


**Figur 6: Funksjon til bustadpolitisk plan for Vinje kommune (Lehmann, 2019)**

Intensjonen tar omsyn til dei viktigaste faktorane som er naudsynt for ein kommune som ynskjer å optimalisere bustadmarknadene ut i frå dei forutsetningane ein har. Men ein slik plan er som kjent enkelt å presentere mens det er sjølve operasjonaliseringa og faktiske tiltak som vil avgjera kor suksessfullt det er (ibid.).

#### 4.2.1 Kategorisering av Vinje kommune som besøkskommune

Telemarkforskning har hatt ein gjennomgang av kommunane i Vest-Telemark og dei har eit rammeverk der dei delar inn kommunane i høve til attraktivitet (Vareide, 2019). Dei har ein attraktivitetspyramide som kan forklare kommunars utvikling og slik sett også gode framtidige strategiar for vidare utvikling tilpassa kommunens spesifikke kategori.



**Figur 7: Attraktivitetspyramide for kommunar (Lehmann, 2019, p. 10)**

«Alle stader er attraktive – på ein eller annan måte:

- Busetting:
  - Etter at moderne kommunikasjon har gjort det mogeleg å pendle over store avstandar, kan nokre stader oppnå attraktivitet fordi det er gunstig å bu der.
- Bedrifter:
  - Nokre stader er attraktive fordi det er gunstig å produsere noko som kan eksporterast til andre stader.
- Besøk:
  - Andre stader er attraktive fordi dei trekker til seg besøkande som skapar arbeidsplassar i besøksnæringar.”

(ibid.)

I følge Telemarksforskning kan Vinje kategoriserast som ein såkalla «besøkskommune». Dette ser ein spesielt på fritidseigedommar der Vinje i lang tid har ligge på topp i fleire år på lista over flest bygde kvm pr år og nærmar seg nok 6000 hytter (Ssb, 2019c).

#### 4.2.2 Bustadstrategiske verkemiddel i kommunen

Kommunen har i følge BPP ei rekke ulike målsettingar knytt mot rammeverket presentert innleiingsvis. I operasjonaliseringa av desse har kommunen sett opp ei rekke konkrete tiltak som også er delvis gjennomført (Lehmann, 2019, p. 19).

##### 4.2.2.1 Ordningar tilknytt Husbanken

Av ordningane som er tilknytt husbanken har ein to typer der den eine tyipa er administrert av kommunen mens den andre tyipa er administrert av Husbanken på sentralt hald (ibid.).

#### **4.2.2.1.1 Administrert av kommunen**

- Subsidierte bustadtomter
  - Bustadtomter i kommunale byggefelt omsett til svært gunstige prisar og subsidiert med NOK 150.000,- pr tomt.
- Kommunalt bustadtilskott
  - Dette vart gjeldande frå 1.1.2013 for bustadbyggerar som er busette eller har meldt flytting til kommunen. Det er også ei rekke andre krav som må vera innfridd for å nytte ordninga.
- Prøvebustad
  - Gjennom prosjektet Øyfjell City var Vk først ute med brøvebustader i landet. Det er bygd to bustader over ein fireårsperiode som husar to bornefamiliar. I tillegg har det kome to nye barnefamiliar i same vesle bustadfeltet oppretta til prøvebustadene så dette ser ut til å ha vore eit vellukka prosjekt. (ibid.).

#### **4.2.2.1.2 Administrert av Husbanken**

- Grunnlån
  - Alle kan søke om grunnlån for å fremje om viktige bustadkvalitetar som miljø og universell utforming.
- Bustadlån
  - Bustadlån eller startlån kan bli innvilga ved langvarige finansieringsproblem for nye bustader eller for utbetring eller tilpassing av eksisterande bustad.
- Bustadtilskott
  - Bustadtilskottet er tilpassa vanskelegstilte på bustadmarknaden. Her blir det lagt vekt på søkarens sin økonomi og kun dei aller mest vanskelegstilte kan bli tilgodesett. (ibid.)

#### **4.2.2.2 Status og kommunal plan**

Vinje kommune skil seg frå ein del andre distriktskommunar ved at ein har eit særst stort areal inkludert store delar av Hardangervidda nasjonalpark. Her har ein tre tettstader som er Åmot, Rauland og Haukeli i tillegg til fleire bygder. Store delar av kommunen er verna og dette legg også ein del band på utviklinga. Ein har også to store utbyggingsområde for hytter som ligg høvesvis på Vågslid og Rauland i tillegg til mange mindre utbyggingsområde for hytter (ibid.).

##### **4.2.2.2.1 Samfunnsutviklinga stiller store krav til kommunes bustadmasse**

Tidleg på 80-talet kom HVPU-reforma der kommunen bygde ei rekke bustader for å huse psykisk utviklingshemma som tidlegare hadde budd heime. Dei siste 20 åra har det vore stadige tilpassingar og ombyggingar i høve til denne gruppa som bare har vakse i omfang. Saman med tilpassingar til nye behov og implementering av Samhandlingsreforma, som aukar kommunens ansvar til ytterlegare brukargrupper, legg dette betydeleg press på kommunale bustadmassane i følge bpp. Nye omsorgsbustader som stod ferdige 2015 vil i følge rådmannen dekke det behovet som ein har for desse gruppene per i dag (ibid.).

#### 4.2.2.2 Behov for bustader til flyktningar og tiltak

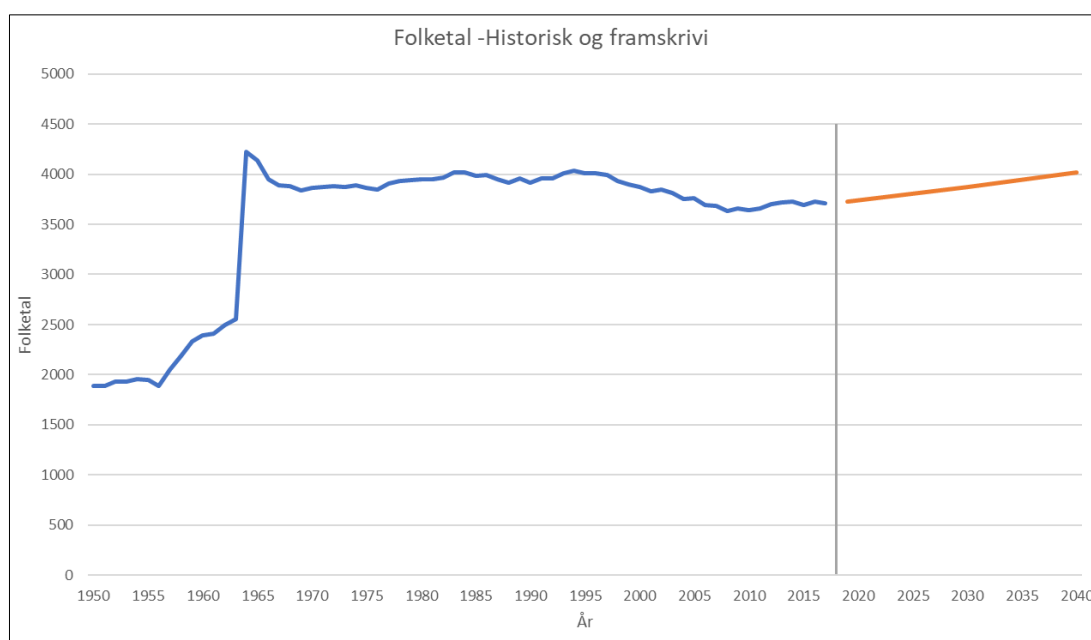
Vinje kommune har takka ja til å motta fleire flyktningar og ein har inngått langsiktige 20 års avtaler med private utviklarar for å busette flyktningane spreidd på dei ulike kommunesentera i kommunen. Seinast i 2018 vedtok ein å takke ja til fleire flyktningar så ein kan anta at bustadbehovet til denne gruppa vil auke i tida framover (ibid.).

#### 4.2.3 Buplikta i Vinje

Vinje har buplikt og ei såkalla 0-konsesjonsgrense (kommune, 2019). Årsaka til dette er at kommunen vil halde på busettinga og hindre at folk kjøper vanlege bustader og nyttar dei som fritidsbustader. Slik vonar ein at folk vil fortsette å bu i bustadane sine framfor å selge dei. Bustadene vil då vera bebudde året rundt og ein unngår «spøkelsebygder» som kun er befolka i høgsesongar og feriar (kommune, 2019).

### 4.3 Folketalsutvikling har vore stabil over lengre tid

Under er ein oversikt som syner folketalutviklinga i kommunen fram til i dag og framskrive med normalutvikling frå SSB (Ssb, 2019a)



**Figur 8: Folketalutvikling for Vinje kommune -historisk og framskrivi**

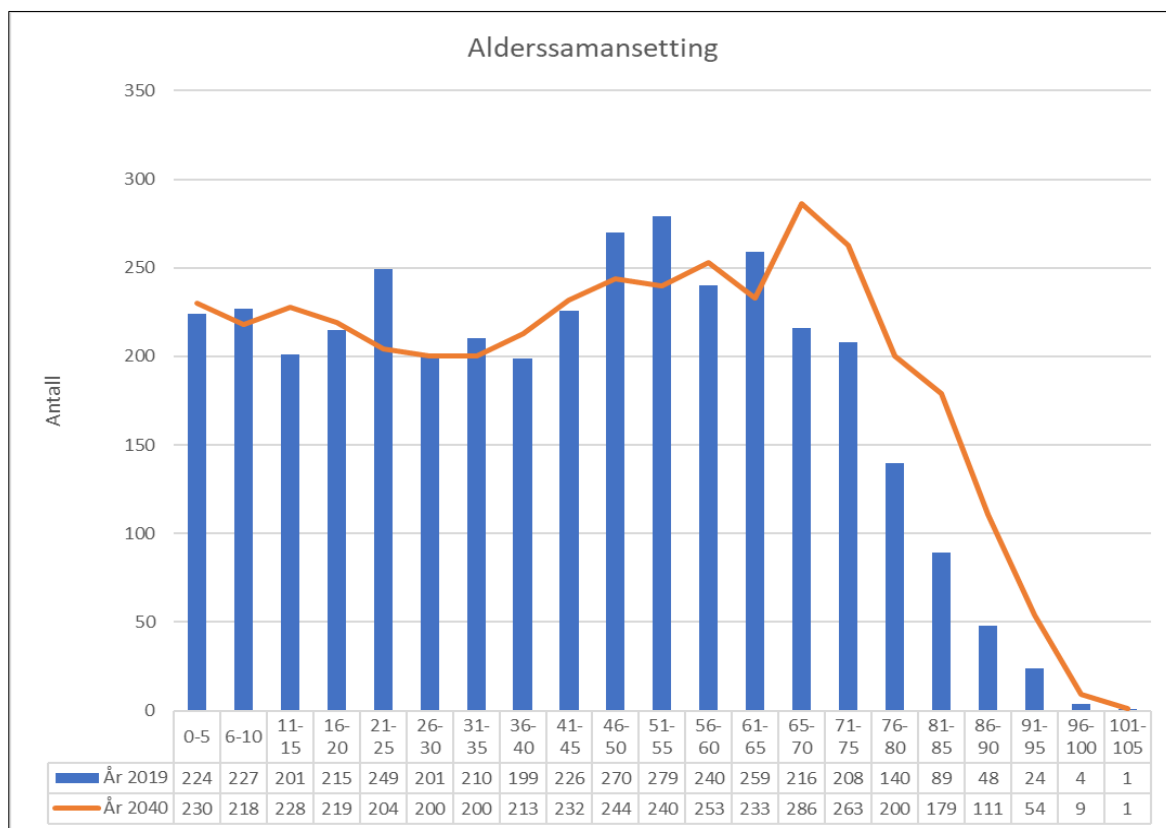
Frå 1900 fram til ca. 1960-talet hadde ein ei svak auke i folketalet. Så kom starten på noko av Noregs største kraftutbyggingar som gav eit veldig oppsving for kommunen og folketalet. Dette kan samanliknast som ei lokal utgåve av Noregs oljeeventyr. Etter at dei store utbyggingane var slutført gjekk folketalet umiddelbart noko ned med ei påfølgande lang stabil periode fram til moderat reduksjon i 20-års periode frå 1996 til 2016.

Dei siste åra har ein igjen sett ei svak auke i folketalet og SSB sine folketalframskrivingar syner ei auke på 8% frå 2018 til 2040 frå 3709 til 4017 innbyggjarar dersom ein legg mest forventa utvikling for barnefødselar, innvandring o.l. til grunn.

Jamfører ein med utviklinga ellers i landet ligg auken i Vinje noko under fylket og bare rundt halvparten av forventa auke for landsgjennomsnittet (Ssb, 2019a)

### 4.3.1 Alderssamansetting syner auka eldrebølge

Sidan ulike aldersgrupper har ulike typer preferansar og behov for bustader er det interessant å sjå korleis befolkningsutviklinga er distribuert.



**Figur 9: Alderssamansetting for 2019 og 2040 for Vinje kommune (Ssb, 2019a)**

Den oransje lina syner framskrivinga og dei blå søylene viser dagens bilete. Her ser ein det tydelege mønsteret som viser at «eldrebølga» kjem for fullt og at me vert fleire eldre spesielt frå gruppa unge eldre og oppover. Utviklinga under er ikkje like eintydig men ein har nokre større utslag i gruppa blant unge frå 21-25 år og frå 46-55 år som går ned.

I hovudsak er konklusjonen at ein ser ei tydeleg eldrebølge med nettovækst over heile linja og ein kan difor vente ei auke i dei preferansane, behova og etterspurnaden ein ventar å finne i gruppa frå 65 og oppover i lang tid framover. Blant dei yngre gruppene er ikkje bilete like klart, men dei ser jamnt over ut til å vera stabilt eller synkende.

### 4.3.2 Befolkningsgrupper viser 20% andel av utsette grupper

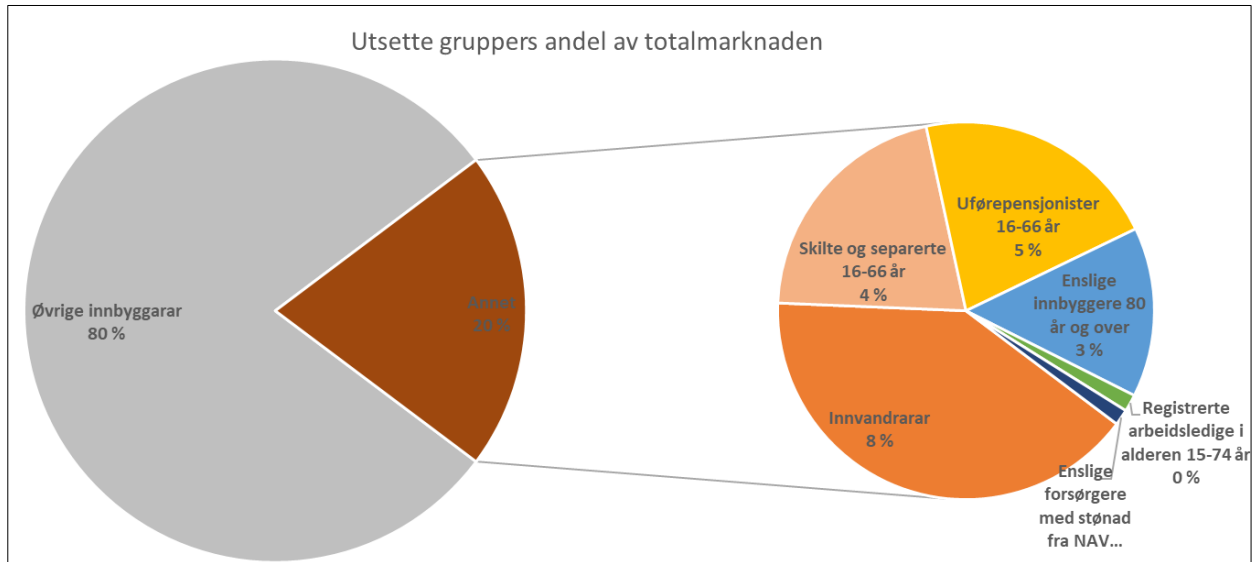
Noko av det ein ynskjer å undersøke er om det er visse grupper som fell utanfor bustadmarknaden av ulike årsaker som til dømes økonomi eller manglande tilbod i høve til sine behov og ynskje.

Då må ein sjå på kva grupper ein kan definere som vanskelegstilte fyrst og her har SSB nokre grupperingar ein kan ta utgangspunkt i. Ein kan også ta med einslege i denne gruppa sidan det alt anna like, vert vanskelegare å innfri bustadbehovet sitt om ein er einsleg jamført med fleire som kan dele kostnadene.

Aller først er det viktig å sjå kor stor andel av totalmarknaden ein antek tilhøyrrer vanskelegstilte grupper. Omfanget har mykje å sei med tanke på eventuelle tiltak,

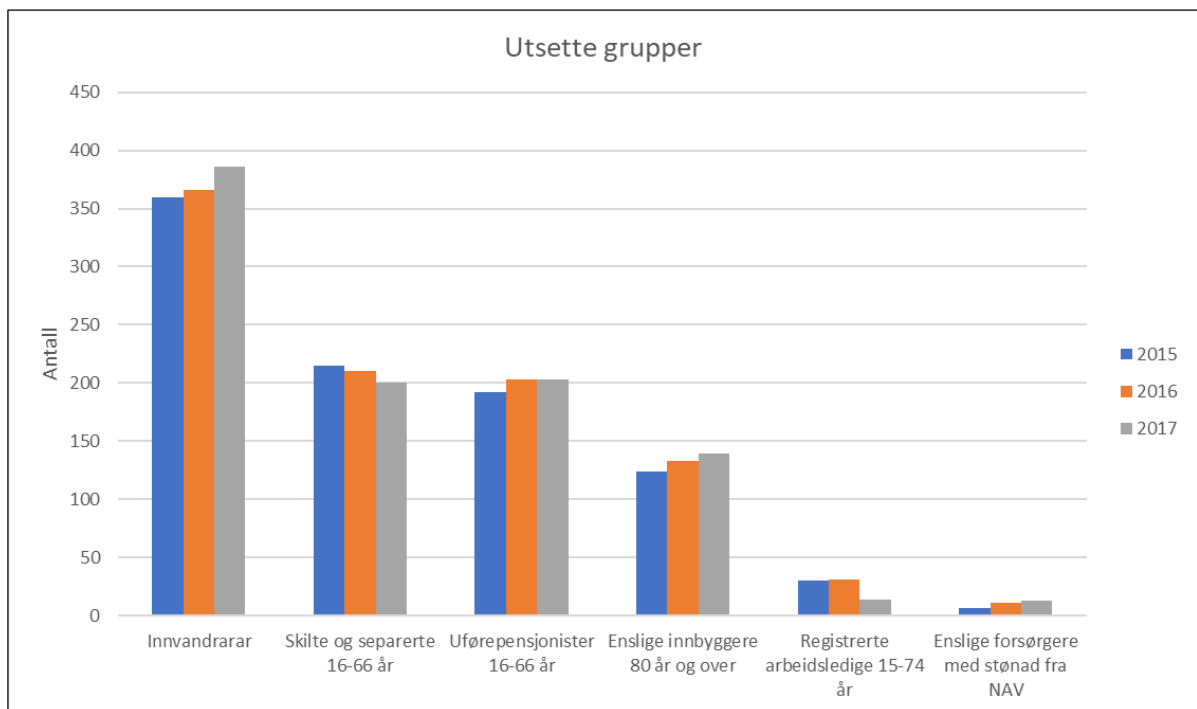
naudsynte ressursar som krevst for gjennomføring av tiltaka samt val av framgangsmåte for gjennomføring.

Av grafen under ser ein at dei utsette gruppene utgjer nøyaktig 20% av totalmarknaden som er ein relativt høg andel. Vidare ser ein at innvandrane er den største gruppa, men her må ein ta omsyn til at det er mange familiar som har vore i kommunen over fleire tiår som klarar seg godt. Det kan difor tyde på at denne delen av gruppa likevel ikkje er spesielt utsett.



**Figur 10: Utsette grupper andel av totalmarknaden (Ssb, 2019a)**

Så må ein vidare på neste nivå for å sjå utviklinga og antall for dei respektive gruppene. Under er ein oversikt som syner andelen av nokre av desse gruppene for Vinje kommune for åra 2015-2017 rangert etter storleik.



**Figur 11: Fordeling og utvikling befolkningsgrupper 2015-2017 (Ssb, 2019a)**

#### **4.3.2.1 Innvandrarak er ei gruppe som aukar**

Av andel innvandrarak derimot har ein ei større gruppe som er stabilt stigande opp til 10,4% eller 386 personar i 2017 (ibid.). Kommunen har også ynskjer om at denne gruppa skal stige ytterlegare i tida framover. Kommunen har mellom anna klaga då det vart hevda kommunen var for liten til å gje ei god nok integrering for auka andel i tida framover (Kleven, 2018)

#### **4.3.2.2 Skilte og separerte mellom 16år-60år har hatt ein reduksjon**

Skilte og separerte vert nok reikna ut frå dette aldersspennet for at tala frå SSB skal gje god meining. Då er andelen stabilt synkande over desse tre åra og landar på 5,4% eller 200 personar i 2017. Med tanke på å identifisere grupper med einslege kan ein til ein viss grad anta at dei einslege og separerte bur aleine med eventuelle born på deling, sjølv om ikkje dette er sjølvsagt (Ssb, 2019a).

#### **4.3.2.3 Andel uførepensjonistar mellom 16år- 60år er relativt stabil**

Uførepensjonistar har nesten identiske tal og andel som gruppa over med skilde og separerte. Andelen uførepensjonistar i denne gruppa har auka marginalt og ligg i 2017 på 5,5% eller 203 personar. Her vil ein kunne anta at det kan vera utfordrande for denne gruppa og skaffe ein dyrare bustad eller kjøpe bustad generelt dersom dei ikkje har oppspart formue eller arv eller eksisterande bustad dei kan selge til ein god pris (Ssb, 2019a).

#### **4.3.2.4 Eldre einslege over 80 år er ei gruppe i vekst**

Til slutt har ein gruppa med eldre einslege over 80 år. Talet her har auka stabilt over dei tre siste åra og årsaka finn me delvis i eldrebølga omtala tidlegare og at det då naturleg vert fleire totalt i gruppa og fleire potensielt einslege med høgare levealder. Totalt utgjer denne gruppa eldre einslege 139 personar i 2017. Andelen ligg på 3,8% (ibid.). Om det ikkje er utfordrande nok i utgangspunktet når ein passerer 80 år, blir det også ekstra vanskeleg om ein ikkje er to til å hjelpe kvarandre. Denne gruppa har difor også særskilte krav og ofte behov for heimesjukepleiar og universelt tilpassa bustad for fortsatt å kunne ha fleire gode år i eigen bustad.

#### **4.3.2.5 Einslege forsørgerar med stønad frå NAV og arbeidsledige**

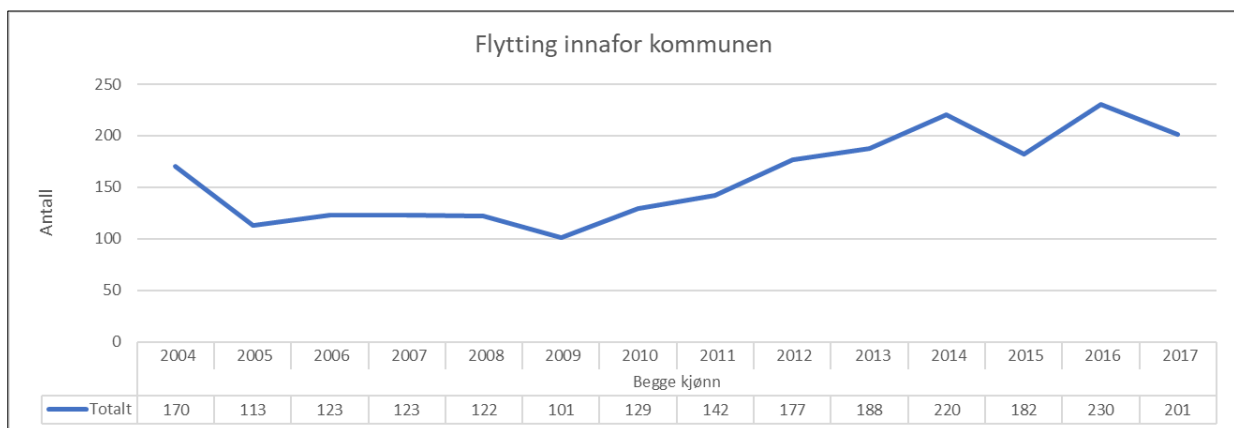
Desse gruppene er små og ligg på kun ca. 1% eller ca. 10 pers i 2017 for einslege forsørgerar. Arbeidsledigheten er også så godt som fråverande og var halvert frå 1% til 0,5% til 15 personar i 2017. Dette er ikkje nokon grupper ein difor treng og tillegga særskilt stor vekt (Ssb, 2019a).

## 4.4 Busetting og flyttemønster

I hovudsak følger busettinga Vinjevasdraget og Tokke, ved Møsvatn og Totak samt Øyfjell i nordaust. Åmot er administrasjonssenteret i kommunen og vidare har ein tettstadene Krossen på Rauland samt bygda Haukeli vest i kommunen.

### 4.4.1 Flytting innanfor kommunen syner auka aktivitet

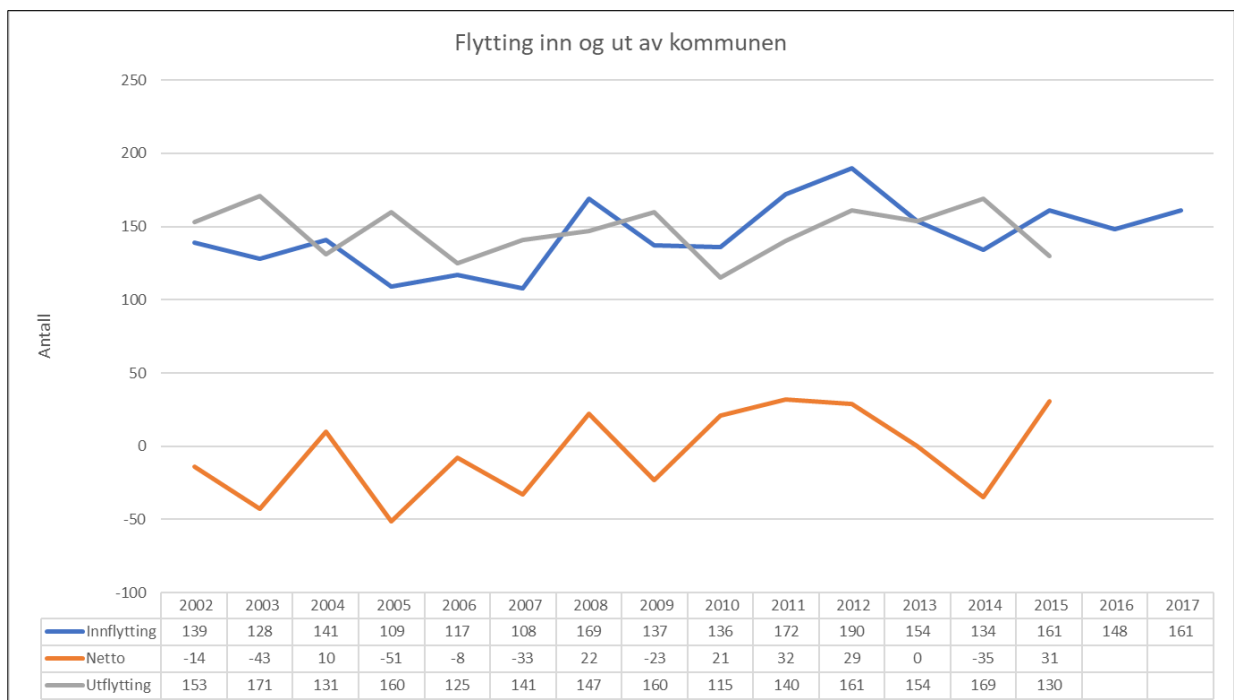
Ser ein på utviklinga i flytteaktivitet internt i kommunen kan ein sjå ein moderat auke frå 2004 og fram til i 2017. Dersom ein legg til grunn at dette er ein vedvarande trend vil ein kunne sei at ei viss auke i mobilitet og flytting vil gjera at folk oftare vil tilpasse bustaden til endringar i behov og preferansar. Folk er rett og slett mindre bufaste no enn før og flytteaktiviteten har auka (Ssb, 2019a).



**Figur 12: Flytteaktivitet innafor Vk frå 2004-2017 (Ssb, 2019a)**

### 4.4.2 Flytting ut og inn av kommunen er stabilt over tid

Når det gjeld flytting inn og ut av kommunen er talet overraskande stabilt over tid.



**Figur 13: Flytting frå og til Vk 2002-2017 (Ssb, 2019a)**

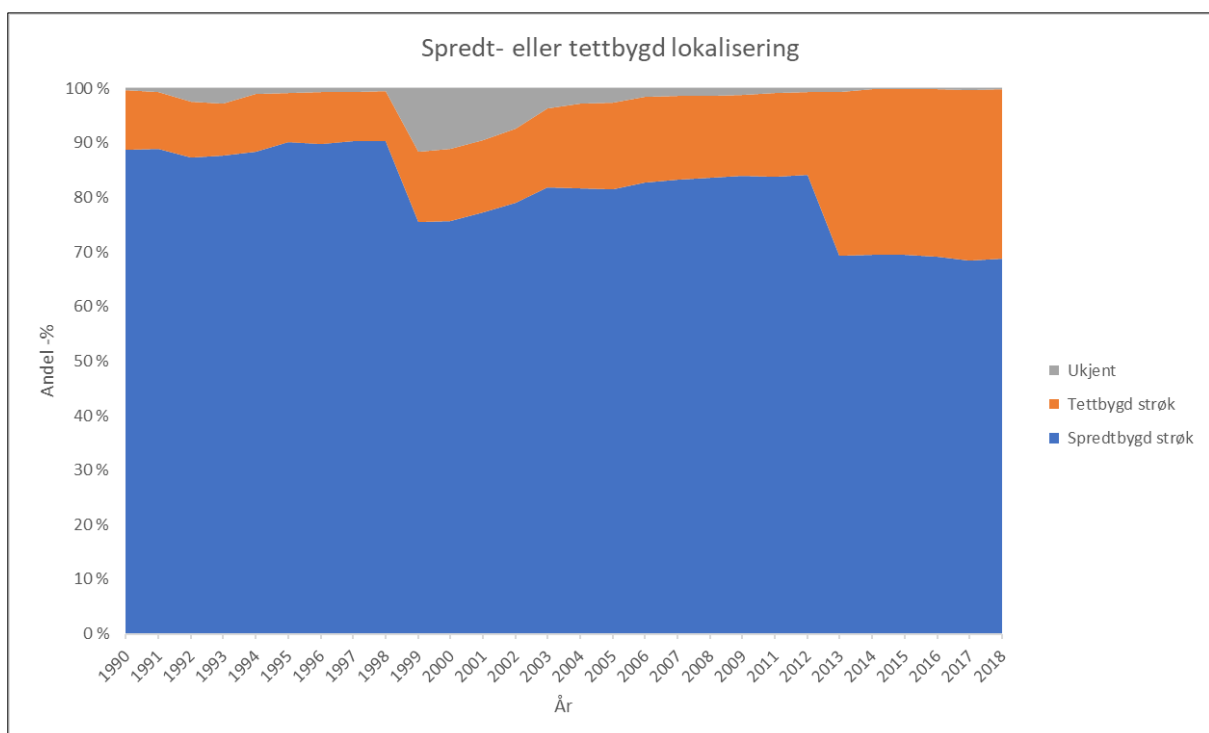


Snittet frå 2002 til 2015 ligg på 142 tilflyttarar mens 147 flytta ut av kommunen slik at ein har ein netto reduksjon på ca. 5 personar i året som sjølvsagt ikkje er positivt (ibid.). Dette harmonerer dårleg med kommunens ynskje om å vera ein attraktiv kommune for tilflyttarar og vil også vera ein god peikepinn på kor godt ein lukkas med strategien om å bli meir attraktiv i åra framover. Det er sjølvsagt ei mengde faktorar som spelar inn men i høve til tidlegare omtalte undersøkingar er eit attraktivt bustadmarknad noko av det mest grunnleggande som kanskje kan forklare delar av utviklinga (Ruud, 2014).

#### 4.4.3 Sentraliseringa vært ein stadig tydeligare trend

Ein svært sentral dimensjon i høve til trendar i bustadpreferansane i kommunen er å identifisere ulike flyttemønster internt i kommunen. Under har me ein graf som syner utviklinga i andelen av kommunens befolkning som bur i tettbygde strøk i motsetning til spreiddbygde strøk eller sentralt mot usentral om ein vil. Det er også med ei tredje gruppe som SSB ikkje har klart å plassere i nokon av gruppene. Denne gruppa var av ukjent årsak betydeleg rundt 2000-talet men det kan tyde på at den fortsatt var ei eller anna form for spreidd busetting sidan tettbygde strøk har vore svært stabil stigande gjennom heile perioden mens spreidde busetting har fått relativt lik reduksjon tilsvarande oppsvinget i ukjent-variabelen. Perioden går over åra frå 1990 til 2018 (ibid.).

Som tettbygde strøk reiknar ein område med minst 200 busett pr. 1. november 1980, og 3. november 1990 etter 1996 og der avstanden mellom bustadene som regel ikkje overstige 50 meter. Ei hussamling som ligg meir enn 50 meter frå ei tettbebygging, er derimot reikna som ein del av det tettbygde strøket dersom hussamlinga naturleg høyrer saman med tettbebygginga (Ssb, 2019d) .



**Figur 14: Utvikling i spreidd- eller tettbygde lokalisering 1990-2018 (Ssb, 2019a)**

Heile grafen syner totalt folketal og dersom ein ser på den oransje delen ser ein ei tydeleg utvikling der graden av sentralisert busetting har auka i kommunen. Dette høver også godt over eins med tidlegare gjennomgått forskning og generell trend mot auka sentralisering. I 1990 budde 7% av folketalet i tettbygde og dette har auka jamnt opp til

20% i 2018. Kven som har flytta sentralt av innflyttarar eller internflytting i kommunen gjev ikkje tala grunnlag til å spekulere i, men uansett viser netto endring at talet i tettbygde strøk har auka med heile 723 frå 428 til 1151 mens busettinga i spreiddbygde strøk er redusert med 925 frå 3475 til 2550. Dette kan tyde på at noko av reduksjonen i spreiddbygde strøk skuldast utflytting og eldre som har gått bort i tillegg til dei som har flytta sentralt (Ssb, 2019a).

Uansett er det nesten ei tredobling av folk i tettbygde strøk og reduksjon av folketal i spreiddbygde strøk frå nesten 60% til 45% dei siste 28 åra. Dette er ein relativt tydeleg trend når folketalet er på skarve 3700 (ibid.).

#### 4.4.4 Tettstadene veks

Ser ein på tettstadsutviklinga har ein tre tettstader i kommunen der Åmot er kommunesentrum med kommuneadministrasjonen, mens Rauland og Edlandsgrend saman med Haukeli er to større hytteområde. Åmot har vore definert som tettstad over lengre tid i høve til SSBs definisjon og i 2013 bikka Rauland, også kalla Krossen, over til tettstadsområde (ibid.).

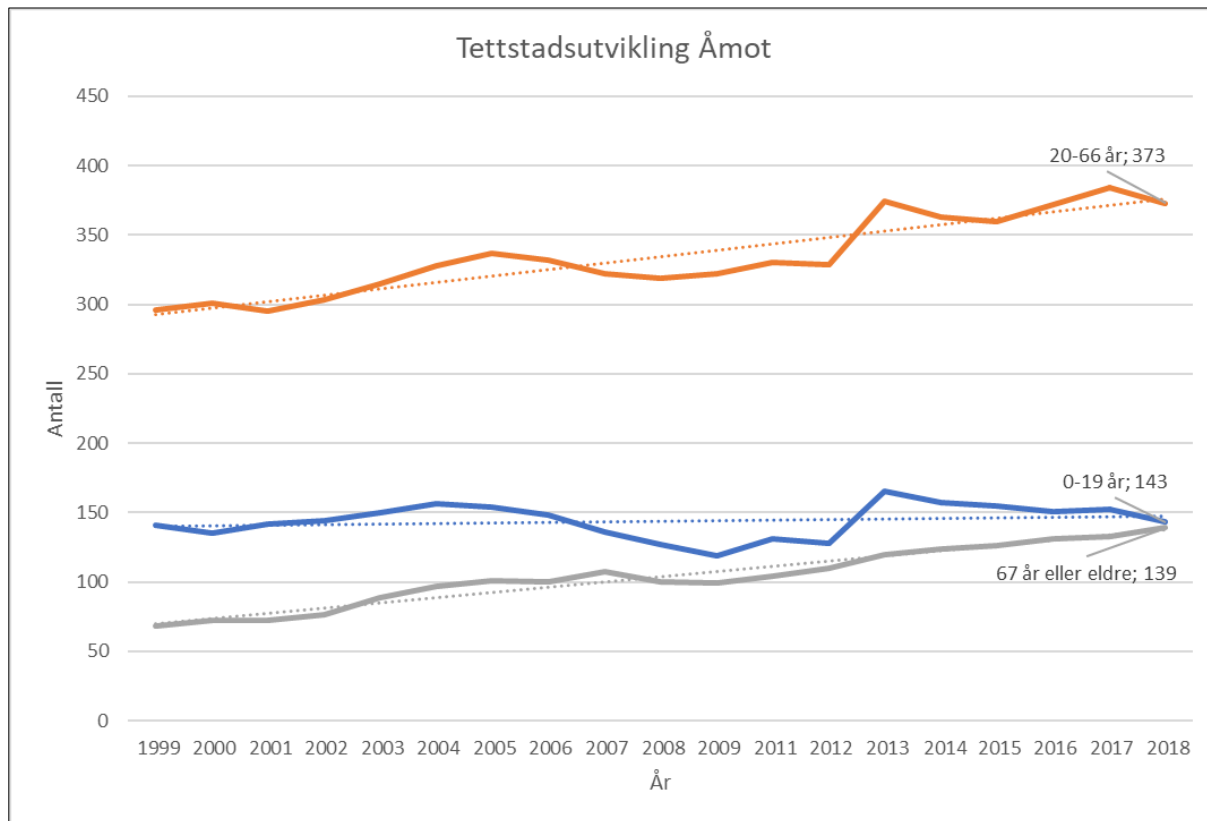
Neste illustrasjon er eit såkalla varmekart som går frå grønt til raudt etter kor mange bustader som er omsett i området. Her ser ein tydeleg dei tre tettstadene samstundes som ein ser den relativt spreidde busettinga i øvrige delar av kommunen.



Figur 15: Konsentrasjon av omsette bustader i kommunen (Eiendomsverdi, 2019a)

#### 4.4.4.1 Utviklinga i Åmot syner vekst og spesielt blant unge eldre

Grafen under syner tettstadsutviklinga for Åmot dei siste ca. 20 åra der me kan gjera eit par interessante observasjonar (ibid.).



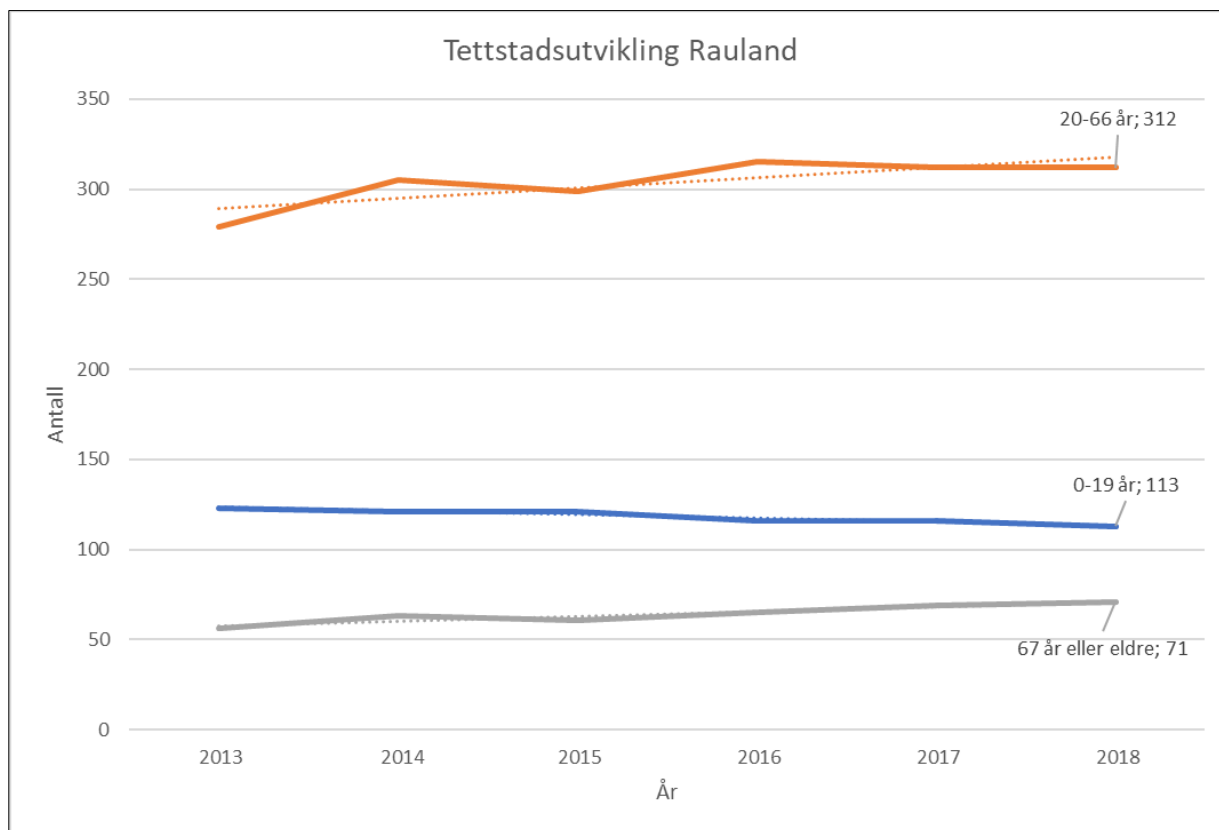
**Figur 16: Tettstadsutvikling for Åmot 1999-2018 (Ssb, 2019a)**

Innbyggerane er inndelt i grupper frå 0-19, 20-66 og 67 og oppover. Grappa frå 0-19 som er born og unge har vore svært stabil over heile perioden og kun gått opp 1,5%. Ser ein på den neste perioden frå 20-66 som går frå unge vaksne til unge eldre omfattar denne i all hovudsak dei i yrkesaktiv alder. Denne grappa har hatt ei stabil stigning og totalt auka med 26% over perioden som er ganske mykje når folketalet totalt har hatt ein nedgang på 3894 til 3730.

Ser ein på grappa eldre frå 67 og oppover, er trenden endå tydelegare der ein har hatt ei dobling frå ca. 70 til 140 (ibid.).

#### 4.4.4.2 Utviklinga i Rauland viser moderat vekst

Ser ein på tilsvarande utvikling for Rauland har ein til ein viss del same trenden men svakare som vist i grafen under. Noko av forklaring kan skyldast at dei fyrst vart definert som tettstad relativt nyleg så perioden gjeld over 6 år frå 2013- 2019, men mykje av auken i Åmot kom også siste halvdelan av perioden og var jamnt fordelt (ibid.).



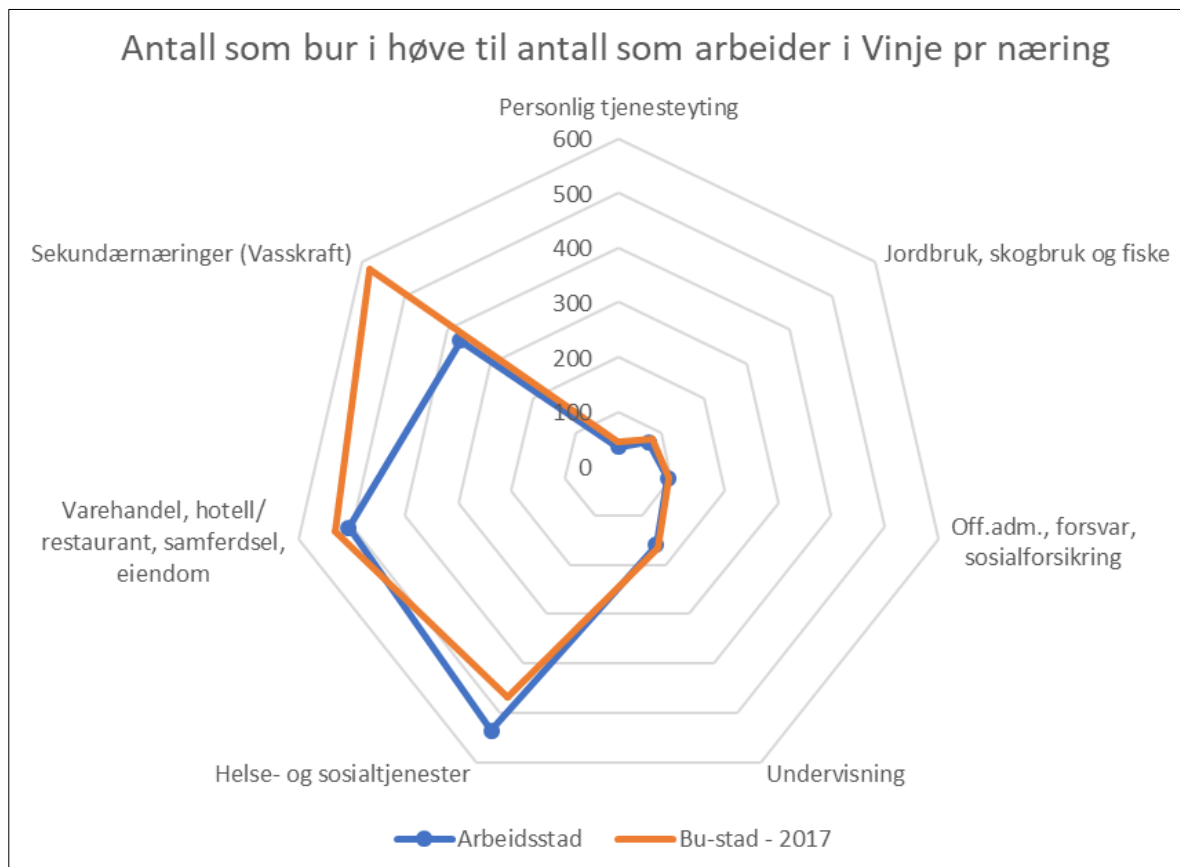
**Figur 17: Tettstadsutvikling for Rauland 1999-2018 (Ssb, 2019a)**

På Rauland har born og unge frå 0-19 år hatt ein reduksjon på nesten 10% der Åmot hadde ein marginal auke. Neste gruppe frå 20-66 år har hatt ei relativt god auke på nesten 12% over perioden og dette er den største gruppa i absolutte tal som nesten er like stor som dei andre gruppene til saman. Den siste gruppa med eldre har framleis ei auke men i motsetning til Åmot som hadde ei dobling har denne gruppa på Rauland ei auke på 27%. Så sjølv om auken er mindre, ser ein fortsatt ein klar trend mot ei sentralisering som vert tydelegare desto høgare opp ein kjem i alder (ibid.).

Oppsummert ser ein då at sentraliseringa og auken av innbyggerane i tettstader er særskild høg sidan dei også må kompensere for nedgang i spreiddbygde strøk både på internflytting og fråflytting sidan folketalet har gått ned totalt sett.

#### 4.4.5 Folk vil helst bu i Vinje og jobbe andre stader enn omvendt

Oversikten under syner ei jamføring av kva innbyggjarane i kommunen jobbar med mot kor mange som jobbar innanfor dei ulike næringane i kommunen.



**Figur 18: Jamføring av bust og arbeidsstad i 2017 for Vk (Ssb, 2019a)**

Den blå figuren syner kor mange som har kommunen som arbeidsstad og den oransje kor mange som bur i kommunen innanfor dei respektive næringane. Av dette kan ein lese om kommunen er ein typisk pendlarkommune eller motsett. Totalt er det netto fleire som heller vil bu i kommunen og jobbe utanfor kommunen enn omvendt og dette kan tyde på at det er ein attraktiv kommune og bu i. Totalt er det ca. 200 eller 5% av folketalet som pendlar ut av kommunen for å jobbe (ibid.).

Ser ein nærare på dei ulike sektorane gjev dette seg størst utslag i sekundærnæringsane som står for heile 30% av arbeidsplassane i kommunen. Sekundærnæring er næring der varer blir heilt eller delvis produsert ved å bearbeide råvarer frå naturen som jord- og skogbruk og denne gruppa omfattar også vatn og kraftverk som vert definert som eit bearbeida produkt. I denne gruppa er det 36% som pendlar ut av kommunen eller ca. 200 innbyggjarar. Dette kan stemme bra sidan ein har mykje kraftverksemd i nabokommunen Tokke med mange tilsette (ibid.)

Dei øvrige gruppene er relativt låge sjølv om prosentandelen vert stor, men under sektoren helse- og sosialtenester finn ein den einaste gruppa som trekker andre vegen. Denne sektoren er også relativt høge med totalt 24% av sysselsettinga i kommunen og av desse er det då 14% eller ca. 70 arbeidarar som pendlar til Vinje for å jobbe (ibid.).

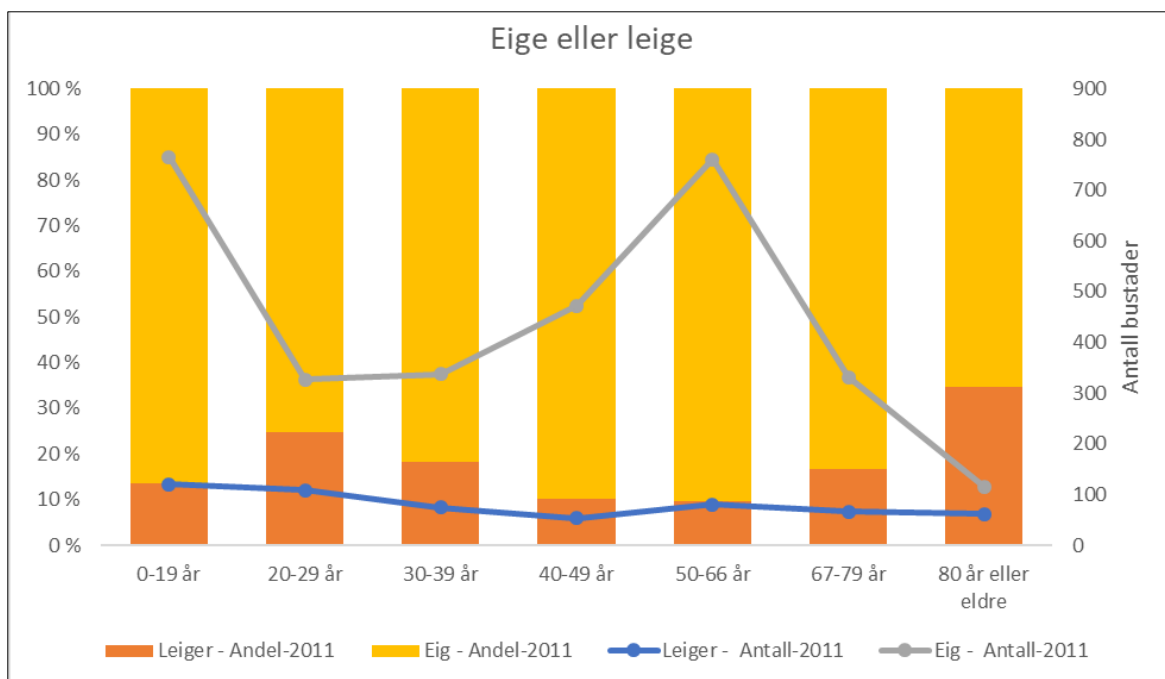
## 4.5 Tilbøyeligheten til å leige følger livsfasane

Sjølv om ein i hovudsak har fokus på kjøp og sal av bustader er det viktig at ein også får med leigedimensjonen. Årsaka er at dette er dei to hovudmåtane å bu på der ein enten eig eller leiger sin eigen bustad. Dei går hand i hand og kan fungere som ventilar som aukar alternative måtar å tilpasse seg på for bebuarane. Eit eksempel er ei brå auke i bustadprisane som igjen kan medføre at fleire som ville kjøpe bustad likevel ikkje får råd eller vil sitte på gjerdet i påvente av lågare prisar. Når desse gruppene veks, blir det fleire som kjem inn på leigemarknaden der ein då vil sjå ein auke i leigeprisane som følge av auka etterspurnad etter klassisk marknadsteori.

Ser ein på grafen under kan ein gjera seg eit par interessante observasjonar. Det er tal frå SSB som syner kor stor andel av ulike aldersgrupper i Vinje som leiger, i motsetning til å eige sin bustad, aleine eller i sameige (Ssb, 2019b). Det er viktig å skilje mellom søyler som viser andel fordeling mellom leige og eige, mens grafane viser dei absolutte tala for leige og eige.

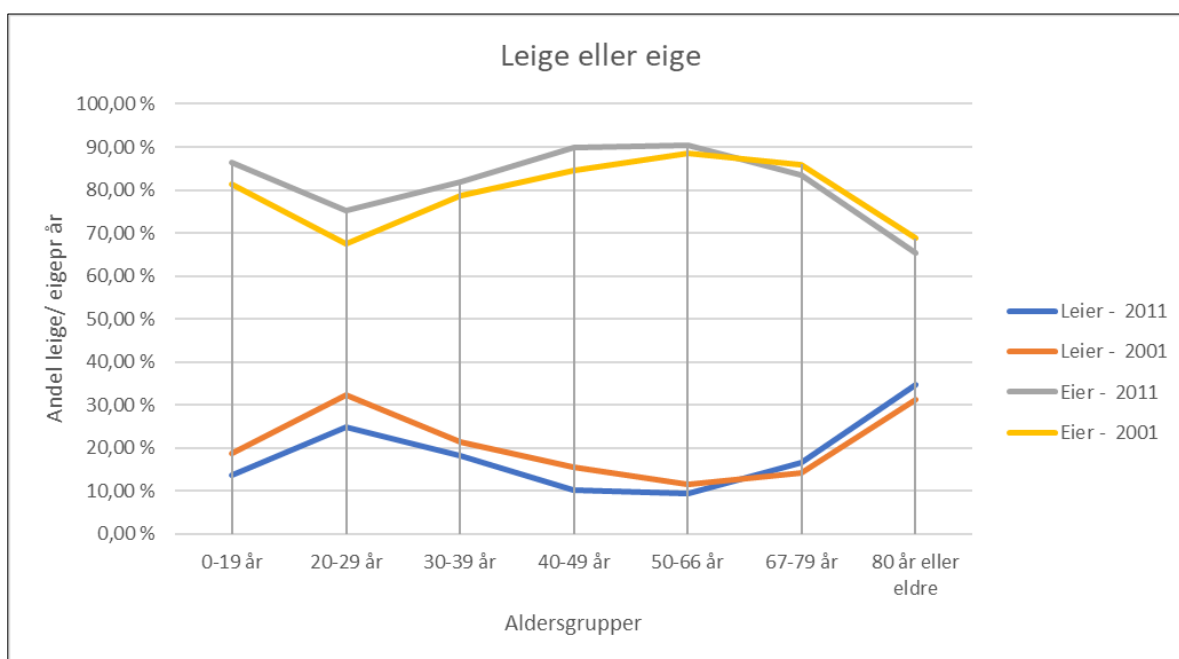
Den nedre oransje delen av søyla syner andelen som leiger over aldersgruppene. Det er relativt klare toppar på gruppa 20-29 år, for deretter å synke mot 40-49 år, for så å stige igjen desto eldre ein blir. Trenden er altså at desto eldre ein blir etter 40-åra desto vanlegare er det å leige bustad. Ein ser også ein topp i 20 åra. Årsaka kan vera at fleire eldre som vil flytte til meir praktisk bustad og beliggenhet, ser leige som einaste utveg for å få realisert ynskje sitt. Eller det kan vera yngre generasjonar som tar over huset og finansierar ny leigebustad for dei eldre så dei sjølve eventuelt kan ta over ein større einebustad (ibid.).

Men det som er viktig her, er å sjå på talet som ligg bak andelen. Den grå grafen syner antall som eig eigen bustad i absolutte tal. Her ser ein at det er ein dramatisk reduksjon med ei halvering frå tenåra til 20-åra frå 765 til 327 (ibid.). Årsaka til dette kan til dømes vera at fleire unge ynskjer å flytte ut tidleg å bu nærare den vidaregåande skulen på Dalen VGS og at mange deretter vel å selge og flytte ut av kommunen for høgare studiar i 20-åra då dei sel. Deretter ser ein ei stabil auke i antall som eig eigen bustad fram til 50-åra og det kan tyde på at fleire som fyrst flytta ut, no jamt og trutt flyttar heim igjen.



**Figur 19: Aldersmessig fordeling mellom eige og leige bustad (Ssb, 2019b)**

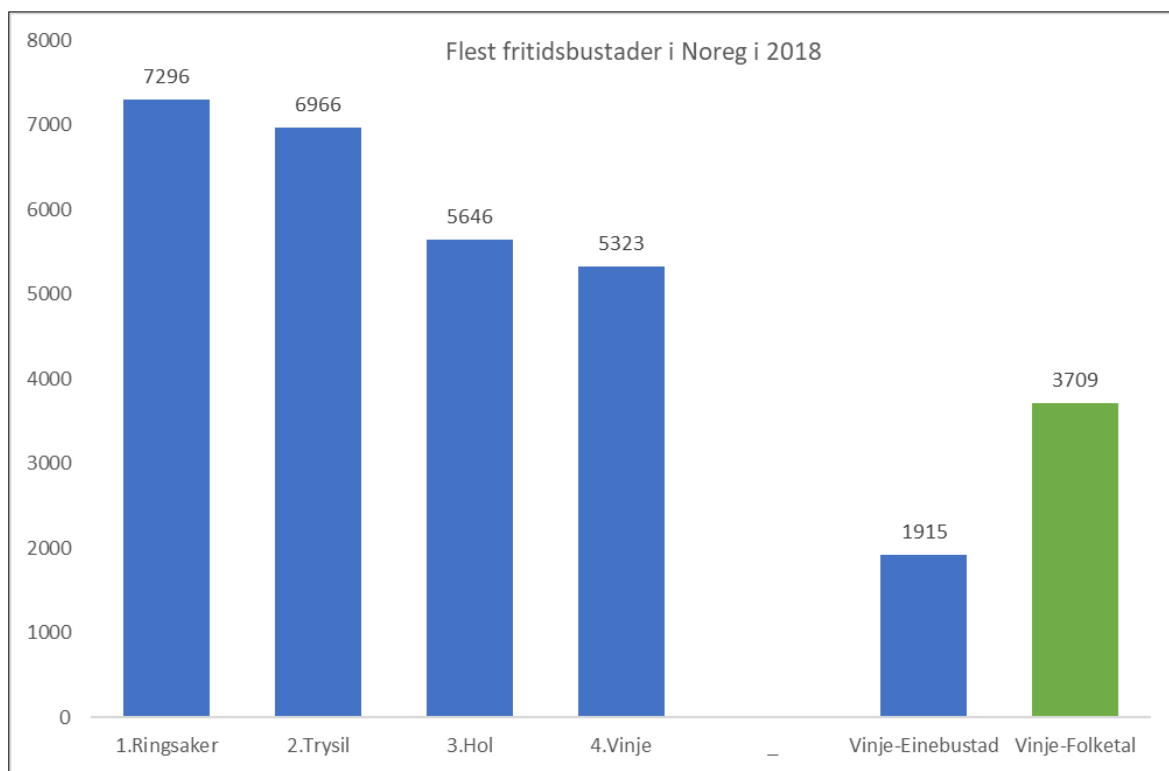
Under ser ein skilnaden i denne livsløpsutviklinga over tid mellom åra 2001 og 2011 som syner at det er marginal reduksjon i både antall som leiger og eig i alle grupper fram til eit skifte mellom 50- og 60-åra (ibid.). Dei to øverste grå og gule er altså andelen som leiger og korleis den utviklar seg over livsløpet mens ein har motsvarande for andelen som leiger med oransje og blå graf nedst. Dette stemmer bra overeins med den demografiske utviklinga i høve til folketallet og at me blir færre yngre og fleire eldre i kommunen. Dette er ikkje tal av nyare dato men i den grad ein kan konkludere med noko, kan det tyde på at bustadmønsteret som følger livsløpet er overraskande mykje meir stabilt enn endringar over tid.



**Figur 20: Uvikling pr aldersgruppe frå 2001-2011 (Ssb, 2019b)**

## 4.6 Fritidsmarknaden i Vinje er ein av dei største i landet

Det er vanskeleg å skrive noko om bustadmarknaden i Vinje utan å komme innom den omfattande hytteutbygginga i kommunen.



**Figur 21: Rangering kommunar med flest fritidsbustader i Noreg (Ssb, 2019b)**

Grafen over frå SSB viser topp fire lista over dei kommunane med flest fritidsbustader eller hytter i 2018. Her ligg Vinje på 4. plass og har også fleire år ligge på topp i antall nybygde kvadratmeter pr år ifølge SSB. Det som er spesielt med Vinje, er kor høgt dette talet er i høve til det øvrige folketalet og antall illustrert med den grønne søyla lengst til høgre (ibid.).

Søyla til venstre for folketalet, viser hytter jamført med einebustadene i Vinje og det er nesten tre gonger så mange hytter som einebustader. Spørsmålet blir om og korleis denne store marknaden for fritidsbustader i kommunen påverkar den øvrige bustadmarknaden. Indirekte har ein ringverknader og næringar som øvrige delar i kommunen nyter godt av. Døme på dette er handelsnæring, turistbransjen, tenester som vakthald og snobrøyting og bygg- og anleggssektoren og husing av handtverkarar som kontinuerleg jobbar med ulike prosjekt både på nybygg og oppussing.

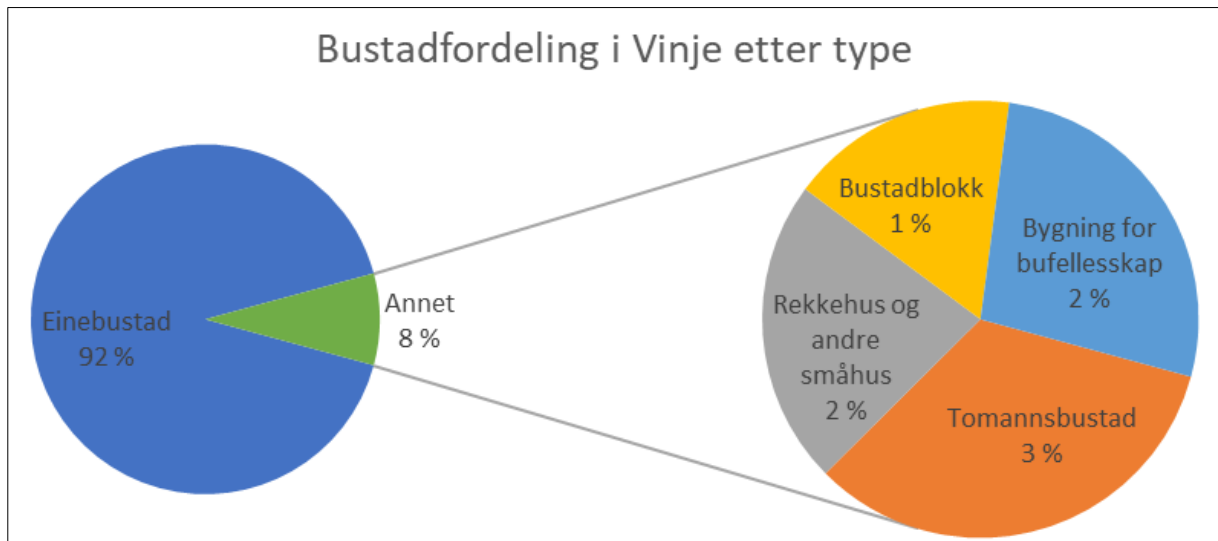
Eit anna svært interessant element er kva som skjer dersom ein opnar for å nytte fleire tomme einebustader til fritidsbustader og at ein også opnar for å nytte fritidseigedommar som heilårsbustader. Erfaringar frå Fyresdal syner at i staden for å bu og jobbe i byen er det fleire som kan tenke seg og snu det litt på hovudet og flytte og jobbe frå hytta på meir eller mindre permanent basis (Morland, 2019)

## 4.7 Bustadmarknaden er dominera av einebustader

Så korleis ser eigentleg bustadmarknaden i Vinje ut? Vinje føyer seg fint inn i rekka som ein representativ distriktskommune med ein særskilt høg andel av einebustader og minimalt med leiligheter.



#### 4.7.1 Fordeling av bustader etter type

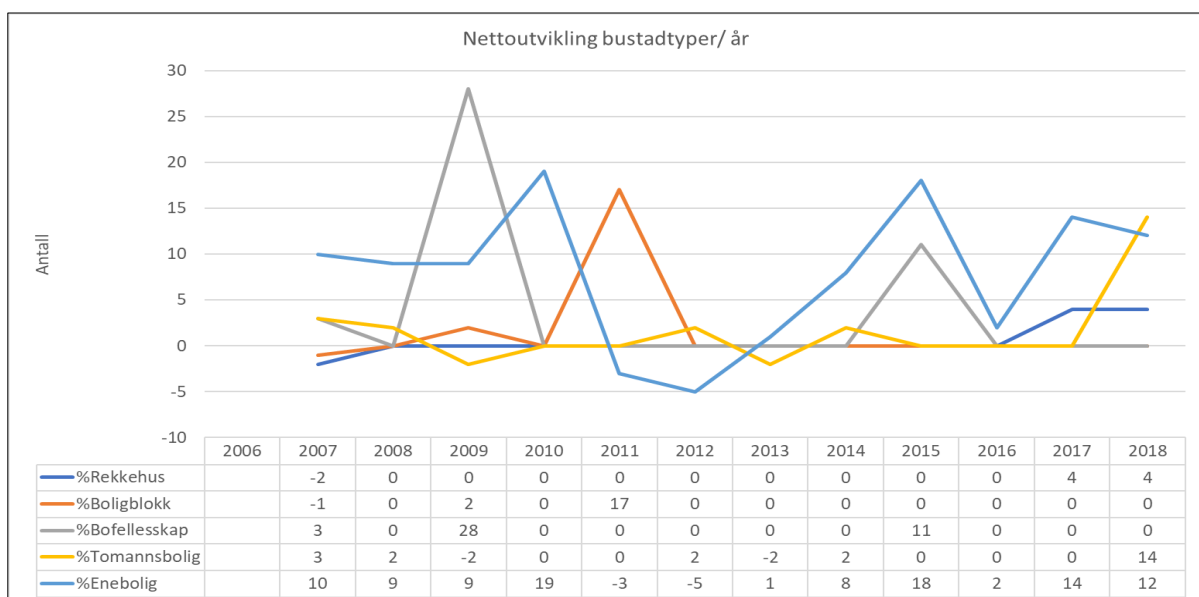


**Figur 22: Fordeling av bustader etter type (Ssb, 2019b)**

Totalt var det 2092 bustader i Vinje i 2018. Det er viktig å hugse at ein då ser heilt vekk i frå fritidsbustader og hytter. Med tanke på at det kun er 3730 innbyggjarar i kommunen kan dette virke som eit relativt høgt tal med 1,8 personar pr bustad (Ssb, 2019b). Men talet seier ingenting om tilstanden på bustadmassa. Frå tidlegare undersøkingar, og dersom Vinje er representativt med resten av distrikts Noreg, er det grunn til å tru at ein relativt høg andel av denne bustadmassa har eit stort etterslep på vedlikehaldet, at kvaliteten på mange av bustadene er låg, lite attraktiv og at ein del står tomt og til nedfalls.

#### 4.7.2 Andel nye bustadtyper veks jamført med einebustader

Ser ein på utviklinga frå 2006 og fram til 2018 innafor dei ulike bustadtypene ser ein eit kraftig skifte i høve til bustadtypene som vert bygd. Einebustader er fortsatt suverent på topp men ein ser også ein sterk auke i nokre øvrige bustadtyper. For å få eit godt bilete av endringar er det sett på nettoutviklinga pr år jamført med føregåande år (ibid.).

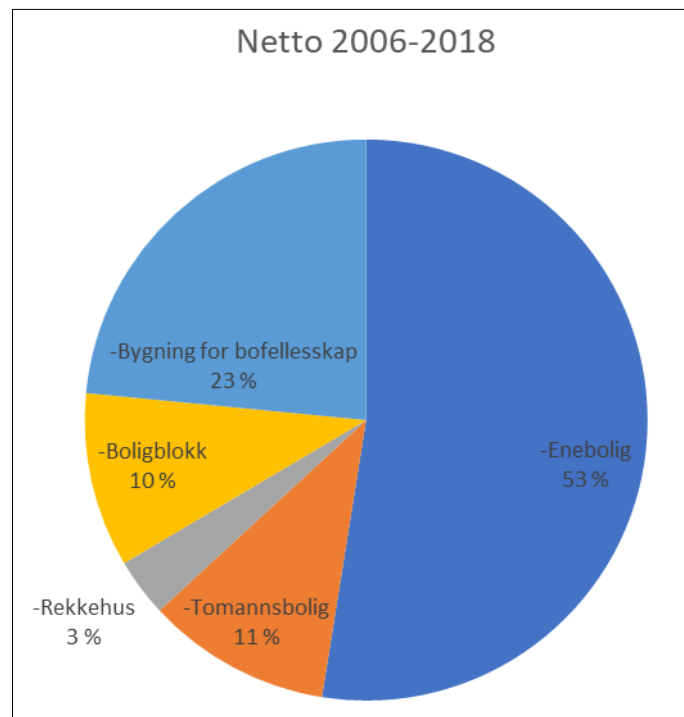


**Figur 23: Nettoutvikling i bustadtype 2006-2018 (Ssb, 2019b)**

Viktigaste observasjonen her er at sjølv om einebustader er suverent på topp totalt sett er det nye typer bustader som har størst auke og som stundom har høgare vekst fleire år på rad. Igjen må ein hugse at dette er på ein liten stad, så dei få leilighetsprosjekta som er bygd vil ein konkret kunne kjenne att i statistikken.

Dersom ein ser på utviklinga totalt sett frå 2006 til 2018, vil dette vera relativt representativt for kva typer nye bustader som vert bygd og det er også interessant å jamføre denne fordelinga mot eksisterande bustadmasse.

I grafen under ser ein summen av bustader oppført mellom 2006-2018 og korleis fordelinga mellom dei ulike bustadtypene er.



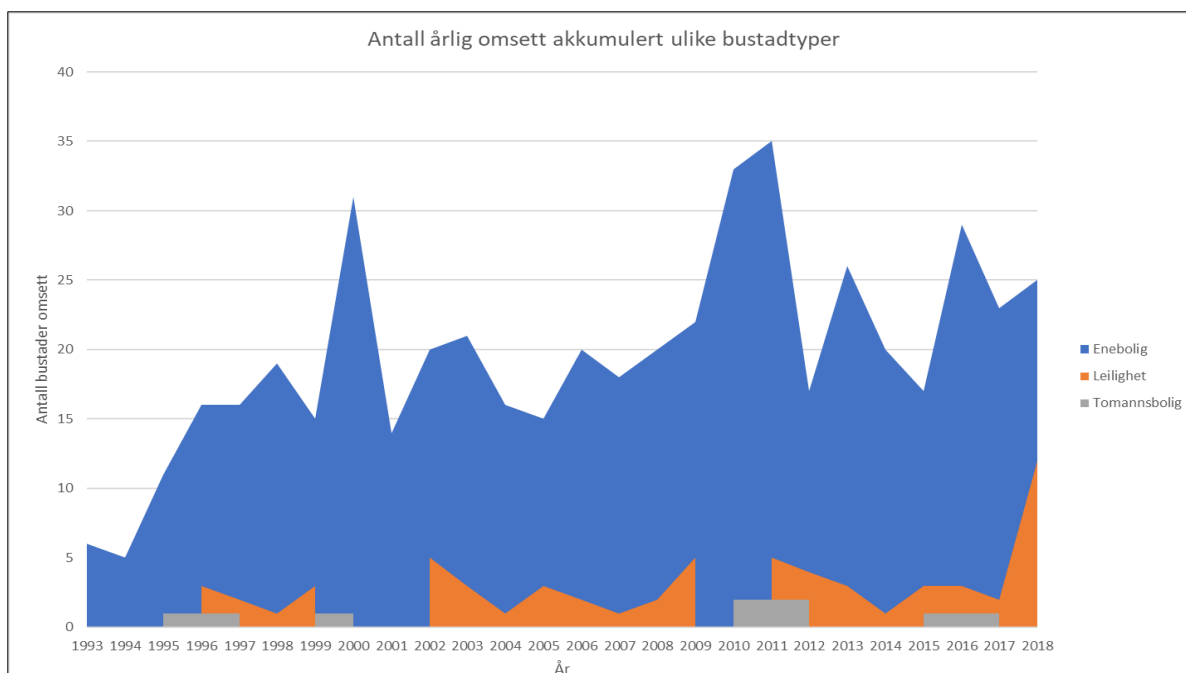
**Figur 24: Totalfordeling bustader oppført 2006-2018 (Ssb, 2019b)**

Jamført med den totale bustadmassa vist tidlegare, utgjorde summen av alle øvrige bustadtyper kun 8% av totalen der einebustader stod for heile 92%. Ser ein kva som er oppført dei siste åra ser ein eit tydeleg skifte over til andre bustadformer som tomannsbustad, bustadblokker som er det same som leiligheter, og bygning for bufellesskap som er fleire prosjekt med fire bustader i kvar bygning oppført deis eiste åra (ibid.). Erfaringsmessig ser ein også at bustadprosjekt i nyare tid jamt over er sentrale jfr seinare oversikt.

Ein kan difor med rimeleg tryggleik konkludere med at ein har ein trend mot alternative bustadformer utover einebustad der samnemnaren for dei alle er bufellesskap og fleire bustader i same bygnad om det er to, fire eller fleire.

#### 4.7.3 Fortsatt mykje omsett einebustad men auka vekst andre typer

Ser ein på tala frå eiendomsverdi over omsette bustader etter type i perioden 1993 – 2019 ser ein naturleg nok same trend som i tala frå SSB, med framleis einebustader som er mest populært, men at ein stundom har fleire leiligheter og tomannsbustader og dette har toppa seg med ein rekordauke i 2018.



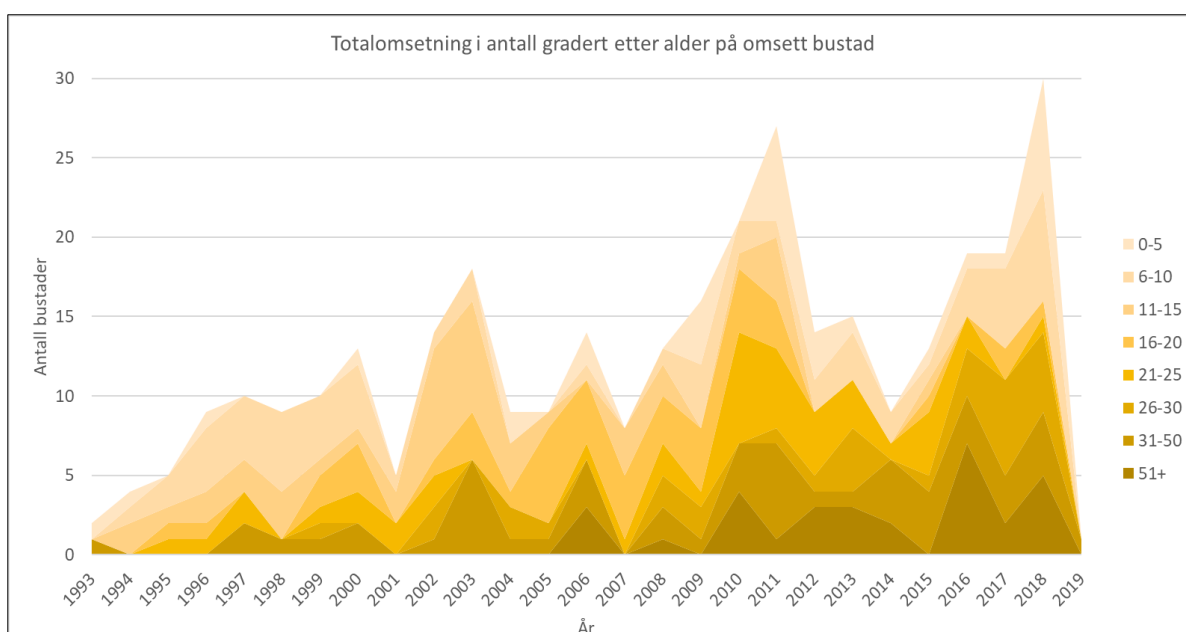
**Figur 25: Omsetning etter bustadtype 1993-2018 (Eiendomsverdi, 2019a)**

I 2018 hadde ein altså meir enn ei dobling av leiligheter jamført med tre tidlegare toppar. Med ei slik klar auke som bryt med tidlegare trendar vært det ekstra spanande å sjå den vidare utvikling og om det held seg stabilt eller aukar vidare.

## 4.8 Store svingningar i omsetningsutviklinga

### 4.8.1 Dei eldste bustadene vert fyrst selt under omsetningstoppane

Det er også interessant å sjå på bustadmassa si alder i høve til det som vert omsett til kva tid. Grafen under syner alderen på delar av det som er omsett mellom 1993 til 2019. Merk at dette er tal frå Eiendomsverdi som ikkje er komplette men antek her at utvalet av det som er korrekt registrert er representativt (Eiendomsverdi, 2019a).

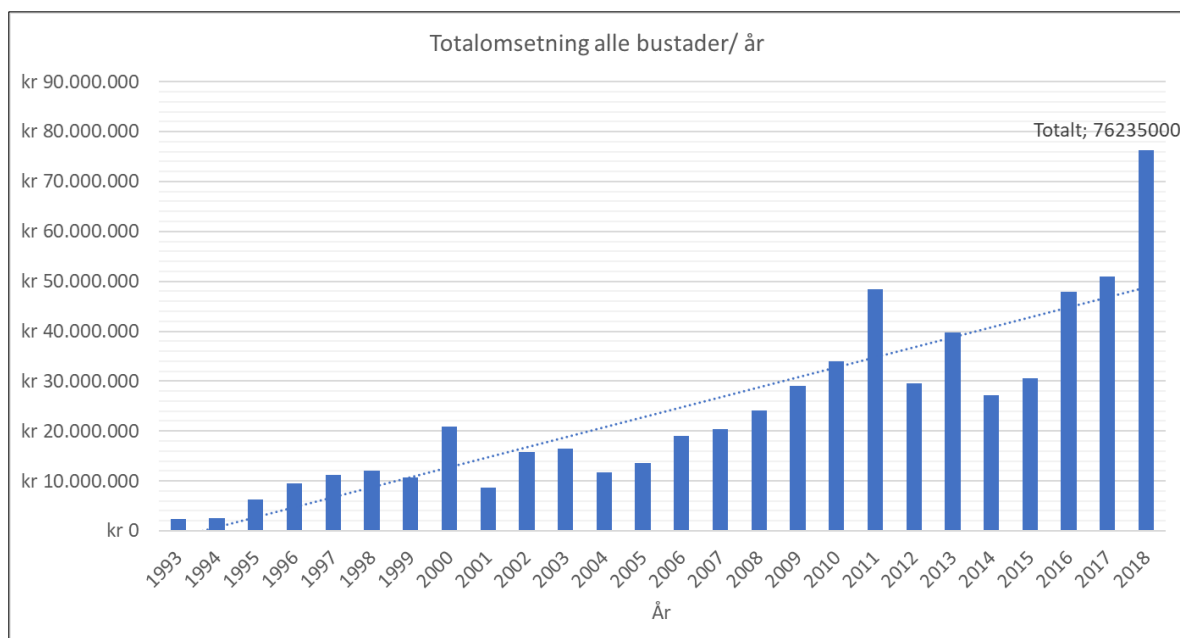


**Figur 26: Alder på omsette bustader frå 1993-2019 (Eiendomsverdi, 2019a)**

Desto mørkare fargen er desto eldre er alderen på bustadene omsett i denne perioden. Det er fleire ting ein kan lese ut frå grafen men det mest opplagte er at ein har hatt nokre særst tydelege omsetningstoppa i kommunen i 2003, 2010 og 2018. Ein ser også at det har bygd seg opp og ned før og etter desse åra, så sjølv om talgrunnlaget er tynt er det ikkje heilt vilkårlig at ein har fått desse toppane. Kva faktorar som ligg bak toppane kan ein anta er auka etterspurnad av ulike årsaker i desse periodane. Første halvdelan har relativt låg omsetning mens siste halvdelan har relativt mykje høgare omsetning. Det ein ser er at i perioden med låg omsetning tenderar det mot meir nyare bustadmasse som vert omset. Det kan tyde på at det er dette som er det prefererte fyrstevalet. Ved høgare omsetning kan drivaren vera auka etterspurnad og her har ein også nyare bustadmasse. Men i tillegg kan det tyde på at dette ikkje er nok og ein må ta til takke med det som finns, som då blir den eldre bustadmassa som då vert omsett.

#### 4.8.2 Sterk vekst i verdimeisig totalomsetninga

Ser ein på totalomsetninga for kommunen har totalmarknaden auka sakte men sikkert med nokre markerte topper i 2000, 2011 og 2018. Grafen under viser utvikling i omsetning frå 1993 til 2018 (ibid.).



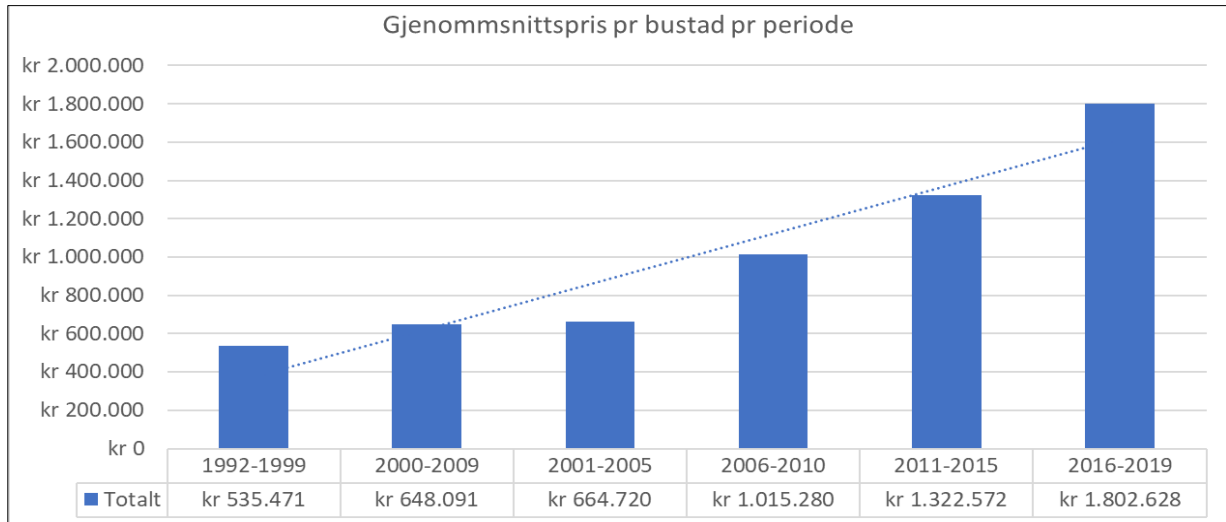
**Figur 27: Totalomsetning bustadmarknaden i Vågå 1993-2018 (Eiendomsverdi, 2019a)**

Etter ein lokal rekord med massiv auke frå 2010 til 2011 frå ca. MNOK 34 til MNOK 48, vart det noko nedgang fram til ein igjen er opp på same nivået like oppunder MNOK 50. Deretter har ein verkeleg eit rekordår i 2018, der ein går frå MNOK 50 til MNOK 76 i løpet av eit år med ein auke på heile MNOK 26. Noko av årsaka til den relativt høge veksten skuldast den lille bølga av nyutvikla leilighetsprosjekt skissert over som har medført ei solid styrking av tilbodssida av sentrumsnære bustader. Populariteten kan tyde på at det har vore eit udekt behov for slike typer bustader over lengre tid men at dei ikkje har vore tilgjengelege på marknaden som stemmer i høve til øvrig teori (Nygaard et al., 2010, p. 99)

## 4.9 Forbetring av prisutviklinga

### 4.9.1 Stabil høg auke i gjennomsnittspris pr bustad

Det er også interessant og sjå kva gjennomsnittsbustadene har vore omsett på til ulike periodar tidlegare. Vidare er ein graf som syner denne utviklinga gruppert på 4-5 års intervall utover 2000-talet.

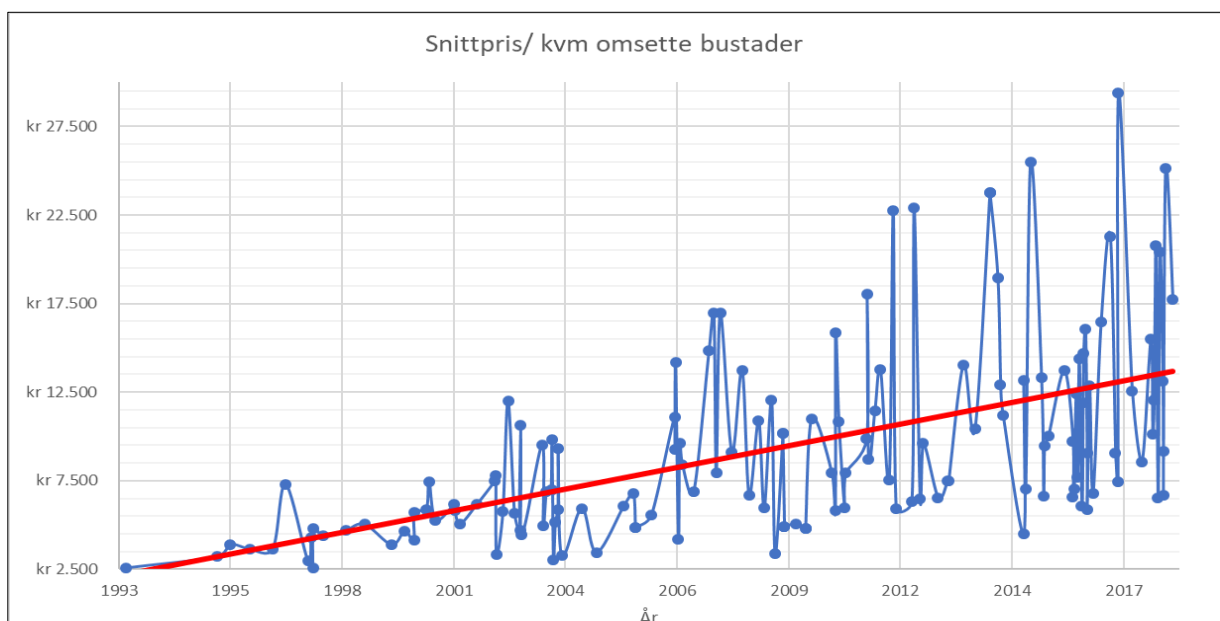


**Figur 28: Gjennomsnittsprisar pr omsett bustad 1992-2019 (Eiendomsverdi, 2019a)**

Dette er då snitnivået og det er verdt å merke seg at det dei tre siste åra har ligge på under MNOK 1,8. Distribusjonen på sala tyder på at det kan vera ei grense på MNOK 2 som ein krabba over i 2018. Men då er faktum fortsatt at me står med ein gjennomsnittspris på tidlegare omsette bustader som ligg godt under prisen på mange av dei nye bustande som vert lagt ut på marknaden (Eiendomsverdi, 2019a).

### 4.9.2 Dagens prisnivå viser auke men framleis særst lågt snitt

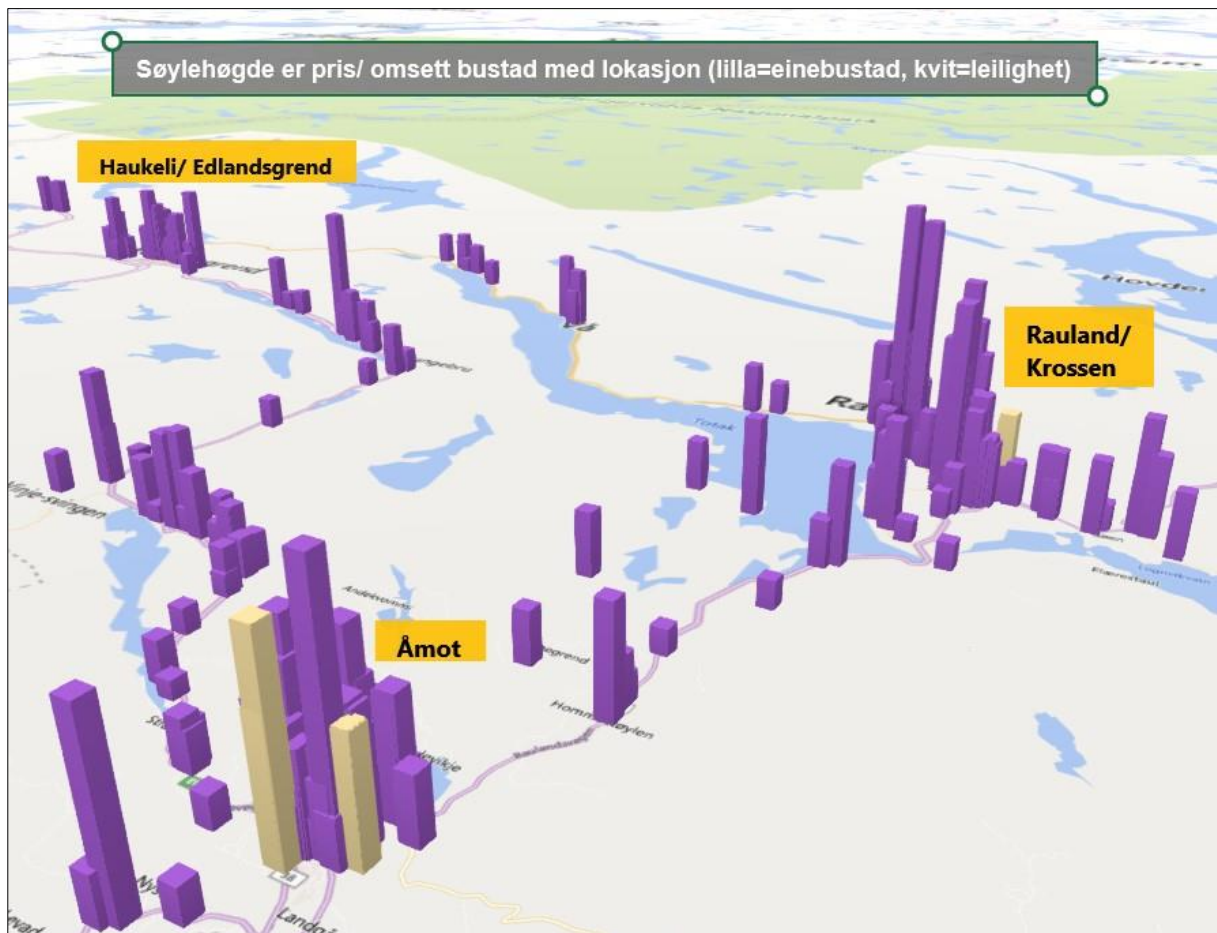
Ser ein på dagens prisnivå pr kvm frå statistikk frå Eiendomsverdi har ein eit ganske annleis nivå enn salsprisane på dei nye bustadprosjekta over.



**Figur 29: Pris pr kvm 1993-2017 (Eiendomsverdi, 2019a)**

Ser ein på trendlinja frå 1993 til 2019 så landar den på noko over NOK 12.500,-/ kvm. Då må ein hugse at dette er uavhengig av lokalisering, kvalitet og bustadtype sjølv om leilighetsandelen er heilt marginal (ibid.).

Metodekapittelet tar opp noko av grunnane til den høge variansen i observasjonane over og noko av forklaringa ser ein nok i illustrasjonen under. Der ser ein at dersom ein bryt snittprisen vidare ned å analyserar i høve til lokalisering og bustadtype ser ein at ein har høge prisar i tettbygde strøk og låge prisar i spreiddbygde strøk. Dette kan vidare tyde på at det rett og slett ikkje er så mange bustader som vert omsett nært det faktiske gjennomsnittet. Dette styrkar vår hypotese om auka sentralisering som gjev press på marknaden og høgare prisar sentralt og det stemmer også med observasjonane til fleire av informantane i intervjudelen.



**Figur 30: Pris på omsett bustad i høve til lokasjon (Eiendomsverdi, 2019a)**

#### 4.10 Tilbodssida syner fleire nye sentrale bustadprosjekt

I ein liten kommune som Vinje er det relativt transparent og det er kun eit fåtal eigedomsutviklarar og prosjekt så ein har relativt god oversikt. I kommunesenteret Åmot er det no tre ulike prosjekt som er igangsett og delvis selt. Dette er både sameige med fire bustader per bustad, eit bygg med fem og eit større bustadprosjekt i tilknytning til kjøpesenter med 23 leiligheter.



#### 4.10.1 Åmotvegen -Leilighetsbygg til 5



**Figur 31: Bustadprosjekt Åmotvegen**

Dette er eit spanande prosjekt med sær sentral lokalisering. Det er ein kombinasjon av to større bustader på ca. 90kvm på bakkeplan og tre mindre på ca. sama grunnflata i 2. høgde.

Statusen pr 20.feb er truleg at dei tre minste er selt men at dei to største framleis ligg ute til sal (no-Åmotvegen, 2019)

#### 4.10.2 Djuvbakk



**Figur 32: Bustadprosjekt Hestetjosvegen/ Djuvbakk**

Djubakk ligg lokaliseringsmessig ein gåtur unna Åmot sentrum men kan tilby leiligheter i bufellesskap på fire til sær gode prisar. Totalt er det allereie bygd og selt to slike bygg og ein er no i gang med eit tredje. Det ser ut som produktet har truffe godt i marknaden både på lokalisering, storleik og pris så langt, og kjøpargruppa er i snitt relativt mykje yngre enn dei leilighetane som vert selt midt i sentrum der snittalderen er til dels sær høg (Hestetjosvegen, 2019).

Det er også planlagt minimum eit tilsvarande leilighetsbygg på Rauland som er den største tettstaden i kommunen etter Åmot (Dølivegen, 2019)

#### 4.10.3 Fristadsenteret -Sameiget Fristad 2



**Figur 33: Bustadprosjekt Vinjevegen/ Fristadsenteret**

Dette er leiligheter på toppen av eit kjøpesenter som har pågått over ei lengre tid frå 2010 og som no er inne i siste byggetrinn. Det er totalt 23 leiligheter på 80-90 kvm der det no gjenstår tre stykk. Desse leilighetane er av relativt høg kvalitet og ligg prismessig noko over til dømes Djubakk. Kjøparane her har til stor del vore unge eldre einslege og unge eldre par samt eldre eldre (Vinjevegen176B, 2019).



#### 4.10.4 Haugetuft



**Figur 34: Bustadprosjekt Haugetuft**

Haugetuft er eit eldre kommunalt bygg frå 1958 med stort vedlikehaldsetterslep som underteikna kjøpte i 2018. Det er totalt 600 kvm fordelt på 3 etg med totalt 7 større leiligheter. Prosjektet krev relativt større ombygging og oppgradering uansett kva ein landar på av løysingar, men det blir eit prosjekt på minimum 7 leiligheter også i framtida, avhengig av kva ein får finansiert, selt og godkjent i høve til bygge- og reguleringskrav (Haugetuft, 2019).

#### 4.1.1 Oppsummering av igangsette og planlagde prosjekt

Prosjekt	Totalt	Bygd	Planlagt	Pris MNOK		Storleik kvm		Pris/ kvm	
				Alt 1	Alt 2	Alt 1	Alt 2	Alt 1	Alt 2
Åmotvegen	5	0	5	kr 1.900.000	kr 2.800.000	60	90	kr 31.667	kr 31.111
Fristadsenteret	23	20	3	kr 3.000.000	kr 3.400.000	79	89	kr 37.975	kr 38.202
Djuvbakk	12	8	4	kr 1.890.000	kr 1.990.000	79	79	kr 23.924	kr 25.190
Rauland	4	0	4	kr 1.990.000		79		kr 25.190	
Haugetuft	7	7	7	?		?		?	?
Totalt/ snitt	51	35	23	kr 2.195.000	kr 2.730.000	kr 74	kr 86	kr 29.689	kr 31.501

**Tabell 2: Igangsette og planlagte prosjekt i Vinje kommune**

Totalt ser ein at det vært satsa ein god del på leilighetsprosjekt og spesielt sentrale nybygg. Dette er heilt ny trend og det har aldri vore så høg aktivitet på dette området som det er no. Prismessig har ein også eit relativt bra utval men sjølv om det kan sjå rimeleg ut jamført med større byar er det nok framleis uoppnåeleg for fleire grupper lokalt som i dag sit på ein gjennomsnittleg usentral einebustad med vedlikehaldsetterslep.

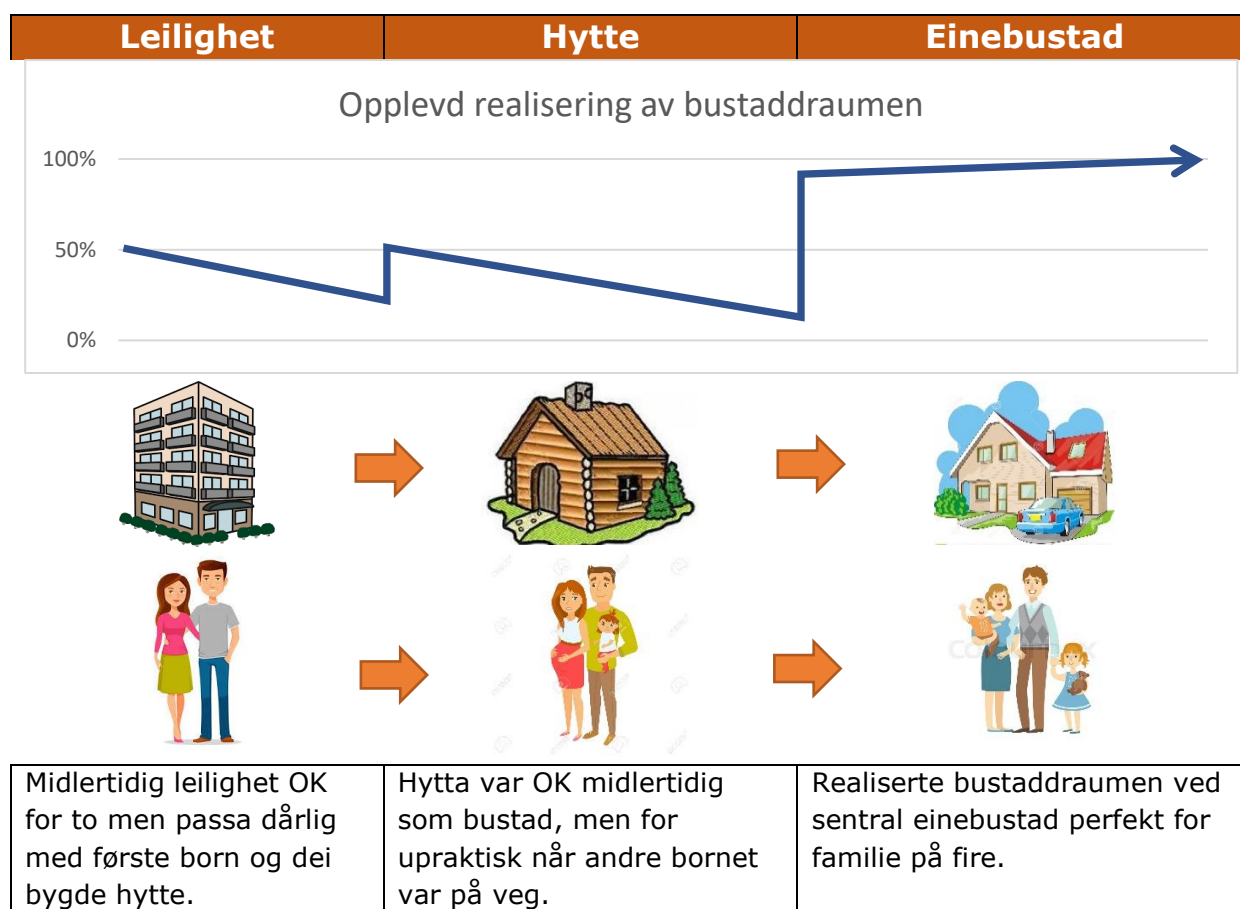


## 5 Intervju av ulike marknadsaktørar

I dette kapitlet kjem resultat og oppsummeringar frå djubdeintervjua. Her ser ein fyrst korleis representantar frå ulike segment har gjennomført sine bustaddisposisjonar og flytta frå bustad til bustad over livsløpet sitt. Det er dette som vert kalla for bustadreise. Deretter kjem innspel frå kjøparar på sjølve marknaden og avslutningsvis innspel frå øvrige interessantar i bustadmarknaden i Vinje.

### 5.1 Bustadreise -ung familie

#### *Frå leilighet til hytte til einebustad*



#### 5.1.1 Bustadmangel (Forskingsspørsmål nr 1 -Barrierer)

Bustadreise til ein av dei intervjua familiane er nok noko typisk for kommunen. Dette døme syner også korleis dei heilt klart har kompensert på manglar i bustadmarknaden med kreative løysingar.

Fyrst flytta eit ungt par attende til Vinje etter fleire år utanbys. Dei trengte husvære og var klare for å etablere seg. Bustadtraumen var sentral einebustad men det fans ikkje tilgjengeleg. Då blei gode råd dyre og dei kunne heller ikkje finne plass å leige men fekk omsider kjøpt ein sentral leilighet. Dette fungerte nokre år heilt til dei fekk fyrste bornet og det fungerte dårleg med ein eittåring innestengt i leilighet når ein nesten bur midt på Hardangervidda.

### 5.1.2 Eldre blokkerar einebustad (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierer)

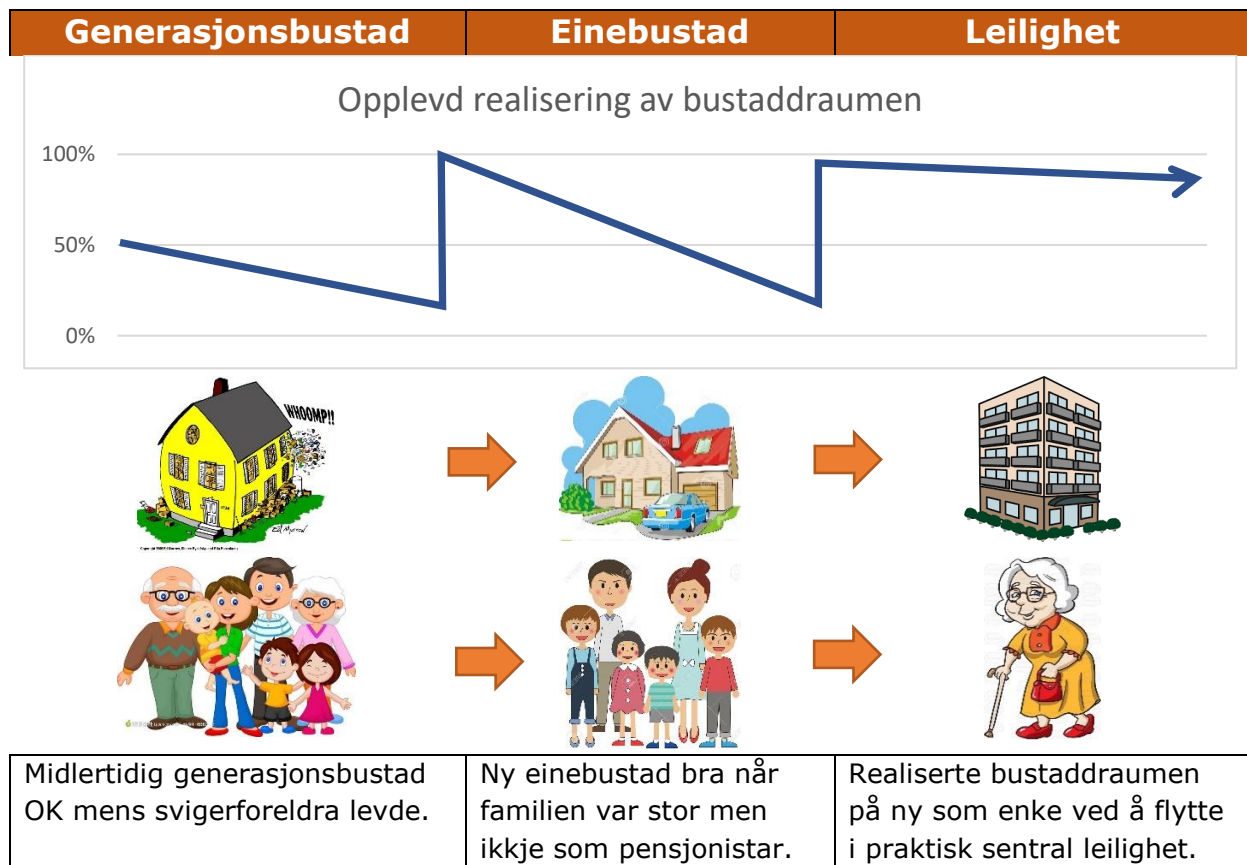
Status var då at dei visste heilt sikkert at dei skulle bygge seg hytte og det var nokre einebustader i familien som etter kvart kom til å bli ledige. Dei bestemde seg difor for å bygge hytta dei uansett hadde bestemt seg for, med ein så god standard og funksjonalitet at dei kunne nytte han mellombels som hus. Huset i familien som kunne bli ledig høyrde til bestemora til mannen i familien og det andre huset høyrde til foreldra hans, og begge kunne bli aktuelle. Men ting tok tid og åra gjekk og bestemora var fortsatt veldig sprek, sjølv om det etter kvart vart belastande med stor hage, arbeid med ved og andre daglegdagse ting.

### 5.1.3 Kreativ løysing og flytterekke (Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak)

Løysinga på utfordringa var særst god for alle partar og kan fungere godt også for andre i kommunen. Bestemora satt på ein kjempestor sentral einebustad og familien hadde vokse ut av hytta som låg usentralt til og hadde born nummer to på veg. Då tok dei og gjorde ei avtale med bestemora, der dei tok på seg og syte for bustad for ho så lenge ho levde. Dei leigde då ein sentral leilighet til bestemora i sentrum. Då blei den store einebustaden tilgjengeleg og familien kunne flytte inn og ta over. Dei sette umiddelbart i gang med å ta igjen eit stort vedlikehaldsetterslep. Slik fekk familien realisert sin bustadraum og samstundes fekk bestemora realisert sine flytteynskjer som var ein mindre leilighet og eit enklare liv.

## 5.2 Bustadreise -eldre eldre einsleg

### Frå generasjonsbustad til einebustad til leilighet



### 5.2.1 Omfattanda samfunnsutvikling (Forskingsspørsmål nr.3-Preferansar)

Ei av informantane er ei eldre enke på 95 år som budde i ei av dei fyrste husa som vart oppført i kommunesenteret Åmot. Ho har fått med seg heile utviklinga dei siste hundre åra frå nokre hundre innbyggjarar og opptil 3.700 i dag. Ho er også særskild representativ med tank på kvar ho var oppvaksen, som var ein usentral, meir eller mindre sjølvberga gard, med 11 sysken. Dette var den vanlegaste måten folk levde på i gamle dagar med store bornekull og generasjonsbustader der alle «tenester» vart handtert internt. Dei som var for unge til å jobbe i skogen eller anna gardsarbeid hjelpte til med å passe borna og dei unge passa på dei eldre og alle bidrog der det trongst. Det var som å drive eit lite minihotell der aktiviteten starta med fyrste måltidet i 5-tida på morgokvisten til langt på kveldinga. I dag har ein sett ut alle desse tenestene der dei eldre kjem på eldresenter og helsehus og borna vert sendt i barnehage, men ein form for ekstern skule hadde dei då som no.

### 5.2.2 Omsyn til familien (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierer)

Med 11-sysken seier det seg sjølv at ikkje alle kan overta garden og dei må då finne seg anna bustad etter kvart. Enka flytta då til Åmot sentrum med sin komande mann og hans foreldre som budde i same hus. Mannen hadde lova ho at dei skulle få bygge sitt eige hus etter kvart, men måtte fyrst prioritere og hjelpe sine etter kvart gamle foreldre. Men med bustadtraumen friskt i minnet motiverte kona seg for ei mellombels bustadløyse saman med svigerforeldra nokre år. Det eksisterande huset var også hotell der dei husa

forbipasserande. Huset var særs upraktisk med dagens augo med bad og toalett i kjellar i tillegg til to og ein halv etasje med rom til familien og gjester. Etter kvart fekk dei fire born og behovet for eigen bustad blei meir og meir prekært

### 5.2.3 Realisering av bustadtraumen (Forskingsspørsmål nr.2 -Segment)

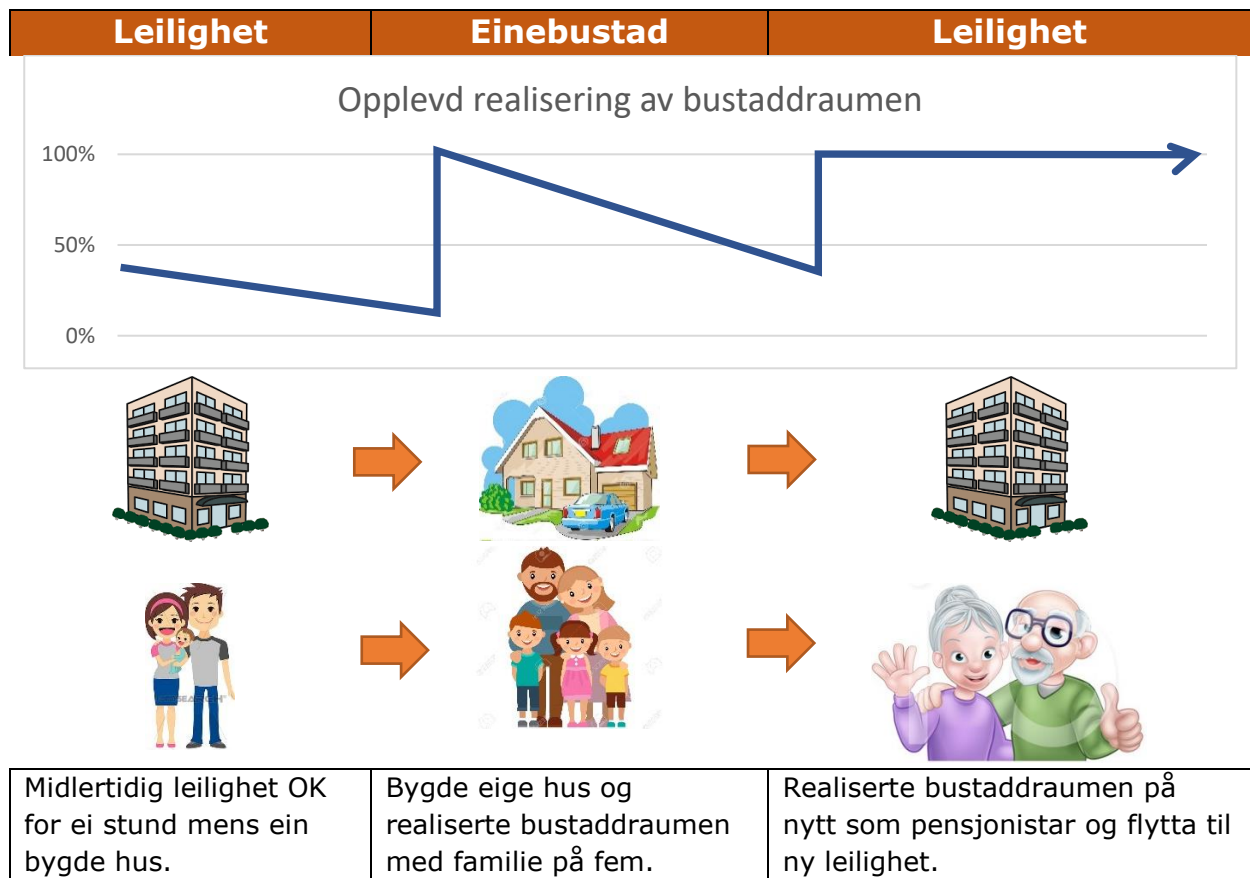
Som sagt så gjort og dei fekk bustadtraumen realisert med ein stor sentral einebustad med stor hage og flott utsikt og rom nok til å huse alle borna. Etter kvart som borna vaks opp satt det eldre ekteparet igjen med eit kjempehus i mange år og dette fungerte greitt, men dei bruka kun ein av dei to etasjane og fleire rom stod også ubrukne. Då ektemannen fall frå vart den tidlegare bustadtraumen snudd litt på hovudet. Gapet frå det ein tidlegare hadde drøymt om til bustadbehova på eldre dagar, som var universell utforming og ein enklare kvardag, vart større og større etter kvart som åra gjekk.

### 5.2.4 Eldrebølga og eit enklare liv (Forskingsspørsmål nr.3 -Demografi)

Før mannen fell frå rakk dei heldigvis å diskutere framtidig bustad for gjenlevande og dette seier enka var avgjerande og ein lettelse og få avklart før ho vart einsam. I staden for at ho vart buande i det store huset aleine tok då eit av borneborna over huset samstundes som bornebornet betalte leiga for ein sentral fin leilighet med balkong og utsikt burt til gamleheimen nettopp slik ho ynskte. Her hadde ho på nytt fått realisert alle ynskja sine og det var ingenting ho følte att ho sakna.

## 5.3 Bustadreise -yngre eldre par

### Frå leilighet til sjølvbygd einebustad til leilighet



### 5.3.1 Fleste måtte bygge eigen bustad (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierer)

Sjølv om andelen er synkende består 92% av dagens bustadmasse av einebustader. Mange av desse vart oppført på 60- og 70-talet (Ssb, 2019b). Ein av informantane representerer denne gruppa som skulle etablere seg på denne tida og då hadde ein ikkje noko anna alternativ enn å brette opp armene og bygge sin eigen bustad.

Som fleire øvrige eksempel var dei ein ung familie i etableringsfasen som flytta fyrst frå ein usentral gard til ein sentral leilighet av praktiske årsaker for å koma nærare jobb og nærare tomte der dei skulle bygge sitt eige hus. Leiligheten var liten og kummerleg men for ein mellombels periode var det kun lokasjon som var avgjerande og ein måtte vera glad for i heile tatt å finne eit husvære.

Etter kvart stod det nye huset ferdig som var ein sentral einebustad med stor plass til å huse ein familie på fem og realisering av bustadtraumen var eit faktum. Her budde dei i 38 år og til slutt satt dei i kjent still attende aleine når alle borna hadde flutt ut. Då var dei takksame og følte at huset verkeleg hadde levert til forventningane.

### 5.3.2 Ny livsfase og nye preferansar (Forskingsspørsmål nr.2 -Demografi)

Men etter kvart som livet gjekk inn i ny fase, ville dei bruke meir tid på endeleg å kunne slappe litt av og nyte livet med reising og fritidsinteresser etter ei lang arbeidskarriere for begge to. Då vart det igjen gap i bustadpreferansane og jordbæråkeren og den store

hagen og forsyning av ved vart plutselig meir bry enn glede. Dei ynskte seg eit enklare liv og sleppe og vera avhengige av andre til å hjelpe seg i kvardagen.

### 5.3.3 Omfattande rydde- og flyttejobb (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierar)

Løysinga vart nok ein gong å bygge eige, men denne gongen ein sentral leilighet med balkong utan hage. Som sagt så gjort og dei flytta omsider inn i ny bustad men det tok mykje lengre tid enn planlagt. Informanten gjorde eit stort poeng ut av at rydde og flyttejobben var formidabel å ta til på etter å ha samla på seg ting og minner etter fem familiemedlemmar over ein generasjon og dette var mykje av årsaka til forseinkinga. Men då dei fyrst kom i gang med arbeidet og fekk hjelp og støtte til arbeidet kjendest det som ein utruleg letnad og endeleg få det overstått. Då kunne dei slappe av med godt samvit og ein enklare kvardag i vissheit om at dei hadde realisert bustadtraumen for andre gongen. Salet av den gamle bustaden gjekk også greitt, sjølv om det var ein liten mental prosess å skilje seg med noko som har så høg affeksjonsverdi på så mange vis.

## 5.4 Erfaringar frå lokale investorar, utviklarar og utbyggerar

### 5.4.1 Støtteordningar som fungerer (Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak)

Ein av informantane har mellom anna bygd 8 flyktningebustader i Haukeli som er ein av tre sentrum i kommunen men ikkje definert som tettstad. Dei har ein livstidshorisont på 50 år og forventar ikkje noko verdiauke over denne tida. Kostprisen var ca NOK 25.000,- - NOK 30.000,- og hadde nok ikkje vore realiserbart hadde det ikkje vore for Husbankens gunstige lånevilkår i tillegg til å sponse 30% av kostnadene i hop med kommunens langsiktige leigeavtale på 20 år. I tillegg har informanten vore med på den massive hytteutbygginga som har funne stad og oppført 80 fritidsbustader over ein 15 års periode.

### 5.4.2 Arven etter industrisamfunnet (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierar)

Han meiner store delar av bustadmassa i kommunen er oppført på 70- 80-talet då byggekvaliteten var historisk låg i Noreg og det er til stor del denne arven av ukurante einestader med vedlikehaldsetterslep ein sit att med i dag. Under denne perioden har kommunen gått frå ein typisk landbrukskommune til ein turistkommune med alle dei endringane dette medføre. Det ser heller ikkje ut som veksten er i ferd med å avta med ein årleg oppføring av 200 – 300 nye hytter i året som er formidabelt for ein liten kommune med 3700 innbyggjarar.

Utviklaren har også nokre interessante betraktningar på overordna nivå som set utviklinga i perspektiv der Finnmark og Telemark visstnok skal ha landets lågaste bustadprisar. Årsaka til dette meiner han kjem av den omfattande industrioppbygginga ein har hatt historisk sett og som etter kvart har etterlate seg mykje bustadmasse etter kvart som aktiviteten sakte men sikkert har vorte trappa ned, med eksempelvis store vasskraftutvinninga i Vinje og storproduksjon i Rjukan, Notodden og Grenland.

Han meiner ein allereie kan sjå, og også forvente, same utviklinga i Vinje som i Skien der ein familie for 10 år sidan kunne kjøpe bustad for under MNOK 2. Dette gjere at nye prosjekt stiller med stort handikap som må konkurrere mot desse prisane. Dei einaste lønnsame prosjekta har vore tidsrette moderne hus med særskild god lokasjon som ein har fått realisert sjølv om ein har eldre bustader til halv pris eit lite stykke unna.



#### 5.4.3 Ulik tidshorisont og ulike behov (Forskingsspørsmål nr.2 -Segment)

I Vinje meiner han også ein kan dele inn marknaden i fleire grupper. Ei av dei er arbeidsinnvandrarane som det er mange av til dømes på Attføringscenteret på Rauland. Dei har stort sett ein horisont på 5 års tid og uaktuelt å bygge nokon ny bustad eller kanskje å kjøpe noko i det heile tatt. Ei anna gruppe er familiar og andre med lang horisont på kanskje 30 – 40 år som busett seg for godt.

#### 5.4.4 Usentralt er også ettertrakta (Forskingsspørsmål nr.3 -Preferansar)

Vinje har også eit segment av innflyttarar som ynskjer eksotiske beliggenheter usentralt i vakker natur med mykje luft kring seg og langt til naboar. Spesielt nederendarar og tilflyttarar frå andre stader i Europa har synt interesse for kommunen dei siste 20 – 30 åra.

Men også mange av dei lokale sett pris på usjenerte avsidesliggende bustader og meiner fridomskjensla langt på veg opp mot forsakinga av meir urbane kvalitetar.

#### 5.4.5 Konesjonsplikt (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierer)

I følge utviklaren vart nullkonesjonen gjenninnført i ein periode då det var eit stort gap mellom verdien på hytter som låg høgt i pris jamført med mange einebustader som vert omsette for nokre hundre tusen. Då var nok dette eit fornuftig grep. Men det siste tiåret har det vore ei rivande utvikling og i dag får ein kjøpt nye hytter ned til MNOK 1.5 – 2.0 samstundes som kvaliteten på meir tidsrette moderne einebustader oppført i nye bustadfelt i tettstadene i Rauland og Åmot har løfta prisane betrakteleg. Dette harmonerar også med stadfestingar frå andre informantar som seier det har vore eit tydeleg løft i prisane og betalingsviljen i dei tre sentra frå nokre hundre tusen og no opp til MNOK 2. Men framleis meiner ein at lite har skjedd med prisane på dei bustadene som ligg langs vegane mellom sentra og det stemmer bra overeins med eigen gjennomgang av statistikk (Eiendomsverdi, 2019a).

Ein kan fort få uante uheldige konsekvensar ved å brått fjerne all konesjonsplikt grunna spekulasjon og snøgg omvelting av store verdiar over natta. Men det kan vera nyttig med ei ny vurdering av konesjonsregimet og om det fungerer etter hensikta.

Ein har også ein del eldre bustadhus som rett og slett er «fanga» i nye utbyggingsområde for fritidsbustader og dei får ikkje selt einebustadene sine og flytt meir sentralt, grunna konesjonsplikta som held verdien nede.

#### 5.4.6 Sentrumsnære leiligheter (Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak)

Ein annan utviklar var med å bygge ut dei to fyrste og største leilighetsprosjekta i kommunen med 16 leiligheter i 1990 og 23 leiligheter i 2010-2019. Salet skal ha gått javnt og trutt men generelt sakte over lang tid. Han meiner ein bare må innrette seg etter dei lokale tilhøva og tilpasse seg finansielt med finansiering av utbygginga på ein måte som tek omsyn til at salsprosessane jamt over tar mykje lengre tid lokalt i Vinje enn i byane. Han meiner det er naturlege årsaker til dette og mens eit leilighetsprosjekt i storbyen har ein stor marknad som kan absorbere heile prosjektet på kort tid er det heilt anna dynamikk som gjeld i ein liten marknad på bygda.

#### 5.4.7 Stor prisskilnad på brukt og nytt (Forskingsspørsmål nr.1-Barrierar)

Konkrete årsaker til at det går tregt meiner utviklaren ligg i det store gapet på brukte og nye bustader og spesielt skilnaden på einebustader og leiligheter der nybyggprisen er vanskeleg å få under NOK 25.000,- mens snittprisen for brukt ligg på ganske nøyaktig

halvparten etter eigne analyser. Då er det fleire som gjerne vil flytte og som dei har vore i kontakt med, men som ikkje får finansane til å gå opp. Det er mest eldre som har kjøpt leilighetar og mange av dei kviar seg for å ta nye lån eller trekker seg når dei innser omfanget av den store oppryddinga og flyttejobben som må gjerast. I andre høve har det stundom vore arvingar som har sett ned foten for at foreldra skal bruke opp arven og frisk eigenkapital på ny bustad til seg sjølve, i staden for at dei skal fortsette og spare livet ut slik at kapitalen kan gå vidare til neste generasjon.

#### 5.4.8 Kreative tilpassingar for utbygger (Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak)

Med tanke på dei lange salssyklusane tok dei konkret omsyn til dette under det andre store leilighetsprosjektet. Medan det i det fyrste prosjektet vart bygd 16 leilighetar samstundes i eitt byggetrinn, hadde ein ikkje økonomi eller evne til å ta på seg den store risikoen med å gjera tilsvarande på det andre prosjektet med 23 leilighetar grunna heilt andre byggekostnader og finansieringskrav. Ved hjelp av ei kreativ løysing der ein delte opp leilighetane i fleire mindre byggetrinn klarte ein likevel å realisere prosjektet. Fyrst bygde ein alle skal i betong og deretter bygde ein til dømes to og to eller fire og fire leilighetar i samstundes. Og etter kvart som ein omsider fekk selt unna desse, kunne ein bruke inntektene frå salet til å finansiere bygginga av eit par nye leilighetar.

### 5.5 Marknadsbetraktningar frå bustadeigarar

Ein av respondentane jobbar med ein del utkøyring og varelevering i heile kommunen og har vore inne i ei rekke bustadhus. Ein interessant observasjon han har gjort seg, er at overraskande mange nyttar kun nokre få av romma i einebustaden og ofte er det store delar av huset som ikkje ein gong vert oppvarma.

#### 5.5.1 Eldre einslege blokkerar for unge (Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierar)

Han meiner mange ikkje ein gong veit kva verdiar dei sit på og at dei faktisk kunne realisert eit skifte av bustad, som han også hadde erfart at mange kunne tenkt seg.

Då han sjølv var på bustadjakt, og heldt godt auga med kva som vart tilgjengeleg i marknaden over lang tid, viste det seg at mange av dei mest attraktive sentrumsnære tomtene aldri kom ut for sal. Ofte var det kun ei enke eller ein enkemann som satt att og var nærast fanga i ein stor upraktisk einebustad. Og det paradoksale var at det var fleire unge par og familiar i etableringsfasen med stor interesse for bustaden men som aldri fekk anledning til å koma på banen.

Her har ein eit veldig godt og representativt døme frå gata til ein av informantane som bestod av 9 einebustader. Då desse vart oppført frå 50-70-talet husa dei alle familiar med større bornekull over ei lengre periode. I dag er statusen at det kun er tre hus med familiar og born, eitt eldre par og i dei fem resterande er det fire eldre enker og ei einsleg som bur i store hus aleine med store hagar og etterslep på vedlikehaldet. Desse blokkerar då for dei unge som vil etablere seg i kommunen. Og i Åmot der dette eksempelet er henta frå, er det fleire unge som har bygd nye einebustader i nye bustadfelt til ein mykje høgare pris. Sjølv sagt vil nok mange ha moderne og meir tidsriktige hus, men ein kan anta at mange av dei likevel kunne tenkt seg noko rimelegare alternativ og kor mange som har flytta til andre kommunar grunna mangel på bustad har ein ikkje tal på.

### 5.5.2 Lokasjon viktigare enn bustad (Forskingsspørsmål nr.3-Preferansar)

Det er mykje snakk om at det er sentrale einebustader som er det som gjeld. Men ein av respondentane understrekar at det nok er vel så viktig med lokasjonen og at ein kanskje endar opp med leilighet av di fyrstevalet ikkje er tilgjengeleg. Det har seinare tid vore relativt god omsetning av 2-manns og 4-mannsbustader med ganske sentrumsnære lokasjonar. Han meinte at sjølv om det er mange som vil kvitte seg med stor tungvinn einebustad, er det mange som vil behalde litt meir av det landlege med ein liten hageflekk samstundes som om dei vil flytte meir sentralt nærare familie og venner og andre tilbod. Han meiner difor at så lenge bustaden er sentral nok, er det ikkje naudsynt at det er ein leilighet så lenge standarden er kurant. Og han meinte avslutningsvis at fleire i kommunar som Vinje har sterkare preferansar for ein liten hageflekk og pusle i, enn til dømes dei som bur i byane.

## 5.6 Erfaringar frå kommunen

Kommunens rolle er viktig og sentral i bustadpolitikken og frå bustadpolitisk hald er det stadfesta at kommunen skal fasilitere og legge til rette for at private utbyggerar kan få realisert sine bustadprosjekt på ein god og velfungerande måte (Lehmann, 2019).

### 5.6.1 Bustad for arbeidsinnvandrarar (Forskingsspørsmål nr.2 -Segment)

Nærings sjefen har som oppgåve å legge til rette for auka næringsverksemd i kommunen. Å tiltrekke seg ny industri og aktivitet til ein kommune som Vinje er ikkje beint fram og når ein fyrst er i ferd med å realisere eit prosjekt og fått gründerar, investorar, entreprenørar eller eldsjeler på banen som er villige til å satse lokalt, er det avgjerande at ein har tilgjengelege bustader til tilsette. Dersom det er bustadmangel som skal kome i vegen for eit vellukka prosjekt er det uheldig. Ein ser då spesielt behovet for mindre sentrumsnære leiligheter eller bustader med litt kortare horisontar for leige som kan huse arbeidsinnvandrarar som kjem til bygda på tidsavgrensa prosjekt. Frå tidlegare forskning ser ein også at ein andel av arbeidsinnvandrane som i utgangspunktet hadde ein kort horisont, finn seg nye prosjekt og finn seg til rette og etter kvart ynskjer å slå seg ned permanent.

### 5.6.2 Små bueiningar til utsette grupper (Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak)

Assisterande rådmann har jobba aktivt med bustadrelaterte problemstillingar over fleire år i kommunen. Han har mellom anna bidratt til å realisere fleire bustadprosjekt i regi av private der kommunen har hjulpet til å legge til rette med ulike ordningar som spesielt har vore retta mot flyktningar og ikkje vestlege innvandrarar.

Kommunen har plikt på seg til å huse ulike grupper vanskelegstilte i kommunen med sosialbustader. I dette arbeidet er det viktig å gje dei ein god overgang til privatmarknaden så dei etter kvart kan stå på egne bein og klare seg sjølve slik at kommunen vidare kan hjelpe andre trengande med meir prekære behov. Assisterande rådmann understrekar også at det er ein auke av eldre einslege som lever på minstepensjon og som har utfordringar med å få naudsynt finansiering for å få realisert sin bustadraum eller bustadynskje.

Av type bustader som det er størst mangel på i dagens marknad meiner han mindre leiligheter og stundom hyblar ville kunne avhjelpe betrakteleg for å dekke mykje av bustadbehovet i kommunen.



## 6 Diskusjon

Dette kapitelet vil først ta for seg trianguleringa med dei viktigaste hovudpunkta under respektive forskingsspørsmål og i kva grad forskinga er avvikande eller samsvarande. Dette gjev ei viktig forståing i høve til kor mykje ein kan og bør vektlegge dei respektive funna. Forskingsspørsmål nr 4, som går på anbefalte tiltak, er samanstillt av forfattaren og er difor ikkje naturleg å ta med som ein del av denne trianguleringa.

Deretter kjem sjølve diskusjonen av dei viktigaste hovedfunna som fokuserer på forskingsspørsmål nr. 1 og nr. 4 som går på barrierar og tiltak.

Avslutningsvis kjem ein samla oversikt og samandrag av dei hypotesane som har fungert som støtte til forskingsspørsmåla gjennom heile oppgåva. Hypotesetestinga tar då utgangspunkt i dei tre ulike forskingsmetodane som vert grunnlaget for resultatet. Merk at dette er kun indikativt sidan me ikkje har tilstrekkeleg forskning til å konkludere med noko endeleg resultat.

### 6.1 Triangulering og samsvar i forskinga

Dersom ein jamfører teorien med resultatata frå case-analysen og intervju, er det ei rekke innsiktsfulle observasjonar som gjer seg gjeldande og som er med på å definere særegenhetane som utformar Vinje kommunes bustadmarknad. Her kjem ein kort gjennomgang av dei viktigaste observasjonane så ein ser kva som ikkje samsvarar med teorien på området og kva som er likt. Dette er då sortert etter kva forskingsspørsmål dei har som formål og belyse.

#### 6.1.1 Samsvar i forskinga -Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierar

##### 6.1.1.1 Høg andel einebustader begrensar potensialet for leigemarknaden



At utleigemarknaden er begrensa grunna stor dominans av einebustader, stemmer også godt med Vinje. I undersøkinga på distriktsmarknadene var snittet på 85% og Vinje ligg i dag på 92%.

##### 6.1.1.2 Stor skilnad på prisane mellom spreiddbygde og tettbygde strøk



Case-analysen synte også godt samsvar mellom intervju i høve til at den eldre bustadmassa mellom tettstadene slit med lågt prisnivå og er generelt lite ettertrakta.

##### 6.1.1.3 Høg risiko for lokale utviklarar minskar talet bustadprosjekt



Det er stor risiko for utviklarane ved å igangsette lokale byggeprosjekt og dette har me også fått bekrefta frå intervju som visar til konkursar blant mindre entreprenørar. Dette i sin tur, begrensar talet bustadprosjekt som vert ei barriere for marknadstilpassinga.

##### 6.1.1.4 Framleis stor prisskilnad på nybygg og bruka, trass betring



At det er stor skilnad på prisnivået på bruka og nybygg stemmer god med teorien. Høvet er faktisk i snitt det doble med NOK 12.500,- kr/kvm for bruka mot nybygg-pris på NOK 25.000,- kr/ kvm som er ein stor skilnad. Generelt stemmer det at ein har fått ei betring av prisnivåa som samsvarer mellom analyse og intervju. Dette ser ein også på snittprisane som har gått betrakteleg opp og dette er godt nytt for bustadmarknaden.

#### 6.1.1.5 Relativt låge leigeprisar og betalingsvilje trass i begrensa utval



At det er dyrt å leige stemmer i utgangspunktet ikkje for Vinje, men ting er i ferd med å skje. Store delar av bustadmassa er kommunal og kommunen har sponsa husleige til tilsette tidlegare som har gjort det vanskeleg for private aktørar å satse på utleige i følgje informant. Utfordringa med stor kommunal bustadmasse vert også påpeika i stortingsmeldinga der det vert omtala som ein vesentleg faktor. Betalingsvilja er framleis låg, men svært begrensa med bustader til leige så dette vil nok normalisere seg etter kvart.

#### 6.1.2 Samsvar i forskinga: Forskingsspørsmål nr.2 -Kven lukkas?

##### 6.1.2.1 Dei utsette gruppene eldre einslege, innvandrarar og flyktingar



Det stemmer også godt for Vinje at eldre einslege, innvandrarar og flyktingar er spesielt utsette grupper som treng ekstra oppfølging for å lukkas. Dei har i følgje kommunen mange kontraktar på sosialbustader som er i ferd med å gå ut og då treng ein nye stader desse kan flytte til og klare seg sjølve.

##### 6.1.2.2 Dei unge vel ofte midlertidig bustad før realisering av bustadtraumen



At dei yngste i første omgang kun er ute etter å få tak over hovudet og mindre opptatt av standard stemmer også godt i praksis.

##### 6.1.2.3 Arbeidsinnvandrarar har bra potensiale for å bli fastbuande



At arbeidsinnvandrerane fyrst kjem på eit oppdrag og så etter kvart tar på seg fleire jobbar og til slutt endar opp med å bli fastbuande stemmer også. Dette har me fleire eksempel på frå informantane.

##### 6.1.2.4 Stort skilje på tidshorisonen på fastbuande og arbeidsinnvandrarar



Langsiktigheten på horisonen i høve til bustad stemmer også godt i teori og praksis. Dei som kjem for å jobbe har i utgangspunktet rundt reikna opp til 5 års horisont og vil gjerne kjøpe billig bruka bustad eller leige. Men dei som derimot vil etablere seg og satse på å bli buande har høgare tilbøyelighet til å bygge sjølve og har gjerne ein horisont på 30-40 år i følgje informantar.

#### 6.1.3 Samsvar i forskinga: Forskingssp. nr.3 -Demografi og preferansar

##### 6.1.3.1 Dei urbane trendane vert også populære i distrikta



At dei urbane trendane frå byane også kjem til bygdene stemmer godt og det har ein allereie sett fleire døme på. Ein av informantane hevda bustadmarknadene og desse trendane låg nokre tiår etter og det kan nok stemme godt i høve til prisutviklinga. Folk vil ha både det urbane og det rurale og i Vinje får dei i pose og sekk.

##### 6.1.3.2 Tilbakeflyttarane vil kjøpe og etablere seg for godt



At folk flyttar ut av kommunen for så å flytte attende stemmer godt for Vinje der me har fleire eksempel frå informantar på dette. Kjensla av tilhørighet er viktig og ein vil ofte tilbake til vener og familie som igjen viser at dei fleste

er ganske bundne av staden dei kjem frå. Det stemmer også at ein mindre andel unge leiger no, grunna at dei flyttar ut for å ta utdanning. Og når dei kjem tilbake er det for å busette seg så då vil dei helst kjøpe.

#### **6.1.3.3 Valet mellom å eige eller leige følger hovudsakleg livsfasane**



Skilnaden på andelen som leiger og eige synte seg å vera særstabil over tid men endra seg konsekvent etter livsfasane. Dette stemmer også godt og er noko av hovudkonklusjonen i oppgåva. Livsfasemønstra og endring i behov står veldig mykje sterkare enn øvrige kortsiktige bustadtrendar.

#### **6.1.3.4 Aukande sentralisering men flyttevilja avtek med alderen**



Det vert hevda at det er mangel på sentrumsnære bustader til unge, unge vaksne og eldre og det stemmer også godt med Vinje i følgje intervjuet. Det same gjeld flyttemønstra der ein har ei klar sentralisering og det same gjeld dei unges evne og vilje til å flytte som avtek etter kvart som dei vert eldre.

#### **6.1.3.5 Eldrebølga har gjort sitt inntog og leidar an sentraliseringa**



På demografien ser ein det same mønsteret i Vinje som andre stader i landet med ei betydeleg eldrebølge og stundom enno sterkare jf. case-analyse. Og det stemmer også at det er dei eldre som leidar an sentraliseringa som ein ser på tettstadsutviklinga for både Vinje og Rauland.

#### **6.1.3.6 Einebustader dominerande men nye bustadformar pregar nybygg**



Det vert hevda at ein har ei auke i nye bustadformar og spesielt leiligheter. Dette stemmer bra for Vinje der andelen einebustader av nye bustader siste 12 åra er kun 52% mens totalen ligg på 92%. Då ser ein at dette er ein relativt sterk trend.

#### **6.1.3.7 Vinje er ettertrakta besøkskommune der folk primært ynskjer å bu**



Det vert hevda i kommunal bustadpolitisk plan at Vinje er ein typisk besøkskommune og turistkommune som også informantane understrekar. Dette stemmer bra med analysen som viser at fleire ynskjer å bu i Vinje og jobbe i andre kommunar enn omvendt.

#### **6.1.3.8 Sosialisering utanom nabolaget og mindre viktig med homogent nabolag**



Eit anna punkt som var vektlagt i teorien var viktigheten av å ha eit nabolag med like interesser og born i same alder og med same interesser. Dette var gjennomgåande lite prioritert. Det var så mykje sosialt med skule og fritidsaktivitetar uansett så nesten greitt med litt pause elles. Men nærleik til skule og bornehage var derimot avgjerande.

#### **6.1.3.9 Unge ynskte meir sentralt enn landlig, men framleis i distrikta**



Noko som ikkje stemte med teorien var at unge ofte ynskte meir landleg beliggenhet. I Vinje ynskte informantane meir sentralt og nære tenester. Ei naturleg forklaring til dette kan vera at det er kvardagane det er flest av og alle har bil og då har ein like fullt naturen nokre minutt unna uansett, så det er ikkje noko dei vil forsake.

### 6.1.3.10 **Kan tyde på mindre samhandling mellom naboar likeins som byane**



Noko teori seier at ein har meir heterogene samlingar av menneske i byane som gjev mindre samhandling. Vidare hevdar ein at det vert meir homogent på bygda som igjen gjev meir samhandling. I følgje informantane stemmer dette dårleg. Folk viser seg å vera mindre flinke til å sosialisere å knytte nye kontaktar utover sitt faste nettverk. Men som nemnt i anna punkt, kan det vera at trenden med mindre samhandling har kome til bygdene på same måte som dei meir positive urbane kjenneteikna.

### 6.1.3.11 **Folk ynskjer sentral bustad men må ikkje vera leilighet**



Noko som ikkje stemmer med teorien, er at det er kun leilighetar som er etterspurt sentralt. For Vinje ser det ut som det viktigaste kravet er sentral lokasjon og så lenge det er ein tidsriktige bustad er det ikkje så nøye om det er leilighet, 2- eller 4-mannsbustad eller einebustad.

## 6.2 Diskusjon av barrierer: Forskingsspørsmål nr.1

### 6.2.1 Disruptive marknader

Med ein disruptiv marknad meines ein marknad som er hindra frå å fungere på normalt vis og der ein ikkje lenger har kontinuitet (Dictionary, 2019). Når ein freistar å forstå utviklinga i bustadmarknaden vert tidsdimensjonen avgjerande. Me har sett på ein del utviklingstrekk der det ser ut som at trendane i byane også etter kvart gjer seg gjeldande i distrikta. Men i søken etter innsikt er det ein faktor som ein må ta omsyn til og som har vorte tydelegare etter kvart som ein har kome djupare inn i oppgåva. I ein stor marknad i byen har ein heile tida komplett nok marknad til at dei demografiske hola utfyller kvarandre og ein vil til ei kvar tid ha relativt mange kjøparar innafor dei fleste segmenta. Ein vil også ha nybygging som kompenserer og tilpassar seg endringar i demografiske utviklinga som til dømes eldrebølga. Då vert ikkje det samla gapet mellom eksisterande bustadmasse og etterspurnad så kritisk.

I Vinje kommune og elles i distrikta har ein derimot større svingingar som gjere gapet mellom eksisterande bustadmasse og etterspurnad til tider særst stort. I bustadreisene har me sett korleis bustadbehova endrar seg betrakteleg over eit livsløp men sjølve bustadmassa tilpassar seg på langt nær like snøgt. I tillegg til dei overordna trendane, som til dømes urbanitet, kan det difor tyde på at ein får til dels store gap i marknaden totalt sett av di dei demografiske bølgene er såpass ujamne.

Det er difor nærliggande og samanlikne heile utviklinga med utgangspunkt i hovudtrekka i både demografi og marknad. Då ser ein at mykje handlar om den lenge varsla eldrebølga som no gjer sitt inntog. Dette var då dei same folka som utgjorde gruppa med unge etablerer og bygde opp mykje av dagens bustadmasse på 60-80 talet og som til ein stor del framleis sit på einebustadene som igjen blokkerer for seinare generasjonar med nyetablerarar som igjen på bygge nytt grunna bustadmangel. Dømet med bestemora som flytta i leilighet slik at nyetablert familie kunne overta einebustaden mykje tidlegare enn planlagt, er difor særst representativ for heile marknaden i Vinje. Husa varer sjølvsagt ikkje evig men her kan ein både pusse opp, bygge om og bygge nytt på attraktive tomter, så lenge nye krefter kan overta.

Einebustaden er fortsatt ekstremt dominerande med sine 92% men før var denne enno høgare (Ssb, 2019b). Einebustaden var på ein måte 80-talets swiss-army knife som



dekke alle behov. Som til dømes frå djubdeintervjua hadde ein ein eldre generasjon som budde i lag med bornas familie fram til dei flutte på heim og dette var slettes ikkje uvanleg. I tillegg var det mykje vanlegare å leige ut sokkelleilighetar som var populært blant dei yngre og nyetablerte (Ruud, 2014, p. 44).

Ein hadde med andre ord ei bustadmasse som var tilpassa den demografiske samansetninga under nettopp denne perioden. Og det var her det meir eller mindre stoppa opp. Etter kvart som åra gjekk, endra demografien seg men bustadmassa var i praksis uendra. I byane tilpassa dette seg kontinuerleg men i distrikta fans det knapt entreprenørar som tok på seg byggeoppdrag for sal og i alle fall ikkje leilighetar (Ssb, 2019b). Eit eksempel på dette er eit sitat frå ein av utviklarane av det fyrste leilighetsprosjektet i Vinje i 1990. Då fekk dei fyrst byggesøknaden i retur med følgjande grunngeving: «leilighetar er ei buform som ikkje høyrer heime i Vinje kommune». Men dette gjekk seg heldigvis til etter kvart. Folk fekk betre råd og hadde ikkje lenger behov for å leige ut sokkelleilighet for å betre økonomien og ein ville bu med sin eigen familie og ikkje med nokon svigerforeldre under same tak (Ruud, 2014, p. 44). Og med dette er bustadmangelen meir eller mindre eit faktum.

### 6.2.2 Har buplikta i eksisterande format gått ut på dato?

Som ein av informantane fortalte om, er det klare fordelar og ulemper med buplikta der ein på eine sida ynskjer å unngå spøkelsesbygder med bebudde hus kun i turistsesongane men samstundes kan det sjå ut som at ei rekke bustader aldri vert omsett. Ei tilnærming kan vera å sjå nærare på ei oppmjuking av buplikta med geografiske unntak som tok utgangspunkt i dei områda kommunen har sett av til fritidsbustader. I tillegg kan ein vurdere å ta med den usentrale bustadmassa mellom dei tre sentruma som i dag vert anset som relativt ukurant ut i frå omsetningstal og prisnivå (Eiendomsverdi, 2019a).

Då ville ein framleis hatt aktive sentrum og unngått å koma i konflikt med kommunens øvrige regulering av bustadområde tilpassa tenester som barnehagar og skular og ein fekk eit ryddig skilje mellom bustadområde og fritidsbustadområde.

Den venta vinsten vil vera betre utnytting av ukurant bustadmasse mellom sentruma som potensielt ville fått nytt liv med ei heilt ny kjøpsgruppe som kan koma inn med frisk kapital for vedlikehald, oppussing og ombygging. Samstundes kunne dei fastbuande som i dag er «fanga» i store hyttefelt få moglegheita til å selje til betre vilkår og flytte til meir høvelege område betre tilrettelagt heilårstilværa deira.

### 6.2.3 Kvifor er dei eldre så bufaste?

Frå forskinga frå litteraturkapittelet ser ein at generelt minskar flytteaktivitet jamnt over med alderen så desto eldre ein er desto mindre er sjansen for at ein flyttar på seg (Ytnehus & Fyhn, 2006, p. 61). I tillegg kan ein dele dei eldre inn i to grupper der den eine gruppa ynskjer å bli verande livet ut mens den andre ynskjer ny bustad betre tilpassa alderdomen. Frå djubdeintervjua og anna forskning ser ein også at den mentale barrieren som ligg i det store arbeidet med å rydde ut og flytte frå ein stor einbustad er avgjerande og kanskje meir utslagsgjevande enn tidlegare antatt. Frå djubdeintervjua kan det også tyde på at ein har den finansielle utfordringa der bustadeigarar moglegvis har liten innsikt i verdien på eigen bustad i kombinasjon med manglande kunnskap rundt ulike former for finansieringsalternativ og generell vegring mot å ta opp nye lån. Ein finn også ofte eit etterslep på vedlikehaldet som kjennes som ei større og større byrd etter kvart som ein vert eldre og til slutt kjem ein til eit punkt der ein meir eller mindre gjev

opp og som ei eldre kvinne frå djubdeintervjua sa: «Det har ikkje vore gjort noko dei siste 30-åra men det er ikkje vits å gjera noko så lenge eg liver.»

#### 6.2.4 Reelle og antatte finansieringsproblem

Frå djubdeintervju kan det tyde på at det er ein del fordommar og manglande kunnskap ute og går rundt finansiering. Dei eldre er ei viktig gruppe i bustaddiskusjonen og mange er oppvaksne med lånefinansiering som eit naudsynt onde tilknytt høg risiko. Mange er rett og slett ikkje klar over at det ikkje er naudsynt med nok kontantar frå sal av eksisterande einebustad for å kunne realisere kjøp av ny leilighet. Og ein del trur også at ein må kunne betale ned heile lånetida, slik mange av dei allereie har gjort ein gong, for å kunne ta eit nytt stort lån.

Men dersom ein får tilstrekkeleg kapital til å dekke eigenkapitalbehovet, kan overskytande kapital vera nok til å dekke renter og avdrag i tillegg til pensjonen eller ein kan be om utsetting av avdrag. Banken har pant i den nye bustaden og slik sett er det ikkje nokon verdiar som har gått tapt og det vert kanskje stundom enklare for neste generasjon og selje ein sentrumsnær bustad den dagen det skulle bli aktuelt enn ein einebustad med vedlikehaldsetterslep. Då kan dei eventuelt velje å selje bustaden og betale ned resten av lånet før eventuelt overskytande kan gå vidare til neste generasjon. Alternativt kan ein vurdere å behalde kontantane frå eit bustadsal og leige bustad på sine eldre dagar framfor å kjøpe noko nytt. Dette ser me også frå eksisterande forskning at er eit meir vanleg val no enn før (Ruud et al., 2013, p. 90).

### 6.3 Diskusjon av tiltak: Forskingsspørsmål nr.4

#### 6.3.1 Unytta potensiale i einebustader blokkert av eldre

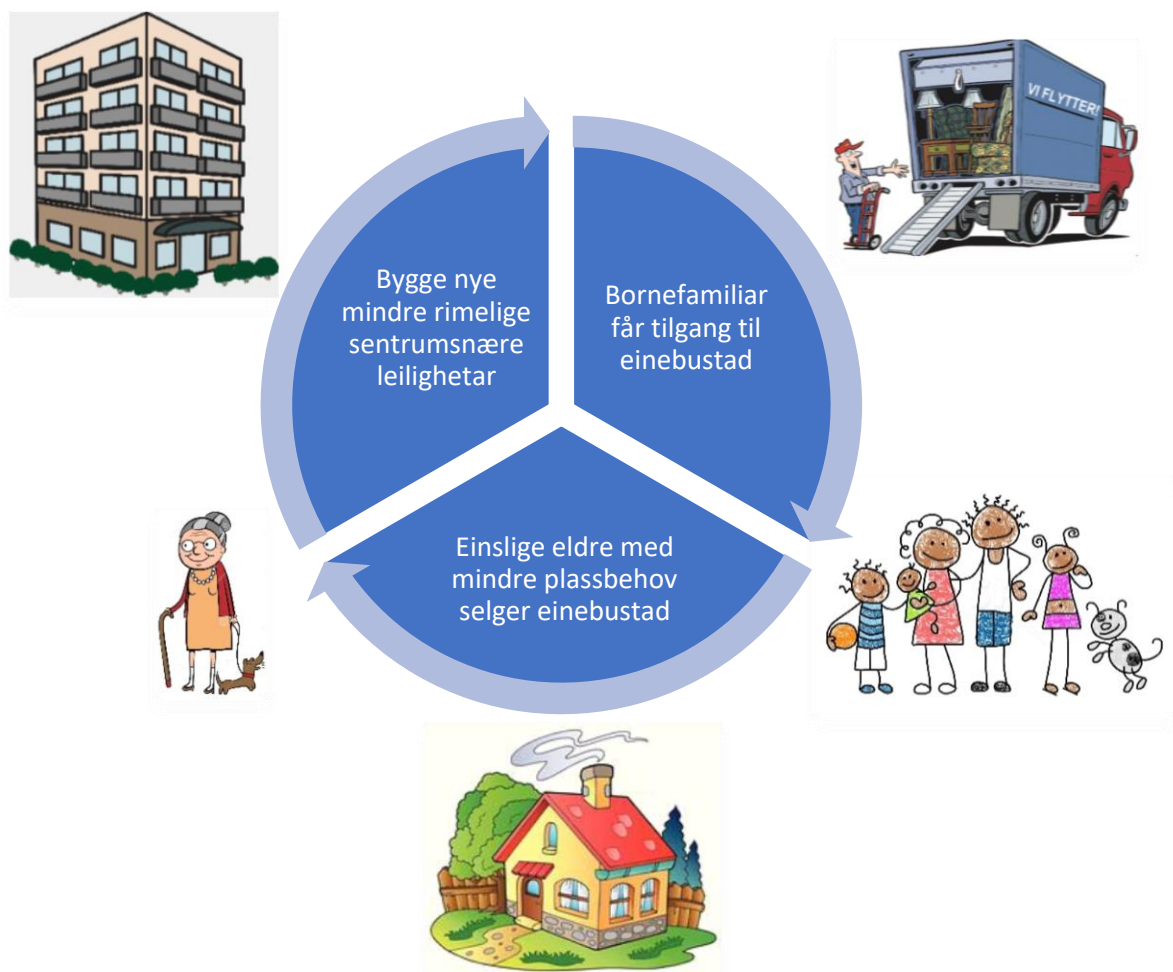
Frå djubdeintervjua ser ein døme på korleis eldre uforskyldt stoppar marknadstilpassinga og ein får effektivitetstap i begge endar. Dei eldre får eit veksande gap mellom kva dei ynskjer og treng og den einebustaden dei bur i. Og tilsvarande med unge i etableringsfasen som ikkje kan kjøpe, flytte inn og ta over desse bustadene og må ta til takke med andre alternativ.

Det kan tyde på at dette er ein av dei større barrierane og dersom ein ikkje får løyst opp i denne floka på ein god måte vil gjenlevande enker og enkemenn verta buande livet ut. Fleire i same generasjon må bygge nytt av di det ikkje finns eksisterande tilgjengeleg og kommunens kostnader med heimetenester til dei eldre vil stige betrakteleg etter kvart som dei vert eldre og får dårlegare helse. Så kjem dagen då fleire og fleire av desse husa vert ledige, men då vil allereie mange av dei som tidlegare var interesserte ha bygd nytt eller dei har valt bort Vinje og busett seg i andre kommunar med betre bustadtilbod. Då sit ein igjen med eit stort effektivitetstap og ei mengd gamle einebustader som står til nedfalls og ingen kan nyttiggjera seg. Det kan vera store gevinstar ved å handle raskt for å stimulere til betre effektivitetsutnytting av dagens bustadmasse for elles kan nytteeffekten forsvinne og ein må ta til takke med langt meir kostbare tiltak og samfunnsøkonomiske tap for kommunen og innbygarane.

Ein annan faktor som støttar dette er paradokset som ligg i bebuarar pr kvm der innbyggartalet har gått sakte men sikkert ned over ein lengre periode samstundes som nybygginga har auka (Ssb, 2019b). Alle innbygarane sett under eitt har med andre ord fått meir plass og fleire kvadratmeter men stundom er det bustadmangel av di mykje av dette ikkje er tilgjengeleg eller det er ukurant beliggenhet eller kvalitet.

### 6.3.2 Flyttekjeder kan vera løysinga

Ei flyttekjede er enkelt forklart ein positiv dominoeffekt der fleire husstandar får flytta på seg så snart bustaden til sistemann i flytterekka vert tilgjengeleg. Ei av løysingane blir å sjå på bustadmangelen frå eit flyttekjedeperspektiv der mykje fell på plass så lenge ein får hjelpe dei eldre med å realisere sine bustadynskje. Det fyrste ein må innsjå då er at dei treng hjelp og støtte i denne, for dei, særskilt krevjande prosessen. Dersom ein får ein god prosess og får flytta fleire av dei eldre vil ein automatisk få frigjort mykje kurante bustader som igjen vil kunne løyse bustadutfordringane til mange unge i etableringsfasen som endeleg kan gå inn for landing og realisere sin bustadraum. Frå djubdeintervju ser ein at fleire unge i etableringsfasen bur mellombels i bustader som ofte er leigd og som har varierende standard og som i neste omgang då vert ledige for andre unge og utsette grupper som treng rimelege bustadalternativ.



**Figur 35: Døme på flyttekjede**

### 6.3.3 Sentrumsnært men ikkje nødvendigvis leiligheter

Innleiingsvis gjekk ei av hypotesene ut på at det var sentrumsnære små leiligheter som var noko av løysinga på bustadutfordringane i kommunen. Etter forskingsgjennomgang og djubdeintervju er hypotesa bekrefta men den forklarar kun delar av biletet. Mindre leiligheter kan ofte vera ei løysing av di det er dei rimelegaste alternative tilgjengeleg. Frå informantane kan det tyde på at det viktigaste fyrst og fremst er beliggenheten og

deretter prisen i høve til kva som er tilgjengeleg. Dette stemmer også godt overeins med forskinga og preferansehierarkiet det ofte vert vist til. Dersom det hadde vore 2- eller 4-mannsbustader tilgjengelege med sentral lokasjon vil nok dette vore vel så populært så lenge prisen hadde ligge på eit realiserbart nivå.

## 6.4 Anbefalte tiltak lokalt

### 6.4.1 Betre kunskaper rundt finansiering av bustadkjøp

Ein betre dialog mellom finansieringsinstitusjonar som bankar og lånemeklarar kan hjelpe potensielle bustadseljarar og kjøparar til å få ein betre oversikt over kva alternativ og verktøy ein har til rådighet.

Konkret kan til dømes bankane gå aktivt ut med annonsering av eit spesielt type produkt eller spesifikt vende seg til eldre som vurderer bustadsal i lokalavisa og invitere dei til ei uforpliktande samtale. Dei kan også tilby seg å koma heim til dei eldre for å senke terskelen ytterlegare eller arrangere eigne møte med bustadfinansiering som tema og oppsøke dei arenaene til dømes eldre møtes på som pensjonistlag og sanitetslag. Dette blir i så tilfelle vinn-vinn for begge partar.

### 6.4.2 Tilby nye rydde- og flyttetjenester

Det er fleire lokale tenesteleverandørar som i dag tilbyr tenester til den omfattande hyttemarknaden med beredskap og vaktmestartenestar. Dei har allereie salsapparatet, infrastrukturen og naudsynte tilsette for å kunne tilby nye skreddarsydde produkt til eldre som må ta til på den omfattande oppryddings- og flyttejobben. Dei kan eksempelvis tilby ryddejobb per time eller eigne pakker der dei kjem med tips på kva ein kan gjera med alt gammalt rot med tanke på kva som kan seljast, kva ein kan behalde, kva som er søppel. I denne prosessen kan også eventuelle arvingar og nærstående vera med på diskusjonane og hjelpe til i beslutningsprosessen sjølv om det er vaktmestarselskapet som utfører jobben.

I tillegg til sjølve ryddejobben kan dei også tilby flyttehjelp når dei fyrst er i gang, og avslutningsvis hjelpe til med utvask frå eksisterande bustad når den tid kjem.

### 6.4.3 Aktive bank og meklar som konsoliderar marknadsinformasjon

På tilsvarande måte som delar av etterspurnadssida kan ha behov for meir kunnskap rundt finansieringsalternativ kan det også vera at lokale meklarar har eit stort uoppdaga potensiale med tanke på alle kjøp og sal som ligg og ventar dersom ein knekker koden med rett tilnærming til dei meir bufaste segmenta som gjerne vil selje men som treng litt draghjelp. På lik linje med bankane kan meklarar her vende seg direkte til desse gruppene og gjera seg meir tilgjengelege for å få i gang ein god dialog. Ofte jobbar meklarane og bankane hand i hand på mindre stader som kan syne seg å vera ei god løysing som gagnar alle partar.

### 6.4.4 Utnytte potensiale i kommunens tenestetilbod

Det offentlege og kommunens rolle har vore diskutert under litteraturstudiet med ulike stortingsmeldingar samt på lokalt nivå med kommunens bustadpolitiske plan. Ein kan ikkje bare lene seg tilbake og vente at kommunen skal ta jobben med å forbetre marknaden. Men kommunen har likevel eit særst godt utgangspunkt i sitt mandat som er å legge til rette slik at det private kan få realisert flest mogleg prosjekt og få god støtte og hjelp framfor langtekkelege sakshandsamingstider og byråkrati som kan vera til

hinder. Erfaringsmessig har kommunen i dag eit godt tenestetilbod men det kan potensielt vidareutviklast med utgangspunkt i det me har diskutert rundt tidlegare tiltak.

Kommunen er sjølve navet og ein naturleg stad og vende seg i tillegg til at dei allereie har ein god direkte dialog med mange eksisterande innbyggjarar som ynskjer å få realisert sine bustaddraummar. I dag har dei oversikt over bustader til sals og egne tilsette som jobbar med bustadrealterte oppgåver. Men her kunne ein eventuelt ta dette til neste nivå med å opprette egne sider på nettet eller ein bustadportal der ein går gjennom dei tilbakevendande tema og problemstillingar ein veit er aktuelle for dei som er i tenkeboksen. Her kan ein sette potensielle seljarar i direkte kontakt med tidlegare nøkkelaktørar i prosessen som bankar, meklarar og tilbydarar av andre tenester som flytting og anna.

Dei kan også vera meir aktive og til dømes tilby gratis samtaletimar og arrangere allmøte eller foredrag der dei informerer om den lokale bustadmarknaden, kva moglegheiter som finns og korleis ein kan handtere dei ulike stega i prosessen. Det optimale her hadde vore å kombinert dette med gjesteforelesar frå bank-, meklar- og tenesteleverandørar som kan dekke sine respektive tema.

Folk sit godt i sine godstolar rundt i kommunen og nokon er dårlege til beins og det er stundom ei utfordring bare å koma seg på eit allmøte. Då kan kommunen ta i bruk den flotte ressursen dei har i heimesjukepleiaren som allereie har ein god dialog med så godt som samtlige som kan kunne tenke seg å høyre litt meir om kva alternativ som finns. Det er sjølvsagt viktig at ein ikkje er pågåande og at alt skjer på dei eldres- eller andre grupperes premissar så ingen føler seg pressa utan kan få litt informasjon som ein vel å høyre meir om eller takker nei til. Men i mange tilfelle vil eit lågterskelinitiativ vera at heimesjukepleiaren bare tar med eit flygeblad eller infoskriv folk kan lesa på i fred og ro. Heimesjukepleiarane kan også i forkant få ein liten gjennomgang på dei viktigaste områda av tilsette ved kommunens bustadavdeling på eit av sine fellesmøte.

Deretter kan ein samanfatte interessa og ta ein runde med maxitaxi og køyre eldre til og frå dersom dei ikkje kan ordne skyss sjølve. Eventuelt kan egne tilsette på bustadavdelingane kanskje ta ein runde ut i distrikta og sjølv informere litt. Dette ville vore ein nyttig øving i seg sjølv for å få endå betre innsikt i kva problemstillingar som gjeld og kvar skoen trykker. Eller kanskje den ikkje trykker i det heile tatt og alt er så bra som ein ynskjer, men då har ein uansett avklart dette som er svært nyttig informasjon i seg sjølv.

#### 6.4.5 Auka dialog for å finne nye tilpassa løysingar

Dersom ein hadde fått kartlagt og samla informasjon om den lokale bustadmarknaden og konkrete potensielle kjøparar og seljarar på individnivå, kunne ein potensielt fått ei særskild god støtte og fasilitator som kunne forbetra bustadmarknaden. Her kunne ein også supplert med ein bustadportal der kjøperar og seljarar meldte si interesse og dei både kunne ta direkte kontakt med kvarandre eller ein kommunal tilsett heldt litt auga med aktiviteten og tipsa der det kunne vera hensiktsmessig.

På denne måten kunne ein fått i gang den verdifulle direkte dialogen dersom ein hadde ein god match, slik som me hadde eksempel på i djubdeintervjua. Då kunne ein sett litt nærare på dei viktige suksessfaktorane og korleis ein kunne ha løyst ulike utfordringar som timing for begge partar og god løysing på eksisterande og ny bustad.

Her kunne det kanskje vore godt å ha ein form for objektiv meklar som tok spesielt vare på dei eldres interesse, dersom det var denne gruppa som var i dialog og det er vanskeleg å ha forutsetningar for å få med seg alle viktige faktorar.

Døme på kva ein kunne fått ut av ein slik konstruktiv dialog kunne vera ei avtale der dei nyetablerte hjelpte til med flyttinga mot ein liten reduksjon i prisen eller dei leigde inn tenestene av lokalt vaktmestarselskap. Vidare kunne ein kanskje sett for seg at i staden for at familien i etableringsfasen måtte leige eit mellombels husvære til seg sjølve kunne dei betale leige på ein ny sentral høveleg bustad til den eldre i si resterande levetid mot å overta huset i dag. Alle desse faktorane kan ein vidare kvalitetssikre og reikne på utan større problem slik at alle sine interesser vert ivaretatt på ein god måte og ein har oppnådd det ein ynskde. Ein har då fått realisert bustaddraumane til to eller tri bueiningar i staden for status quo der begge sit på livets venterom med udekte behov.

#### 6.4.6 Tilbodssida må tilpasse seg lokal marknadsdynamikk og risiko

Då kan det sjå ut som at litt av nykelen til å forbetre bustadmarknaden i Vinje vil vera å få sett i gang fleire flyttekjedar som vil gje positive ringverknader som bidreg til ytterlegare tilpassingar og realisering av bustadynskje. Men på toppen av flyttekjedene har me framleis ei uløyst utfordring der ein må finne gode nye alternativ attraktive for eldre, einslege og andre grupper med særskilte behov. Desse må på plass før ein kan få frigitt ein del av dei mest ettertrakta einebustadene med dei gode lokasjonane.

Då må lokale utbyggerar og investorar på banen og ut i frå intervju og forskning vil det vera betre desto breiare utval i pris, kvalitet og type som mogleg. Forskinga viser også at det er begrensa nye prosjekt grunna at risikoen ikkje står i høve til innteninga for utbyggerar. Ser ein på dagens prosjekt som er anten planlagt eller under bygging vil nok dette vera ein god miks som ein kan satse vidare på dersom desse prosjekta lukkas. Prosjekt med 4-mannsbustader med mindre hageflekkar kan vera litt mindre risikabelt og lettare å realisere med førehandssal enn større nye leilighetsprosjekt som ofte vil vera noko større og dyrare. Men også dette kan vera realiserbart og då kan ein nytte til dømes ulike byggetrinn for å sikre naudsynt førehandssal før ein tar neste byggetrinn. Det som då er viktig er å ha ein god dialog med banken slik at alle partar er bevisste på at dette kjem til å ta tid og at ein har økonomi og finansiering som toler ein lengre realiseringsprosess enn det ein er vand med i meir velfungerande marknader.

Ombygging av eksisterande bygg og bustader og oppdeling i fleire einingar kan også vera ein rimelegare farbar veg som kan vera attraktivt for lokale utviklarar. Her handlar det mykje om å finne gode tomter slik at ein utnyttar sentrumsrommet på ein effektiv og funksjonell måte for alle brukarar.

#### 6.4.7 Tilrettelegging av nye tomter for langsiktige innbygarar

Kommunen har vore flinke til å legge til rette for nye tomter og har også hatt ulike former for bustøtte som ser ut til å ha vore vellukka om ein ser på populariteten på eit par nye bustadfelt. Litt av utfordringa ligg i at ein då treng det langsiktige perspektivet sidan ein veit at ein mest sannsynleg aldri vil få i nærleiken av den same prisen for den ferdige einebustaden som det kostar å bygge han. Ein bygger difor med eit langsiktig perspektiv for å ha ein bustad i lang tid framover og ikkje med tanke på avkastning på investeringa i seg sjølv. Då er det sjølv sagt ei kjærkomen hjelp at kommunen kan legge til rette med attraktive tomter med gode lokasjonar.

## 6.5 Hypotesetesting og oppsummering

Innleiingsvis vart det sett opp forskingsspørsmål og nokre hypotesar for å dekke ein del sentrale teoriar i prosessen med å besvare sjølve problemstillinga. I tillegg har ein trianguleringselementet der ein jamfører teorien med resultatata frå case og intervju og ser kva eventuelle skilnader ein har og kvifor.

Dei mest sentrale elementa er allereie diskutert inngåande men det kan vera nyttig med ei oppsummering som tydeleggjere kva ein har kome fram til og kva som vart konklusjonen for forskingsspørsmåla og hypotesane. Hypotesane gjev saman svar på forskingsspørsmåla som enkeltvis avdekkar dei ulike barrierane, oversyn over korleis ulike segment lukkas samt om endringar i demografi og samfunnsutvikling har medført nye preferansar som neste figur viser.

1. Kva konkrete barrierar motverkar bustadmarknaden på respektive etterspurnadssida pr segment og på salssida?	Teori	Analyse	Intervju	Konklusjon	Kommentar
a) God løysing for avhending eksisterande bustad er avgjerande for realisering av ny bustad	!	NA	✓	✓	Ja, ellers vanskelig å få finansiert og realisert
b) Stort gap på verdi mellom gamal og ny bustad stoppar kontinuitet i bustadmarknaden	✓	✓	✓	✓	Ja, snittpris er halvparten av billigaste nybyggpris
c) Utsette grupper har problem med å få bustadfinansiering frå banken	✓	NA	✓	✓	Ja, spesielt nyinnflutte og eldre einslege og minstepensjonistar
d) Det er begrensa kunnskap til ulike alternative finansieringsordningar og modeller som kan hjelpe realisering	✓	NA	✓	✓	Ja, behov for betre informasjon og oversikt på finansieringsalternativ
e) Folk ynskjer å kaupa meir leiligheter mens det meste som er tilgjengeleg er einebustader	✓	NA	✗	!	Teori seier sentrale leiligheter men intervju seier sentrale bustader
f) Folk ynskjer å bu meir sentralt mens mykje av tilgjengelege bustader ligg usentralt til	!	✓	✓	✓	Ja, mykje ledig mellom sentruma til låge prisar
g) Folk ynskjer betre standard enn det som er tilgjengeleg i marknaden	!	NA	✗	✗	Nei, viktigaste er rett lokasjon mens standard mindre viktig
h) Me har fleire einslege unge og eldre som treng mindre plass og ynskjer mindre bustader enn det som finns tilgjengeleg	✓	NA	✓	✓	Ja, mange ynskjer mindre og enklare enn det dei har
i) Høge prisar er den største enkeltårsaken som hindrar folk i å få realisert sine bustadynskje	✓	✓	✓	✓	Ja, mange ynskjer det som vert tilbydd men har ikkje råd
j) Rydde og flyttejobben vert for stor til at mange eldre og einslege orkar å ta til på det	✓	NA	✓	✓	Ja, dette stemmer frå både teori og intervju
k) Marginen mellom byggepris og salspris på bustad er for låg til å skape lønsemd i mange nybyggingsprosjekt	✓	✓	✓	✓	Ja, stemmer med teori og analyse og intervju
l) Risikoen for entreprenør blir ofte for høg i ein liten marknad med låg omsetning og forventa tregt sal og manglande skalafordelar	✓	NA	✓	✓	Ja, heng i hop med lønsemd, stemmer for teori og intervju
<b>2. Kor godt lukkast respektive segment i dagens marknad med å få realisert sine bustadynskje?</b>					
a) Unge einslege har relativt god økonomi og får stort sett realisert sine bustadynskje	NA	NA	!	!	Frå intervju har dei råd men bustaden dei ynskjer finns ikkje
b) Eldre einslege kjem ofte frå større eldre einebustad som gjer enklare overgang til mindre sentral bustad	!	NA	✓	✓	Ja, dersom dei har noko nytt å flytte inn til, stemmer intervju
c) Innvandrarak og unge einslege har utfordringar med å finansiere bustadkaup og manglar eigenkapital	✓	NA	✓	✓	Ja, stemmer frå teori og intervju
<b>3. Har endring i demografi og samfunnsutvikling medført nye bustadpreferansar?</b>					
a) Ein stagnerande bustadmarknad har medført eit stadig aukande gap mellom tilgjengelege bustader og kva folk ynskjer	✓	✓	✓	✓	Ja, manglande tilpassing stadfesta i teori, analyse og intervju
b) Urbaniseringa har komi til bygda og folk ynskjer nærleik til tenestar og tilbod	✓	NA	✓	✓	Ja, mindre og mindre skilnad på bygd og by frå teori og intervju
c) Folk ynskjer ein enklare kvardag og enklare buformer enn før	!	NA	!	!	Frå teori og intervju viktigast for eldre men ikkje viktig for bornefamiliar

**Tabell 3: Oppsummering av triangulering og hypotesetesting**

I tillegg har ein avdekkat supplerande faktorar i forskinga mellom anna at det er dei unge eldre og nyetablerte para der begge jobbar som som er segmenta som klarar seg best. Vidare er ein av dei viktigaste demografiske faktorane som har påverka bustadpreferansane ei betydelig eldrebølge som allereie har gjort seg gjeldande.





## 7 Konklusjon

Oppgåvas formål er å sjå korleis fleire innbyggjarar kan få realisert sine bustadtraumar i ein stagnerande og liten bustadmarknad. Det var då naturleg å sjå på kva som kom i mellom draumen og sjølve realiseringa og kva konkrete barrierar som gjorde at det stoppa opp. Det paradoksale er at mens folketalet har gått noko ned over siste tiåra så har antall bygde kvadratmeter gått opp slik at folk i teorien har fått meir bustad pr innbyggjar å boltre seg på (Ssb, 2019b). Men i praksis har type bustader, tilgjengelegheit, lokasjon, prisar, kvalitet og demografiske utvikling medført at gapet mellom det som vert tilbydd og det som vert etterspurt aukar sakte men sikkert.

Men for å forstå den underliggande dynamikken i marknaden er det avgjerande å starte med ei overordna tilnærming og eit tilbakeblikk for og sjå på korleis ein har kome dit ein er i dag og kvifor me faktisk har ein bustadmangel i kommunen.

### 7.1 Forskingsspørsmål nr.1 -Barrierar

*Kva konkrete barrierar motverkar bustadmarknaden på respektive etterspurnadssida pr segment og på salssida?*

---

Kort samanfatta er det ei stor bustadmasse som nesten utelukkande består av einebustader der mykje vart oppført i perioden frå 60-90 talet (Ssb, 2019b). Det er mykje av arven etter dette ein sit igjen med i dag og desse bustadene byrjar etter kvart å bli gamle og har til tider store etterslep på vedlikehaldet i tillegg til noko usentral plassering. Samstundes som utviklinga i bustadmassa nesten har stått stille i kombinasjon med begrensa nybygging i høve til marknadsbehova, har ein hatt ei demografisk utvikling som har gjeitt ytterlegare utfordringar. Her kan det sjå ut som at mange av dei store einebustadene no blir blokkert av einslege eldre som av ulike årsaker ikkje får flytta vidare til mindre meir sentrale bustader som dei ynskjer seg. Årsakene til dette er fleire, men det mest opplagte er at bustaden dei ynskjer seg ikkje eksisterer i dag. Deretter har ein andre faktorar som vegring mot sjølve rydde og flyttejobben samt kunnskap om finansieringsløyisingar. Då er det også ein del yngre nyetablerte par og familiar som heller ikkje får tilgang til desse einebustadene og marknadsutviklinga og kontinuiteten stoppar opp.

Med snittpris på NOK 12.500,- for bruka bustader og lågaste nybyggpris på NOK 25.000,- (ibid) skjønar ein også kvifor utbyggerar vegrar seg mot å ta på seg betydeleg risiko og setta i gang nye prosjekt for å dekke den auka etterspurnaden og som igjen er nykelen som vil kunne friskmelde heile bustadmarknaden og bidra til nye flytterekker som igjen vil realisere fleire innbyggjarars bustadbehov. På same måte som ein no kan sjå på situasjonen som ein negativ spiral ville ein då fått ein motsvarande positiv spiral.

## 7.2 Forskingsspørsmål nr.2 -Segmenta

*Kor godt lukkast respektive segment i dagens marknad med å få realisert sine bustadynskje?*

---

Prognoser for folketalet i kommunen syner vekst men sjølv om dette har sunke moderat siste tiåra har eldrebølga slått inn med full tyngde (Ssb, 2019a). Her ser ein at når bustadmassa vart bygd så passa den som hand i hanske med dåtidas demografi, spesielt med tanke på alder, mens i dag har alderssamansettinga ei heilt anna form som gjev heilt nye behov enn det ein kan tilby. Ser ein på talet innvandrarak og flyktingar er dette ei relativt ny gruppe som har kome meir på 2000-talet (ibid). I starten har desse behov for særskilt oppfølging og støtte men det er mykje på lik linje med kven som helst andre sosialt trengande i kommunen uavhengig av etnisitet. Etter kvart syner det seg at god integrering og større lokalt nettverk aukar sjansane for å lukkas på bustadmarknaden og frå informantar kan det tyde på at det ikkje er noko store skilnader på preferansane jamført med dei som er født og oppvaksne i kommunen.

Av andre trekk ser ein i Vinje som i resten av landet ei auka urbanisering og individualisering med fleire einslege og færre bebuarak pr bustad. Dette kan vera noko av forklaringa på at bustadmangelen aukar sjølv om totalt antall kvadratmeter bustad aukar (Onsager, 2012, p. 23).

## 7.3 Forskingsspørsmål nr.3 -Demografi og preferansar

*Har endring i demografi og samfunnsutvikling medført nye bustadpreferansar?*

---

Ulike grupper i samfunnet har ulike forutsetningar og utifrå segmenta ein har jobba med ser ein at nokre grupper lukkas betre enn andre. Ut i frå stortingsmeldingar på nasjonalt nivå og ned på bustadpolitiske planar på lokalnivå har ein fått auka fokus på dei mest utsette gruppene (*Byggje-bu-leve : Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar*, 2013, p. 8). Dette er naudsynt for å få med alle men det er ei utfordring korleis ein kan få realisert det i praksis. Dei som i dag har størst utfordringar å kanskje størst gap mellom det dei ynskjer og det dei har er einslege eldre og minstepensjonistar, einslege innvandrarak og flyktingar og unge fyrstegongskjøperar. Det avgjerande for desse er tak over hovudet og god lokasjon og då kjem bustadstandard og type i andre rekke.

Dei som ser ut til å klare seg best på bustadmarknaden i Vinje i følgje informantane er nyetablerte der ein eller begge er i fast jobb og eit finansielt utgangspunkt som legg til rette for å realisere bustadtraumen sin. Vidare har ein unge eldre og gjerne par som har selt einebustaden og nedbetalt alt eller store delar av tidlegare bustadlån og som har relativt gode forutsetningar for å realisere bustadtraumen sin for andre gong som ofte er ein meir sentral og enklare kvardag.

## 7.4 Forskingsspørsmål nr.4 -Tiltak

### *Kva konkrete tiltak kan betre bustadmarknaden i case-kommunen og ellers i distrikta?*

---

Sjølv om det er mange utfordringar er det slettes ikkje så håplaus situasjon og det er fleire gode tiltak ein kan iverksette for å betre på tilhøva. Fyrst og fremst er det viktig at ein får det opp på agendaen og kommunen har allereie sett bustadpolitikken på dagsorden. Kommunen kan fasilitere ein del prosessar og bør også sjå om ei oppmjuking av buplikta i nokre område kan vera hensiktsmessig. Men det er dei private aktørane som kan og må gjera hovudjobben og her er det også fleire grep ein kan iverksette både på sals- og etterspurnadssida.

Det viktigaste med mange av tiltaka og måten dei er sett saman er at dei må vera realistiske og gjennomførbare. Det får ein til dersom ein får motivert dei ulike aktørane på rett måte og ein får vinn- vinn situasjonar der fleire partar bidreg og som alle tener på.

Døme er auka tilbod av tenester som rydde- og flyttehjelp, spesielt for eldre, som kan senke terskelen for å ta det store steget mot å selje og skaffe ny bustad. Vidare har ein meklarar og bankar som bør ha stor interesse av å dekke eit informasjonsbehov på gode finansieringsløyser og prosessen for å selje og kjøpe ny bustad.

Seist men ikkje minst har ein verdien som ligg i å få eit meir samla oversyn over behov og tilbod. Der kan ein vidare kople seljarar og kjøparar i ein tidleg fase og få ein god dialog og oversyn over kva konkrete punkt som må løysast før partane kan få realisert sine bustadynskje.

## 7.5 Vurdering av eige arbeid og metode

Formålet og intensjonen til oppgåva har vore å kunne tilføre forskning som har ein konkret nytteverdi for innbyggjarane i case-kommunen Vinje men like mykje andre tilsvarande distriktskommunar som sit med same utfordringar. Om dette skjer gjennom lokale utviklarar som får betre oversikt gjennom analysen, kommunen som får nokre nye idear eller bustadkjøparar som får ufarleggjort sider ved ein omfattande kjøpsprosess, er av underordna betydning så lenge oppgåva utgjer ein skilnad i positiv retning.

Når det er sagt er det fleire ting ein kan forbetre om ein ynskjer å bygge vidare på forskinga. Viktigaste her er nok fleire djubdeintervju eller stundom spørjeundersøking. Dette kan kompensere noko for det avgrensa talmaterialet og varierende datakvalitet i eksisterande tilgjengelege databasar ein hadde som utgangspunkt. Her fungerte trianguleringa godt og heilt etter formålet så oppgåva fekk litt fleire bein å stå på.

Det hadde også vore ynskjeleg frå forfattar si side med meir og grundigare analyser av dei tilfella der trianguleringa ikkje samsvarte mellom litteraturen og mine funn. Då kunne ein gravd djupare i desse problemstillingane og jobba vidare med dette med ein ny spissa runde med litteratursøk.

Innleiingsvis i arbeidet var det litt frustrerande og vanskeleg å sjå heilheiten og klare å konsolidere alle dei ulike underliggande faktorane som utgjorde sjølve dynamikken i marknaden saman med årsakssamanhengane. Det vart rett og slett veldig komplekst og utfordrande å sjå skogen for alle trea. Det interessante og forløysande her var korleis den store mengda materiale måtte få tid til å modnast og verta bearbeida over tid for å gje mening. Etter kvart kom samanhengane på plass litt etter litt og det endelege gjennombrøtet, om ein kan kalle det det, kom under djubdeintervjua då ein kunne sitte å diskutere over ein kaffikopp med dei aktørane oppgåva eigentleg handlar om.

Det var også avgjerande og rett tilnærming og prioritering å først sette seg inn i teori og analyse før intervjuet. Då hadde ein førebudd eit begrepsapparat og ei god forståing av problemstillingane for å absorbere intervjuinformasjonen på ein god måte og fortløpande stemme av hypotesar og teoriar ein hadde grubla på. Det var dette som gjorde at brikkene omsider ramla på plass.

Når det gjeld sjølve gjennomføringa og disponering av tid og ressursar vart omfanget av djubdeintervjua og det viktige meirarbeidet som høyrer med utover sjølve intervjuet undervurdert. Dette gjekk hovudsakleg på bearbeiding av materialet, oppsummeringar og korleis finne eit fornuftig format å kommunisere funna vidare på. Det var her ideen om bustadreise dukka opp. Ikkje noko meir revolusjonerande enn at ein ser på bustadutviklinga over tid, men ei slik konseptualisering gjorde at forståinga vart meir intuitiv både for underteikna og forhåpentlegvis andre lesarar av oppgåva. Samstundes var dette noko av nøkkelen for konklusjonen i oppgåva og den heilskaplege forståinga.

# Referanser

- Andersson, R. (2007). *Måste man ha tur?: Studier av yngre på bostadsmarknaden i svenska städer. Rapport nr 2 från Boutredningen*. Stockholm: Stockholm: Fritze.
- Barlindhaug, R. (2003). *Eldres boligkarriere og formuesforvaltning* (Vol. 350-2003). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.
- Beamish, J. O., Carucci Goss, R., Emmel, J. J. H., & Society. (2001). Lifestyle influences on housing preferences. *28*(1-2), 1-28.
- Bedre miljø i byer og tettsteder ; St. meld nr 23 (2003-2004). (2003). *Plan*(2), 44-47.
- Berg, N. G., & Lysgård, H. K. (2004). Ruralitet og urbanitet – bygd og by. *Plan*(02), 18-25.
- Brevik, I., Schmidt, L., & Framtidige eldre, b. (2005). *Slik vil eldre bo : en undersøkelse av framtidige Eldres boligpreferanser* (Vol. 2005:17). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Byggje-bu-leve : Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar.* (2013). In Meld.st, Vol. 17(2012-2013).
- Cliff Hand Paul, J. (2004). *Place Identity, Participation and Planning*: Routledge Ltd.
- Dalland, O. (2012). *Metode og oppgaveskriving for studenter* (5. utg. ed.). Oslo: Gyldendal akademisk.
- Dictionary, C. E. (2019). Disruptive definition and meaning | Collins English Dictionary.
- Distriktsutvikling, K. f. (2014). Boligseminar Fyresdal -Boligutvikling i distriktene.
- Dølivegen, F. (2019). RAULAND: 4 nye leiligheter - Gratis garasje m/ portåpner til første 2 solgte! Retrieved from <https://www.finn.no/realstate/newbuildings/ad.html?finnkode=117835028>
- Eiendomsverdi. (2019a). Eiendomsverdi AS. In.
- Eiendomsverdi. (2019b). Usolgte bustader Vinje. Retrieved from <https://eiendomsverdi.no/app/appAreaSelection.aspx>
- Forbrukerrådet. (2019). Beliggenhet, beliggenhet! : Forbrukerrådet. Retrieved from <https://www.forbrukerradet.no/vi-mener/beliggenhet-beliggenhet-beliggenhet/>
- Fristad, E. (2019). Leiligheter på Fristadsenteret. Retrieved from <http://www.fristadeigedom.no/>
- Haugetuft, F. (2019). Åmot - Vinje - Leilighetsbygg med 7 leiligheter - Restaureringsobjekt. Retrieved from <https://www.finn.no/realstate/businesssale/ad.html?finnkode=113314291>
- Hestetjosvegen, F. (2019). ÅMOT: 4 nye leiligheter - 2 solgte! 2 ledige! Design din drømmeleilighet! Retrieved from <https://www.finn.no/realstate/newbuildings/ad.html?finnkode=115059430>
- Heyerdahl, S. (2014). – For dyrt å bygge nytt – NRK Norge – Oversikt over nyheter fra ulike deler av landet.
- Håvard Skaaden, a. (2013). Boplikt handler om bærekraft i kommunene. *Norges Hytteforbund Medlemsblad nr. 4/2013*.
- Johannessen, K., Astrup, K. C., & Medby, P. (2013). *Unges etablering på boligmarkedet - er stigen trukket opp?* (Vol. 2013:22). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Kleven, J. R. (2018). Facebook Post: Flyktninger. Retrieved from [https://www.facebook.com/search/top/?q=Jon%20Rikard%20Kleven%20flyktninger%20&epa=SEARCH\\_BOX](https://www.facebook.com/search/top/?q=Jon%20Rikard%20Kleven%20flyktninger%20&epa=SEARCH_BOX)
- kommune, V. (2019). Buplikt i Vinje kommune. Retrieved from <http://www.vinje.kommune.no/tjenester/naering/landbruk/6142753>

- Labugt, I.-L., Holm, O., & Aanesland, N. (2004). Boplikt for helårsboliger – svarer resultatet til forventningene? *Plan(06)*, 44-49.
- Landbruksdirektoratet. (2019). To kommuner opphevet boplikt i 2017 - Landbruksdirektoratet.
- Lehmann, H. K. (2019). Bustadpolitisk plan -heilskapleg og strategisk 2015-2018. Retrieved from <http://www.vinje.kommune.no/siste-nytt/bustadpolitisk-plan-2015---2018>
- leksikon, S. n. (2019a). markedslukevekt – Store norske leksikon.
- leksikon, S. n. (2019b). Vinje – Store norske leksikon.
- Lie, I., & Aure, M. (2014). *Regionale sentras rolle - bo- og flyttemønster og bo- og flyttemotiv : en analyse av bofasthet og flytting, og bo- og flyttemotiver*. In Rapport (Norut Alta : online), Vol. 2014:8.
- Lovdata. (2019). Forskrift om nedsett konsesjonsgrense etter konsesjonslova § 7, Vinje kommune, Telemark.
- Løwe, T. (2002). *Boligpreferanser og livsfase*. In Notater (Statistisk sentralbyrå : online), Vol. 2002/59.
- Magnusson, L. (2012). Äldres flyttingar och motiv till att flytta och bo.
- Morland, E. (2019). Nå vil vi ha hytta som helårsbolig.
- no-Åmotvegen, F. (2019). 3 solgt! Byggingen er i gang - Prosjektert leilighetsbygg med 5 leiligheter i Åmot sentrum. Passivhus - lave strømavgifter. Retrieved from <https://www.finn.no/realstate/newbuildings/ad.html?finnkode=115015323>
- Norge Fylkesmannen i Oslo og, A. (2016). *Livskraftige urbane bomiljø : eksempelsamling*. Oslo: Fylkesmannen i Oslo og Akershus.
- Nygaard, V., Karlstad, S., Lie, I., Kommunal- og, r., & Norut Alta, Á. (2010). *En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder*. In Norut Alta rapport, Vol. 2010:13.
- Olsson, N. (2011). *Praktisk rapportskrivning*. Trondheim: Tapir akademisk.
- Om boligpolitikken*. (2004). (Vol. nr 23 (2003-2004)). Oslo: Departementet.
- Onsager, K. (2012). *Livskraftige kystsamfunn : steds- og næringsutvikling i Skjervøy kommune* (Vol. 2012:23). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Radio, R. (2019). Vinje og Tinn fortsatt med på hyttetoppen. Retrieved from <http://www.radiorjukan.no/arkiv/23715/vinje-og-tinn-fortsatt-med-pa-hyttetoppen/>
- Ruud, M. E. (2009). Unge boligpreferanser.
- Ruud, M. E. (2014). *Boligpreferanser i distriktene* (Vol. 2014:1). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Ruud, M. E., Barlindhaug, R., & Nørve, S. (2013). *Fremtidige boligbehov* (Vol. 2013:25). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Ruud, M. E., & Utviklingsprogrammet for flerkulturelle, b. (2001). *Hindringer for deltakelse i multietniske boligområder : utviklingsprogrammet for flerkulturelle bomiljø* (Vol. 299-2001). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.
- Ruud, M. E., Vestby, G. M., & Deltakelse og medvirkning på Søndre Nordstrand. Oslo, S.-s. (2011). *Utviklingen av Søndre Nordstrand : deltakelse og medvirkning fra innbyggerne* (Vol. 2011:19). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Sandlie, H. C. (2008). *To må man være : om ungdoms boligetablering på 1990-tallet*. (nr. 110), Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi, Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Universitetet i Oslo Unipub, Oslo.
- Skogheim, R., Vestby, G. M., & Schmidt, L. (2011). *Stedsanalyse for Svelvik kommunet [sic]* (Vol. 2010:32). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Ssb. (2019a). Befolkning.

- Ssb. (2019b). Bygg, bolig og eiendom. <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom>
- Ssb. (2019c). Kommunefakta Vinje.
- Ssb. (2019d). SSBs tettstedsdefinisjon.
- Ssb. (2019e). Tettsteders befolkning og areal 2018-12-03.
- Svendsen, G. (2013). Boplikt – en varm potet? *Norges Hytteforbund Medlemsblad nr. 4/2013*.
- Søholt, S. (2012). "Derfor blir vi her" : innvandrere i distrikts-Norge (Vol. 2012:5). Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Tsjebysjevs, W. (2015). Tsjebysjevs ulikhet --- Wikipedia. Retrieved from [https://no.wikipedia.org/wiki/Tsjebysjevs\\_ulikhet](https://no.wikipedia.org/wiki/Tsjebysjevs_ulikhet)
- Vareide, K. (2019). Regional analyse for Telemark 2018 | Telemarksforskning.
- Vinjevegen176B, F. (2019). ÅMOT SENTRUM: Sjølveigarleiligheter og ein enkel kvardag på toppen av Fristadsenteret - God planløsning og fine solforhold - Attraktiv beliggenhet midt i sentrum - Heis rett til senterets fasilitetar - 2 nye solgt! Retrieved from <https://www.finn.no/realstate/newbuildings/ad.html?finnkode=113607117>
- Wikipedia. (2019a). Europavei 134 -Wikipedia. Retrieved from [https://no.wikipedia.org/wiki/Europavei\\_134](https://no.wikipedia.org/wiki/Europavei_134)
- Wikipedia. (2019b). Sekundærnæring Wikipedia. Retrieved from <https://no.wikipedia.org/wiki/Sekund%C3%A6rn%C3%A6ring>
- Ytrehus, S., & Fyhn, A. B. (2006). *Bufast, Bjørvika og Benidorm : boligplaner og boligønsker for eldre år* (Vol. 511). Oslo: FAFO.





# Vedlegg

## **Vedlegg 1:** Intervjuguide

# Vedlegg 1: Intervjuguide

## Metode: Djubdeintervju

### Utval

Det er god variasjon i dei ulike nøkkelpersonar det er tenkt å intervjuje som på kvar sine vis gjev viktige bidrag frå ulike aspekt ved marknaden og som saman er med på å teikne det komplette biletet.

Intervjuguiden og spørsmåla er difor dela inn i fire ulike seksjonar der kvart intervjuobjekt svarar på det som er relevant for vedkommande etter følgende plan:

		<b>DEL A: AS-IS STATUS</b>	<b>DEL B: ERFARING</b>	<b>DEL C: TO-BE BEHOV</b>	<b>DEL D: MARKNAD</b>
Tilbodssida	Entreprenør			<b>X</b>	<b>X</b>
Tilbodssida	Utviklar			<b>X</b>	<b>X</b>
Offentleg	Vinje komm.			<b>X</b>	<b>X</b>
Etterspurnad	Segment A	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
Etterspurnad	Segment B	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
Etterspurnad	Segment C	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

Målet er å dekke inn mest mogleg av dei ulike marknadssegmenta på etterspurnadssida slik at ein får innsyn i vurderingane og preferansane til respektive grupper.

Det er naudsynt med eit praktisk, intuitivt og effektivt rammeverk under intervjuja og her er det difor tatt utgangspunktet i ein 7 punkt Likert-skala som også opnar for nøytral respons. I tillegg er det nokre kategoriske svaralternativ samt kontinuerleg svaralternativ med visuell analog skala på til dømes antall kvadratmeter og prisar.

Sidan det er underteikna som fyller inn skjema i samråd med intervjuobjektet eliminerer me også ein del misforståelsar og ein kan forhalda seg til førstehandsinfo heile vegen.

På djubdeintervju vert det sjølv sagt ikkje noko statistisk signifikant storleik på utvalet men like fullt viktig med denne typen rammeverk for å klare å handtere informasjonen og vidare bearbeiding.

### Praktisk

Ved sjølve gjennomføringa er det på førehand printa eit eksemplar av intervjudelen i intervjuguiden til kvar respondent og ved utfylling vert det nytta ulike fargekodar slik at ein enkelt kan nytte same matrisa men for ulike segment og roller ved behov. Det vil ikkje bli nytta transkribering men fortløpande notatskriving og reinskiving av intervju så snart som råd etter gjennomføring.

## Plan

Planen for gangen i intervjuet startar med å skildre dei faktiske tilhøva eller AS-IS for det er noko enkelt som alle kan forhalda seg til og som blir ei fin og ufarleg tilnærming til temaet og oppvarming for å koma i gang.

Deretter tar ein dei meir avanserte delane og betraktningane etter kvart som ein har kome i rett modus og gjenoppfriska dei respektive prosessane ein har vore gjennom på området.

Det er totalt 23 spørsmål samt matrisene og målet er å halde intervjuet innanfor 60-90min.

## Gjennomføring

- **DEL A: AS-IS FAKTISKE BUSTADTILHØVE I DAG**
  - Dei som allereie har ein bustad i kommunen svarar på denne. Delen går i første hand på faktisk skildring av bustaden og kvalitetane og i tillegg kor viktig dei respektive kriteria var i beslutningsprosessen.
- **DEL B: FORDJUPNING EIGNE ERFARINGAR**
  - Del B er ei vidare utdjuping av del A der ein går nærare inn i sjølve prosessen ved å skaffe seg bustad, støttepersonar, preferansar, finansiering og vurderingar.
- **DEL C: TO-BE BUSTADRAUMEN OG/ ELLER GENERELLE LOKALE BEHOV**
  - **Alt 1 Intervjuobjekt med fast bustad:**
    - I del C er det ynskjeleg å få vedkommande med fast bustad til å skildre bustadraumene sine utan omsyn til eventuelle barrierar
  - **Alt 2: Generell rolle utan bustad:**
    - Dersom det eksempelvis er ein lokal utviklar eller representant frå kommunen vil det bli undersøkt kva dei meiner behovet er på generelt plan og moglegvis innanfor ulike segment også
- **DEL D: GENERELLE BETRAKTINGAR OM MARKNADEN**
  - Den avsluttande del D er noko alle kan uttale seg om uansett kva tilknytning dei har til bustadmarknaden.

## Bearbeiding, analyse og presentasjon

Når intervjuet er gjennomført skal all informasjonen samlast og oppsummeras i Excel på ein ryddig og oversiktleg måte. Der det er mogleg vil kvantifisering av resultatene vera å føretrekke sidan dette gjev større moglegheiter for god intuitiv presentasjon av resultatene i neste omgang. Elles vil det sjølvstundt vera ein stor andel kvalitativt arbeid av deskriptiv art der respondentane utdjupar tilhøva sine.

Dei viktigaste funna vert tekne med vidare inn i diskusjonsdelen til oppgåva.

Når resultatene er klare vil intervjuobjektene få tilsendt ein kopi av enten kun intervjudelen, dei relevante kapitla eller heile oppgåva, slik at dei kan sjå korleis det vert presentert og koma med eventuelle innspel.

# Intervjuguide: Bustadmarknaden i Vinje

## OBLIGATORISK DEL FOR ALLE

### 1. "Oppvarming"

- ynskje velkomen
- litt laust og fast – skape god stemning

### 2. Orientering

- presentere studiet og problemstillinga til masteroppgåva
- selje inn nytteverdien til oppgåva og understreke verdien av intervjuobjektets bidrag
- forklare trianguleringa og korleis intervju skal kvalitetssikre funn frå analyse og litteratur
- forklare segmentering og korleis intervjuobjekta representerer eit segment
- informere om personopplysningar og korleis data vert handtert og brukt -full anonymitet
- informere om at dei kan få lese gjennom resultatata og koma med innspel før innlevering

### 3. Intervjuobjekt

<i>Alder</i>		År i Vinje	
<i>Sivilstatus</i>		Utdanning	
<i>Kjønn</i>		Nasjonalitet	
<i>Yrke</i>		Adresse	

*Segment/ rolle:*

*Tilhørighet Vinje:*

*Tilknytning bustadmarknad Vinje:*

### Utfyllande kommentarar:


## DEL A: AS-IS FAKTISKE BUSTADTILHØVE I DAG

Rangering				Grunnleggande				Vurdering										
Pri	Uviktig-Viktig			Bustadtype				Leilighet		Rekkehus		Tomanns						
	1	2	3	<b>Bustadtype</b>				<i>Hybel</i>		Leilighet		Rekkehus		Tomanns				<i>Einebustad</i>
	1	2	3	<b>Eigarskap</b>				<i>Leige</i>								<i>Eige</i>		
	1	2	3	<b>Storleik -kvm</b>				<i>Liten</i>		20	50	70	90	100	150	200	<i>Stor</i>	
	1	2	3	<b>Pris -MNOK</b>				<i>Låg</i>		1	1,3	1,7	2	2,3	2,7	3	<i>Høg</i>	
	1	2	3	<b>Lånefinansiering -%</b>				<i>Min</i>		0	20	40	50	60	80	100	<i>Maks</i>	
	1	2	3	<b>Oppføring</b>				<i>Sjølbygd</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Nøkkelklar</i>	
	1	2	3	<b>Lokalisering</b>				<i>Sentralt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Usentralt</i>	
	1	2	3	<b>Bebuarar -antall</b>						1	2	3	4	5	6	7		
Kvalitetar				Nærmiljø				Betraktningar										
	1	2	3	<b>Utsikt</b>				<i>Dårlig</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>God</i>	
	1	2	3	<b>Standard</b>				<i>Låg</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Høg</i>	
	1	2	3	<b>Vedlikehald og drift</b>				<i>Enkelt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Komplisert</i>	
	1	2	3	<b>Universell utf./ Heis</b>				<i>Ingenting</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Tilrettelagt</i>	
	1	2	3	<b>Parkering</b>				<i>Ingenting</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Inkludert</i>	
	1	2	3	<b>Hage</b>				<i>Ingen</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Stor</i>	
	1	2	3	<b>Tenestar/ Omsorg</b>				<i>Fjærnt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>	
	1	2	3	<b>Skule/ Barnehage</b>				<i>Fjærnt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>	
	1	2	3	<b>Kafear/ Butikkar</b>				<i>Fjærnt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>	
	1	2	3	<b>Natur/ Rekreasjon</b>				<i>Fjærnt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>	
	1	2	3	<b>Familie/ Vener</b>				<i>Fjærnt</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>	
	1	2	3	<b>Dagens situasjon</b>				<i>Ikkje nøgd</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Særs nøgd</i>	
	1	2	3	<b>Realisert draumen</b>				<i>Nei</i>		1	2	3	4	5	6	7	<i>Ja</i>	

**Utfyllande kommentarar:**


## DEL B: EIGNE ERFARINGAR

### Historikk

1. Fylle ut del A med personleg bustadhistorikk så langt i livet -kjøp og sal, flytting, eige og leige ?
2. Kva støttepersonar har vedkommande eventuelt rådført seg med i prosessen? (slektningar, meglar, bank, familie)
3. Kor viktig var det med god løysing for eksisterande bustad i forbindelse med eventuelt nytt kjøp? (Kjenslemessig utfordrande, store rydde og kastejobben overveldande)

### Finansiering

4. Verdiutviklinga på eigne respektive bustader over tid?
5. Korleis har verdiutviklinga påverka val av bustadløysing?
6. Korleis finansierte bustadkjøp og kor enkelt/ utfordrande var det å få ønska finansiering?
7. Komfortabel med stort lån og eventuelt betalingstid lenger enn forventa levealder?
8. Alternativ å selje huset for så å leige sin neste bustad?

### Preferansar AS-IS

9. Kan dykk rangere dei fem viktigaste kriteria då dykk valde denne bustaden?
10. Kor lett/ vanskelig var det å finne bustad med rett lokasjon og kvalitet i kommunen?

### Bustaddraumen TO-BE

11. Har dykk fått realisert dykkar bustaddraum, eventuelt kva skulle vore annleis?
12. Kan dykk rangere dei fem viktigaste kriteria mest sakna som ikkje blei innfridd?
13. Kva barrierar har eventuelt stått i vegen for bustaddraumen?
14. Forslag til korleis ein kan unngå desse barrierane?

### Utfyllande kommentarar:


## DEL C: FRAMTIDIGE EIGNE BUSTADYNSKJE ELLER GENERELT BEHOV

Rangering			
Pri	Uviktig-Viktig		
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3

### Grunnleggande

- Bustadtype**
- Eigarskap**
- Storleik -kvm**
- Pris -MNOK**
- Lånefinansiering -%**
- Oppføring**
- Lokalisering**
- Bebuarar -antall**

### Vurdering

	Vurdering							
	Leilighet		Rekkehus		Tomanns			
<i>Hybel</i>								<i>Einebustad</i>
<i>Leige</i>								<i>Eige</i>
<i>Liten</i>	20	50	70	90	100	150	200	<i>Stor</i>
<i>Låg</i>	1	1,3	1,7	2	2,3	2,7	3	<i>Høg</i>
<i>Min</i>	0	20	40	50	60	80	100	<i>Maks</i>
<i>Sjølbygd</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Nøkkelklar</i>
<i>Sentralt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Usentralt</i>
	1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3

### Kvalitetar

- Utsikt**
- Standard**
- Vedlikehald og drift**
- Universell utf./ Heis**
- Parkering**
- Hage**

<i>Dårlig</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>God</i>
<i>Låg</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Høg</i>
<i>Enkelt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Komplisert</i>
<i>Ingenting</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tilrettelagt</i>
<i>Ingenting</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Inkludert</i>
<i>Ingen</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Stor</i>

	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3

### Nærmiljø

- Tenestar/ Omsorg**
- Skule/ Barnehage**
- Kafear/ Butikkar**
- Natur/ Rekreasjon**
- Familie/ Vener**

<i>Fjærnt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>
<i>Fjærnt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>
<i>Fjærnt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>
<i>Fjærnt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>
<i>Fjærnt</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Nærme</i>

	1	2	3
	1	2	3

### Betraktningar

- Dagens situasjon**
- Realisert draumen**

<i>Ikkje nøgd</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Særs nøgd</i>
<i>Nei</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Ja</i>

**Utfyllande kommentarar:**


## DEL D: GENERELLE BETRAKTNINGAR OM MARKNADEN

### Marknaden

15. Kva syn har folk på bustadmarknaden i Vinje? (Fungerar det bra/ dårleg, kva er positivt/ negativt og kvifor?)

### Demografi og samfunnsutvikling

16. Korleis har befolkningsutviklinga endra seg over dei siste åra?  
17. Korleis har ei eventuell endring påverka bustadmarknaden med nye behov?  
18. Har me fått endringar i samfunnsutvikling i høve til korleis folk ynskjer å leva og til folks bustadbehov? (Fleire einslege, fleire single, fleire separasjonar og nye familiekonstellasjonar)

### Etterspurnad

19. Kva er dei viktigaste bustadtrendane i Vinje over dei siste åra? (Urbanisering og kva legg ein i det, enklare kvardag, enklare bustader, sentralisering)  
20. Er det behov for fleire bustader i kommunen eller andre typar, lokalisering, pris enn det som finns tilgjengeleg i dag?

### Tilbod

21. Kvifor vert det i så fall ikkje bygd fleire bustader i kommunen tilpassa etterspurnaden?  
22. Kva tiltak kan ein sette i gang for å stimulere til auka bustadbygging frå private eller offentlege hald?

### Barrierer

23. Kjenner dykk nokon som ikkje får realisert bustadtraumen sin og kvifor?  
24. Er det nokre grupper som fell utanfor bustadmarknaden i Vinje og som har det ekstra utfordrande med å få realisert sin bustadtraum, eventuelt kvifor?

### Ymse

25. Føler dykk at det er andre ting som kan vera relevant som dykk ikkje har fått sagt?  
26. Andre ting som dykk meiner burde vera tatt med som tema som ikkje har vore nemnt?

### Utfyllande kommentarar:






ISBN 00-0000-000-0

