



Rindal kommune

Boligutvikling gjennom bygdevekst

Gjemnes kommune boligdag 24.02.26



Rindal
-tid til å leve

Boligutvikling i bygdevekst



Bygdevekst

- Rindal kommune er, sammen med Holtålen kommune, pilot i Bygdevekst. Dette er et nasjonalt distriktpolitisk virkemiddel som ledes av Kommunal- og distriktsdepartementet (KDD).
- Målet til Bygdevekst er å bidra til bosetting, sikre kompetent arbeidskraft og fremtidsrettet næringsutvikling.
- Parter i bygdevekstavtalen er KDD, Trøndelag Fylkeskommune og de to samarbeidskommunene Rindal og Holtålen. Bygdevekstavtalen løper fra 2024 – 2027, og det utarbeides årlige handlingsplaner ut fra denne.
- 10 bygdevekstpiloter og 35 kommuner har bygdevekstavtale

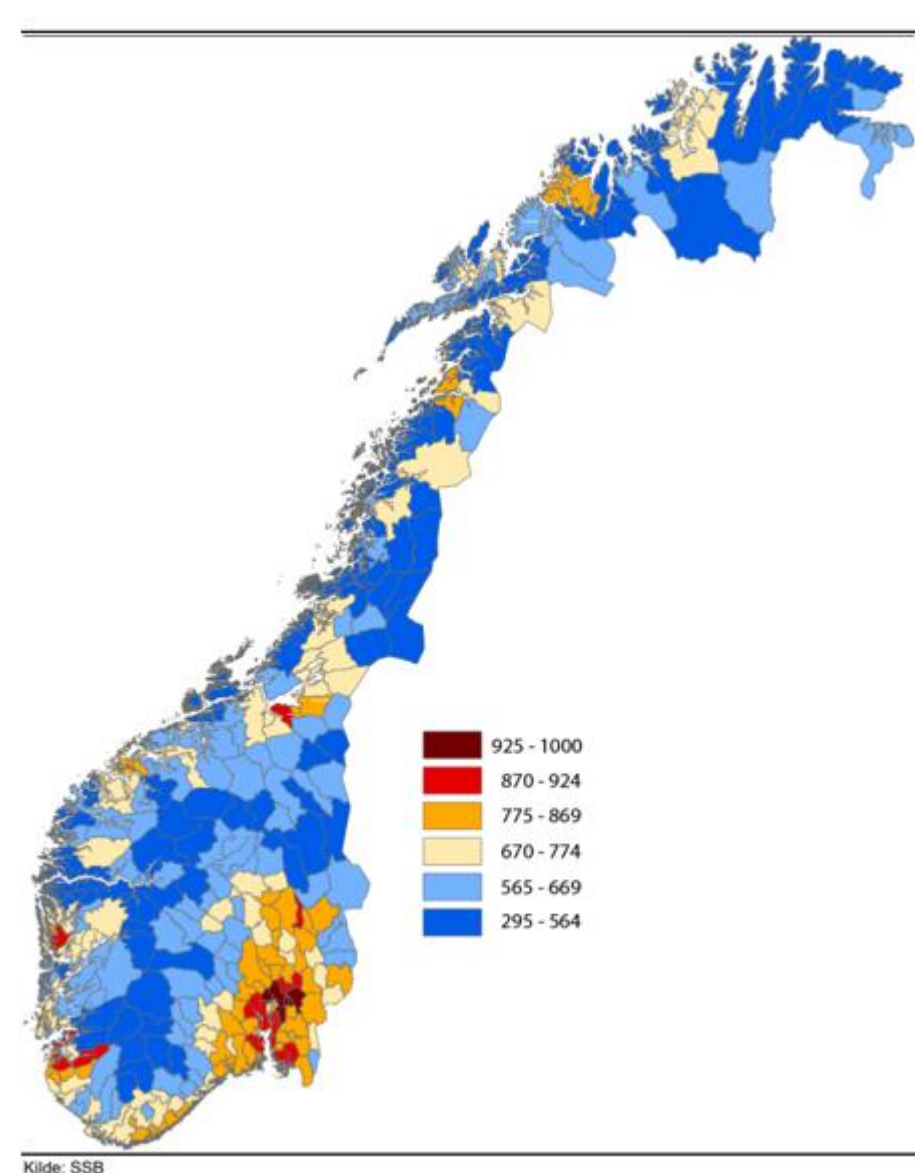
Innsatsområder for bygdevekstpilot Rindal og Holtålen:

- 1 – Øke boligbygging og utvikle nye boligtilbud
- 2 – Øke samarbeid om samfunnsutvikling og planlegging
- 3 – Øke rekrutteringen av relevant arbeidskraft
- 4 – Øke mobilitet for innbyggere og tilreisende
- 5 – Styrke landbruksnæringen i Rindal og Holtålen
- 6 – Øke tilgang til og bruk av fleksibel og desentralisert utdanning
- 7 – Utvikle lokale studie- og kontorfellesskap



Virkeligheten er forskjellig i distriktene kontra sentrale strøk

- Distriktskommuner er definert som kommuner på sentralitetsnivå 5 og 6
- Distriktskommunene utgjør 72 prosent av landarealet i Norge, men bare 14 prosent av innbyggerne. (pr 2020)
- Vi ønsker å bidra til målet om 130.000 nye boliger

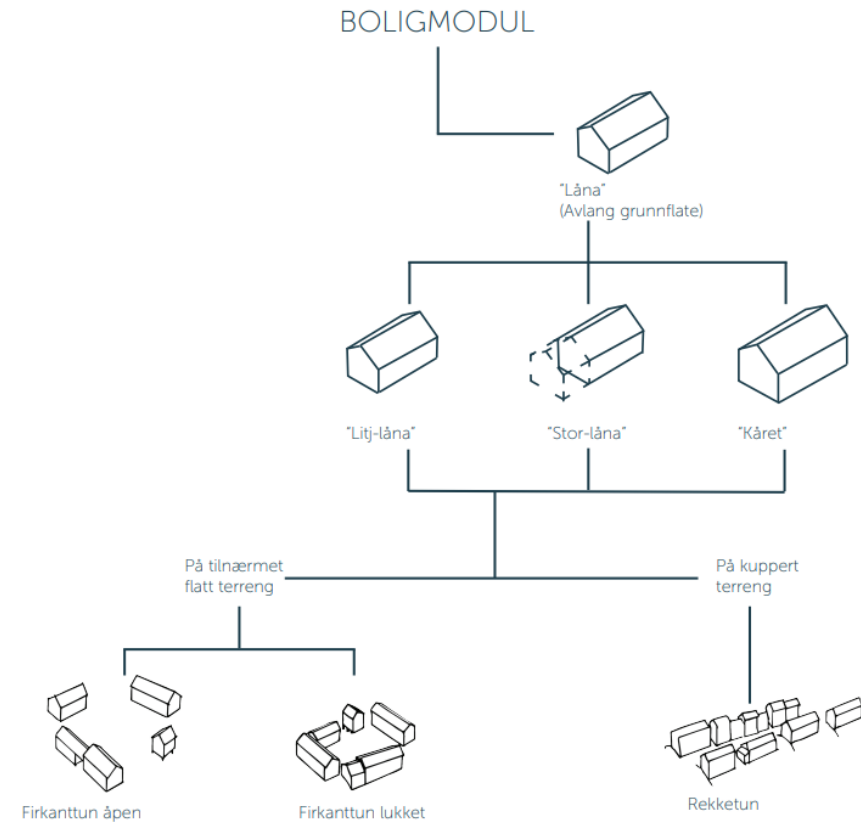


Agenda

- Ungdomsboliger i Rindal
 - fra konseptutvikling til realisering
- Arbeid med tapsfond for boligutvikling
- Oppgradering av gamle kommunale boliger
 - energitilskudd fra Husbanken, oppgradering og salg
- Mulige forsøke med Husbankens virkemidler

Bygdevekst - Øke boligbygging og utvikle nye boligtilbud

- Utviklet konseptet med midler fra boligtiltak i distriktene 2023.
- Norsconsult vant anbudskonkurranse og Husbanken, Stiftelsen Lokalt Løft og Rindal Sparebank og kommunen – utviklet konseptene
- Markedsundersøkelse rettet mot unge
- Inspirert av «ung-Heim»
- Ungdomsboliger opp til og med 34 år
- Kriterier for kjøp
- Materialpakke inkludert ved egeninnsats
- 6 tilbydere i anbudskonkurranse om bygging



Vedtak i kommunestyret

1. Rindal kommune godkjenner oppføring og salg av tre ungdomsboliger i tråd med mottatte tilbud og kostnadsoverslag.
2. Ungdomsboligene tilbys til unge kjøpere opp til og med 34 år.
3. Følgende salgspriser vedtas:
 - I. a. ettroms enhet: 2 490 000 kr (2 350 000 kr ved egeninnsats)
 - II. b. toroms enheter: 2 890 000 kr (2 750 000 kr ved egeninnsats)
 - III. c. Vedovn og pipe som opsjon med et tillegg i pris på kr 85 000,-
4. Carport og bod tilbys som materialpakke for kjøpere som ønsker å utføre egeninnsats.
5. Kommunen gjennomfører salget selv og markedsfører boligene.
6. Oppgjør gjennomføres via megler eller advokat.
7. Rindal kommune har forkjøpsrett til boligen dersom kjøper vil selge i løpet av 3 år fra kjøpsdato. Kjøpesum for tilbakekjøp beregnes ut fra opprinnelig salgspris justert med byggekostnadsindeks. Skader ut over normal slitasje takseres og trekkes fra på gjenkjøpsbeløpet. Verdsatt «egenkapitals pakke» med fradrag av egeninnsats skal utelates fra beregningen. Kjøper har ikke anledning til å leie ut boligen i denne 3-års perioden.

Økonomi ungdomsboliger

- Byggekostnad på 8 030'
- Finansiering hvis solgt – 8 270'
- Andre kostnader
 - Tomt, riving av bygg – allerede betalt
 - Endring av vei, tilkobling vann og avløp, salgskostnader, uforutsette kostnader kommer i tillegg
- Dialog med Orkla Sparebank, Svorka Bredbånd
- Dialog med megler om salgspris

Priser Ungdomsboliger i Rindal

Boligtype	Ordinær pris	Pris ved egeninnsats og med materialpakke for carport og bod	Tillegg for pipe og vedovn
Litj-låna med ett soverom	kr 2 490 000	kr 2 350 000	kr 85 000
"Stor-låna" med to soverom	kr 2 890 000	kr 2 750 000	kr 85 000

Fra spørreundersøkelsen rettet mot unge:

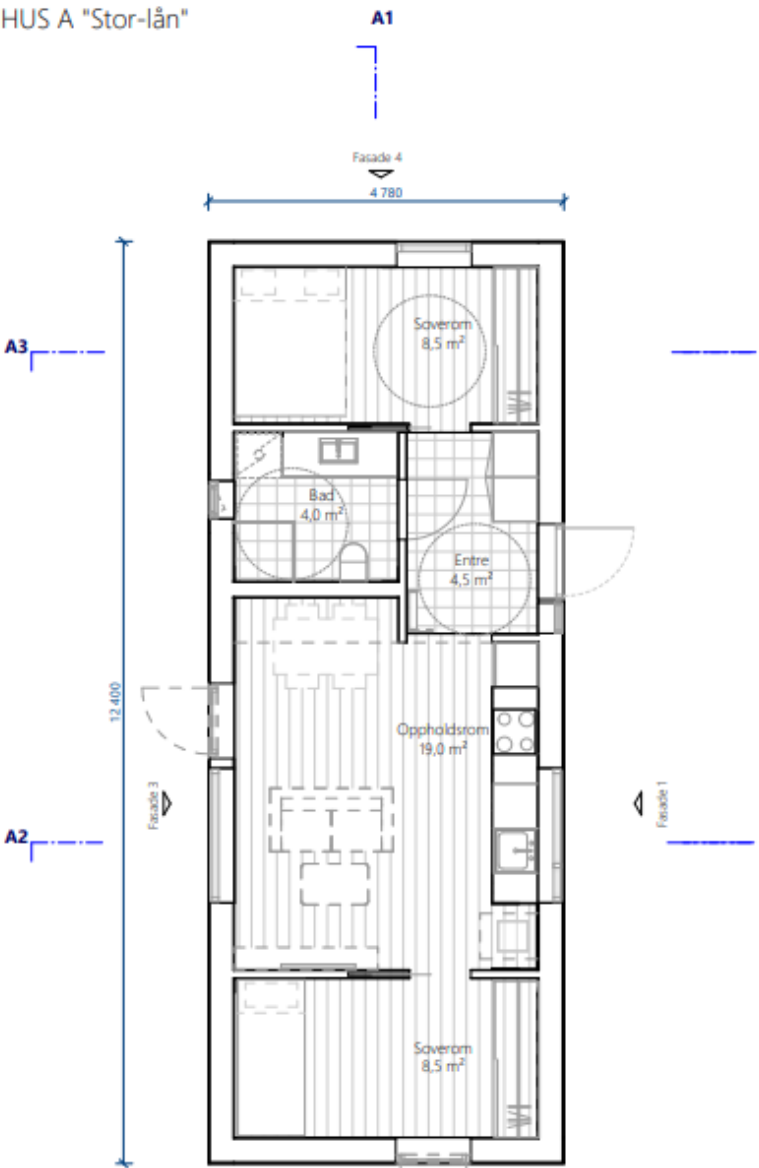
I spørsmålene som kombinerer boligstørrelse og pris, velger flest at de ønsker en bolig mellom 45 – 60 kvm med flere rom til ca. 3 mill. (49,6% av de spurte).

Ungdomsboliger i Rindal

- Egen tomt på ca 500 kvm
- Carport på tomten
- Små eneboliger med hems
- Ett og to soverom
- Kommunen bygger de uansett om de blir solgt eller ikke
- Tilbakekjøpsrett – kan være et gode for de som kjøper



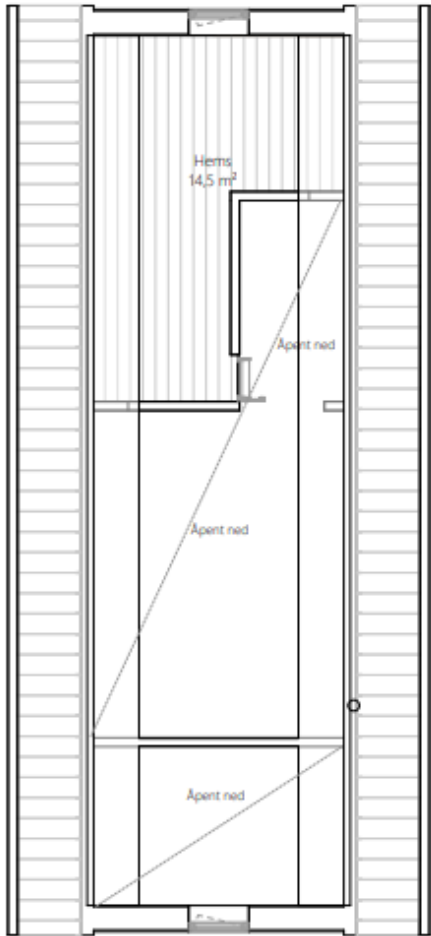
HUS A "Stor-lån"



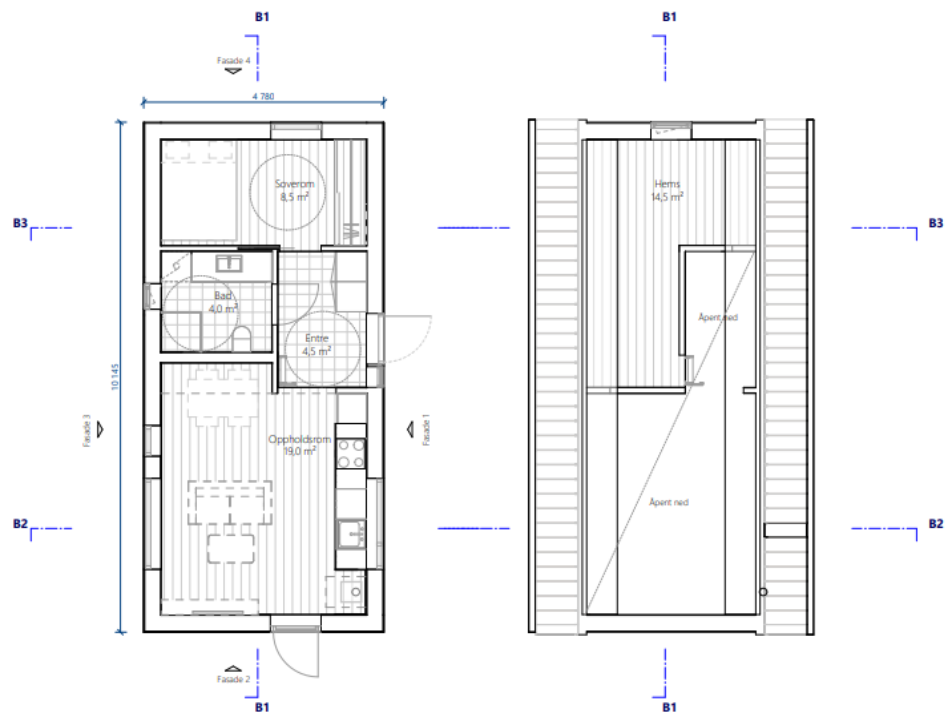
HUS A PLAN 1

Balkongdør byttes ut med vindu i tilsvarende format dersom det benyttes balkongdør fra oppholdsrom og omvendt. Tilpasses hvert enkelt hus

HUS A HEMS



HUS B "Litj-lån"



HUS B PLAN 1

HUS B HEMS

Foreløpig 16.05.2025



F01	16.05.2025	Anbudsunderlag	Revisjon	SonLag	MarB	Endret
Dette dokumentet er utarbeidet av Norconsult som del av det oppdraget som fremgår i vedlegg. Oppdragsnr. 52309142. Dokumentet må bare benyttes til det formål som oppdragsavtalen beskriver, og må ikke kopieres eller gjøres tilgjengelig på annen måte eller i annen utforming enn forvaltet form.						
Rindal Kommune					1:50	
BERGMOVEGEN 5 PLANER ANBUDSUNDERLAG						
Norconsult	Oppdragsnummer	52309142	Fagnummer	A-20-01	Rev. 01	

Salgsprosess

- Kommunen foreslår å selge boligene selv – legge ut for salg førstemann til mølla
- Oppgjør gjennomføres av megler eller advokat
- Legges ut på kommunens hjemmeside, finn.no, Trollheimsporten, lokale medier
- Mulig vi må gjøre mer på markedsføring
- Hvis de selges med en gang er det dokumentavgift på tomte - etter ferdig bygd på kjøpesummen.
- Gjenkjøpsrett - ikke plikt fra kommunen sin side

Utredning av Tapsfond for boligutvikling

Formål med utredningen:

- Oppdrag fra seks bygdevekstkommuner: Lierne, Røyrvik, Namsskogan, Grong, Holtålen og Rindal
- Utgangspunktet er en skisse til struktur for tapsfond som kommunene har utarbeidet
- Formålet med oppdraget er å gi anbefalinger til innretning av fondet for å sikre mest mulig boligbygging til lavest mulig kostnad for garantistillerne



Boligmarkedet – forskjeller by og land

Sentrale strøk

Velfungerende marked (andre utfordringer enn distriktene)

Høy prisvekst

Bygger egenkapital ved å komme inn i markedet

Variert boligtilbud

Private utbyggere er aktive

Prispress

Distriktene

Mindre velfungerende marked

Byggekostnadene høyere enn markedsverdi

Bygger egenkapital ved å betale ned boliglån

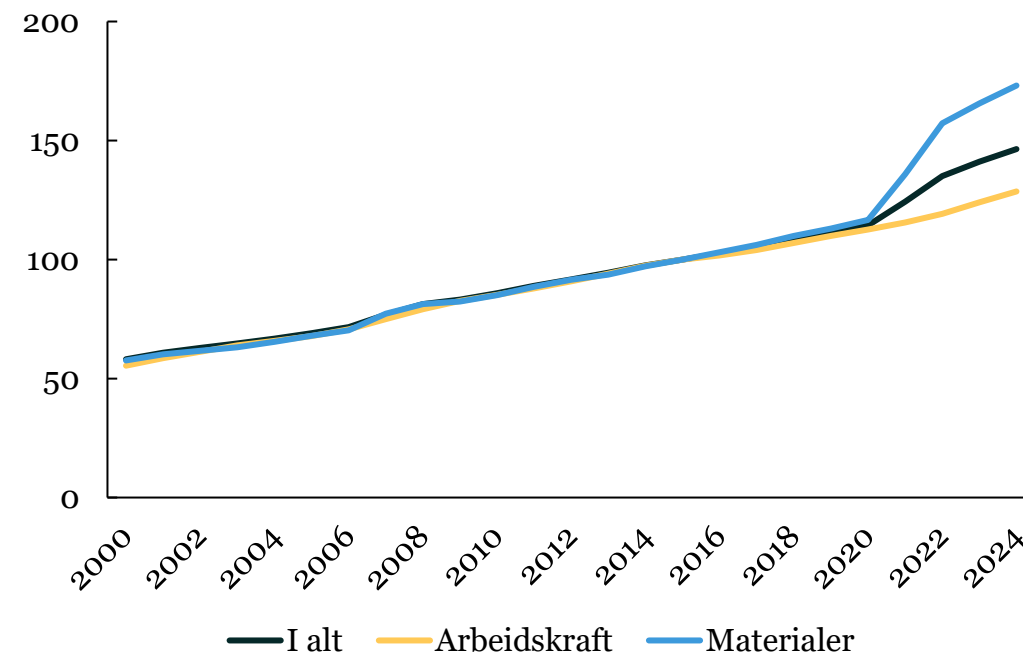
Privatpersoner eller kommuner står i stor grad for/initierer nybygging

Ofte lite leiemarked

Bakgrunn og problemforståelse

- I likhet med andre distriktskommuner, står Lierne, Røyrvik, Namsskogan, Grong, Holtålen og Rindal overfor store utfordringer i sine boligmarkeder
- Små volumer, lav mobilitet og en aldrende befolkning gjør det vanskelig å opprettholde et variert og tilgjengelig boligtilbud
- Et sentralt hinder er at byggekostnadene i de fleste tilfeller overstiger markedsverdien på boligene, som er forsterket av sterk vekst i byggekostnader senere år
- En nybygd bolig ofte mister verdi fra dag én, som bidrar til økt risiko forbundet med bygging av ny bolig
- Konsekvensene er lav boligbygging, få tilgjengelige boliger for nye innbyggere og redusert attraktivitet for arbeidskraft og næringsliv

Figur: Indeksert utvikling i byggekostnadsindeks for boliger mellom 2000 og 2024. (2015=100). Kilde: SSB





Tapsfond for boligutvikling

- Ønsker å ta ned risikoen for de som bygger/kjøper ny bolig
- Psykologisk effekt å binde seg til et bosted (få ønsker å selge med tap)
- Effektiv bruk av samfunnets midler
- Pilot Senja – tapsfond virker, men 12 boliger i ett fond på 11 mill.
- Menon Economics – vant anbudskonkurranse
- Vår tapsfondsløsning bygger videre på pilot Senja, som bygger på en rapport fra Sosialøkonomisk analyse



Tapsfond for boligutvikling

- Tar ned risikoen for økonomisk tap – ref. differanse mellom byggekostnad og verdi
- Bare de som faktisk realiserer tap blir tilgodesett av ordningen
- Deler tapet mellom privatpersoner og fondet (25% - 75%) - risikodeling
- Klarer kriterier hindrer spekulasjon – pristak, mellom år 2 – 10, primærbolig, samlivsbrudd, dødsfall
- Dokumentert effekt fra f.eks pilot Senja – tiltaket virker
- Kan doble boligbyggingen
- Simulert fondsstørrelse basert på historisk boligbygging siste 5 år

Hvem/hva bør tapsgarantiene rette seg mot?

- Garantien bør **rettes mot husholdningene**, ikke bankene, siden det primært er husholdningenes risikovilje som begrenser bygging
- Banker kan trolig **ikke ta pant i garantien** – den teller ikke som sikkerhet etter forskrift
- Ordningen bør støtte **sentrumsnær fortetting** og boliger med reelt videresalgspotensial
- Geografiske avgrensninger innad kommunene er trolig ikke nødvendig
- **Primærboliger, ikke fritidsboliger** – krav til helårsbruk og egnethet som primærbolig
- Bør omfatte **både enebolig og flerboligprosjekter**
- **Forhåndstilsagn og klare kriterier** sikrer rettferdighet og legitimitet
- «**Førstemann til mølla**»-prinsippet

Risikodeling: Tapsdekning, funksjonstid og varighet

Tapsdekning

- Fondet må balansere **risikoavlastning** og **egenrisiko** for å unngå misbruk og feilinsentiver
- For høy dekning kan føre til strategiske salg – særlig mot slutten av garantiperioden
- **Senja:** 85 % dekning av byggekostnad var “tilstrekkelig utløsende” uten å bli for sjenerøs. Husholdningen bærer første 15 % tap – deretter dekker fondet fullt
- **Menons forslag:** Fondet dekker en **andel av realisert tap**, ikke byggekostnad
- Fondet dekker 75% av realisert tap, og husholdningen bærer 25% egenrisiko → motvirker strategisk salg og underprising

Funksjonstid og varighet

- **Varighet:** Garantien bør gjelde fra 2 til 10 år etter ferdigstilling – kortere karenstid enn Senja (3 år) gir lavere risiko for husholdninger
- **Minimumstid:** Hindrer spekulasjon og «flip»-salg
- **Maksgrense:** Begrenser kommunens risiko og frigjør midler raskere.
- **Boplikt:** Garantien bør kun gjelde primærboliger – krever dokumentert botid (minst 2 år) for å unngå misbruk og dobbeltkompensasjon

Samlet vurdering og oppsummering

- Et tapsfond rettet mot husholdningene er et treffsikkert virkemiddel som adresserer husholdningenes risikoaversjon
- Tre parametere styrer kapitalbehovet mest: dekningsgrad, funksjonstid (karenstid og sluttid), og antatt prisgap. Vår anbefaling er å starte med en moderat dekningsgrad - 75 prosent av realisert tap - for å balansere utløsende effekt mot risiko for strategisk atferd
- Geografisk bør ordningen støtte tettstedsnær utvikling og boliger med sannsynlig videresalg, i tråd med statlige føringer
- Fondenes størrelse må variere med forventet behov i kommunene. Med utgangspunkt i en moderat vekstbane der boligbyggingen øker med 25 prosent sammenlignet med de siste fem årene, indikerer simuleringene at tapsfondet må dimensjoneres til mellom 1,5 og 7,9 millioner kroner i de seks kommunene
- Erfaringene fra Senja viser at administrasjonskostnader kan holdes lave når kriterier og prosesser er tydelige
- Ordningen bør være enkel å forklare, enkel å bruke og stram i kjernepunktene (tak, karenstid, coinsurance, salgsprosess), men fleksibel nok til å håndtere lokale forskjeller.
- Vi understreker at vi - i tråd med mandatet - ikke har vurdert om tapsfond er det mest kostnadseffektive virkemiddelet relativt til alternativer

Kommunale utleieboliger i Rindal

- Tre tomannsboliger utleid av kommunen siden 90-tallet
- Langvarige leieforhold med lav mobilitet i boligmarkedet
- Oppgradering før salg – nødvendig for at kommunen kunne/ønsket å selge (verdivalg)
- Avskrivning av tilskuddet ved utbetaling

Avskrivning for tilskudd til energiltak

Tilskudd avskrives ved utbetaling.

(Forskrift § 9)

Jøåbakken sameie

- 6 leiligheter bygd rundt 1990. Prosjekt fra leie til eie
- Pusset opp bad og kjøkken, skiftet tak og isolerte
- Sameie
- Tilbud om økonomisk rådgivning fra NAV
- Kommunen brukte tid på rådgivning i samarbeid med NAV



Nøkkeltall og Husbankens rolle

- Tilskudd fra Husbanken (energitiltak til kommunale utleieboliger): kr. 683.520,-
- Oppgradering: kr. 2.860' mill. netto kost. 2,2
- Takst før oppgradering 970' Kommunen vurderer de til 1,2mill. etter oppgradering.
- Resultat: solgt for 950' med bruk av Startlån = 3,5 mill. netto
- Kommunen har tilbakekjøpsrett de første årene (unngå realisering av kortsiktig gevinst)
- Effekt: Energibesparelse + bedre bokvalitet

Gevinster for kommunen og innbyggerne

- Kapital frigjort til nybygging
- Langsiktige leietakere ble boligeiere
- Forankret i forskning: Overgang fra leie til eie gir økonomisk trygghet
- Forskning fra NIBR:
"Den økonomiske fordelene av overgangen fra leie til eie for utsatte husstander" (Astrup & Monkerud)
- 6 av 6 enheter solgt

[Energitilskot og startlån: Varmare bustader og frigjort handlingsrom - Husbanken](#)

Forsøk med Husbanken virkemidler

- Forsøk innenfor gitt rammer – Husbanken har en forsøksordning å forholde seg til
- Oppleves litt utfordrende å komme i mål med et forsøk – hvilke effekter skal det gi?
- Husbanken har (stort sett) like virkemidler til ulike utfordringer – by og land – derfor kan forsøk være viktig

Eksempel:

- Lån til boligkvalitet – 13,7 MRD. 55% av låneramma gikk til sentralitetsklasse 2 i 2025
- Ingen innlandskommuner i sentralitetsklasse 6 brukte ordningen i 2025

Forsøk med Husbanken virkemidler

- Deling av realiserte tap ved startlån (i dag tar kommunen de første 25% av realisert tap – dårlig løsning spesielt i distriktene)
- Startlån pluss (rente og avdragsfritt startlån til eldre som kjøper bolig/leilighet)
- Startlån – ikke bare til vanskeligstilte. Innvilges uten avslag i bank
- Startlån som byggelån