
LEVANDE BOSTADSMARKNAD I GLESBYGDEN

Förstudierapport

Inventera bostads- och fastighetsmarknaden i Pajala

September-december 2018



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Förstudiebeskrivning	2
Resurs, styrgrupp och tidsplan	2
Pajala kommuns bakgrund och nuläge	2
Problemställning	3
Metod	4
GDPR	5
Målgrupper i förstudien	5
Intervjuer	5
Befintligt bestånd	6
Rivningsobjekt	7
Nybyggnation	8
Delade meningar om förutsättningar	9
Fastighetsägare av obebodda hus i Pajala Kommun	10
Inflyttare	13
Affärsmetod	15
Kompetensförsörjning kopplat till långsiktigt boende	16
Mjuka värden och direkta effekter av en aktiv, attraktiv och öppen bostadsmarknad	16
Bråttom för Pajala	18
Behovsanalys	18
Förslag på åtgärder	19
Sammanfattning	21
Bilagor intervjufrågor	22
Länkar	25
Kontakt	26



FÖRSTUDIEBESKRIVNING

Pajala Kommun har tillsatt en resurs i syfte att undersöka anledningar till den inaktiva bostadsmarknaden och möjligheterna hur stöd kring försäljningsprocesser av befintliga hus och fastigheter kan förbättras för att öka antalet hus till försäljning, detta för att stimulera ökad inflyttning. Studien finansieras av Pajala Kommun och Länsstyrelsen

RESURSER, STYRGRUPP OCH TIDSPLAN

Styrgrupp har bestått av kommunchef Per Skalk och näringslivsstrateg Erik Mella. Projektledare har varit Johanna Funck. Tidsplanen var fyra månader.

PAJALA KOMMUNS BAKGRUND OCH NULÄGE

Pajala Kommuns invånarantal har halverats det senaste femtio åren. Urbaniseringstrenden och centralisering har påverkat kommunen starkt vilket har resulterat i stor utflyttning på grund av bland annat brist på jobb och utbildningsmöjligheter. Från att ha under 1970-talet varit en kommun på ca 12 000 invånare är vi idag 6000 fördelat på 82 byar.

Trots den hårda utflyttningen ser vi idag ser vi en positiv trend och förändring i människors levnadssätt där man gärna söker sig utåt landsbygden med mål om att leva ett unikt naturnära liv med mindre stress och större trygghet. Det vägvalet syns tydlig främst kring städerna och där infrastruktur och kortare avstånd ger goda förutsättningar för att kunna bo lantligt och samtidigt nyttja stadens utbud. Men även i de mer glesbefolkade länen syns en förändring av att människor vill göra en så kallad "downshifting" och där landsbygdens egenskaper lyfts som positiva, och främst som hållbara.

I Pajala har man alltid slagits mot hög arbetslöshet. Nu är det på väg mot motsatsen. Arbetslösheten är väldigt låg, 6 % och det finns en konkret utmaning i att möta upp det stora rekryteringsbehov som finns i de olika växande branscherna och i de sektorer där pensionsavgångarna är som störst.

För att få en hållbar utveckling där arbete, fritid och familj går ihop så är bostadmarknadsutvecklingen en viktig förutsättning för att inte hamna i en sits där kommunen bara är en plats för arbete inom den tunga industrin.

Det har gjorts insatser i form av nybyggnationer av lägenheter, parhus och ett fåtal villor i centralorten och även ombyggnationer. Före detta skolbyggnader och lärarbostäder har byggts om till lägenheter och rum för uthyrning i Junosuando och Kangos för att tillgodose behovet av bostäder riktat i första hand för att möta upp gruvindustrins behov.

PROBLEMSTÄLLNING

Trots den stora utflyttningen har i dagsläget kommunen en bostadsmarknad med mycket få objekt ute till försäljning på både privat marknad och via fastighetsförmedlare, vilket minskar chansen för inflyttning och långvarig etablering för de som söker sig till landsbygden och vår kommun.

De fastighetsförsäljningar som genomförs går sällan via fastighetsförmedlare eller övrig offentlig annonsering utan det krävs som köpare att man har god lokalkännedom och goda kontakter. Detta leder bland annat till att det blir svårare för personer utifrån att etablera sig i kommunen och även att prisnivåerna hålls fortsatt låga.

METOD

Förstudien bygger sin grund på inventering och intervjuer.

Under förstudiens start gjordes först en övergripande inventering av tomma fastigheter inom ca sex mils radie kring centralorten som inkluderar 24 av kommunens 82 byar.

KENGIS KOLARI HUUKI AAREVAARA KAUNISVAARA KIEKSÄISVAARA
MUKKAKANGAS ERKHEIKKI JUHONPIETI AUTIO PERÄJÄVAARA ANTTIS LOVIKKA
JUNOSUANDO KANGOS TÄRENDÖ KORPILOMBOLO OHTANAJÄRVI SATTAJÄRVI
LIVIÖJÄRVI TORINEN KASSA KARDIS JARHOIS PAJALA

Efter inventeringen har vi kontaktat ägare till dessa tomma hus och genomfört intervjuer i samtalsform i ett lärande syfte. Intervjuer är även gjorda med personer som bor i kommunen men som söker en annan boendeform och personer som vill flytta in till kommunen. Detta för att kartlägga deras behov och önskemål om ett attraktivt boende. Vi har i första hand fokuserat på villor då det är det beståndet vi ser finns outnyttjat och har stor potential för ett långsiktigt boende.

Vi har även haft samtal med några av de större arbetsgivarna i kommunen inom olika branscher för att lyssna av hur de ser på utmaningarna kring långsiktig kompetensförsörjning och utveckling och nyttan av att ha bofast personal.

Studiebesök och erfarenhetsutbyte med andra kommuner med liknande problematik är gjorda och kontakt med berörda myndigheter och privata aktörer är tagen för att diskutera frågeställningen "hur man kan skapa en attraktiv bostadsmarknad i Pajala Kommun"

Information om förstudien har uppmärksammats av både radio och tv på både regional och nationell nivå vilket gett bra spridning och stor kontaktyta i målgrupperna. Under den senare tiden av förstudien uppmärksammades fler liknande arbeten runt om i Sverige i samma ändamål, detta har vart till stor hjälp och nätverk med andra kommuner har skapats.

Tidigare rapporter och undersökningar i ämnet har gått igenom och dialog med Bygg och Miljö-enheten på Pajala Kommun inför kommande bostadsbehovsanalys har skett.

Pajala Kommun har inte upprättat någon typ av förmedling under den här tiden men många har hört av sig och vi har haft samtal kring försäljningsmetoder, tillvägagångssätt och även kontaktförmedling.

Intresse och ambition hos fastighetsägaren är det vi har velat titta närmare på då det är de som är de nyckelpersonerna i frågan och deras ställningstagande är till stor del avgörande. Att fokusera på de som äger resurserna och behov hos framtidens invånare är viktigt för att därefter ta fram attraktiva och effektiva verktyg.

GDPR

I samband med inventering har fastighetsbeteckningar tagits fram och kontakt med de fastighetsägare som funnits registrerade i kommunens databas och telefonnummer uppgivna i nummerupplysning. Kontakt har tagits via telefon och intervjudokument har fyllts i manuellt, inga personuppgifter som namn, telefonnummer eller fastighetsbeteckningar blir publicerade i denna rapport. Dokumentet med ägaruppgifter raderas vid förstudiens slut. Överenskommelse har gjorts med personer som kontaktat oss angående att de vill ha stöttning med att sprida information om pågående försäljning, i dessa fall har vi tipsat vidare genom hänvisning till annonser eller kontaktuppgifter till fastighetsägaren.

MÅLGRUPPER I FÖRSTUDIEN

- Fastighetsägare till hus som ej används som permanentboende
- Personer som vill flytta till kommunen eller redan är bosatt i kommunen men söker hus
- Personer som letar mark, lokal eller hus för att etablera ett företag i kommunen
- Företag som är i behov av att rekrytera personal

INTERVJUER

Intervjuer har gjorts genom telefonsamtal. Frågorna vi ställt till fastighetsägarna har varit i lärande syfte och tyngden har legat på att kartlägga anledningar, ambition och eventuella behov. Nyttjandegrad, motivation till försäljning och vilken metod som i så fall skulle användas och till sist behov av stöttning vid försäljning. Andemeningen har varit att ta reda på vad som går att göra för att motivera försäljning av hus som inte används som permanentboende.

Se bilaga med alla intervjufrågor till fastighetsägarna

Vi har annonserat via sociala medier efter personer som söker hus för att kunna kartlägga behov och önskemål hos denna målgrupp. Antingen personer som vill flytta till kommunen eller personer som redan är bosatt här men söker hus. Den här gruppen spekulanter finns inte i någon statistik eftersom det inte ställer sig i lägenhetsköerna hos någon av de lokala hyresvärdarna. Frågeställningarna i det här fallet har kretsat kring vad man bedömer som attraktivt läge, vilka faktorer man prioriterar i sitt boende, vilka kontaktvägar man har för att söka sitt boende och vilka alternativ man ser som möjliga, ex större renovering, nybyggnation eller husflytt. Det har varit väldigt intressant att höra dessa personers tankar kring värderingar och vad de betraktar som hög livskvalité.

Totalt har det gjorts ca 80 intervjuer med de olika grupperna.

BEFINTLIGT BESTÅND

Fokus har i förstudien legat på det befintliga beståndet av hus eftersom det finns en stor mängd av dem som idag inte nyttjas som permanentboende även om de är i storlek och standard lämpad för detta men klassas och används som fritidshus. Vi har ej tittat närmare på antalet fritidshus som är i storleken av en stuga.

Det finns olika typer av begreppet tomma hus.

- Hus som används under vissa tider på året, främst sommaren och är gott skick.
- Hus som inte används alls och har börjat förfalla.
- Övergivna hus med mycket stora brister, rivningsobjekt

I inventeringen som vi gjort i 24 av 82 byar så har vi noterat ca 200 objekt i varierande skick. Totalt antal tomma hus uppskattas till 500-600 i hela kommunen, enligt tidigare inventering (se länk). Semesterhusen och de övergivna husen finns i hela kommunen, även närmare centralorten. Den vanligaste modellen är så kallad "Per-Albin-hus", en 1,5 plans villa med hel källare, byggt mellan 1930-1950 som en följd av det nya lånesystemet för nybyggnation under statsminister Per Albin Hanssons tid då familjerna skulle lockas att stanna på landsbygden och minska trycket på städerna.



Per Albin-hus

Det finns en del hus av modellen Norrbottensgård, oftast på mycket attraktiva lägen och med större tillhörande mark. Detta är den husmodell som är mest efterfrågade när personer berättar om hur de skulle vilja bo. De är i varierande skick och ofta i semesterhusstandard då de haft funktion av detta och där sällan tanken funnits om att göra det till permanentboende.

Många hus av Per Albin-modellen är i gott skick och byggda för att klara kallt klimat men de har äldre och omoderna värmesystem, källare och grunder som behövs renoveras, badrum och kök som behöver moderniseras. Yttertaken är oftast det som ägaren satsat på i första hand när det gäller underhåll.

RIVNINGSOBJEKT

Vi ser att det finns en del hus som stått kallställda och obebodda i över tio år, dessa är belägna i hela kommunen, även där det finns service och ett attraktivt naturskönt läge. Många av dessa har passerat rimlig gräns för reovering och utgör i dagsläget en negativ bild för platsen med dåliga fasader och fönster och igenvuxna tomter. Dessa hus riskerar att påverka värdet för grannfastigheter och drar även ner attraktionsvärdet för området. En del utgör även säkerhetsrisker för djur och människor. Dessa fastigheter kommer med stor sannolikhet att bli ärenden för kommunens bygg och miljö-handläggare i framtiden om inte fastighetsägaren tar sitt ansvar och genomför rivning och sanering av platsen. Processen för rivning är omfattande och det finns en stor risk att fastighetsägare inte kommer genomföra det frivilligt efter så många år av stiltje.

Många av dessa hus skulle kunna ha potential men i form av tomt för nybyggnation av hus eller fritidshus. Vissa har attraktiva lägen och har redan undantag för strandskyddet.



Att bygga nytt hus i en glesbygdskommun är något som inte är speciellt vanligt förekommande eftersom det krävs stora privata insatser i form av eget kapital då värdena skiljer sig kraftigt mellan nybyggnation och äldre hus. Nybyggnationer överlag hämmas också av de hårda reglerna för strandskydd då det ofta är då personer önska bygga och där värdet går att få upp. Dessa regler uppfattas överdrivet tilltagna i detta område och ligger just nu uppe som ett konkret ärende hos regeringen.

Gällande de utpekade LIS-områdena i kommunen har sökande kunnat få beviljat bygglov men sedan fått avslag i nästa instans, i detta fall Länsstyrelsen. *Läs mer om LIS i bifogade länkar.*

När vi intervjuat personer som söker boende i kommunen så har vi pratat en hel del om möjligheterna för nybyggnation och där är samtliga överens om att läge är det absolut viktigaste. De färdiga tomter på kvarter som idag finns i kommunens största byar inklusive centralorten är tyvärr inget som intresserar de intervjuade personer vi pratat med.

” ATT BYGGA HUS PÅ KVARTER ÄR NÅGOT VI
KAN GÖRA I EN STAD, HÄR GÖR MAN DET FÖR
ATT MAN VILL BO I EN UNIK MILJÖ NÄRA
NATUREN ”

Vi har besökt Pajalas lokala bankkontor för att samtala kring de specifika förutsättningar som finns i glesbygden när det gäller finansiering för renovering och nybyggnation av hus. Det som var tydligt var även här att läget för fastigheten är av väldigt stor betydelse, detta på grund av att värdet automatiskt stiger när den är i en attraktiv miljö och därav blir affären tryggare för kunden. Attraktiv miljö definieras här som älv-nära och avskilt naturnära läge.

Att flytta ett hus är något som gjorts ett fåtal gånger i Pajala kommun och med den erfarenhet som finns idag skulle det kunna vara ett alternativ men även här ställs krav på attraktiv tomt och ett rimligt pris på huset vid inköp. Byggnadsvård och kulturförvaltning av äldre hus är inte speciellt vanligt, mest troligt på grund av det låga utbudet av att kunna köpa sådana hus och även på grund av den stora ekonomiska satsning och den låga värdeutvecklingen i området. Detta till skillnad från städer där ett äldre hus som renoveras har ett värde liknande ett nybyggt. Potentialen är dock unik bedömt på den speciella byggnadskultur som finns i Tornedalen och hur lite som är bevarat till förmån för nybyggnationer under 1930 till 1990-talet.

	Pajala
Genomsnittliga huspriser permanentbostad (2017) Vad är det genomsnittliga priset för småhus?	576 000 kr
Genomsnittliga huspriser fritidsbostad (2017) Vad är det genomsnittliga priset för fritidshus?	360 000 kr
Nybyggda bostäder (2017) Hur många nya lägenheter (lgh) i flerbostadshus och småhus har byggts?	1 lgh

Pajala Kommun 2017 Källa SCB

Se länk till Landsbyggdskommitténs förslag angående finansiering för nybyggnationer på landsbygden

DELADE MENINGAR OM FÖRUTSÄTTNINGAR

Vi märker under förstudiens gång att det finns en del delade meningar om läget i kommunen. Det finns ingen statistik som visar på intresset för husköp eftersom kommunen själv inte äger några villor och intresse/kö-registrering endast görs för lägenhet. Behovet av lägenheter har varit stabilt och det är den officiella uppfattningen av bostadsbehovet just för tillfället. Det finns i dagsläget ett litet antal lägenheter i Kangos, Tarendö, Junosuando där behovet kommer finnas under en längre period framöver för att möta upp malmtransportpersonalens behov där utgångspunkten är Junosuando. En omfattande rekryterings fas beräknas kommande 5 år då även behovet av boende i centralorten och kringliggande byar kommer öka. Efter intervjuer med personer bedömer att det finns olika typer av potentiella inflyttare;

- *Arbetaren:* Personer som på grund av arbete söker sig till kommunen och därav söker boende. Söker ofta enklare boende i början för att fokusera på arbete och känna sig för.
- *Hemvändaren:* Personer som inte flyttar in till kommunen på grund av arbete i första hand utan har god lokalkännedom och väntar på att ett specifikt hus eller ett hus i ett specifikt område ska bli till salu innan flytt till kommunen blir aktuellt.
- *Stadsbon:* En svensk eller europé som attraheras av landsbygdens egenskaper och ser möjlighet att sälja sitt hus i en stad och köpa ett prisvärt boende här och göra en livsstilsförändring
- *Entreprenören:* Personer som vill etablera sig i någon av kommunerna i norra Sverige och söker lämplig plats för start av företag inom exempelvis besöksnäringen. Läge, möjlighet till etablering och god infrastruktur är viktigare än vilken kommun.

“NOG HADE JAG FLYTTAT HEM MEN DET ÄR JU INGEN SOM SÄLJER”

När vi diskuterar möjlighet för nybyggnationer delar sig det också, en del menar att det inte finns intresse på grund av att de befintliga tomterna om finns färdiga ej sålts eller att det är för få personer med de ekonomiska resurser som kan göra en sådan satsning här medan andra menar på att det är en markfråga. Om det skulle finnas möjlighet att bygga strandnära och marknadsföring skulle ske i rätt kanaler så skulle antalet intressenter tillkomma området. Men eftersom det inte finns attraktiva tomter med exempelvis strandnära läge till försäljning så är det inte heller ett attraktivt område för att bygga på.

Många fastighetsägare som vi intervjuat angående försäljning med är inte medvetna om att det finns en efterfrågan på boende och därav även bilden av prisnivåerna. Det finns få objekt till salu vilket gör det svårt att göra en bedömning om värdet. Följden eller grunden till detta är att man fortsätter att sälja privat till bekanta till ett relativt lågt pris och ingen utveckling kan då ske av priserna. Detta blir direkt en negativ följd för nybyggnationerna eftersom skillnaden blir för stor mellan marknadspriserna för äldre hus gentemot nybyggnation vilket påverkar värdet och möjligt till finansiering.

FASTIGHETSÄGARE AV OBEODDA HUS I PAJALA KOMMUN

Vi har haft många långa, trevliga och intressanta samtal med fastighetsägare i den här studien. Den största delen av ägarna har lämnat kommunen och Norrbottens län för många år sedan och ser huset som sin sista koppling till hembygden, en känslomässig relation som ofta är fylld med stolthet och minnen. De flesta av fastighetsägarna uppger rötter och rekreation som sin starka anledning till varför de behåller sitt hus trots låg nyttjandegrad. I samtalen nämns även ofta att husens värden i området är så pass låga att man inte gör någon större vinst på en försäljning och då lika väl kan behålla det tills vidare. Vanligt förekommande är att huset har flera delägare, vilket vi tror ofta kan ligga till grund för att huset inte säljs trots låg nyttjandegrad. En del av intervjupersonerna uppger att de inte finns en samsyn mellan delägarna om hur huset ska tas om hand och förvaltas och här finns risk att renovering också skjuts på framtiden vilket påverkar skick och prisbild i framtiden. Risk är också att antalet delägare ökar med tiden och i samband med att släkter idag spridit sig långt från kommunen så är inte chanserna speciellt stora att fördelning och flytt tillbaka eller inflyttning kommer ske inom kort.

Generellt sett har få av fastighetsägarna idag ambition eller planer på att bosätta sig i huset i Pajala Kommun på heltid, ingen uppger heller att deras barn planerar att göra det.

Huset i fråga står ofta på en större skog eller jordbruksmark och marken är också något som man som ägare värderar högt och gärna vill lämna vidare till sina barn i framtiden. Att göra avstyckningar är något som ofta kommer upp på diskussion men anses vara något komplicerat, tidskrävande och kostsamt och de äldre fastighetsägare vill gärna låta barnen ta det beslutet i så fall.

I många fall är det just marken som är den stor anledningen till ägandet och det är ofta bland de mer lokala fastighetsägarna. Här görs inte heller avstyckning på grund av den låga offentliga efterfrågan på hus, låga priser, kostnad för och processen kring avstyckning.

Att välja ett annat alternativ till just det hus de i dag och exempelvis bygga eller köpa något mindre som är mer lämpat som fritidshus är inte aktuellt för de flesta på grund av nybyggnationskostnader och de känslomässiga banden till det specifika huset. Antalet små fritidshus till försäljning är också väldigt få så det finns inte heller här en naturlig övergång för de som kan tänka sig att byta till det.

” VI TORNEDALINGAR FLYTTAR INTE FAST VI FLYTTAR”

När vi fråga om de upplever köpintresse så berättar många av dem att de ofta blir uppringa av personer som vill köpa deras hus.

Utifrån de samtal vi haft kan vi gruppera fastighetsägarna enligt detta

Åldersgruppen är generellt +55

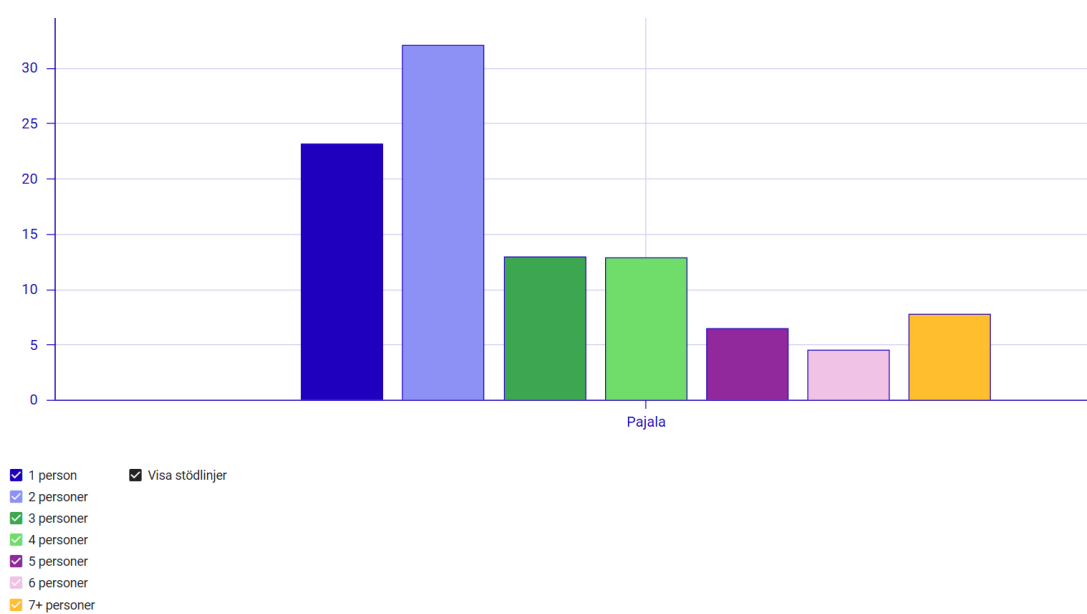
- Utflyttad person, ofta familjemedlem som har starka band till hembygden och till huset /platsen och använder huset som fritidshus i varierande mängd.
- Passiv delägare i ex en syskonskara
- Ej lokalt bosatt markägare
- Lokalt bosatt markägare

En grupp som har en stor betydelse för bostadsmarknaden är de äldre som bor ensamma i villor. I dagslägets Pajala Kommun finns få alternativ för äldre att hitta ett lättskött boende med bra planlösning som inte är ett typ av gruppboende. Och det är väldigt låg rotation där äldre flyttar till annat boende och yngre flyttar in.

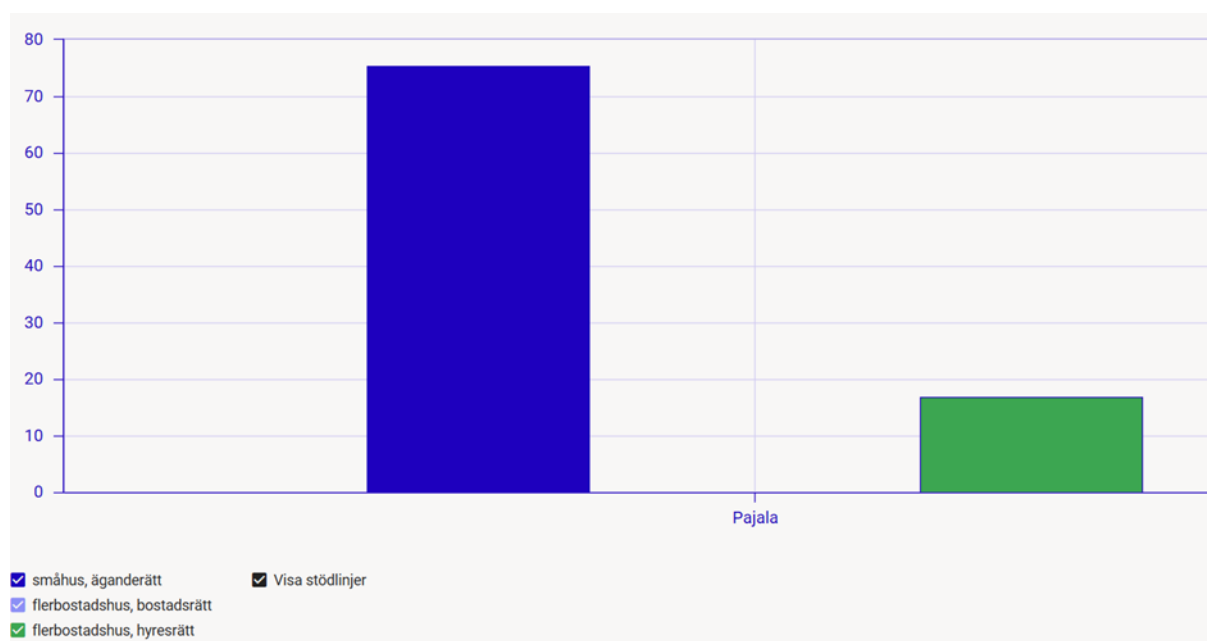
Det har tidigare gjorts en satsning i centralorten där ett dagcenter byggts om till lägenheter, så kallat 60+ boende vilket är ett populärt alternativ.

En typ av vidareförmedling som inte heller är vanligt förekommande i kommunen är att hyra ut mindre fritidshus till besökare och långväga turister. Här finns en stor potential i att med hjälp av hyresintäkter kunna hjälpa till att finansiera en nybyggnation samtidigt som det gynnar besöksnäringen i området då fler boendialternativ finns tillgängliga.

Antal personer per hushåll i Pajala Kommun



Fördelningen av boende i Pajala Kommun 2017



Källa SCB

Källa Hemnet Staistik

Det har varit till stor samstämmiga åsikter och önskemål från de personer vi intervjuat gällande att köpa hus eller bygga nytt i Pajala kommun men det finns också så klart olika behov beroende på enskild familjesituation.

Närheten till naturen är en gemensam och tung anledning till varför man vill bo i Pajala Kommun. Älvarna är ofta den stora dragningskraften och något som man ser som unikt. Att kunna bo ostört och lagom avsides är också något som många eftersträvar. Möjlighet att kunna odla i mindre omfattning och ha plats för hobbys hemma är också något som nämns positivt och unikt i förhållande till möjligheterna när man bor i en stad.

“FLYTTAR JAG TILL EN SÅN’ HÄR PLATS SÅ ÄR
DET JU INTE LÄGENHET JAG SÖKER, SJÄLVA
GREJEN ÄR JU ATT FÅ BO VACKERT NÄRA
NATUREN”

Pendling till arbete är okej till viss del för de flesta men det finns även önskemål om att kunna bo i centralorten och ha gångavstånd till skola och arbete utan att vara beroende av bil.

Små skolor och klasser, trygghet och goda relationer är egenskaper som utmärker Pajala Kommun. Saker som oroar är försämrade service, skolnedläggningar och det låga antalet hus till försäljning. Att bo i lägenhet under en lång period är inget som lockar för dem vi pratat med men man är beredda att göra det under en period. Många har noterat situationen och är frustrerade över att det är svårt att köpa hus trots att det finns ett stort antal hus som inte används samtidigt som befolkningen minskar och service försämras.

Kontaktvägar och tillvägagångssätt i husletandet varierar. Många bevakar regelbundet marknaden via bostadssajter men de flesta har gjort mer konkreta försök genom att söka upp specifika husägare och kontakta dem via brev eller telefon. Även annonsering från köparens sida förekommer.

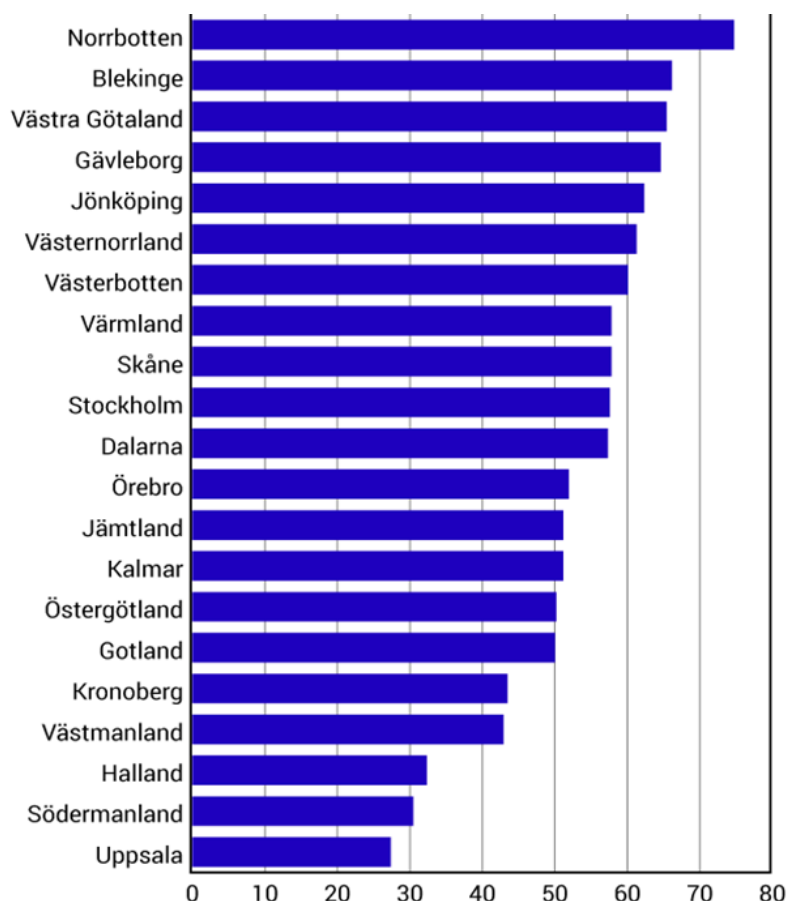
Önskemål om tillvägagångssättet för att köpa ett hus varierar. Eftersom summorna är relativt låga kan vissa tänka sig att köpa privat men detta gäller ofta köpare och säljare som känner varandra.

När vi pratar med personer utifrån så är fastighetsförmedlare att föredra på grund av trygghet, praktiska svårigheter och brist på kontakter.

Det enda behovet från köparen sida är egentligen att fler objekt blir synliga så man får en chans att titta och delta i budgivning och att objekten blir fler för ett större urval för de specifika önskemålen, ex geografiskt läge, husmodell och storlek osv.

De som är unikt för Pajala Kommun men kanske generellt för landsbygden är den kärlek till den specifika platser som finns bland de som bor kvar och letar hus eller de som är utflyttade och väntar på det rätta läget att flytta hem. Det grundar sig i det geografiska läget där det är långt mellan byar och man har sitt favoritområde i kommunen. Det märks ofta i samtal att det är avgörande i vilken del av kommunen det finns möjlighet att bo och att det finns känslomässig koppling till en speciell plats, ofta relaterat till släktband. Personer utifrån är mer flexibla och väljer bland andra faktorer som service, skola, läge och utbud på hus. Det här är något som kan vara begränsande i vissa fall men även en styrka i andra avseenden. Lojala invånare med starkt driv för sin by blir även starka ambassadörer om krafterna fångas upp på rätt sätt.

Norrbotten har störst andel hemvändare. Vanligast är också att det är till kvinnans hemlän flytten går. Statistiken visar de familjer med barn 0-6 år som flyttat till en av föräldrarnas hemlän under 2017.



Källa SCB

"DEN DAGEN DET DÄR HUSET BLIR TILL SALU, DÅ FLYTTAR JAG HEM"



AFFÄRSMETOD

Antalet aktiva fastighetsförmedlare i området har ökat sista fem åren och det blir vanligare att använda sig av en förmedlare vid försäljning även om affärer för det mesta görs privat och utan annonsering. I dagsläget finns ingen stationär fastighetsförmedlare i själva Pajala utan det största arbetet görs på distans. Detta upplever inte fastighetsförmedlaren som ett problem då den största delen av kunderna inte bor i Pajala. Här nyttjas även alternativa lösningar när det gäller exempelvis visningar. Att arrangera informationsaktiviteter kring försäljning, avstyckning med mera som gör att intresset och kunskapen ökar är ett initiativ som lyfts. De fastighetsförmedlare vi pratat med berättar också att de upplevt ett visst ökat intresse hos husägare kring ny öppnandet av gruvan men att de är avvaktande. I snitt under året finns ca 5 annonser på villor ute på den öppna marknaden i Pajala Kommun åt gången, både via privat försäljning och via fastighetsförmedlare. Under sommaren ökar antalet något, mest troligt på grund av att det är enklare praktiskt och tidsmässigt att genomföra en försäljning den tiden på året.

Vi har under förstudiens gång blivit kontaktade av ca 10 fastighetsägare som berättat att de vill sälja huset de äger i kommunen. Eftersom husägarna ofta är äldre personer och inte bor i kommunen eller länet så kan det här vara en stor och besvärlig process och vi har haft samtal om tillvägagångssätt kring utformning av annons, visningar, hantering av budgivning och att tömma inventarier.

Antal villor till försäljning i Pajala Kommun 2014-2019

Utbud per tidsenhet



KOMPETENSFÖRSÖRJNING KOPPLAT TILL LÅNGSIKTIGT BOENDE

Företagen och arbetsgivare vi pratat med har olika branschinriktningar och de berättar att det idag inte är en akut brist på boende för personer de anställer, många har löst boende på olika sätt främst genom att hyra eller att arbetsgivaren har färdigt ett alternativ. Att som anställd kunna ha alternativ och möjlighet att göra val på bostadsmarknaden är viktigt för att attrahera sin personal att bosätta sig permanent i kommunen. Förmedling, nätverk och exempelvis stöttning för lyckad tandemrekrytering skulle göra att fler bosatte sig permanent. Önskemål har lyfts om att kommunen på ett bättre sätt kan initiera för nya etableringar av bostäder i ex strandnära områden med hjälp av upprättande av detaljplan och möjliggöra smidiga processer kring bygglov och markfrågor. Detta för att stimulera och göra avstamp för utvecklingen. Även önskemål om att kommunen gör det möjligt för flyttkedjor, exempelvis att äldre personer har ett attraktivt alternativ till hus.

En viss mängd fritidshus har en positiv inverkan och det är viktigt att det finns olika typer av semesterboende men i Pajalas fall är antalet semesterhus i villastorlek väldigt stort vilket kan ge ett ödsligt intryck under stora delar av året samt att utbudet på fastigheter är för smått för behovet. Under vintrarna är infarterna oplogade och under somrarna växer gräs och buskar vilt. Belysning är ställd på timer och underhållet tyder på att huset endast hålls efter till viss del. De negativa effekterna är många när man ser det ut ett långsiktigt perspektiv och motsatsen blir automatiskt positiv utveckling i olika avseenden.

- Kommunen kan lättare behålla eller attrahera befintliga/nya invånare, tillika skattebetalare i kommunen
 - Fler barn i skolorna
 - Kompetensförstärkning till företag och arbetsgivare
 - Ökad möjlighet till fler nyföretagare
 - Jämställdhet och integration gynnas då bland annat ensamstående föräldrar, äldre och nyinflyttade från utsatta länder har möjlighet att köpa ett hus på grund av den normala prisnivån i förhållanden till städer
- Mångfald inom befolkningen oberoende på yrkesområde som gynnar föreningsliv och kultur
- Attraktiva områden skapas när marker och hus tas omhand och husen är bebodda året om, värden på fastigheterna ökar när områden är välskötta.
- Möjlighet till viss prisökning finns då annonser på den öppna marknaden blir synliga för alla, även för utländska spekulanter och budgivning kan ske på ett professionellt sätt. En prishöjning motiverar säljarna och det finns även en positiv attraktionseffekt av en något högre prisnivå.

På grund av bland annat gruvomstarten 2018 och den expansionsfas som väntar där inom kommande 5 år, besöksnäringens tillväxt och kommande pensionsavgångar så kommer behovet av boende att variera. Det kommer finnas behov av tillfälliga lösningar för att möta upp efterfrågan vid toppar men för att attrahera nya invånare på lång sikt krävs ett utbud av olika typer av boenden. Rum, lägenheter, seniorboenden, bostadsrätter, hus på kvarter, hus med större mark utanför planlagt område och tomter för fritidshus och nybyggnationer. Möjlighet till korttidshyra, långtidshyra och köp.

Pajala Kommun är stor till ytan med sina 82 byar, 8000 km² och fem orörda älvar med 80 mil älvstrand, vilket skapar enorma möjligheter. Antalet nybyggnationer skulle kunna öka om Sveriges strandsskyddsregler var mer anpassade efter geografiskt läge. Efterfrågan kommer med stor sannolikhet aldrig att nå svårhanterbara mängder som i storstadsområden men skulle gynna landsbygdens utveckling på flera sätt.

BRÅTTOM FÖR PAJALA

Pajala kommuns situation är speciell på grund av de stora avstånden som finns inom kommunen och på grund av befolkningsminskningen och demografin har man succesivt gjort besparingar i form av exempelvis skolnedläggningar och serviceindragningar. Allt eftersom besparingar görs blir det också svårare för speciellt barnfamiljer att bosätta sig på dessa platser i framtiden även om det finns lediga bostäder eftersom förutsättningar och service minskat så pass mycket så att det blir svårt att klara ett vardagsliv.

BEHOVSANALYS

Utifrån intervjuerna kan vi dra dessa slutsatser

- För **fastighetsägare** som uppger att de vill avyttra finns det visst behov av stöttning i form av kontaktförmedling, rådgivning och guidning i processen. Avstyckning är den process som upplevs mest komplicerad.
- **Köparen** efterlyser ett större utbud där man oberoende av personliga kontakter kan på egen hand se på olika hus på olika platser runt om i kommunen och ta del av nödvändig information för att kunna göra ett val på rätta grunder.
- **Företag** önskar mer samverkan kring att förenkla för arbetssökande och ny personal att kunna komma igång. Exempel tandemrekrytering och stöttning för att hitta bostad men även stöttning i det sociala livet utanför arbetsplatsen.
- För **kommunens** del är det viktigt att skapa intresse för att bo permanent i kommunen genom att det finns olika boendialternativ på olika platser i kommunen. Att vara lyhörd och intresserad av utvecklingen som sker på landsbygden i landet och fokusera på målgrupper där potentialen är som störst och att ta goda initiativ som visar vägen och möjligheterna. Viktigt att se långsiktiga effekter av levande och välskötta områden och vara medveten om konsekvenserna kring motsatsen.

TYDLIGA VISIONER OCH MÅL FÖR KOMMUNEN GÖR DET LÄTTARE FÖR MIG SOM FÖRETAGARE ATT GÖRA INVESTERINGAR OCH ÄVEN KOMMUNICERA UT PLATSVARUMÄRKET PAJALA, VILKET GYNNAR ALLA

FÖRSLAG PÅ ÅTGÄRDER

Eftersom mycket tyder på att bostadsmarknaden har gått i stå av olika anledningar kan det behövas en knuff. Mycket av det som sker hänger ihop och här behövs något som bryter mönstret. Pajala har haft samma låga andel hus som sålts under en väldigt lång period, en viss ökning av antal och priser sågs under förra gruvupstarten men i det stora hela har det stått stiltje. Eftersom den stora delen fastighetsägare inte bor i området finns det ett behov av kontakter och rådfrågning om tillvägagångssätt, det här är något konkret som går att göra. Att personer inte vill sälja är inget som går att påverka mer än att visa på de goda effekterna av en levande landsbygd, informera om efterfrågan och erbjuda stöttning vid behov.

Vi föreslår att man skapar ett resurs-och kompetensteam där myndigheter och privata aktörer gör en kraftsamling för området för att skapa fler, trygga och smidiga fastighetsaffärer.

- Information tas fram och samordnas på en plattform så att det är enklare för fastighetsägare att skaffa sig kunskap och hitta lösningar för sitt specifika ärende. Detta skulle kunna göras via kommunens hemsida under speciell länk
- Processer anpassas för att mot uttalade mål arbeta effektivt och attraktivt för att stimulera utveckling på bostadsmarknaden
- En fysisk resurs tillsätts och fungerar som lots för dem som inte använder sig av digitala verktyg
- Aktivt arbete för att öka möjligheten till strandskyddsdispens i större omfattning
- Förenkla handläggningsprocesser kring avstyckning, exempelvis en riktad resurs för området
- Information via olika mediametoder sprids och goda exempel visas för inspiration och kunskapsförmedling

Områdena för stöttning rikar sig till

- Avstyckning i syfte att frigöra bostadshus från skogs/jordsbuksskifte
- Avstyckning i syfte för fler nya bostads- och fritidshustomter
- Rivning av förfallna hus
- Nybyggnation

Exempel på olika typer av ärenden

- Kontaktförmedling till mäklare, jurist, deponiföretag eller för försäljning av inventarier
- Tolkning och rådgivning i olika myndighet- eller försäljningsprocesser
- Förmånliga och säljinriktade anpassningar som rör områden kring exempelvis nybyggnationer, utbyggnader och deponi

Samverkanspartners

Kommunöverskridande samverkan

Region Norrbotten

Länstyrelsen Norrbotten

Lantmäteriet

Fastighetsförmedlare

Husbesiktningsföretag

Banker och övriga låneinstitut

Jurister

Bygg- och rivningsföretag. Anläggning och deponi

Hustillverkare

Aktörer inom inköp av inventarier, auktion

Flytt och städ-företag



Kortfattat

- Fastighetsägaren får stöttning och guidning genom hela processen och kan hitta lämpliga alternativ som möter upp de olika behoven
- Med ett större utbud kan spekulanter lättare hitta hus och olika aktörer har lättare att attrahera arbetskraft och nya invånare. Positiva signaler sprids som en öppen och attraktiv plats.
- Vi nyttjar hela kommunens potential med befintliga bostäder i prisnivåer som harmoniserar med de reella värdena och människor med olika bakgrunder har möjlighet att äga ett hus

SAMMANFATTNING

Situationen med bostadsförsörjningen är en utmaning för landsbygdskommunerna runt om i Sverige. Man ser samma problematik fast i olika former och utvecklingen har gått väldigt långsamt. Normer, regelverk och ambitioner har påverkat takten och då allt hänger ihop blir det även svårt att veta var man ska börja.

Det vi vet är att livsstil och rötter är de två starkaste drivkrafterna när det gäller vår kommun. Unik natur, gemenskap, trygghet och frihet är egenskaper i platsen som vi ser tydligt i våra intervjuer att personer värderar väldigt högt och det är ofta anledningen till att man söker sig hit som hemvändare eller som nyinflyttad.

Våra intervjupersoner upplever en typ av ond cirkel där inflyttning, bostadsförsörjning och kompetensförsörjning inväntar varandra och man riskerar att hamna i obalans då läget kommer vara akut. Otillgänglighet, nostalgi, centralisering och omedvetenhet är några begrepp som nämns under förstudiens gång av personer som vill flytta in eller hem.

De värden som människor i den här studien lyfter som viktiga finns i vår typ av landsbygd och det är viktigt att fånga upp det. Att vara lyhörd och väl förberedd för vad dessa personer söker samt initiera nya satsningar är något konkret som man kan göra. Kommun, politiker och myndigheter kan ge goda förutsättningar för nyetableringar av exempelvis företag inom besöksnäring, hantverk, jordbruk och tjänsteföretag och göra moderna anpassningar som exempelvis platsberoende arbeten. Detta leder automatiskt till möjligheter att kunna bo i olika byar vilket medför högre valmöjlighet och attraktivitet samt nyttjande av befintligt bestånd av bostäder.

Vi behöver våga prova nya idéer för hur ett boende kan se ut i glesbygden, tänka i nya banor, hitta målgrupperna och samverka för smarta och hållbara infrastrukturlösningar som gör det möjligt att leva och verka här. Vi behöver arbeta aktivt för geografiskt anpassade regelverk men främst av allt behöver politiker och myndigheter ha en samsyn på värdet och potentialen samt förmedla en tydlig målbild och ge förutsättningar för att forma framtidens hållbara landsbygd.

Frågeställningar till fastighetsägare i Pajala Kommun

Frågorna riktar sig till fastighetsägare som har hus som ej nyttjas som åretruntboende.

Antal ägare: _____

Ägare ålderskategori: - 40 år 40-60 år 60+

Villa på kvarter

Villa utanför planlagt område

jordbruksfastighet

Skogsbruksfastighet

Boendeyta: _____ m² Tomtyta: _____ Byggår: _____

enplansvilla

1,5 våning+ källare

äldre gård

Biytor:

- Vad fick dig att bli hus/fastighetsägare i Pajala Kommun?
- Vilken nyttjandegrad har du på din fastighet?
- Har du som syfte att i framtiden börja nyttja den på heltid?
- Skulle du vara intresserad av att sälja till någon som vill nyttja det som åretrunt-bostad?
Om ja, vad krävs för att du vill göra en försäljning? Om nej, varför?
- Om mark finns, skulle du vara intresserad av att stycka av tomter från din fastighet för bostads eller fritidshus?
Om ja, vad krävs för att du vill göra en avstyckning?
- Om du vill göra en affär, hur skulle du då gå till väga? Mäklare / egen försäljning?
- Prioriterar du att få sälja till någon inom släkten så att fastigheten behålls där?
- Skulle du vara i behov av stöttning vid försäljning
- Skulle du vara intresserad av en annan typ av boende än det du har idag för din vistelse i Pajala Kommun?
Om ja, i så fall vilken typ?
- Skulle det vara intressant med någon typ av vidareförmedling av din bostad övrig tid på året som du ej använder den?
Uthyrning för arbetskraft eller turism.

Intervju med potentiella inflyttare

Aktuellt intressant område:

Allmänt, kontakt, utbud

- Vilken är den huvudsakliga orsaken till att du vill flytta till Pajala kommun?
- Vilka är de starkaste egenskaperna med platsen som du dras till?
- Ser du din flytt till Pajala som en långsiktig satsning eller är det tillsvidare?
- Hur ser du på den rådande bostadsmarknaden i kommunen idag?
- Hur ser dina erfarenheter ut när det gäller att hitta boende?
- Hur ser dina kontaktvägar ut? Mäklare, privata annonser, muntliga kontakter, egen annons via sociala medier mm
- Vilka kontakter hade du velat ha som hjälp i ditt sökande?
- Hur ser din tidigare bostadshistoria ut? Stad, landsbygd, hus, hyreslgh, bostadsrätt?
- Vilken typ av boende söker du i Pajala kommun? Hyreslgh, villa på kvarter, villa i utkanten, lantbruksfastighet, skogsbruksfastighet
- Är den specifika platsen /del av kommunen viktig för dig?
- Vilka faktorer prioriterar du högst i ditt boendesökande? Rangordna alt. Husmodell, bostadsyta, pris, närhet till skola, service, arbete, fritidsintressen. omgivning, närhet till natur, närhet till släkt och vänner
- Vad är din definition av attraktivt läge?

Renovering

- Hur viktig är standard och skick på det boende du söker?
- Söker du ett färdigt hus utan renoveringsbehov?
- Kan du tänka dig renoveringsobjekt? I så fall i vilken grad?
- Vilka anser du är de största utmaningarna med ett renoveringsobjekt?
- Vilket stöd i processen skulle du önska från kommunens sida? Deponi, ansökningar/tillstånd, information

Bygga nytt

- Skulle du vara intresserad av att bygga ett helt nytt hus i Pajala kommun?
- Vilka förutsättningar behöver du för att göra en sådan satsning?
- Vilka faktorer är de som gör att du vill bygga nytt?
- Vilken stöttning i processen ser du som viktigast från kommunens sida?
- Ser du hus-flytt som ett lämpligt alternativ för dig?
- Vad tror du skulle kunna uppmuntra fler att ta steget att flytta till Pajala kommun när det gäller bostadsfrågan?
- Vad tror du skulle uppmuntra fler att ta steget att bygga en helt ny bostad i Pajala kommun?

Intervju med företagare som är i behov av att rekrytera

Bransch

Storlek i personal

- Hur ser behovet av bostäder ut för den personal ditt företag söker?
- Finns det en tydlig målsättning i att få bofast året runt-personal?
- Förmedlar ni bostäder till er personal idag?
- Hur ser era kontaktvägar ut i så fall?
- Finns det ett behov av någon form av stöd i förmedling av bostäder?

Fakta LIS, Landsbygdsutveckling Boverket

<https://www.boverket.se/sv/samhallsplanering/sa-planeras-sverige/planering-av-mark-och-vatten/strandskydd/landsbyggdsutveckling-i-strandnara-lagen/>

LIS, Pajala Kommun

<https://pajala.se/Pajala-kommun/Bygga-bo-och-miljo/Samhallsplanering/Oversiktsplan/Landsbyggdsutveckling-i-strandnara-lagen/>

Landsbygdskommitténs förslag om samhällsplanering och bostadsbyggande 2017

Sida 135

https://www.regeringen.se/4b136a/contentassets/acec663a156a41659021e0e1387e713d/sou-2017_1_web.pdf

Strandskydd

Sida 138

https://www.regeringen.se/4b136a/contentassets/acec663a156a41659021e0e1387e713d/sou-2017_1_web.pdf

Undersökning Stadshypotek Bank och Kantar Sifo, 2017

https://www.landshypotek.se/globalassets/bilder/nyhetsarkiv/rapport_bomedhjärtat.pdf

Tidigare rapport Pajala Kommun / PUAB 2012

https://pajala.se/Documents/PUAB/PUAB_Bostadsanalys_120820.pdf

Liknande pågående projekt. Falkenbergs Kommun

www.levdindromfbg.se

KONTAKT

Johanna Funck, Projektledare

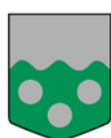
0978-120 32

johanna.funck@pajala.se

www.pajala.se

Facebook:Pajala Kommun

Instagram:@pajalakommun



Pajala
KOMMUN



Länsstyrelsen
Norrbotten