HALDEN
KOMMUNE

Boligplan for Halden



"The tree and the house", Glenn M. Skibsted, 2021

PLANFORSLAG

Dato: 04.10.2026

Innhold

1. Innledning 4
2. Sammendrag 5
3. Oppgaven og premissene 6
   - Kommunens rolle 6
   - Boligberedskap før omfattende hjelpebehov 7
   - Hva gjør en bolig aldersvennlig? 8
   - Tidshorisonter og metode 8
4. Kunnskapsgrunnlag 9
   - En befolkning i endring 9
   - Det meste av 2045 er allerede bygget 9
   - Boligvalg og boligomløp 9
5. Behov, tilpasning og lokalisering 10
   - Tilpasningspotensialet i eksisterende boliger 10
   - Små hindringer kan ha stor betydning 12
   - Et behovsanslag med lokalt grunnlag 12
   - Hva eksisterende boliger kan dekke 13
   - Et planmål på om lag 600 boliger 14
   - Dagens boliggeografi er god – og verdt å beskytte 15
   - Hverdagsnærhet 17
   - Produksjonstakt og konsekvensen av å vente 19
6. Fra boligbehov til fungerende marked 20
   - Det er ikke nok å gi flere tillatelser 20
   - Nybygg er dyrt i et rimelig boligmarked 21
   - Men; det finnes også et kjøpesterkt seniorsegment! 22
   - Fra kjøpskapasitet til betalingsvilje 28
   - Neste bolig må være «bedre nok» 28
7. Hovedutfordringene 29
   - Behov, tilbud og gjennomføring møtes ikke godt nok 29
   - Når boligen ikke fungerer, flyttes oppgaven 30

8. Løsninger og kommunalt handlingsrom 31
Ulike problemer krever ulike grep 31
Boliglosen – tilpass når det går, hjelp til å flytte når det er bedre 32
Boligkvaliteter som gjør flyttingen verdt det 34
Eierlinja bør utfordres 38
Revisjon av eget planverk 40
Kommunen som grunneier, kjøper og samarbeidspartner 41
Tjenestegeografi som positivt virkemiddel 46
9. Bostedsattraktivitet er befolkningspolitikk 47
Folk velger et arbeidsmarked – ikke bare en jobb 47
Leilighet er ikke attraktivt for alle 48
Bredde er et konkurransefortrinn 49
Nyhavn/Stasjonsområdet som bymessig utviklingsområde.. 50
Nyhavn/Stasjonsområdet: urbanitet som rekrutteringsverktøy 50
Sentrum Nord – flere boliger, bedre nabolag 52
Konseptillustrasjon for pågående regulering av Busterudgata 8. Halden kommune. 52
Konseptillustrasjon for et mulig tett-lavt familieboligspor på Tyska. Halden kommune. 53
Tyska: et annerledes attraktivitetsspor 53
Haldens særpreg ligger også i den småskala, historiske bebyggelsen. Fotografi: Fortidsminneforeningen 55
Unike Halden 55
Studentbyen: sentrum som en andre arena 56
10. Handlingsdel 57
Kostnader og forutsetninger 57
Første leveranser 58
Planvirkemidler 59
Sentrum Nord 59
Prosjekter og samarbeid 60
Attraktivitet og oppfølging 61

1. Innledning

Bolig berører nesten alle sider ved samfunnsutviklingen. Boligpolitikk handler om arealbruk, byutvikling, folkehelse, levekår, klima, næringsutvikling, kommunale tjenester og den enkeltes mulighet til å leve et godt liv. En boligplan kan derfor lett bli en plan om svært mye. Denne planen velger å prioritere.

Halden står særlig overfor to boligpolitiske oppgaver de neste tiårene:

Tilpasse boligmassen til en befolkning i rask endring

Vi blir betydelig flere eldre, samtidig som veksten i den yrkesaktive delen av befolkningen er svak. Det stiller nye krav til hvilke boliger vi har, hvor de ligger og hvordan de fungerer gjennom ulike livsfaser.

En bedre tilpasset boligmasse kan gjøre det mulig for flere å bo godt og selvstendig lenger, skape større bevegelse i boligmarkedet og bidra til at kommunens helse- og omsorgsressurser kan brukes mer effektivt.

Gjøre Halden enda mer attraktivt å bosette seg i

Skal Halden utvikle seg, trenger vi boliger og bomiljøer som gjør at mennesker ønsker å flytte hit, etablere seg her og bli boende. Boligtilbudet er en viktig del av kommunens attraktivitet – for unge, familier, arbeidskraft og mennesker som ønsker en annen type bosted og livskvalitet enn de større byene kan tilby.

Disse to oppgavene henger sammen. Boliger som gjør Halden attraktivt for nye innbyggere, boliger som gjør det mulig å flytte når behovene endrer seg, og boliger som frigjør eksisterende boliger til nye husholdninger, er deler av det samme boligmarkedet.

Planen prioriterer derfor tre spørsmål: Hvilken boligmasse trenger Halden fram mot 2045? Hvor bør nye og bedre boligtilbud komme? Og hva kan kommunen gjøre for at de faktisk blir realisert – både gjennom nybygg og gjennom tilpasning, deling og nye bruksmåter av eksisterende bygninger?

2. Sammendrag

Halden trenger flere boliger som gjør en selvstendig hverdag mulig gjennom alderdommen, og et variert tilbud som gjør byen attraktiv for nye innbyggere. Når eldre finner egnede flyttealternativer, kan familieboliger bli tilgjengelige for andre.

Planmålet er om lag 600 nye ordinære aldersvennlige boliger i 2026–2035, med et styringsspenn på 500–700. Dette er en scenarioforankret ambisjon, ikke et eksakt dokumentert nybyggbehov eller en bestilling av omsorgsboliger. Tilpasning av eksisterende boliger er et parallelt hovedspor og er allerede forutsatt i beregningen.

Lokaliseringen skal gi tilgang til hverdagens funksjoner og ikke gjøre bolig- og tjenestegeografien mer transportkrevende. Dette er et lokaliseringsprinsipp, ikke et eget boligvolum eller en beregnet innsparing.

Godkjente byggesaker er ikke det samme som ferdige boliger. Byggekostnader og begrenset kjøpekraft forklarer mye, men generasjonsskifteanalysen viser også et kjøpesterkt seniorsegment. Da må vi spørre om boligene gir god nok grunn til å flytte. Produkttreff og opplevd bytteverdi er relevante forklaringer, ikke påviste årsaker.

Kommunens hovedgrep er praktisk hjelp gjennom Boliglosen, målrettede boligprodukter, trygge leiealternativer, gjennomgang av eget planverk og strategisk bruk av kommunal grunn og reelle boligbehov. Kommunen skal ikke garantere privat lønnsomhet.

Bostedsattraktivitet krever bredde og særpreg. Nyhavn/Stasjonsområdet, Sentrum Nord, et mulig familieboligspor på Tyska og sterkere studenttilhørighet har ulike roller. Handlingsdelen foreslår første leveranser og ansvar. Nye økonomiske forpliktelser må behandles i ordinære beslutnings- og budsjettprosesser.

3. Oppgaven og premissene

Kommunens rolle

Boligene i Halden bygges først og fremst av private husholdninger, utviklere og investorer. Men resultatet er ikke bare et privat anliggende. Hvor det bygges, hva som bygges og hvem boligene passer for, påvirker kommunens attraktivitet, demografi, tjenestebehov og økonomi i mange tiår framover. Derfor har kommunen en boligpolitisk oppgave – men ikke kontroll over boligmarkedet.

Kommunen kan påvirke boligmarkedet gjennom planer, krav, tomter, kjøp, tjenester og prioriteringer. Den kan påvirke private prosjekter gjennom forutsigbarhet, dialog, avtaler og virkemidler. På den annen side kan kommunen ikke styre eksterne forhold som rente, nasjonale byggekostnader, bankenes lånevilkår, husholdningenes kjøpekraft eller private investeringsbeslutninger.

Boligplanen gir retning for kommunens egne prioriteringer og samarbeid. Den endrer ikke i seg selv bindende arealplaner, tilskuddsvilkår eller retten til tjenester. Vi må skille mellom det kommunen kan styre, det kommunen kan påvirke, og det markedet må løse.

Planen skal styre tydelig der kommunen faktisk har makt, påvirke der påvirkning kan virke, og ikke overta privat markedsrisiko bare for å få prosjekter realisert. Den skal bruke virkemidler presist der de gir en tydelig fellesskapsgevinst, og være tydelig på hva markedet må løse selv. Særskilte fordeler bør bare gis dersom det finnes en tydelig, dokumenterbar og etterprøvbar motytelse – forventet positiv samfunnseffekt alene er ikke tilstrekkelig.

Dette er ikke et «nei» til kommunale kjøp eller samarbeid med private utviklere. Når et privat prosjekt kan dekke et reelt kommunalt bolig- eller tjenestebehov, kan kommunen være kjøper, leietaker, bestiller eller samarbeidspartner. Behov og økonomi skal være godt nok avklart til å forsvare beslutningen, men vurderingen skal være proporsjonal og rask nok til at gode muligheter ikke går tapt.

Vi ser derfor befolkningsutvikling, boligtilbud, økonomi, flytteønsker og beliggenhet i sammenheng. Analysen omfatter private og kommunale boliger, eie og leie, eksisterende boliger og nybygg. Den er ikke en beregning av sykehjemsplasser eller en bestilling av kommunale boliger, men en vurdering av hva som mangler for at flere skal kunne bo godt gjennom alderdommen.

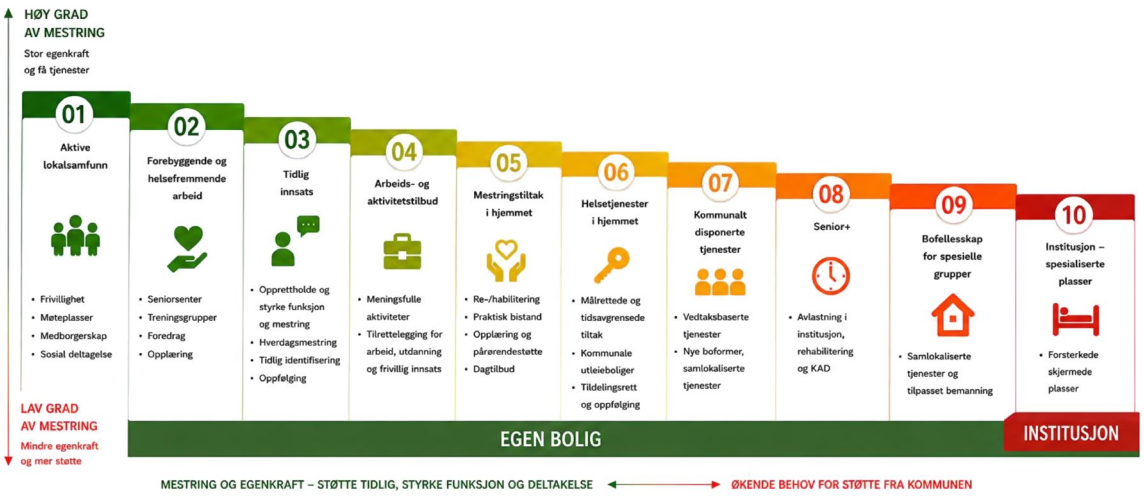
Boligberedskap før omfattende hjelpebehov

Det er en langvarig nasjonal og lokal forventning om at eldre planlegger egen bosituasjon og mestrer hverdagen lengst mulig. Det forutsetter reelle boligmuligheter: at dagens bolig kan tilpasses, eller at det finnes andre boliger som er egnede, attraktive og økonomisk oppnåelige.

Hjemmebaserte tjenester er grunnstammen i fremtidens helsetjenester fordi en eldre befolkning og mangel på fagfolk gjør det umulig å møte tjenestebehovet med flere institusjonsplasser som eneste grep. HRPs mulighetsstudie for framtidige sykehjemsløsninger (2026) ser kapasitet, tjenestestruktur, bygg, bemanning og økonomi i sammenheng. Boligplanen kompletterer dette arbeidet ved å påvirke bolig- og stedsstrukturen før behovet for omfattende tjenester oppstår. [11]

Boligplanens plass i boligtrappa

Flere egnede boliger og nærmiljøer skal gi bedre mulighet til å mestre hverdagen og bo trygt hjemme. En slik boligstruktur er ett av premissene for å styrke trinnene under institusjon.



Figur 1. Bolig- og mestringstrappa. Boligplanen virker særlig før omfattende tjenestebehov oppstår. Kilde: HRP, mulighetsstudie 2026, figur 9. [11]

HRP legger til grunn at lavere institusjonsdekning må følges av et styrket tilbud på trinnene under institusjon, blant annet tilrettelagte boliger, forebygging, rehabilitering og hjemmebaserte tjenester. Dette er et strategisk premiss for omstillingen, ikke en tallfestet effekt av boligplanens mål.

Hva gjør en bolig aldersvennlig?

En aldersvennlig bolig gjør det lettere å mestre hverdagen, ivareta helsen og få hjelp til det man ikke mestrer selv. Boligen og omgivelsene må fungere sammen når behovene endrer seg.

Boligkvalitet handler om selve boligen: trinnfri adkomst, heis der det trengs, nødvendige rom på ett plan, oversiktlig planløsning, godt dagslys, belysning og inneklima. Et tilpasningsvennlig bad, med gode støttepunkter og plass til hjelpemidler og assistanse, skal støtte egenmestring og gjøre det enklere for pårørende og hjemmebaserte tjenester å hjelpe. Kjøkkenet bør gjøre det enkelt å fortsette å lage mat selv, også når bevegelighet og krefter blir redusert.

Bokvalitet handler her om boligens plassering: nærhet til dagligvare, lokalt tjenestetilbud, kollektivtransport, grøntområder og møteplasser. Trygge, tilgjengelige gangforbindelser og muligheter for fysisk aktivitet og sosialt liv på egne premisser kan fremme helse, selvstendighet og tilhørighet. Tilgjengelige helse- og omsorgstjenester og nærhet til eget nettverk gjør det lettere å få nødvendig hjelp.

For Halden bør både nye og eksisterende boliger vurderes etter dette samspillet, med vekt på faktisk fremkommelighet og gode forutsetninger for hjemmebaserte tjenester: Det holder ikke at boligen er tilgjengelig dersom hverdagen utenfor er utilgjengelig.

Tidshorisonter og metode

Boligplanen har et langsiktig perspektiv fram mot 2045. Behovs-regnskapet gjelder kalenderårene 2026–2036, med behovet vurdert ved 1. januar 2036. Det bruker SSBs hovedalternativ fra 2026.[1]

Datagrunnlagene har ulike tidsavgrensninger. Historisk bolig-produksjon, potensialet for generasjonsskifte og beskrivelsen av dagens tjenestegeografi besvarer forskjellige spørsmål. Resultatene summeres derfor ikke. De viktigste kildene, beregningspremissene og avgrensningene er samlet i separat vedlegg. Kildehenvisningene [1]–[24] viser til vedleggets kilderegister. Planen skiller mellom observerte forhold, modellberegnede anslag og politiske ambisjoner. Kilder og beregninger skal være gode nok til å begrunne prioriteringene, samtidig som usikkerhet i behov og marked må være synlig.

[1] Prognosen er hentet ut *etter* SSB's prognoseoppdatering av juni 2026, mens mulighetsstudiet for fremtidige sykehjemsløsninger (HRP 2026) baserer seg på et tidligere prognoseuttrekk. Dette gir noe variasjon i tallgrunnlagene, men anses ikke å ha betydning for anbefalte tiltak.

4. Kunnskapsgrunnlag

En befolkning i endring

I SSBs hovedalternativ fra 2026 øker antallet innbyggere på 80 år og eldre i Halden fra 1 913 ved inngangen til 2026 til 2 894 ved inngangen til 2036. Det er 981 flere, eller omtrent 51 prosent. [1]

Veksten gjør det nødvendig å se både på hvilke boliger som blir bygd, og på hva som kan gjøres med dem som allerede finnes. En leilighet er ikke automatisk aldersvennlig, og et småhus er ikke automatisk uegnet. Tilgjengelighet, planløsning, beliggenhet og mulighet for tilpasning er avgjørende.

Det meste av 2045 er allerede bygget

SSBs boligbestandsstatistikk oppgir 16 799 boliger i Halden i 2026. Med 100–140 nye boliger årlig fram mot 2045 vil om lag 86–90 prosent av boligene da være boliger som allerede står her. Dette er et illustrativt regnestykke uten riving eller annen avgang, ikke en byggeprognose. [1]

Boligbestanden endres langsomt. Nybygg må derfor tilføre kvaliteter som mangler, samtidig som eksisterende boliger blir lettere å bruke. Fordelingen mellom boligtyper er et bakteppe, ikke en fasit for hvor mange nye boliger som trengs.

Boligvalg og boligomløp

I det lokale transaksjonsuttrekket for 2021–2025 er 211 av 315 kjøp blant kjøpere på 70 år og eldre registrert som leilighetskjøp, om lag 67 prosent. For kjøpere på 80 år og eldre er det 80 av 91, om lag 88 prosent. Dette gjelder registrerte kjøp, ikke alle eldre eller alle flyttinger. Aldersutvalgene overlapper. Boligtypen alene dokumenterer ikke tilgjengelighet. [3, 4]

Rapporten «Boligflyt og generasjonsskifte – Halden» oppgir at 275 av 414 eneboligsalg med selger 67+ og kjent kjøperalder gikk til kjøpere under 45 år (66,4 prosent). Uttrekket gjelder 2017–11. august 2026 og bruker alder på eldste selger og kjøper. Dette viser en overføring mellom aldersgrupper, ikke at alle kjøperne er barnefamilier. [5]

Et separat flyttestrømuttrekk for 67+ i 2016–2025 oppgir at 13,5 prosent av boligene de flyttet til, var nyboliger.

Bruktboliger utgjør dermed hoveddelen i dette uttrekket. Datasettene følger ikke samme person fra boligsalg til neste bolig og viser ikke virkningen av bestemte tiltak. Omløp og ny produksjon må telles hver for seg. [5]

Det observerte omløpet gir likevel en viktig forbindelse mellom planens to hovedoppgaver: Et godt flyttealternativ for eldre kan samtidig gjøre en eksisterende familiebolig tilgjengelig for yngre. Neste spørsmål er hvor mye av behovet som kan møtes i eksisterende boliger, og hvor mye ny kapasitet som bør komme i tillegg.

5. Behov, tilpasning og lokalisering

Tilpasningspotensialet i eksisterende boliger

Behovsanalysen tar utgangspunkt i hvilken hverdag boligen skal gjøre mulig. Kan man bli boende når funksjonsevnen svekkes? Finnes det egnede alternativer på steder og til priser som gjør dem til reelle valg? Før vi anslår et nybyggmål, vurderer vi bidraget fra boliger som allerede finnes.

Tilgang til heis er ikke det eneste som avgjør om en bolig er aldersvennlig eller ikke. På den annen side er heis avgjørende for om boligen overhode kan gjøres aldersvennlig – dersom den ikke ligger i 1. etasje.

Dersom ettermontering av heis i større boligbygg er mulig, vil øvrig alderstilpasning være enkel, til sammenlikning. Det er derfor naturlig å begynne en analyse av potensialet for tilpasning av eksisterende boligmasse med en heis-studie; det er den mest krevende retrofit-øvelsen etter geografi.
(Gunstig geografi er imidlertid *svært* krevende å ettermontere).

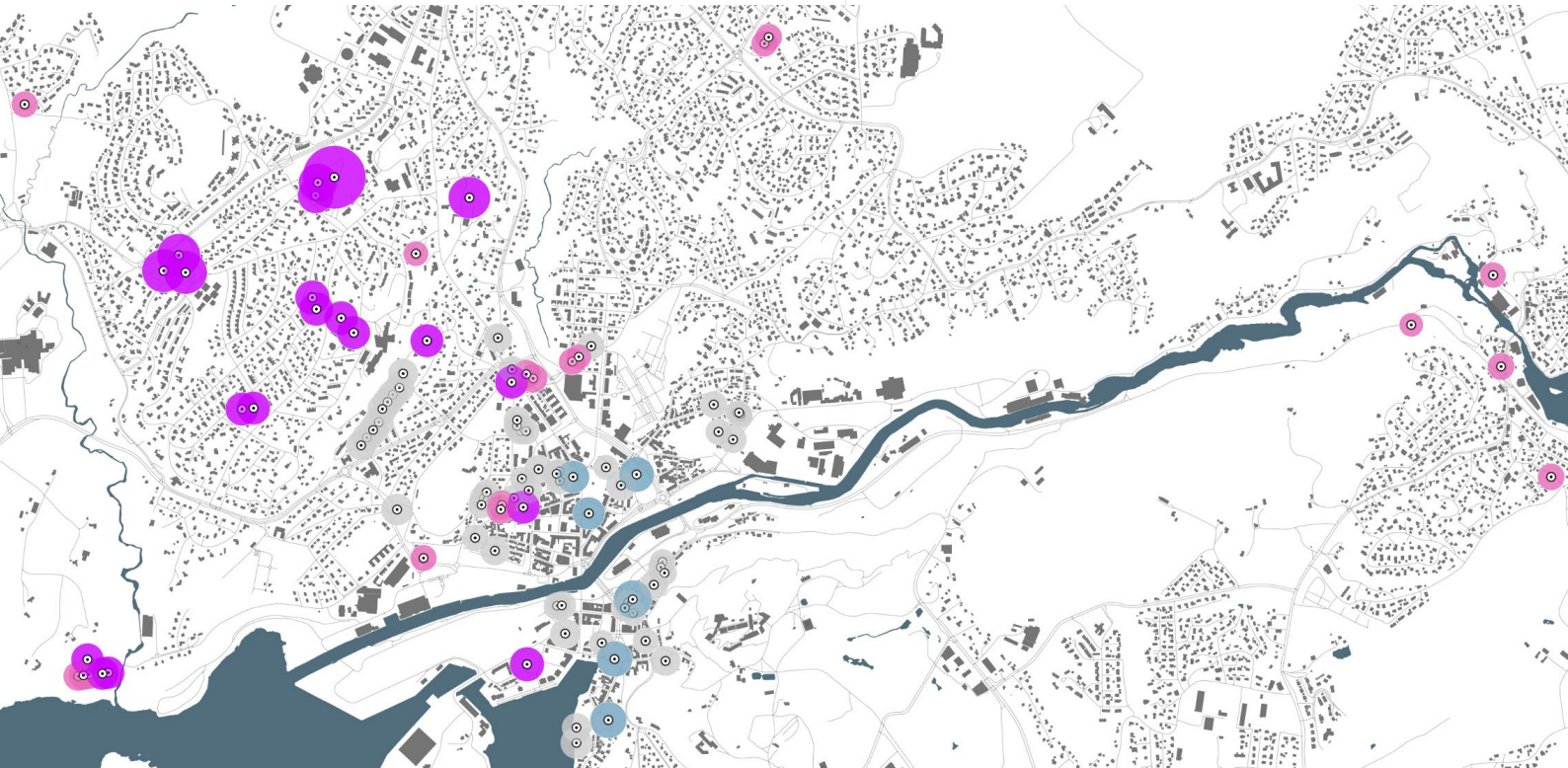
Heisoversikten bygger på *Direktoratet for Byggkvalitet* sitt register som hovedkilde, sammenholdt med boligbyggene i matrikkelen. Bygg som allerede har heis, plattform-/trappeheis er holdt atskilt. Arbeidsgrunnlaget omfatter 141 boligbygg med minst tre etasjer og 1.961 boliger.

I gruppen uten registrert heis i det avgrensede utvalget inngår 103 bygg med 1 110 boliger. Dette er en registerbasert prioritering, ikke en teknisk vurdering av gjennomførbarheten i hvert bygg. [10] Prioriterer man bygg med 3+ etasjer og minst 15 boliger pr. bygg, som ikke har registrert heis, sitter man igjen med 31 bygg med 627 boliger.

Dersom man vurderer kompleksitet knyttet til ettermontering av heis ut fra vernehensyn og tilstrekkelig tomteareal til et heistårn, og krysser dette med en beregning av hvor mange boenheter et heis-tiltak vil kunne betjene, sitter man igjen med en kost/nytte-vurdering av hvor ettermontering av heis bør prioriteres. Utvalgsreglene framgår av metodevedlegget.

Figur 2. Matrisen omfatter 103 bygg / 1 110 boliger. Høy effekt: 29 bygg / 607 boliger. Prioriteringsutvalget 31 / 627 bruker en annen etasjeregel. Kilde: heisanalysen og DiBK-grunnlaget. [10]

	Høy kompleksitet	Lav kompleksitet
Høy effekt	6 bygg 114 boliger	23 bygg 493 boliger
Lav effekt	53 bygg 368 boliger	21 bygg 135 boliger



Små hindringer kan ha stor betydning

I 2023–2024 ble tilgjengelighet kartlagt i et utvalg borettslag i Halden. Kartleggingen er detaljert, og beskriver terskler, nivåforskjeller og dører som er vanskelige å bruke. I ett inngangsparti var bryteren til døråpneren plassert omtrent 180 centimeter over bakken.

Kartleggingen anbefalte å flytte den til riktig høyde og utenfor dørens svingradius. Dette er en observasjon i ett undersøkt bygg, ikke en representativ kartlegging av hele Halden [10], men den beskriver hvordan tilpasning ikke bare handler om store heisprosjekter. Praktiske utbedringer av dører, terskler, belysning og adkomst kan også gjøre en forskjell. Hvilket tiltak som har effekt, må avklares i hvert enkelt tilfelle. Poenget er at tilpasningstiltak i de fleste tilfeller er vesentlig mer besparende enn å la være.

Et behovsanslag med lokalt grunnlag

Denne boligplanen har som ambisjon å definere hvilke behov Halden har for aldersvennlige boliger. Behovsregnskapet gjelder perioden 2026–2036.

Antallet innbyggere i alderen 80+ er prognosert (SSB) til å øke fra 1.913 i 2026 til 2.894 i 2036. Dette omregnes til om lag 2 400 husholdninger, basert på lokale opplysninger om andelen aleneboende/personer som bor med andre, supplert med eldre forholdstall. Den viderefører husholdningsfaktoren 1 591 / 1 913, omtrent 0,832. Dette er en modelltilnærming, ikke en egen lokal husholdningsframskriving.

Ikke alle disse husholdningene trenger en annen bolig. Som utgangspunkt brukes Husbankens boligundersøkelse 2025: 25 prosent blant personer som allerede er 80 år og eldre, og 32 prosent blant personer i 70-årene svarer nei eller er usikre på om husstanden kan bli boende dersom boligtilpasning blir nødvendig. Modellen viderefører disse andelene til de tilsvarende eldre aldersgruppene fram mot 2036. Det gir om lag 740 husholdninger med svak eller uavklart framtidig boligberedskap.

Dette er et overført og usikkert behovspremiss, ikke en teknisk kartlegging av uegnede boliger eller et observert flyttebehov. [3, 6]

Kontrollen er gjort på grunnkretsnivå og med transaksjonsdata, ikke gjennom en kobling mellom dagens beboere og tilgjengeligheten i hver enkelt bolig. Lokale data beskriver boligtilbudet og inngår i fradragene; behovsandelene er fortsatt overførte antakelser.

Hva eksisterende boliger kan dekke

Før det beregnes et restbehov, trekkes tre bidrag fra: flytting til egnede eksisterende boliger som naturlig kommer i omløp, direkte virkning av tilpasninger av eksisterende boligmasse (blant annet heis), og senere omløp av de boligene som har blitt aldersvennlige som følge av tilpasningstiltak. Regnskapet teller bare behov som er dekket for husholdninger i målgruppen ved inngangen til 2036 – ikke alle salg, flyttinger eller tiltak gjennom tiåret.

Referanseberegning ved 1. januar 2036	Husholdninger
Svak eller uavklart mulighet til å bli boende	741
Bidrag fra omløp i eksisterende boliger	−20
Direkte virkning av heis og individuelle tilpasninger	−119
Senere boligomløp etter heistiltak	−1
Beregnet rest	601

Avrundede tall. Den uavrundede referanseberegningen gir 601,25. Regnskapet teller dekkede behov ved sluttdatoen, ikke alle salg eller tiltak gjennom tiåret. [3]

Boligomløpet bygger på registrerte bruktboligkjøp i 2021–2025, avgrenset til boliger med høyst 800 meter beregnet gangavstand til dagligvare og utenfor den separate heisporteføljen. Deretter justeres bidraget for antatt egnethet, hvem som får dekket et behov og hvem som fortsatt inngår i målgruppen ved sluttdatoen. Derfor er fradraget på rundt 20 langt lavere enn antallet observerte kjøp. Avstanden er en valgt modellavgrensning; den gjør ikke alle boliger utenfor grensen uegnede. Leieomløp er ikke tallfestet.

Tilpasningsbidraget bygger på det avgrensede heisutvalget og omtrent 150 individuelle boligtilpasninger. Dette er et tenkt innsatsomfang, ikke en liste over dokumentert gjennomførbare tiltak.

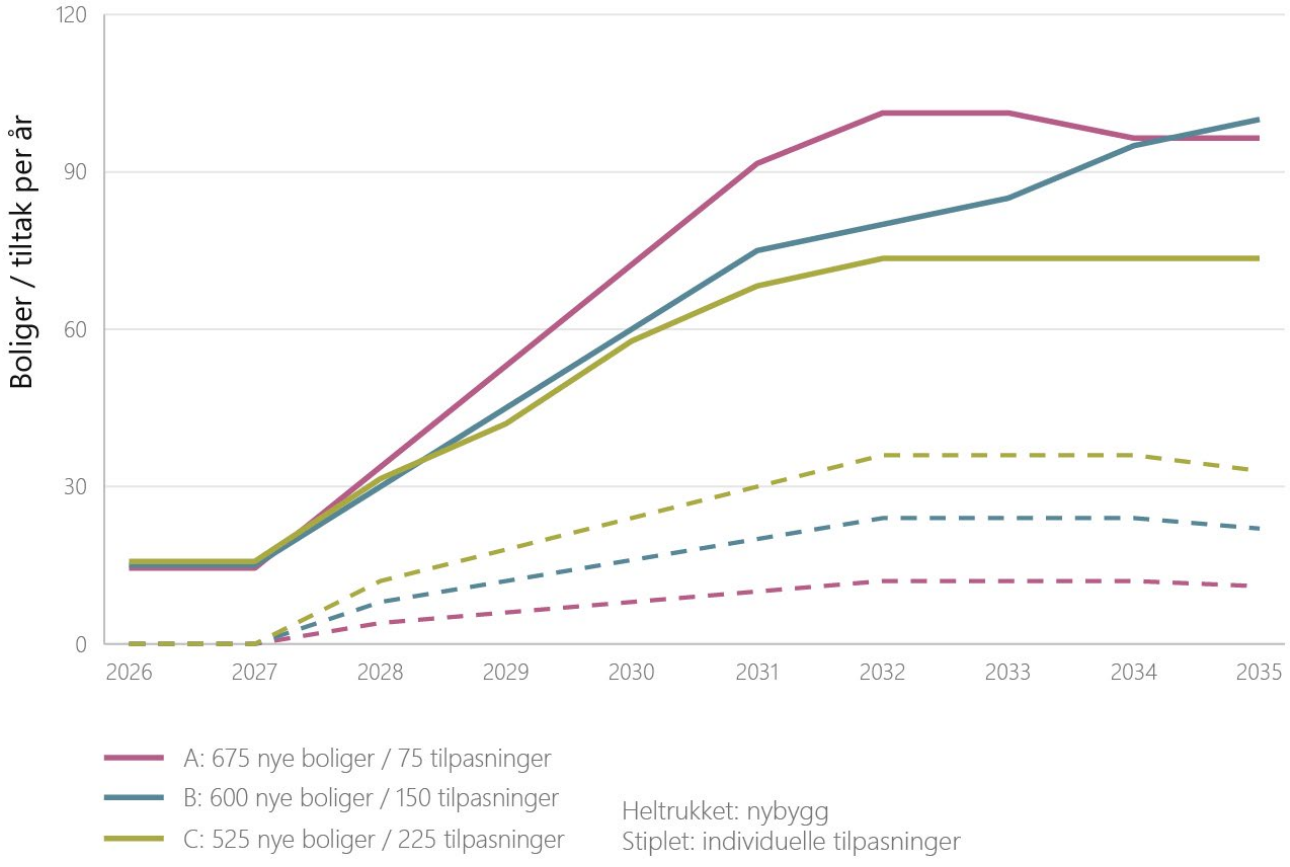
For individuelle tiltak forutsettes det at 16 prosent av behovet som gjenstår etter boligomløp og heis, dekkes ved inngangen til 2036. Det tilsvarer om lag 115 dekkede behov; sammen med direkte heisvirkning blir bidraget om lag 119. Tiltak og dekkede behov er ulike størrelser fordi tidspunkt og fortsatt tilhørighet til målgruppen inngår. Modellen fordeler bidragene uten dobbelttelling, men fordelingen er ikke kontrollert for hver husholdning.

Et planmål på om lag 600 boliger

Med referanseberegningen som utgangspunkt legger planen til grunn et mål på om lag 600 nye ordinære aldersvennlige boliger i 2026–2035, med et styringsspenn på 500–700. 600 er et avrundet scenarioanslag og et planmål for økning av aldersegnet boligkapasitet, ikke et dokumentert antall husholdninger som må flytte til nybygg. Målet forutsetter riktig egnethet, pris og plassering.

Nybygg og tilpasning henger sammen. Effektiv tilpasning reduserer behovet for nybygg. Tilpasningssporet har sannsynligvis en lavere samfunnsøkonomisk kostnad enn nybygging. Det vil bli krevende å oppnå et hensiktsmessig volum av aldersvennlige boliger uten et betydelig omfang av tilpasning av eksisterende boligmasse.

Tre valgte leveransebaner illustrerer sammenhengen. A kombinerer 675 nye boliger og 75 individuelle tilpasninger, B 600 og 150, og C 525 og 225. Kurvene legger middelverdien av nyboligbygging mellom 2023 og 2026 til grunn ved inngangen til 2027, og viser hvilken økning i produksjonstakt som må oppnås for å imøtekomme boligbehovet ut fra et demografisk perspektiv.



Figur 3. Illustrative årsbaner, 2026–2035. Heltrukket: nybygg. Stiplet: individuelle tilpasninger.

Dagens boliggeografi er god – og verdt å beskytte

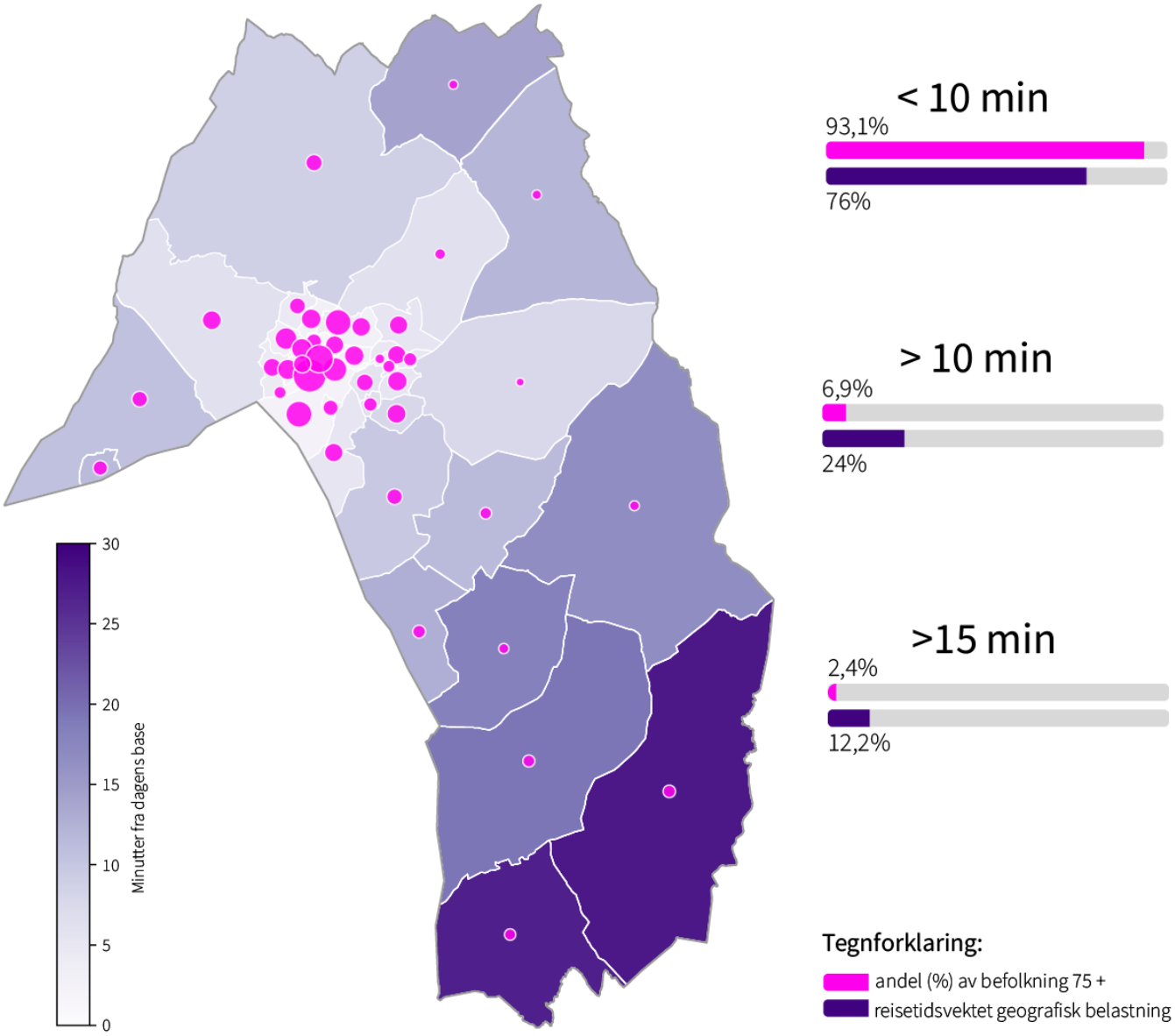
Kommunen må være tydelig på hvilke egenskaper ved boligutviklingen som har betydning for fellesskapet. Den viktigste er geografi, som blant annet avgjør tilgang til hverdagsfunksjoner, hvor effektivt kommunen kan levere tjenester, og hvilke flyttekjeder den kan utløse i resten av boligmarkedet.

Når mer av omsorgen skal gis hjemme, får boliggeografien større betydning. Hjemmetjenesten skal ikke bare nå flere innbyggere – den skal nå dem mange ganger, hver dag, med en knapp personellressurs. Hvor de eldre bor i forhold til tjenestebasene påvirker derfor hvor mye av arbeidstiden som kan brukes hos innbyggerne, og hvor mye som går til transport.

I geografimodellens grunnlag for 44 grunnkretser ligger 93,1 prosent av innbyggerne på 75 år og eldre innen ti minutters modellert kjøring fra Os allé 4, og 97,6 prosent innen 15 minutter. Bare 2,4 prosent ligger i grunnkretser med mer enn 15 minutters representativ kjøretid. Studien er geografisk modellert, og er ikke basert på målt kjøretid til faktiske brukere, [9] men modellen viser hvordan de få som bor langt fra basen kan gi et stort utslag i den samlede avstandsbelastningen. Gruppen mer enn 15 minutter fra basen utgjør 2,4 prosent av befolkningen 75+, men om lag 12,2 prosent av den reisetidsvektede indeksen. Med ti minutter som grense står 6,9 prosent av befolkningen for om lag 24 prosent av indeksen. Andel av befolkningen og andel av indeksbelastningen er forskjellige størrelser.

De nye aldersvennlige boligene skal prioriteres på steder som ikke gjør bolig- og tjenestegeografien mer transportkrevende.

Prinsippet gjelder belastningen som følger av lokalisering, og garanterer ikke at samlet kjøring forblir uendret når flere trenger hjelp.



Figur 4. Prikker: befolkning 75+ per grunnkrets. Farge: modellert kjøretid fra Os allé 4. Over 15 minutter inngår i over 10 minutter; søylene skal ikke summeres. Kilde: geografimodellen. [9]

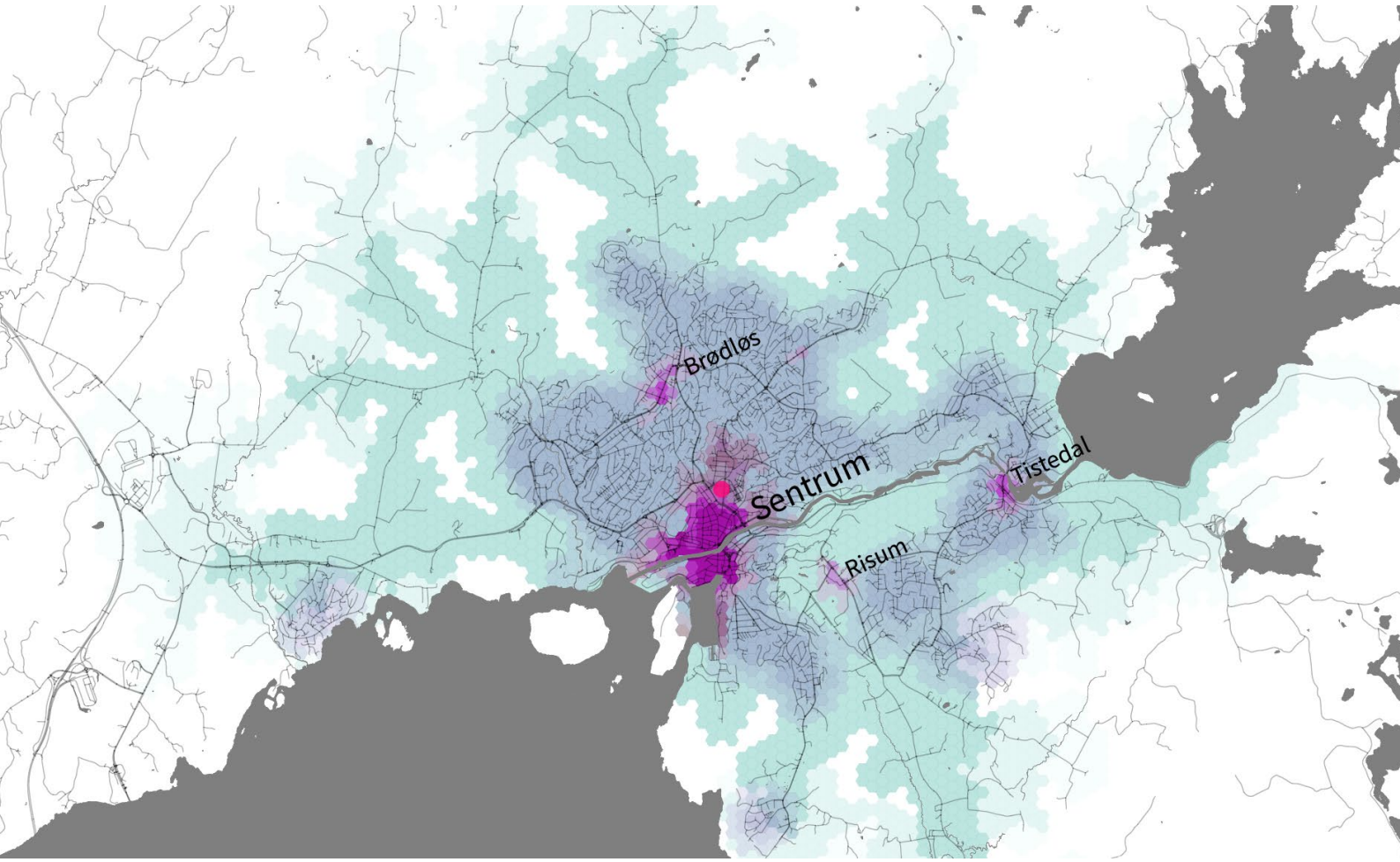
Hverdagsnærhet

En bolig kan ligge nær en tjenestebase uten at beboeren enkelt kommer seg til butikken, en møteplass eller andre daglige gjøremål. Hverdagsnærhet handler om hva man faktisk kan nå og bruke fra boligen, med trygge forbindelser, håndterbare avstander og et tilbud som er tilgjengelig når det trengs.

Dagligvare, apotek, helsetilbud, kollektivtransport, grøntområder og møteplasser må ses i sammenheng. Eksempelvis er hundemøtene i Borgerparken på Os og aktivitetene i Byparken trukket fram som kvaliteter som ikke fanges fullt ut av en liste over butikker og offentlige tjenester. Når flere ulike tilbud ligger nær hverandre, kan én tur romme både et ærend og et møte med andre. Uformelle møteplasser teller også.

I strukturarbeidet legges det vekt på at nærhet avtar gradvis med avstand, og på at samling av ulike funksjoner kan forsterke verdien av nærheten. Denne samlokaliseringseffekten omtales som agglomerasjon, og er forsterket grafisk i kartillustrasjonen fordi det gir en robusthet i hverdagsnærheten. [9]

Figur 5. Utforskende strukturkart fra planarbeidet. Violett-valørene illustrerer konsentrasjoner av nærhetsfunksjoner. Turkis-valørene illustrerer kjøretid <10 min fra Os Alle 4 (Hjemmetjenestens base). Kilde: planarbeidets kartillustrasjon, september 2026. [9]



Avstandsstudien omfatter 44 grunnkretser og 99 geokodede funksjonspunkter. Kun funksjonspunkter innenfor en 10-minutters kjøretur fra hjemmebaserte tjenesters base i Os Alle 4 er inkludert, fordi det i denne sammenheng ikke gir mening å vurdere hverdagsnærhet uten effektiv tjenestetilgang.

Boligadressene er målt mot nærmeste funksjon langs Nasjonal Vegdatabank-nettets gangveier, og resultatene er sammenstilt etter eksisterende registrerte boenheter. Det er ikke lagt inn en politisk vekting som gir bestemte bydelssentre en fordel. [9]

Som eksempel ligger om lag 58 prosent av de registrerte boenhetene i Refne–Banken innen 500 meter beregnet gangavstand til dagligvare, mot om lag 18 prosent på Os. Dette er grunnkretsvise resultater, ikke en vurdering av hver bolig. Forskjellen viser hvorfor nærheten må undersøkes konkret og ikke utledes av områdenavnet eller avstanden til tjenestebasen. [9]

Strukturell, flyktig og potensiell nærhet

Strukturell hverdagsnærhet er de mer varige forutsetningene: gate- og gangnett, bebyggelse, terreng, forbindelser og en konsentrasjon av funksjoner som tilsier at «nærheten» ikke kollapser dersom én butikk legger ned eller at en post-i-butikk bytter adresse. Den sier noe om hvilke steder som har en struktur som kan bære en hverdagsnær bosituasjon over tid.

Flyktig hverdagsnærhet er tilbud og aktiviteter som gjør et sted levende i dag, men som er avhengige av at én enkelt nærbutikk ikke legges ned, eller at det nærmeste legekontoret faktisk er kontoret til *din* fastlege. Det er *sårbar* nærhet, i motsetning til *strukturell* nærhet.

Potensiell hverdagsnærhet beskriver steder der viktige funksjoner mangler *i dag,* men der gode strukturelle forutsetninger tilsier at hverdagsnærhet er mulig dersom en nyetablering av etterspørsel tilfører nye tilbud - for eksempel et dagligvaretilbud som følger av en etablering av et antall nye boliger.

Distinksjonen mellom ulike typer hverdagsnærhet er av betydning fordi; *et tilbud som finnes i dag, kan være borte i morgen. Et tilbud som ikke finnes i dag, kan etableres i morgen. Der mange tilbud er samlet i klynger, vil det sannsynligvis fortsette å finnes en klynge av tilbud.*

Produksjonstakt og konsekvensen av å vente

Målet på 600 tilsvarer i gjennomsnitt 60 fullførte boliger årlig gjennom tiårsperioden. Det betyr ikke 60 tillatelser, og produksjonen trenger ikke være lik hvert år. Når færre boliger blir levert tidlig, må flere leveres senere dersom totalmålet skal nås.

Historiske tillatelser og fullføringer omtales i markedsdelen. De er ikke en kontrollert opptelling av aldersvennlige boliger. I illustrasjonen nedenfor er derfor alle årsverdier valgte leveransebaner, uten en påstått historisk seniorserie.

De tre illustrative banene starter opptrapping i 2026, 2028 og 2030. Alle summerer til 600 nye boliger innen utgangen av 2035. Banene viser konsekvensen av å skyve leveranser ut i tid, ikke en prognose for konkrete prosjekter.



Figur 6. Illustrative leveransebaner med lik totalsum: 600 boliger.

6. Fra boligbehov til fungerende marked

Behovsanalysen begrunner omfanget, mens hverdagsnærhet og tjenestegeografi gir retning for plasseringen. Men boligene må også la seg realisere. Spørsmålet er derfor hvorfor behov og godkjente planer ikke i større grad blir til ferdige boliger.

Det er ikke nok å gi flere tillatelser

Kommunen har myndighet til å gi byggetillatelser og vedta reguleringsplaner, og kan i enkelte prosjekter være en flaskehals. Men den lave boligproduksjonen i Halden kan ikke forklares med mangel på regulert eller godkjent kapasitet alene.

En gjennomgang av boligprosjekter på alle stadier av plan- og byggesaksfaser viser et omfang på om lag 1.100 boenheter. Men dette garanterer ikke framtidige leveranser. Oversikten kan ikke brukes som en ferdigstillelsesprognose. [2]

Det må skilles mellom godkjenning, igangsetting og fullføring. Byggesaksregisteret viser at det ble gitt ramme- eller ett-trinns tillatelse til 136 nye boenheter i 2024. I 2025 var tilsvarende tall vesentlig lavere, med 33 boenheter. Samtidig viser den oppdaterte byggearealstatistikken 47 igangsatte boliger i 2024 og 45 i 2025. I 2025 ble 64 boliger registrert som fullført. [1, 2]

Bildet er dermed ikke at kommunen hvert år godkjenner et bestemt antall boliger som deretter bygges samme år. Prosjektene beveger seg gjennom en kjede fra regulering og rammetillatelse, via igangsetting, til faktisk ferdigstillelse – ofte over flere år.

Bildet peker mot hindringer også mellom plan og realisering. Finansiering, forhåndssalg, byggekostnader, produkttreff og gjennomføringsevne er relevante forklaringer. Oversikten alene fastslår ikke hvor mye hver faktor betyr, eller at saksbehandling aldri er en flaskehals.

Tillatelser er nødvendige, men ikke tilstrekkelige.

Nybygg er dyrt i et rimelig boligmarked

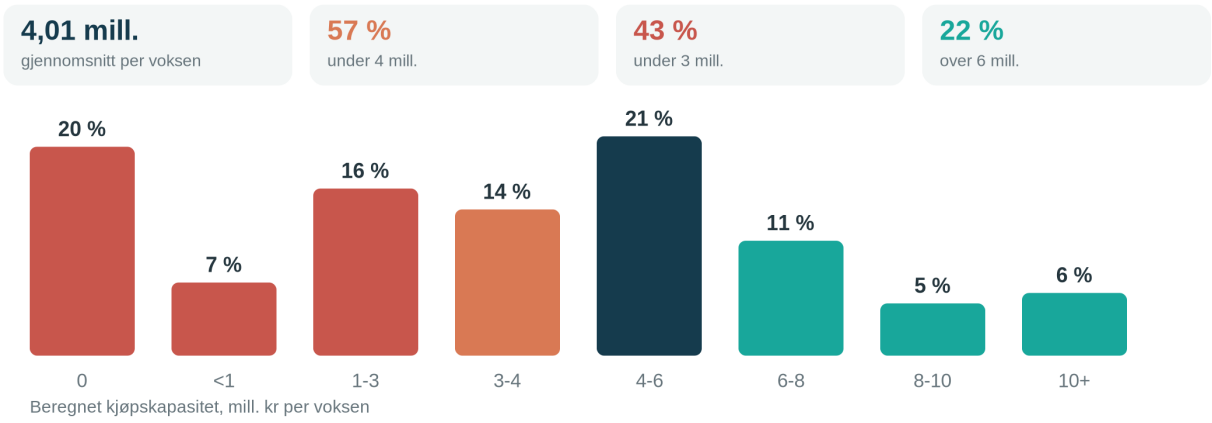
For at et prosjekt skal bli bygget, må det finnes nok kjøpere som både ønsker boligen og har råd til den prisen prosjektet må selges for. Det er ofte her boligprosjektene stopper.

Det har blitt vesentlig dyrere å bygge siden 2020. SSBs byggekostnadsindeks måler utviklingen i innsatspriser, ikke hele utbyggerkalkylen. Tomt, finansiering og fortjeneste kommer i tillegg. Utbyggeren møter i stor grad nasjonale kostnader, mens boligverdien og salgsmarkedet er lokalt. [1]

Prognosesenterets beregnede kjøpskapasitet i Halden er i gjennomsnitt 4,01 millioner kroner per voksen skatteyter. Men gjennomsnittet skjuler store forskjeller: 57 prosent ligger under fire millioner kroner, og 43 prosent under tre millioner. Målet inkluderer beregnet egenkapital og ytterligere lånekapasitet. Det er ikke et finansieringsbevis eller et husholdningsbudsjett. [8]

Gjennomsnittet skjuler store forskjeller

Den generelle kjøpskapasiteten viser hvorfor ett boligprodukt og ett prisnivå ikke kan passe alle. Fordelingen gjelder voksne skatteytere. Den skal ikke legges sammen til husholdningsbudsjetter eller tolkes som betalingsvilje.



Figur 7. Beregnet kjøpskapasitet per voksen skatteyter. Avrundede andeler. Kilde: Prognosesenteret / GeoInsight, uttrekk 23. juni 2026. [8]

Unge møter ofte markedet med lite opparbeidet egenkapital. Etablerte eldre kan ha betydelig boligkapital, men den er bundet i boligen de har. Et rimelig bruktmarked er en fordel for den som skal inn i boligmarkedet for første gang, men er ikke nødvendigvis en fordel når man skal bevege seg *videre* i boligmarkedet – og i hvert fall ikke når man skal veksle en bruktbolig inn i en nybygd bolig;

SSB's byggekostnadsindeks viser at kostnadene for nybygg har økt med ca. 36% siden medio 2020. Materialkostnader har økt med over 50%. Høyere renter og dyrere prosjektfinansiering kommer i tillegg til det SSB måler. Dette inntreffer også når boligen bygges i Halden.

Halden-markedets lave boligverdier betyr derfor også mindre brutto boligverdi å ta med seg videre, når man har solgt en bolig for å kjøpe en ny. Dette gjør at mange ikke kan finansiere en nybygd nøktern leilighet med inntekten de får gjennom salg av en enebolig. For noen *oppleves* bytteforholdet feil – for mange er det finansielt *umulig*.

Dette gir et reelt *gap* mellom kjøpekraft og byggekostnader for store deler av markedet. Dette er ikke et særegent Halden-fenomen.

Men; det finnes også et kjøpesterkt seniorsegment!

Mange eldre bor i familieboliger som på sikt kan bli for store, lite tilgjengelige eller krevende å vedlikeholde. Hvis noen av disse husholdningene flytter, kan det både gi dem en bolig som passer bedre og frigjøre familieboliger til andre. Hvor stort er potensialet, hvor er generasjonsskiftet mest modent – og har de aktuelle husholdningene økonomi til å kjøpe en ny bolig?

Analysen nedenfor kobler demografi, familieboligmasse, boligomsetning og kjøpekraft på grunnkretsnivå. Særforhold ved landbrukseiendommer er tatt hensyn til.

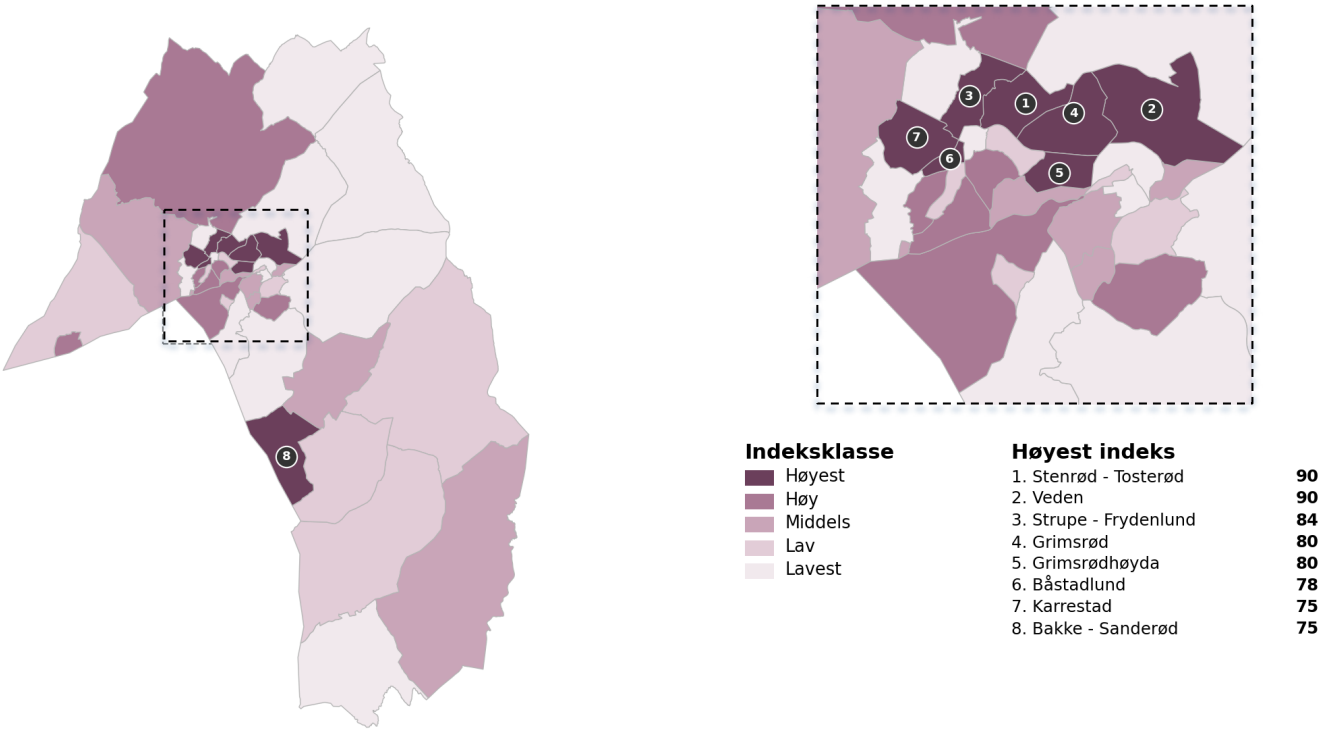
Modellen peker mot om lag 549 mulige boligfrigjøringer over fem år dersom gode flyttealternativer finnes. På grunnkretsnivå ligger den modellerte disponible kjøpskapasiteten i gjennomsnitt rundt 7,7 millioner kroner. Dette er et uvektet gjennomsnitt av grunnkretsenes modellverdier, ikke gjennomsnittet for alle eldre eller en telling av finansieringsklare kjøpere. [7]

Hvor er generasjonsskiftet mest modent?

Indeksen sammenholder eldre befolkning, ordinære familieboliger og omsetningsforhold. Landbruk og sannsynlig kår- eller bli-boende-effekt er hensyntatt. Kartet peker ut relative forskjeller mellom områder, ikke identifiserte husholdninger som skal flytte.

HELE KOMMUNEN

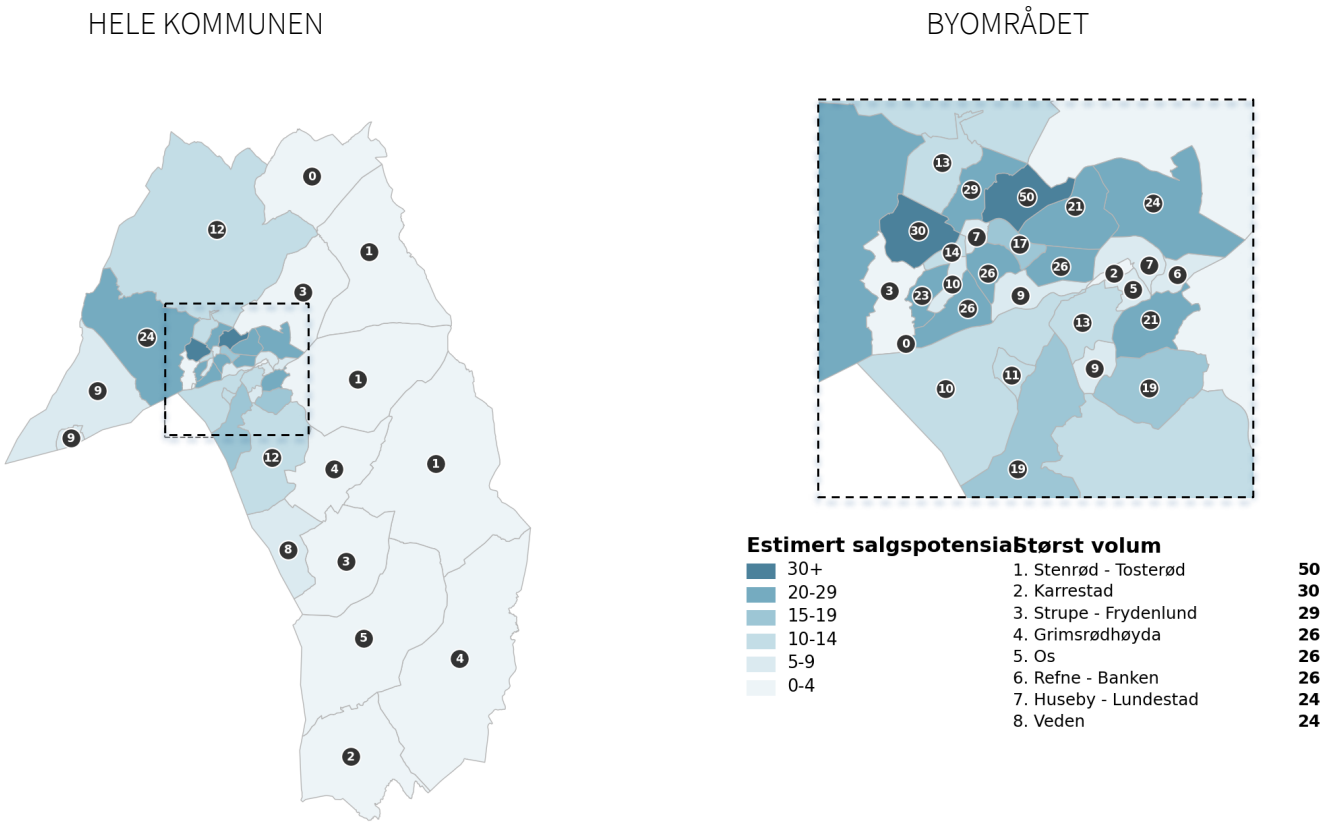
BYOMRÅDET



Figur 8. Generasjonsskifteindeks på grunnkretsnivå. Venstre: hele kommunen. Høyre: byområdet.
Kilde: kårjustert generasjonsskifteanalyse, 2026. [7]

Hvor mange familieboliger kan komme i omløp?

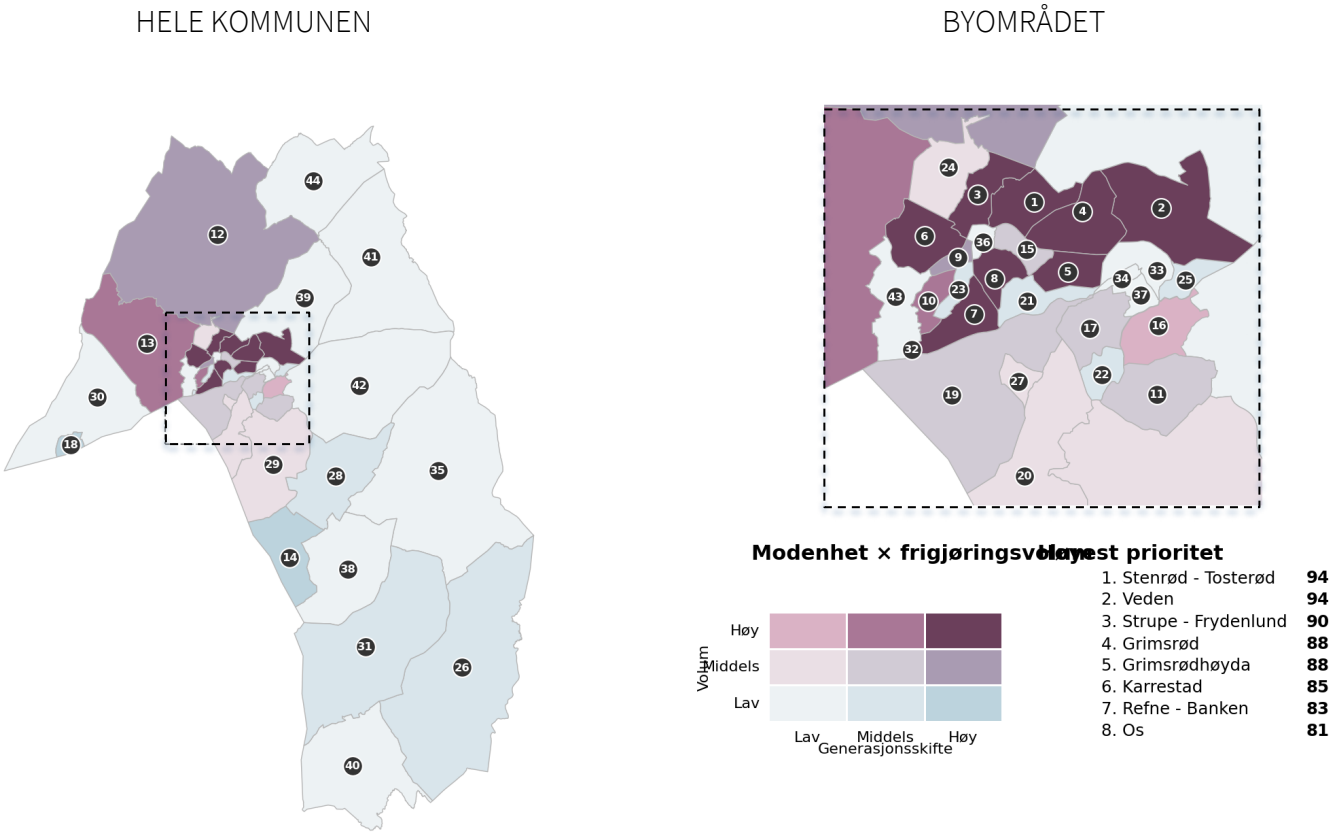
Det samlede femårspotensialet er om lag 549 boliger, betinget av modellens forutsetninger og at gode flyttealternativer finnes. Det illustrerer et mulig bidrag fra eksisterende boligmasse, ikke et vedtatt mål om å flytte bestemte beboere.



Figur 9. Modellert potensial for boligsalg over fem år. Ikke salgsprognose eller netto boligtilvekst. Kilde: kårjustert generasjonsskifteanalyse. [7]

Hvor kan innsatsen få størst rekkevidde?

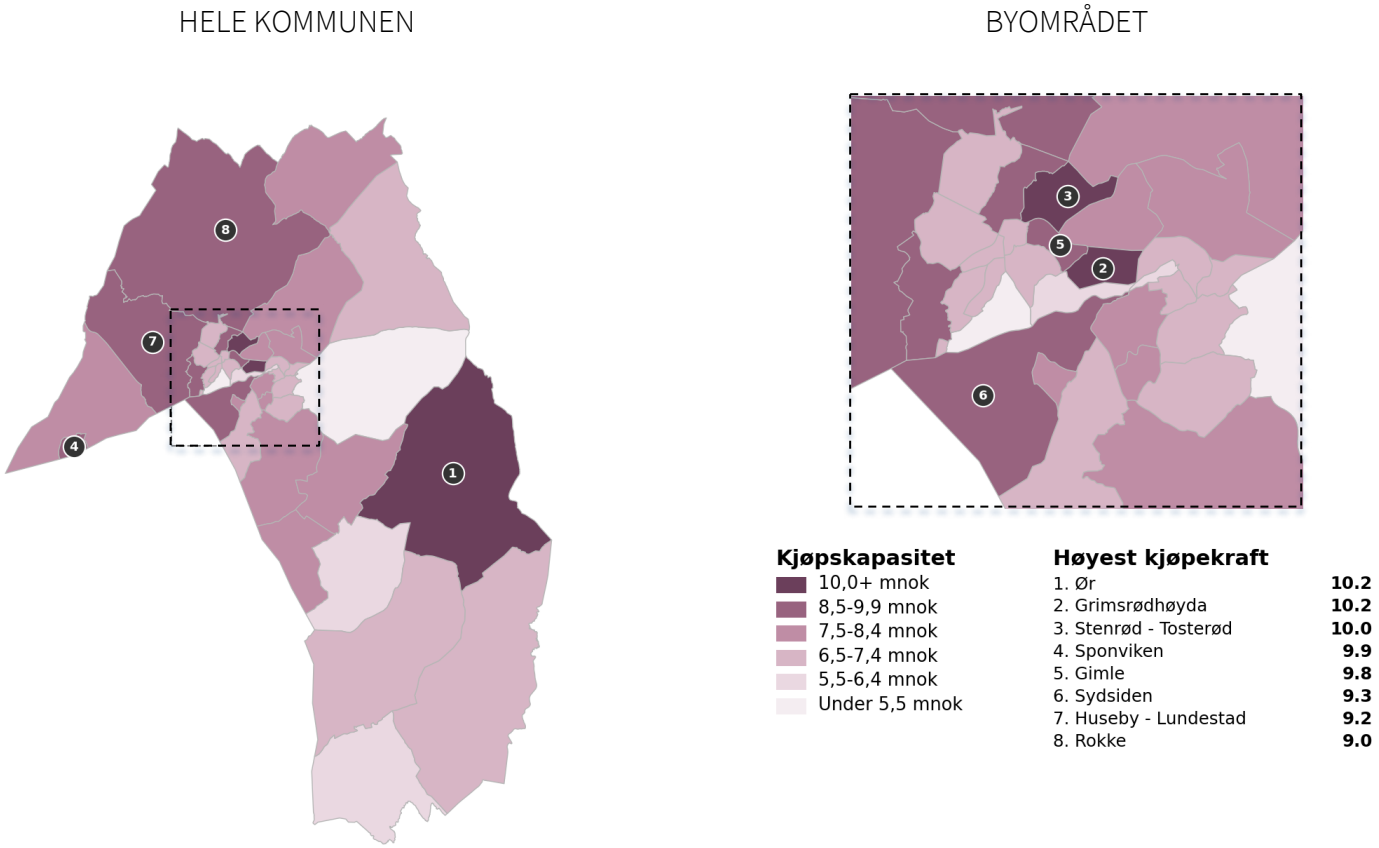
Modenhet og antall mulige boligfrigjøringer må leses sammen. Et område kan ha høy modenhet, men få boliger. Det bivariate kartet synliggjør hvor en vellykket boligrotasjon kan få større omfang.



Figur 10. Utløsningspotensial: relativ modenhet krysset med modellert frigjøringsvolum.
Kilde: kårjustert generasjonsskifteanalyse. [7]

Hva har den aktuelle gruppen å kjøpe for?

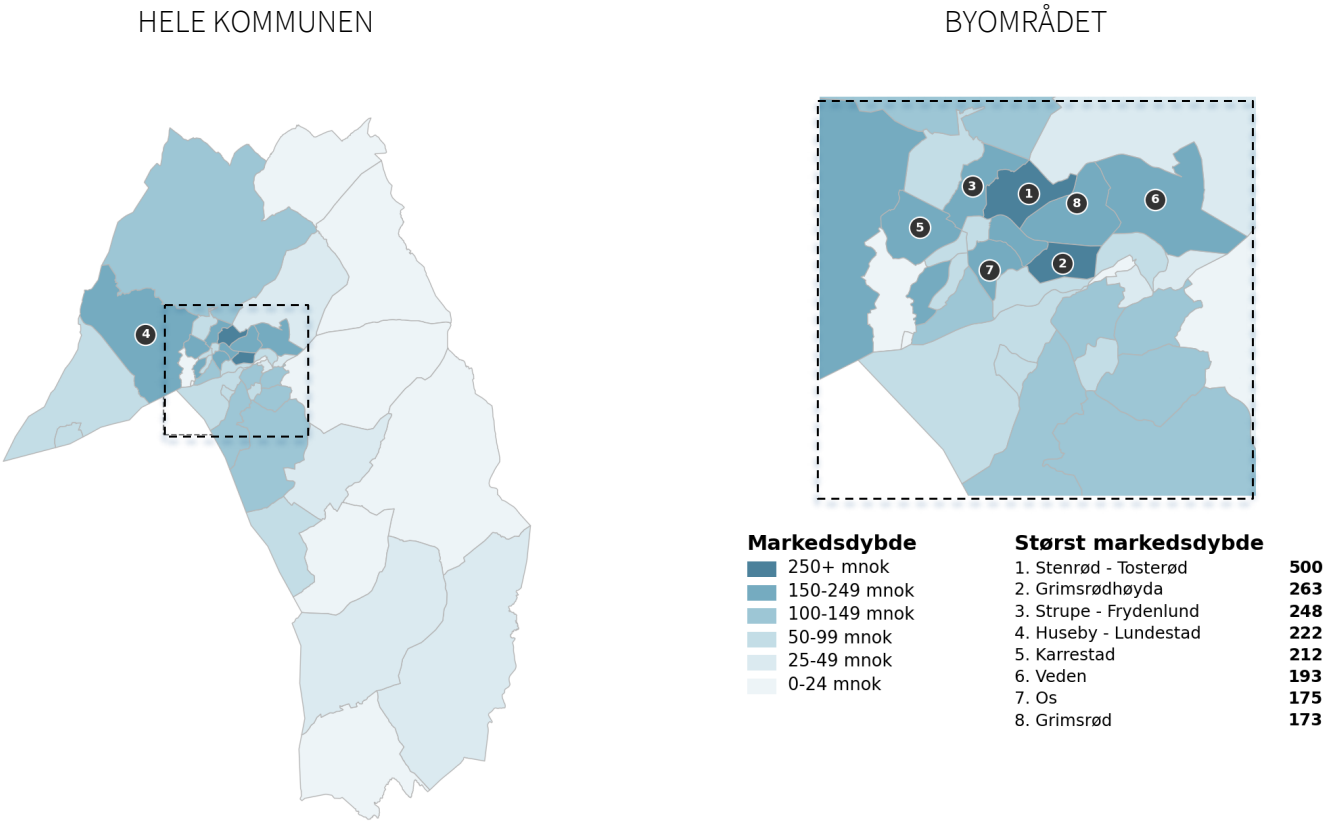
Den modellerte kjøpskapasiteten varierer geografisk. Det uvektede gjennomsnittet av grunnkretsenes verdier er rundt 7,7 millioner kroner. Dette utfordrer en generell forestilling om svak kjøpekraft, men teller ikke finansieringsklare kjøpere til et bestemt prosjekt.



Figur 11. Flyttekjedespesifikk kjøpskapasitet per grunnkrets. 7,7 millioner er et områdesnitt, ikke et husholdningsgjennomsnitt. Kilde: kårjustert generasjonsskifteanalyse. [7]

Hvor stort er det mulige markedet?

Når hvert områdes modellerte frigjøringsvolum kombineres med den tilhørende kjøpskapasiteten, summerer markedsdybden seg til om lag 4,4 milliarder kroner over fem år. Dette er et betinget etterspørselsrom, ikke kontantkapital som står klar til nybygg.



Figur 12. Femårig markedsdybde. Områdenes volum og kjøpskapasitet summeres; tallet er ikke 549 ganger det uvektede snittet på 7,7 millioner. Kilde: generasjonsskifteanalysen. [7]

Fra kjøpskapasitet til betalingsvilje

Analysen gir ikke en ferdig identifisert kø av kjøpere. Men svak kjøpekraft og høye byggekostnader er heller ikke en tilstrekkelig beskrivelse av alle målgrupper. Det gjør boligproduktet og det opplevde bytteforholdet relevante å undersøke.

Boligpreferanseundersøkelsen viser samtidig at mange ønsker relativt romslige boliger. Blant 453 personer som vurderer flytting eller er usikre, oppgir 70 prosent at de trenger minst 80 m^2, og 47 prosent minst 100 m^2. Om lag 70 prosent oppgir en realistisk kjøpesum på inntil 5 millioner kroner. Dette er separate fordelinger i samme delutvalg, ikke en dokumentert gruppe som samtidig har alle disse egenskapene. [6]

Dette peker mot et mulig forventningssprik: Ønsket om romslige boliger kan være vanskelig å forene med nybyggkostnader og ønsket totalpris. Undersøkelsens oppgitte kjøpesum og modellens beregnede kjøpskapasitet gjelder imidlertid ikke samme utvalg eller måleenhet. Forskjellen beviser ikke hva de samme husholdningene kan eller vil betale.

Neste bolig må være «bedre nok»

Blant de 724 respondentene som ikke ser for seg å flytte de neste fem årene, er åtte av ti fornøyde med boligen og sju av ti tilfredse med nærmiljøet. Undersøkelsen gjelder voksne generelt, ikke bare seniorer. [6]

For en del av markedet er boligproduktet og det opplevde bytteforholdet avgjørende. Har man råd til å flytte, må neste bolig fortsatt oppleves som «bedre nok» til å forsvare flyttingen.

En ny leilighet konkurrerer ikke bare med andre boliger til salgs. Den konkurrerer også med hjemmet kjøperen allerede har. For disse husholdningene må boligbyttet gi en tydelig forbedring – ikke bare være økonomisk mulig.

Manglende produkttreff er derfor en relevant arbeidshypotese ved siden av prisgapet, ikke en påvist forklaring på lav seniorflytting i Halden. Det er forskjellen mellom å anta at markedet mangler penger, og å undersøke om tilbudet gir en god nok grunn til å bruke dem.

7. Hovedutfordringene

Behov, tilbud og gjennomføring møtes ikke godt nok

Som vi har sett, kan det finnes både boligbehov, interesserte kjøpere, tomter og ferdige planer – uten at prosjekter lar seg realisere. Planreserve er ikke det samme som boligproduksjon. Ønsker formulert som behov er ikke det samme som betalingsdyktig etterspørsel.

Utfordringen er derfor ikke nødvendigvis å bygge flere boliger generelt, men å sikre at en større del av nyproduksjonen tilfører boligtyper og kvaliteter som den eksisterende boligmassen har lite av – særlig tilgjengelige og attraktive boliger som kan være reelle alternativer for eldre husholdninger som ønsker å flytte fra enebolig.

Når boligtilbudet ikke gir slike muligheter, kan også seniorer som ønsker å ta grep, bli boende i en bosituasjon som ikke møter endrede behov. Problemet ligger da i gapet mellom det samfunnet forventer at innbyggerne skal få til, og det boligtilbudet gjør mulig – ikke nødvendigvis i manglende vilje til å ta ansvar.

Økonomigapet er en viktig hindring for deler av markedet, særlig for unge og husholdninger med lite boligkapital. Men for kjøpesterke seniorer må også produkttreff, opplevd bytteverdi og faktisk salgstakt undersøkes. Halden har et prisproblem, men sannsynligvis også et produktproblem. Det siste er en arbeidshypotese som gir grunnlag for å prøve bedre målrettede boligprodukter, ikke en påvist forklaring på alle uteblitte prosjekter.

Diagnosen er derfor sammensatt. Boliger må kunne brukes gjennom alderdommen, ligge slik at hverdagen og tjenestene fungerer, og være økonomisk og personlig attraktive å flytte til. Samtidig må prosjektene la seg finansiere og gjennomføre. Ingen av disse forholdene kan alene erstatte de andre.

Når boligen ikke fungerer, flyttes oppgaven

Den viktigste risikoen med uteblivende seniorflytting er at flere blir boende i boliger som gjør dem mer avhengige av hjelp enn de ellers ville vært. Da må deler av boligens mangler kompenseres gjennom tjenester og pårørendeinnsats. Mulighetsstudiet for fremtidige sykehjemsløsninger (2026) beskriver nettopp at dårlig samsvar mellom bolig, funksjonsnivå og tjenester kan gjøre hjelpen mer personellintensiv enn nødvendig.

Dette gjelder når lav nybygging ikke oppveies av tilpasning eller bedre tilgang til egnede eksisterende boliger. Det avgjørende er fungerende bosituasjoner, ikke nybyggvolumet alene. HRPs mulighetsstudie og den kommunale tjenestegjennomgangen beskriver sammenhengen mellom bolig, mestring og ressursbruk. [11]

En beboer kan fortsatt klare matlaging, handling og sosial deltakelse, men hindres av trapper, romfordeling eller beliggenhet. Da kan mer av oppgaven falle på pårørende og tjenester. Muligheten til å kompensere varierer med økonomi og nettverk.

For hjemmetjenesten kan boligforhold både øke behovet for bistand og gjøre den samme bistanden mer tidkrevende å gi. Transport og logistikk kommer i tillegg. Dersom egnede alternativer kommer sent, kan boligbytte dessuten falle sammen med svekket helse i stedet for å være et planlagt valg.

Konsekvenser for fellesskapet

Kostnadene ved et utilstrekkelig boligtilbud kan oppstå andre steder enn i boligmarkedet. En uteblitt privat boliginvestering kan få følger i form av mer offentlig bistand, mer pårørendearbeid og mindre selvstendighet for beboeren.
Dette er en mulig konsekvens av sammenhengen mellom boligegnethet og ressursbruk, ikke dokumentasjon på at ethvert nybyggprosjekt vil være samfunnsøkonomisk lønnsomt.

For kommunen handler det ikke bare om større utgifter. Innenfor en gitt bemanning betyr mer tid brukt på å kompensere for uegnede boligforhold mindre kapasitet til andre behov. Alternativkostnaden er ikke bare pengeøkonomisk, men like mye et spørsmål om å kunne levere tjenester med et begrenset antall menneskelige ressurser.

8. Løsninger og kommunalt handlingsrom

Ulike problemer krever ulike grep

Byggekostnader, renter, bankenes lånevilkår og husholdningenes kjøpekraft bestemmes i stor grad utenfor kommunen. Kommunens handlingsrom ligger derfor et annet sted: i eget planverk, egne tomter og behov, tjenestegeografi, markedsdialog og samarbeid med private aktører. Her kan kommunen bidra til at riktige boligprodukter blir enklere å realisere – uten å overta privat markedsrisiko.

Det er også i kommunens interesse å bruke dette handlingsrommet. Når boligmarkedet ikke får fram nok av boligene Halden trenger, kommer deler av kostnaden tilbake til kommunen: færre flyttekjeder, en boligmasse som passer dårligere til befolkningen, mer krevende tjenestegeografi og økt press på helse- og omsorgstjenestene. Boligmarkedet er i hovedsak privat, men konsekvensene av at det fungerer dårlig er også kommunale.

Handlingsrommet ligger særlig i eget planverk, rådgivning og koordinering, kommunens posisjon som grunneier og behovseier, og plasseringen av egne tilbud. Tiltakene må treffe ulike økonomiske situasjoner og supplere hverandre.

Virkemidlene må treffe ulike økonomiske situasjoner.
For husholdninger som kan kjøpe, er et attraktivt boligbytte sentralt. For dem som ikke kan kjøpe nytt, må tilpasning, egnede brukte boliger, leie og relevant bolig- og finansieringsveiledning inngå.
En frigjort enebolig er ikke automatisk rimelig nok for en ung husholdning, og profesjonell utleie er ikke i seg selv et lavpristilbud. Hvilke grupper et tiltak skal hjelpe, må derfor framgå av tiltaket.

Boliglosen – tilpass når det går, hjelp til å flytte når det er bedre

«Boliglosen» er tenkt som en inngang til praktisk boligveiledning i form av en nettbasert plattform med frivillig deltakelse, registrering av individuelle behov og mulighet for personlig hjelp.

Første spørsmål er ikke «hvor vil du flytte?», men «kan boligen du har fungere bedre?» Innbyggeren eller styret skal få hjelp videre til riktig fagmiljø og en konkret avklaring av neste steg.

Prinsippet er enkelt: Tilpass når boligen og stedet egner seg. Legg til rette for flytting når de ikke gjør det.

Ordningen bør bygges på eksisterende veilednings- og fagressurser og samordnes med helse- og mestringsarbeidet, ikke etableres som en parallell tjeneste. Før oppstart skal ansvar, bemanning, personvern og kostnadsramme avklares i ordinær administrativ og budsjettmessig behandling.

Bistand til å registrere sine behov kan skje i førstelinja gjennom hjemmebaserte tjenester, NAV og Hjelpemiddelsentralen.

Konseptskisse til Boliglosen: én inngang til boligveiledning, ikke en ferdig utviklet tjeneste.



Fra registrering til praktisk hjelp

Tilpasningssporet bør begynne med konkrete hindre: tunge dører, terskler, utilstrekkelig belysning og adkomst som ikke fungerer. Der små utbedringer ikke er nok, må heis, bad, planløsning eller andre større endringer vurderes. Boliglosen skal hjelpe innbyggeren eller styret videre til riktig fagmiljø og avklare neste steg, ansvar og finansieringsmuligheter – ikke bare registrere behovet.

Ved felles tiltak må eierskap, drift og vedlikehold avklares slik at forbedringen også kan komme senere beboere til gode. Varige bygningsforbedringer er noe annet enn personlige hjelpemidler. Borettslagskartleggingen viser hvorfor dette skillet er viktig. [10]

Når tilpasning ikke er riktig løsning, går Boliglosen over i et flyttespor. For mange kan terskelen for å tenke på et boligbytte være høy. Boliglosen skal derfor hjelpe med å utforske og gjennomføre en endring innbyggeren selv ønsker, men kanskje ikke har overskudd eller kunnskap til å finne veien gjennom alene. Det registreres hva som skal til for at flytting faktisk blir aktuelt: boligtype, størrelse, beliggenhet, pris og andre viktige kvaliteter.

Boliglosen kan også hjelpe husstander som vil etablere seg, blant annet gjennom veiledning om startlån. En husholdning som kjøper en egnet brukt bolig, kan samtidig gi selgeren mulighet til å flytte videre. Det kan gi gevinster for begge, men er ikke en dokumentert dobling av samfunnsøkonomisk nytte.

Registrerte boligønsker kan gi kunnskap om mangler og kvaliteter som etterspørres. Personopplysninger skal behandles for klart definerte formål, med nødvendig behandlingsgrunnlag, tilgangsstyring og sletting. Markedsdialogen skal bare bruke reelt anonymiserte sammenstillinger. Opplysningene er innspill til produktutvikling, ikke uten videre representative eller dokumentert betalingsdyktig etterspørsel.

Boliglosen er ikke Finn.no, og kommunen skal ikke bli eiendomsmegler. Kommunen kobler behov, muligheter og virkemidler. Når en bolig faktisk skal kjøpes, selges eller leies ut, håndteres transaksjonen av ordinære aktører i boligmarkedet.

Boligkvaliteter som gjør flyttingen verdt det

Den boligpolitiske oppgaven blir derfor å få fram boliger som den flyttemodne gruppen faktisk ønsker å flytte til, og bruke den geografiske kunnskapen til å treffe de markedene der effekten kan bli størst.

Det taler også for større variasjon innenfor det enkelte boligprosjekt. Prosjekter med ulike boligstørrelser, boligtyper og prispunkter kan treffe flere kjøpergrupper samtidig – og dermed ha større mulighet til å bli absorbert av Halden-markedet.

For utviklere innebærer dette å bevare en fullverdig privat hverdag: møblerbare rom, god oppbevaring, lettbrukt kjøkken og bad, brukbar privat uteplass og mulighet til å trekke seg tilbake. Fellesfasiliteter er et supplement, ikke en unnskyldning for en dårlig privat bolig. Tilgjengelighet må fungere hele veien fra leiligheten til aktivitetene og utgangen.

Boligpreferanseundersøkelsen viser at delte bofunksjoner ikke er et ønske hos alle. Blant 163 respondenter som vurderte rekkehus, tomannsbolig eller leilighet, oppga omtrent én av tre *stor* eller *svært stor* interesse for delt oppholdsrom eller treningsrom. Interessen var større blant yngre enn eldre. Verksted- og hagekonseptene nedenfor er derfor ideer som må prøves mot målgruppen, ikke dokumenterte seniorpreferanser. [6]

Privatliv er en forutsetning for fellesskap

Erfaringene fra Havtorn i Danmark understreker verdien av frivillige og spontane møter. Den særskilte bofellesskapsforeningen ble avviklet i 2024, mens tilgangen til fellesfasilitetene ble beholdt. Etterbruksanalysen peker på visuell kontakt, møteplasser og privatliv, men også på trapper som en utfordring for framtidig tilgjengelighet. Eksemplet gir læring, ikke en ferdig fasit for aldersvennlig prosjektering. [14]

Overført til prosjektering betyr det synlige og lett tilgjengelige møteplasser, men også frihet til å gå forbi. En benk på veien, en åpen verksteddør eller et bord ved plantene gir en anledning til kontakt – uten å gjøre hjemkomsten til et sosialt arrangement.

En kvalitativ studie av 15 beboere på Helgetun i Bergen framhever identitet, mestring, læring og tilhørighet. En tidligere gartner fortalte at interessen kom tilbake gjennom felles dyrking. Det relevante er muligheten til å fortsette med meningsfulle aktiviteter og bidra på egne premisser – ikke at et drivhus i seg selv er dokumentert sykdomsforebyggende. [15]

EKSEMPEL: Fellesverksted

Et fellesverksted kan kombinere ordentlige arbeidsplasser, delt utstyr og en kaffekrok. Her kan man reparere, fordype seg i egne prosjekter eller møte andre. Poenget er å gi plass til interesser og ferdigheter som ellers kan bli vanskeligere å videreføre etter flytting fra eneboligen.





EKSEMPEL: Felleshage

Felleshagen kan kombinere drivhus, plantekasser, redskapsdeling og opphold. Man kan komme for å dyrke, lære eller bare møte naboene. Ulike måter å delta på gjør fellesskapet mindre avhengig av at alle har samme interesser eller krefter.

Frivilligheten må tåle at ildsjelene tar ferie

Nødvendig drift må fungere uten at beboerne forplikter seg til å være vaktmestere. Tydelig ansvar, oversiktlige felleskostnader, tilgjengelige arbeidsplasser og plass til nybegynnere er del av selve produktet. Bruken må kunne endres når krefter og interesser endrer seg. Man skal kunne slutte å luke uten å miste plassen ved bordet.

Prosjekteringsprinsippet er enkelt: Bevar privatlivet, gi plass til interessene og gjør nabokontakt mulig – uten å gjøre deltakelse til en plikt.

Kostnaden ved slike kvaliteter må vurderes som tillegget til et ellers sammenlignbart prosjekt. Tomt, grunnarbeid, råbygg og nødvendige tekniske anlegg forsvinner ikke fordi man reduserer brukskvaliteten. Samtidig er bedre planløsning noe annet enn større bolig, og en god møteplass noe annet enn et omfattende fellesanlegg.

Kvalitet koster – men kan også utløse salg

SINTEF Fag 60 (2019), Nye kriterier for Husbankens grunnlån, fant at merkostnader for enkelte livsløpskvaliteter var små. [16]

Rapporten understreker samtidig at fellesfunksjoner kan fortrenge salgbart areal, og at betalingsvilligheten er usikker. Det støtter et skille mellom bedre disponering og nye arealer – ikke en generell påstand om at seniorboligkvaliteter er billige.

Fellesfunksjoner og andre kvalitetstillegg har en reell kostnad: investeringer, eventuelt redusert salgbart areal og løpende drift. De gjør ikke prosjektet billigere å bygge. Men de kan gjøre boligene mer attraktive å kjøpe. Planens analyser peker på et kjøpesterkt seniorsegment.

For dem som har økonomisk kapasitet, er spørsmålet ikke bare om de kan flytte, men om boligbyttet er attraktivt nok til at de vil.

Kvalitetens økonomiske verdi trenger derfor ikke komme som et særskilt pristillegg som dekker hver enkelt fasilitet. Den kan ligge i at kjøperen velger boligen fremfor å bli boende, at prosjektet oppnår tilstrekkelig forhåndssalg, eller at færre boliger blir stående usolgt. I et marked med tregt salg kan dette få betydning for kapitalbinding, finansieringskostnader og behovet for prisavslag. En kalkyle som fjerner kvaliteter, men beholder samme salgspris og salgstakt, kan derfor overvurdere besparelsen.

Parkering illustrerer mekanismen. Seks av ti blant dem som vurderer flytting eller er usikre, oppgir parkeringsplass som et absolutt krav. For dem kan plassen være en forutsetning for boligsalget selv om den ikke gir fortjeneste isolert sett. Et brukbart uterom, et verksted eller et drivhus kan tenkes å spille en tilsvarende rolle for andre kjøpere. [6]

Dette er ikke dokumentasjon på at bestemte fellesfunksjoner betaler seg i Halden. Merkostnaden og beboernes samlede boutgifter må fortsatt kunne bæres. Poenget er ikke å slippe å «regne hjem» kvaliteten, men å vurdere den som del av hele boligproduktets økonomi – også muligheten for at boligen ikke blir solgt.

Eierlinja bør utfordres

Eierskap til egen bolig har vært en bærebjelke i norsk boligpolitikk siden etterkrigstiden. Gjennom Husbanken, boligbyggelagene og skattepolitikken har det vært lagt til rette for at folk skal eie sitt eget hjem. Dette har gitt mange husholdninger både trygghet og mulighet til å bygge opp formue.

En aldrende befolkning og høye byggekostnader utfordrer imidlertid forestillingen om at et nytt boligkjøp alltid er det naturlige neste steget. Salg av en stor, eldre enebolig gir ikke nødvendigvis tilstrekkelig kapital til å kjøpe en mindre, ny leilighet. For noen innebærer overgangen derfor å ta opp nye lån ved inngangen til pensjonisttilværelsen. Selv om leiligheten gir en enklere hverdag, kan flyttingen oppleves som å betale mer for mindre.

NOU 2020: 15 beskriver hvordan lav salgsverdi på eksisterende bolig kan hindre eldre i å flytte til en mer egnet bolig. NOU 2026: 6 anbefaler å legge til rette for flere eie- og leiemodeller og sosiale boformer. Dette er utvalgsanbefalinger, ikke vedtatte lokale ordninger. [13]

Eierlinja bør derfor utfordres gjennom et bedre tilbud av attraktive boliger for varig leie. For den som selger eneboligen, kan leie frigjøre oppspart boligformue og gjøre det mulig å flytte uten å finansiere et nytt boligkjøp. Dette kan være relevant også for eldre som har god økonomi, men ønsker større økonomisk handlefrihet og mindre vedlikeholdsansvar. Forutsetningen er trygghet for å kunne bli boende og forutsigbare boutgifter. Byggekostnadene må fortsatt dekkes, og leie er ikke automatisk billigere enn eie.

Dette er et alternativ for bestemte målgrupper, ikke et dokumentert ønske hos flertallet. I den lokale boligundersøkelsen oppga 84 prosent at de ville kjøpe og 9 prosent at de ville leie ved en eventuell flytting. Spørsmålet gjaldt 453 personer som vurderte flytting eller var usikre, ikke seniorer alene. [6]



Tømmerkaia i Skien. Illustrasjon gjengitt i planens underlag om varig leie og private utleiemodeller. [12]

Eksempel fra Tømmerkaia: et fullverdig alternativ til å eie

Tømmerkaia i Skien viser hvordan et slikt alternativ kan organiseres. Her tilbys ordinære leietakere kontrakter uten avtalt sluttdato, på kontraktens vilkår, og husleie som indeksreguleres uten markedsjustering. [12]

Bydelen har beboere i ulike aldre og livssituasjoner, også mennesker som har solgt boligen sin og selv valgt å leie. Sentrumsnær beliggenhet, møteplasser og profesjonell drift inngår i tilbudet. Eksemplet viser hvordan langsiktig leie kan kombineres med kvaliteter som gjør det attraktivt å flytte.

Tre avtalespor med ulik risiko

I ordinær profesjonell utleie inngår beboeren avtale direkte med utleier. En tilvisningsavtale gir kommunen rett til å henvise boligsøkere til en avtalt del av boligene; den innebærer ikke i seg selv kommunal leiegaranti eller dekning av tomgang. Ved kommunalt kjøp eller leie påtar kommunen seg egne økonomiske forpliktelser og disponerer boligene etter avtalen. Sporene kan inngå i samme prosjekt, men vilkår og målgrupper er forskjellige. [21]

Halden bør legge til rette for attraktive aldersvennlige boliger for varig leie, nær hverdagsfunksjoner og møteplasser. Leie skal kunne være et fullverdig boligvalg også for den som har eid hele livet. Avtaleform og økonomi må vurderes ut fra prosjektet og eventuelle kommunale behov, ikke gjennom én standardmodell for alle.

Revisjon av eget planverk

Kommunale krav kan påvirke prosjektenes kostnader, men netto nytte og besparelse er ikke tallfestet for de aktuelle grepene.

Følgende krav prioriteres derfor for kost/nytte-vurdering og eventuell revisjon:

Parkering: Justere takst for frikjøp. Revidere P-krav og frikjøpsordning for boliger. Takst behandles i budsjettprosessen; P-krav i revisjon av sentrumsplanen.

Utredninger: Samle og tilgjengeliggjør eksisterende utredninger og databaser om naturfare, støy og andre relevante forhold. Kunnskap kan gjenbrukes når avgrensning, kvalitet og aktualitet passer. Nye undersøkelser skal rette seg mot det som faktisk må avklares; nødvendige sikkerhetskrav består.

Lek og uteopphold: Utred en områdemodell med anleggsbidrag som gjør det mulig å løse deler av kravene i gode felles, offentlige anlegg. Avklar kapasitet, kvalitet, trygg tilgjengelighet og drift. Dette er særlig relevant i en fragmentert eiendomsstruktur som Sentrum Nord, men skal ikke erstatte brukbare boligtilknyttede uteplasser.

Støy: Utred mulighet for tydelige avviksbestemmelser for støy i overordnet planverk ved neste revisjon.

Dispensasjon bør ikke brukes som boligsubsidie. Hvis samme kommunale krav gjentatte ganger skaper stor kostnad med liten nytte, skal regelen vurderes generelt – ikke løses prosjekt for prosjekt. Kommunale krav skal gi en tydelig gevinst i kvalitet, sikkerhet eller samfunnsnytte – ellers bør de bort.

Gjennomføringen må avklares i riktig plan-, budsjett- eller avtaleprosess; punktene er ikke nye gjeldende unntak.

Kommunen som grunneier, kjøper og samarbeidspartner

Kommunen kan ikke vedta hva markedet skal bygge. Men kommunen kan opptre i markedet i flere roller. På egen grunn kan tomteverdi, betalingsvilkår og tilgang til byggegrunn brukes strategisk for å få fram boligprosjekter som ellers er vanskelige å realisere. I private prosjekter kan kommunen være kjøper, leietaker, bestiller eller avtalepart når prosjektet dekker et reelt kommunalt behov. Slike samarbeid er ikke det samme som å overta utviklers markedsrisiko. En langsiktig kommunal avtale innebærer likevel egen risiko, blant annet for endrede behov, tomgang, indeksregulering og bindingstid. Risikoen skal identifiseres, prises og fordeles før kommunen binder seg.

Et godt prosjekt kan oppstå før kommunen har ferdigstilt en full intern behovsutredning. Kommunen skal derfor kunne gå tidlig i dialog og avklare behov, omtrentlig volum, økonomi og avtaleform parallelt. Intensjonsavtaler, opsjoner, forbehold og trinnvise beslutninger kan brukes når det er hensiktsmessig. Målet er å være grundig nok til å unngå feil forpliktelser, men rask nok til ikke å miste gode muligheter.

Kommunalt kjøp eller leie skal ikke brukes til å absorbere usolgte boliger eller garantere privat lønnsomhet. Men når kommunen uansett har et behov som et privat prosjekt kan dekke godt, kan kjøp, leie eller samarbeid være både raskere og bedre enn å utvikle løsningen alene.

Kommunens behov som motor for boligbygging

Kommunen skal bruke boligbehov den uansett må løse, til å utløse mer ønsket boligbygging enn kommunen selv etterspør. Som styringsambisjon bør én kommunalt disponert omsorgsbolig utløse minst én ordinær bolig i samme prosjekt eller utbygging. Det er ikke et absolutt krav i hvert prosjekt, men et prinsipp for å bruke kommunens langsiktige etterspørsel som katalysator for den ordinære, seniorrelevante boligbyggingen.

Strategien forutsetter at kommunen først definerer sitt faktiske, langsiktige behov. Kommunen må vite hvor mange boliger som trengs, hvilke behov de skal dekke og omtrent hvor de bør ligge, før den inngår langsiktige forpliktelser.

For planlegging og markedsdialog brukes om lag 50 nye eller nyfremskaffede omsorgsboliger fram mot 2035 som dimensjonerende arbeidsramme.

Målgruppen er eldre med behov for helse- og omsorgstjenester gjennom døgnet, men som kan bo forsvarlig i en selvstendig bolig når boligen er egnet, og responstid fra hjemmetjenestens base er innenfor Husbankens krav. Dette er et annet tilbud enn ordinære seniorboliger. Det skal heller ikke erstatte sykehjem for dem som trenger institusjon.

De 50 boligene er en arbeidsramme og grunnlag for regneeksemplet nedenfor, ikke en dokumentert venteliste eller en bindende bestilling. Endelig volum avstemmes mot eksisterende kapasitet, muligheter for gjenbruk og kommunens faktiske behov før avtale.

Det separate målet på om lag 600 ordinære aldersvennlige boliger endres ikke gjennom dette eksemplet.

Kommunen som ankerkunde

Kommunen kan bygge slike omsorgsboliger selv - eller inngå langsiktige avtaler med private aktører om boliger som kommunen disponerer og tildeler. Husbankens investeringstilskudd kan være relevant for den delen som oppfyller kravene til omsorgsboliger for personer med behov for heldøgns helse- og omsorgstjenester. Kommunen er tilskuddsmottaker; tilskuddet er ikke en generell støtte til ordinære seniorboliger eller hele det private prosjektet. Bruk, disposisjonsrett, bindingstid og hvordan tilskuddsfordelen inngår i avtaleøkonomien må avklares etter gjeldende vilkår. [21]

For en privat utvikler gir en langsiktig avtale med kommunen noe som er særlig verdifullt i et svakt boligmarked: sikker og langsiktig etterspørsel. Det kan gjøre forskjellen mellom et prosjekt som blir stående på tegnebrettet og et prosjekt som faktisk kan finansieres og bygges.

Et prosjekt kan for eksempel bestå av 50 omsorgsboliger som kommunen disponerer langsiktig og minst 50 ordinære boliger for salg eller utleie. Da bidrar kommunens behov direkte til å utløse et minst like stort ordinært boligvolum. Dersom prosjektøkonomien og markedet tåler det, kan forholdstallet være høyere. Poenget er ikke et mekanisk 1:1-krav, men at kommunens forpliktelse skal gi større boligpolitisk effekt enn de 50 boligene kommunen selv trenger.

50 boliger kommunen trenger, kan dermed bidra til at minst 100 boliger blir bygget totalt: 50 omsorgsboliger og minst 50 ordinære boliger. Dersom prosjektet tåler et større ordinært boligvolum, er det en ytterligere gevinst. De ordinære boligene må fortsatt finne et marked, og kommunen skal ikke finansiere tap i den ordinære boligdelen.

Kommunalt disponerte boliger bør, der det passer behovet, inngå i større ordinære boligprosjekter med eier- og utleieboliger. Personalbase og fellesfunksjoner kan planlegges når tjenestebehovet tilsier det, men boligene kan betjenes fra annen base gitt at responstiden er innenfor Husbankens krav.. Målet er gode, vanlige bomiljøer og mulighet for tilpasning, ikke isolerte omsorgsbygg.

Tømmerkaia i Skien kombinerer ordinær privat utleie med 76 kommunalt disponerte omsorgsboliger i ett bygg. Eksemplet viser en mulig organisering, men dokumenterer ikke et generelt forholdstall mellom kommunale boliger og ekstra ordinær boligbygging. Overføringsverdien for Halden er muligheten til å bruke et reelt kommunalt boligbehov sammen med privat gjennomføring. [12]

Strategien bør ikke måles bare i antall boliger kommunen disponerer eller i hele prosjektets volum. Kommunen bør også vurdere hvor mye ønsket boligbygging som sannsynligvis kommer i tillegg eller blir realisert tidligere på grunn av avtalen, sammenholdt med kostnad og risiko.

Som styringsambisjon bør kommunen derfor søke prosjekter der hver langsiktig kommunalt disponert omsorgsbolig bidrar til at det bygges minst én ordinær bolig. Det er ikke et absolutt krav i hvert prosjekt; enkelte behov kan gjøre egne prosjekter nødvendige. Men som hovedregel skal kommunens forpliktelse brukes til å utløse et minst like stort ordinært boligvolum.

Hva kan 50 omsorgsboliger koste kommunen?

I et tenkt prosjekt bygger og eier en privat aktør 50 omsorgsboliger, mens kommunen leier dem i 30 år og framleier til beboerne. Regnestykket gjelder bare boligene; tjenesteomfang og bemanning holdes utenfor. Beløpene er illustrative 2026-kroner, ikke et pristilbud eller en vedtatt økonomisk ramme. [24]

En prosjektkostnad på 250 mill. kroner, inkludert merverdiavgift, reduseres i eksemplet med 40 mill. i forutsatt mva-fradrag og 96,1 mill. i investeringstilskudd. Det siste tilsvarer 50 ganger Husbankens maksimalsats på 1,922 mill. kroner per omsorgsbolig i øvrige kommuner i 2026. Da gjenstår om lag 114 mill. kroner som må dekkes gjennom privat kapital og løpende leie. Både mva-behandlingen og fullt tilskudd er uttrykkelige forutsetninger, ikke automatiske rettigheter. [21, 24] Med den tidligere kalkylens avkastnings-, drifts- og restverdiforutsetninger blir årlig leie til eieren om lag 9 mill. kroner, tilsvarende 15 000 kroner per bolig per måned.

Leien inkluderer eierens eiendomsdrift og vedlikehold. Forutsatt beboerleie på 13 500 kroner per måned gir 8,1 mill. kroner årlig i inntekter. Husleiegapet blir dermed 0,9 mill. kroner. Med en avrundet reserve på 0,4 mill. til kommunal administrasjon, tomgang og tap blir kommunens netto kostnad om lag 1,3 mill. kroner per år.

Konkurranse og juridisk bistand kommer i tillegg som et engangsbeløp på om lag 1 mill. kroner (ført i handlingsdelen). Tilskuddet mottas av kommunen og må innarbeides i en lovlig, forretningsmessig avtale som gir tilsvarende utslag i leien; det kan ikke uten videre videretildeles. Det er allerede regnet inn i eksemplet og skal ikke trekkes fra en gang til. [21, 24]

Tjenesteomfang, bemanning og øvrige helse- og omsorgstjenester holdes helt utenfor dette regnestykket. Det er heller ikke trukket fra antatte tjenestebesparelser. Anslaget viser bare boligøkonomien, ikke kommunens samlede kostnad for beboerne. Leiealternativet må sammenliknes med kommunalt eierskap før avtale.

Kriterier for kommunal involvering

Boligene skal være del av gode, vanlige bomiljøer, med trygg og enkel tilgang til butikker, møteplasser og andre hverdagsfunksjoner. Plasseringen må også gjøre det mulig å gi nødvendige tjenester uten unødvendig mye kjøring eller ekstra bemanning. Det fastsettes ikke ett minsteantall boliger per prosjekt. Størrelsen må tilpasses behovet og muligheten for å bruke eksisterende tjenester.

Alle interesserte utbyggere skal få samme informasjon og mulighet til å konkurrere. Kommunen skal ha én inngang for henvendelser og vurdere tilbudene samlet – ikke etter «først til mølla»-prinsippet. Tidlig kontakt gir ikke løfte om avtale.

Utbygger må være åpen om kostnader, fortjeneste og hvordan husleien beregnes. Tilskudd og tryggheten i en langsiktig kommunal avtale skal gjenspeiles i prisen. Kjøp eller leie skal sammenliknes med å bygge og eie selv over samme periode, med sammenliknbar kvalitet, drift, vedlikehold, restverdi og tjenestekostnader.

Avtalene skal sikre boligkvalitet og tydelig ansvar. Kontraktstype, konkurranseform og eventuell statsstøtte må avklares ut fra den faktiske avtalen. Betegnelsen «leie» gir ikke i seg selv unntak fra anskaffelsesreglene for nybygg som kommunen har avgjørende innflytelse på. [22]



Konseptillustrasjon av Nyhavn. Illustrasjonen viser en mulig utvikling, ikke vedtatt byggetrinn. Halden kommune.

En avgrenset pilot på kommunal grunn

Nyhavn/Stasjonsområdet er en aktuell mulighet til å prøve grunneier-rollen i praksis. Kommunen bør peke ut et avgrenset felt og beskrive problemet som skal løses, framfor å prosjektere løsningen selv.

Kommunen bør peke ut et avgrenset felt og beskrive problemet som skal løses, heller enn å prosjektere løsningen selv. Oppgaven kan for eksempel være å få fram seniorvennlige boliger som både treffer den dokumenterte kjøpekraften og de kvalitetene målgruppen faktisk etterspør, utløser flyttekjeder og ligger gunstig i tjenestegeografien. Før boligprogrammet låses bør konseptet testes mot aktuelle husholdninger.

Aktørene konkurrerer da om hvem som kan levere størst dokumentert boligpolitisk effekt med minst mulig bruk av kommunal tomteverdi. Ekstra byggegrunn, utsatt betaling eller andre grunneierfordeler kan inngå som motytelse dersom verdien kommunen tilfører står i forhold til effekten prosjektet leverer.

Før utlysning må kommunen verdsette det den legger på bordet og avklare konkurranseform, statsstøtte og øvrige juridiske rammer. Deretter bør konkurransen lyses ut åpent.

Det som virker, kan skaleres videre.

Tjenestegeografi som positivt virkemiddel

Haldens innbyggere skal ha nødvendige og forsvarlige tjenester uavhengig av hvor de bor. Det betyr ikke at kommunen må tilby det samme tjenestemiljøet overalt. Tjenestegeografi skal brukes som et positivt boligpolitisk virkemiddel.

Forebygging, frivillighet, aktivitet, velferdsteknologi, rådgivning og andre lavterskeltilbud kan samles der mange innbyggere kan nås effektivt. Individuelle vedtak og retten til nødvendig hjelp holdes utenfor denne differensieringen.

Sentrum–Os–Refne/Banken–Sydsiden foreslås videreført som et sentralt tyngdepunkt. Brødløs, Risum og Tistedal bør utvikles som bydelsbaserte tyngdepunkter der tilgjengelige boliger, hverdagsfunksjoner og forebyggende tilbud ligger nær hverandre. Dette er en strategisk retning, ikke en modellberegnet optimal basestruktur.

Tjenestemiljø betyr ikke automatisk ny base eller fast bemanning; jo tyngre tjenesten er, desto sterkere må lokaliseringen begrunnes.

Kommunen bør først definere hvilke tilbud som skal samles, og deretter finne et egnet boligprosjekt der innholdet kan prøves. Rådgivning, aktivitet og forebygging kan organiseres uten at det automatisk opprettes en ny bemannet base. Kommunalt kjøp, leie eller andre avtaler vurderes etter de samme behovs- og økonomikriteriene som ellers i planen.

Før en modell utvides, skal faktisk bruk og konsekvenser for personell og reisetid vurderes. Kommunalt engasjement bør følge et godt prosjekt, ikke en på forhånd bestemt adresse.

Tjenestegeografi skal styre hvor kommunen legger egne tilbud, kjøp, leie og forpliktelser – ikke hvor innbyggerne får lov til å bo.

Gode boligvalg for eldre er også en del av byens attraktivitet. Samtidig må boligpolitikken treffe husholdninger med andre behov. Det neste hovedtemaet handler derfor om bredden og særpreget som kan få flere til å velge Halden.

9. Bostedsattraktivitet er befolkningspolitikk

Halden er avhengig av innflytting for å motvirke fødselsunderskudd. I 2025 registrerte SSB 223 fødte og 309 døde, et fødselsunderskudd på 86, mens nettoflyttingen var positiv med 129 personer. Tallene beskriver befolkningsendringer dette året, ikke en målt effekt av lokale attraktivitetstiltak. Bostedsattraktivitet er likevel relevant for kommunens befolknings-, kompetanse- og arbeidskraftpolitikk. [1]

Attraktivitet oppstår heller ikke i én sektor. En arbeidstaker kan bli interessert i Halden på grunn av en jobb, men en husholdning flytter først når flere forhold passer samtidig: partnerens jobbmuligheter, boligtype og pris, skole og barnehage, mobilitet, kultur og fritid, nærmiljø, identitet og følelsen av å kunne få et godt hverdagsliv. Telemarksforsking skiller nettopp mellom strukturelle forhold kommunen i liten grad kan styre, og lokal attraktivitet som kan påvirkes gjennom blant annet boligtilbud, areal og bygg, sentrum, møteplasser, kultur, omdømme og stedskvalitet. [20]

Vi skal derfor ikke bare spørre hvor mange boliger Halden trenger, men også hvilke boliger og bomiljøer som kan få mennesker til å velge byen. Et godt boligprodukt kan være et rekrutteringsverktøy.

Folk velger et arbeidsmarked – ikke bare en jobb

I dialog med flere av de større arbeidsgiverne i Halden får kommunen høre at det kan være krevende å rekruttere de mest etterspurte kompetanseprofilene. Ett tilbakevendende poeng er at enkelte kandidater – særlig yngre og høyt utdannede – ønsker et mer urbant hverdagsmiljø enn de forbinder med Halden i dag. Dette er et kvalitativt signal fra arbeidsgiverdialogen, ikke en representativ preferanseundersøkelse eller en beregning av boligetterspørselen. Signalet gir grunnlag for å prøve urbane bolig- og stedsprodukter mot aktuelle kandidater.

Samtidig er det for snevert å gjøre rekrutteringsproblemet til et spørsmål om «urban livsstil». For mange husholdninger er risikoen ved å flytte vel så viktig. Hvis én person får en spesialisert jobb i Halden, men partneren har få relevante alternativer lokalt, blir flyttebeslutningen mer sårbar. Det samme gjelder dersom arbeidstakeren senere vil skifte jobb. Et bredere arbeidsmarked gjør det enklere å bli boende selv om arbeidsforholdet endres.

SSB oppgir 4 349 utpendlere og 3 178 innpendlere i 2025, altså 1 171 flere utpendlere enn innpendlere. Tallene beskriver registrert bosted og arbeidssted, ikke daglige reiser. Tilgang til et større regionalt arbeidsmarked kan være en styrke. TØI beskriver hvordan større bo- og arbeidsmarkeder kan gi bedre kobling mellom kompetanse og arbeidsplasser og større fleksibilitet. [1, 20]

Flere arbeidsplasser i Halden styrker derfor bostedsattraktiviteten, ikke bare næringspolitikken.

Et bredt arbeidsmarked er relevant også når kommunen vil rekruttere helsepersonell: En sykepleier kan for eksempel ha en partner som søker jobb innen IT.

Leilighet er ikke attraktivt for alle

Det er lett å trekke én konklusjon av arbeidsgiverdialogen: Hvis noen etterspurte arbeidstakere vil ha et mer urbant liv, må Halden bygge flere sentrumsleiligheter. Det vil være en for enkel strategi.

Boligpreferanseundersøkelsen fra mai 2026 viser et annet og like viktig spor. Blant personer under 40 år som vurderer flytting eller er usikre, oppgir rundt sju av ti enebolig som foretrukket boligtype. Barnefamiliene i undersøkelsen bor i hovedsak i enebolig. I de relevante delutvalgene etterspørres store boliger, flere soverom, parkering og uteareal, og nesten halvparten av barnefamiliene oppgir egen hage som et absolutt krav. Dette er lokale preferanser, ikke en prognose for framtidige tilflyttere.

Undersøkelsen viser også hvorfor sentrum velges bort av en del yngre husholdninger: ønsket om roligere omgivelser og natur, behov for større bolig, pris og parkering er sentrale forklaringer. Flyttedataene i analysepakken peker i samme retning. I Prognosesenterets 70-prosentuttrekk går hoveddelen av de registrerte flyttingene i aldersgruppene under 56 år til enebolig eller småhus, ikke til leilighet.

Boligpreferanseundersøkelsen måler dagens Halden-innbyggere, ikke alle potensielle tilflyttere. Den gir viktige signaler om lokal etterspørsel. Arbeidsgiverdialog og konkrete prosjektprøver må supplere bildet når vi vurderer nye målgrupper. Halden bør kunne konkurrere på flere preferanser samtidig. [6]

Bredde er et konkurransefortrinn

Boligpolitikken bør ikke velge én «riktig» boligtype for attraktivitet. Selve bredden i tilbudet har verdi. Et par som rekrutteres til en teknologibedrift kan ønske leilighet ved stasjonen. Den samme personen fem år senere kan ønske byhus med hage. En annen familie vil velge Sponvika eller et etablert småhusområde. En student kan først bo sentralt til leie og senere kjøpe bolig. Hvis kommunen bare tilbyr én av disse livsstilene, gjør vi oss avhengige av én type etterspørsel.

Det betyr heller ikke at alle steder skal ha alle boligtyper. Tvert imot bør typologien følge stedet. Sentrum og Nyhavn kan bære bymessige boliger, transformasjon og profesjonell utleie. Tyska kan testes som tett-lav familieby. Byvillaer og firemannsboliger kan fylle gapet mellom enebolig og blokk i flere bydeler. Sponvika og sterke familieområder skal først og fremst beholde kvalitetene som allerede gjør dem attraktive. Oppgaven er å komplettere, ikke standardisere.

Flyttekjeder gjør også seniorboligpolitikken til attraktivitetspolitikk. Når en godt voksen husholdning flytter til en bolig som passer bedre, kan en eksisterende familiebolig frigjøres til yngre husholdninger. Riktig seniorprodukt kan dermed øke tilbudet av attraktive familieboliger uten at alle må bygges nye.



Nyhavn/Stasjonsområdet som bymessig utviklingsområde. Prosjektillustrasjon: Bane NOR Eiendom / A-lab.

Nyhavn/Stasjonsområdet: urbanitet som rekrutteringsverktøy

Blandingen av boliger og arbeidsplasser ved stasjonen kan gi flere lokale karriereveier og koble Halden tettere til det regionale arbeidsmarkedet. Servering, tjenester, kultur, byrom og sjøfront kan gjøre området til en utvidelse av sentrum – ikke et boligfelt ved siden av sentrum.

Planarbeidet for Nyhavn/Stasjonsområdet legger opp til en sentrumsnær, bymessig og flerfunksjonell bydel med boliger, arbeidsplasser, publikumsrettede funksjoner, offentlig og privat tjenesteyting, kultur- og idrettsfunksjoner, rekreasjonsarealer, gater, torg og sjøfront. Målet er å styrke sentrum som både bosted, arbeidssted, besøksmål og kollektivknutepunkt.

For boligplanen er dette mer enn et stort utbyggingsområde. Nyhavn/Stasjonsområdet kan bli Haldens tydeligste verktøy for rekruttering.

Her kan kommunen, Bane NOR Eiendom og tredjeparter utvikle noe Halden i liten grad kan tilby i dag: nye boliger, moderne arbeidsplasser og byliv i samme hverdagsgeografi, direkte koblet til stasjonen og det historiske sentrum.

Et urbant område kan romme en mix av tilgjengelige 2–4-roms boliger, familieboliger i kvartal, byvillaer, trehusgårder, profesjonell utleie og boliger som kan brukes av arbeidsgivere i rekrutterings-situasjoner. Den viktige egenskapen er at flere husholdninger kan finne en bolig som passer samtidig som området får nok mennesker, arbeidsplasser og funksjoner til å oppleves som by.

Prosjektet bør brukes aktivt til å samle eller trekke til seg kunnskapsintensive arbeidsplasser, offentlige funksjoner og virksomheter som kan dra nytte av stasjonen, bylivet og nærheten til andre miljøer. Samtidig må første byggetrinn være økonomisk selvstendig og markedsmessig realistisk; området skal ikke baseres på ett stort, ensartet eierleilighetsprosjekt.

Nyhavn skal heller ikke bli «en liten kopi av en større by». Haldens egenart, med utsyn mot Fredriksten, Tista, havna, industrisporene og det særegne møtet mellom festningsby og fjordby er et produkt større byer ikke kan tilby på samme måte.

Byrom og blandede funksjoner i Nyhavn/Stasjonsområdet. Prosjektillustrasjon, Bane NOR Eiendom/A-lab



Sentrum Nord – flere boliger, bedre nabolag

Sentrum Nord har flere boligprosjekter som kan komplettere kvartalsstrukturen og tilføre boliger i gangavstand til sentrum. Den foreløpige oversikten omfatter seks prosjekter med et samlet potensial på om lag 140–180 boliger. Oscars gate 1 er kommet lengst og er i salg med ni leiligheter gjennom nybygg og rehabilitering. Anslaget er betinget, omfatter både nybygg og ombygging og er ikke en prognose for ferdigstillelse eller netto boligtilvekst. Det skal ikke legges oppå kommunens øvrige prosjektreserve. [18]

Kommunens viktigste rolle ligger i det enkeltprosjektene vanskelig kan løse alene: gater, fortau, felles uteopphold, parkering og førsteetasjer. Eiendomsstrukturen er fragmentert. Felles løsninger for lek, uteopphold og parkering kan gi bedre kvalitet og gjennomførbarhet enn krav som må løses på hver enkelt tomt. Gode private uteplasser, trygge forbindelser, sollys og hensynet til kulturvirksomheten må samtidig ivaretas. Kulturkvartalet gir aktivitet og møteplasser å bygge videre på.

Når Violgata bygges opp igjen etter vann- og avløpsarbeidene, bør fortau, kryssinger, noen få sitteplasser og grønne innslag løftes samtidig. Overflatearbeidene er i kildegrunnlaget lagt til 2027. Kommunal grunn kan brukes til å løse konkrete hindringer uten at boligplanen forskutterer eiendomsavtaler. Førsteetasjene bør tåle skiftende bruk til næring, tjenester og fellesfunksjoner. Et dagligvaretilbud i eller tett på området vil være særlig verdifullt. Oppfølgingen krever praktisk samordning, ikke en ny felles overordnet plan. [18]

Konseptillustrasjon for pågående regulering av Busterudgata 8. Halden kommune.





Konseptillustrasjon for et mulig tett-lavt familieboligspor på Tyska. Halden kommune.

Tyska: et annerledes attraktivitetsspor

Tyska bør undersøkes på nytt som en tett-lav familieby, ikke som en reprise av et stort leilighetsprosjekt. Hypotesen er enkel: Kan Halden tilby et ordentlig familiehus med egen inngang, tre–fire soverom og litt hage – med sjøen og byen utenfor døra?

Beliggenheten kan kombinere kvaliteter som ofte oppfattes som motsetninger: nærhet til sentrum og natur, privat uteareal og offentlig sjøfront, biltilgang og et grønt bomiljø.

En ny prosjektprøve bør derfor starte med boligkvalitetene – ikke med maksimalt boligtall. Et mulig hovedprodukt er byhus eller rekkehus i to–tre etasjer, typisk rundt 100–120 m^2, med tre gode soverom og mulighet for et fjerde, egen inngang og et reelt privat uteareal.

Mellom byhusene kan mindre by-villaer eller flermannsboliger med 5–12 boliger gi variasjon, tilgjengelige boliger og mulighet for andre husholdninger. Grønne fellestun, lek og en sammenhengende offentlig sjøfront bør være en del av selve boligproduktet, ikke restarealer etter at veier og parkering er løst.

Bilen må samtidig håndteres pragmatisk. Boligpreferanseundersøkelsen er tydelig: parkering er viktig, særlig for større husholdninger. Løsningen bør derfor ikke være et bilfritt idealprosjekt, men heller små parkeringslommer, carporter, noe gateparkering og mulighet for kort stopp nær huset – slik at de grønne tunene og sjøfronten kan være myke og trygge. Attraktiviteten ligger i kombinasjonen, ikke i å tvinge en familiebolig til å fungere som en sentrumsleilighet.

En første mulighetsstudie bør starte med kvalitetene fremfor maksimering av antall boliger, og være liten og brutal i premissene: test for eksempel et første trinn på rundt 20–30 boliger, dokumenter fundamenterings- og infrastrukturkostnader, og design baklengs fra totalprisen markedet kan bære.

Konseptillustrasjon: familieboliger med uteplass, parkering og nærhet til sjøen. Halden kommune.





Haldens særpreg ligger også i den småskala, historiske bebyggelsen. Fotografi: Fortidsminneforeningen

Unike Halden

Bredde alene er ikke nok. Halden trenger også noen bolig- og stedskvaliteter som gir en umiddelbar grunn til å velge byen fremfor et annet sted, og som ikke lar seg kopiere.

Her har Halden en uvanlig sterk kapital, med flere kulturmiljøer av nasjonal interesse i byen: Empirebyen, Halden sentrum, Sør-Halden, Banken og Damhaugen/Porsnes. [17]

Kulturmiljø er ikke bare vernehensyn. Menon Economics har funnet en sammenheng mellom boligpriser og kulturminner eller kulturmiljøer i undersøkte områder. Dette gir støtte til å forstå særpreg som en «attraktivitetseiendel». Haldens historiske bystruktur bør derfor ivaretas både som kulturarv og som en kvalitet ved stedet.

Vi skal ikke bygge bort det folk kommer for å oppleve – eller det de er villige til å betale ekstra for. Nye prosjekter skal tilføre byen nye kvaliteter uten å viske ut gateløp, skala, landskapsrom og historiske særtrekk. Særpreg betyr heller ikke at alt nytt må se gammelt ut. Det betyr at arkitektur, materialer, byrom og forbindelser må svare på Halden, ikke på en generisk prosjektmanual.

Studentbyen: sentrum som en andre arena

Halden har et høgskolemiljø som er relevant for byens bolig- og attraktivitetspolitikk. SiØ oppgir 567 studentboliger på Remmen og 52 studentrom ved Stadion nært sentrum. Boligtilbudene viser at studentlivet har ulike geografiske utgangspunkt, og at forbindelsen mellom campus og byen har betydning. [19]

Målet er ikke å flytte høgskolen til sentrum, men å gjøre sentrum til en andre studentarena. Hvis studentenes bolig, fritid, deltidsjobb og sosiale nettverk i hovedsak ligger på eller rundt Remmen, kan de studere flere år i Halden uten å utvikle særlig tilhørighet til byen. Det er en tapt mulighet både for sentrum og for framtidig rekruttering.

Boligplanens studentspor er å legge til rette for flere sentrale boliger for studenter og unge voksne, blant annet gjennom transformasjon og i Nyhavn/Stasjonsområdet. En blanding som også passer nyutdannede og unge arbeidstakere kan gjøre tilbudet mer fleksibelt.

Et studenthus eller en felles studentarena i sentrum bør avklares sammen med HiØ og SiØ. Gode helårsforbindelser til Remmen og synlige koblinger til arbeidslivet er nødvendige støttefunksjoner. Disse oppgavene må samordnes med transport-, utdannings- og næringsarbeidet, ikke etableres som parallelle ordninger i boligplanen.

Studentene er en særlig interessant målgruppe fordi de allerede har valgt Halden for en periode. Kommunen trenger ikke først å få dem til å oppdage byen; oppgaven er å gjøre oppholdet til en reell relasjon til stedet. Flere venner, jobbmuligheter og hverdagsarenaer i byen kan gjøre Halden mer aktuelt som senere bosted. Det er en strategisk hypotese, ikke en beregnet effekt på tilflytting. Studentsporet bør derfor behandles som langsiktig rekruttering, ikke bare som studentvelferd.

10. Handlingsdel

Handlingsdelen prioriterer gjennomføring, ikke nye brede utredninger. Ansvar og tidsangivelser er forslag som følger planens retning. Periodene regnes fra planvedtaket, med unntak av allerede planlagte kommunale arbeider. Tiltak som krever økte ressurser, investeringer eller langsiktige avtaler, skal ha egen beslutning og finansiering før gjennomføring.

Første prioritet er å få bedre bruk av eksisterende boliger, gjøre den kommunale boligveiledningen anvendelig og klargjøre de virkemidlene kommunen selv rår over. Prosjektmuligheter følges videre når de dekker et reelt behov og kan gjennomføres forsvarlig. Det vedtas ikke et nytt kommunalt kjøpsvolum gjennom målet om 600 ordinære aldersvennlige boliger.

Oppfølgingen skal skille mellom fullførte nye aldersvennlige boliger, gjennomførte tilpasninger og boligomløp. Det skal også framgå hvilke kommunale forpliktelser som er inngått, hvordan boligene ligger i forhold til hverdagsfunksjoner og tjenester, og om tiltakene når målgruppene. Det er leverte og brukbare boligmuligheter som teller, ikke bare nye planer og tillatelser.

Kostnader og forutsetninger

Rundsummene er foreløpige arbeidsanslag i 2026-kroner, ikke innhentede tilbud eller vedtatte bevilgninger. De omfatter innkjøpt bistand og verdsatt intern arbeidstid; intern tid er ikke automatisk en ny budsjettutgift. Beløpene er eksklusive merverdiavgift og avrundet. [23] Engangsbeløp kommer i tillegg til helårsdrift fra oppstart. Boliglosen forutsettes bemannet med ett årsverk; tilpasningssporets fagbistand er et tillegg, ikke samme årsverk ført to ganger. Felles bestillinger mellom tiltak skal kostnadsføres én gang. Anslagene gjelder en avgrenset første innsats, ikke all framtidig boligbygging.

For omsorgsboliger brukes eksemplet med 50 boliger: ca. 9 mill. kroner i årlig leie til eieren og ca. 1,3 mill. kroner i netto boligkostnad etter beboerleie og reserve for administrasjon, tomgang og tap. Tilskuddsfordelen er allerede innarbeidet i leien. Konkurransen er anslått til 1 mill. kroner én gang. Tjenesteomfang og bemanning holdes utenfor. Dette er et dimensjonerende eksempel, ikke en bindende bestilling. [24] Prioritering og periodisering av tiltakene må gjøres i kommende budsjett- og økonomiplanarbeid.

Første leveranser

Tiltak og første leveranse	Foreslått ansvar	Tid og beslutning	Grovt kostnadsanslag
Tilpasning av eksisterende boliger Bruk borettslagskartleggingen til å prioritere dører, terskler, belysning og adkomst sammen med eierne. Heis vurderes særskilt. Avklar ansvar og drift. Anslaget gjelder kommunal fagbistand. Fysiske tiltak i private bygg finansieres av eierne eller egne ordninger; heis er ikke inkludert.	Helse og mestring / Eiendom, med eiere	Start 0–12 måneder. Tiltak prioriteres innen avklart ramme.	0,3 mill. kr oppstart. 0,5 mill. kr/år til faglig oppfølging.
Boliglosen og startlån Etabler en enkel plattform og samle praktisk boligveiledning, tilpasning og flytting i én inngang. Anslaget forutsetter ett årsverk til oppfølging, i samarbeid med eksisterende fag- og startlånsfunksjoner.	Helse og mestring / Eiendom, med startlånsfunksjonen	Pilot innen 12 måneder, under forutsetning av avklart ressursramme.	0,8 mill. kr etablering. 1,2 mill. kr/år, inkl. ett årsverk.
Tilgjengelighet i nye boliger Vurder tilgjengelighet som tema i eksisterende tilsynsplan, med vekt på avvik som hindrer faktisk bruk.	Byggesak	Innarbeides ved prioritering av tilsyn. Ingen ny separat kontrollordning.	0,2 mill. kr/år i avsatt tilsynskapasitet.
Kommunalt boligbehov Avstem arbeidsrammen på om lag 50 omsorgsboliger mot eksisterende oversikter: målgruppe, kapasitet, tidspunkt og alternativ til privat avtale.	Behovseier / Helse og mestring, med Eiendom	Før bindende avtale. Tidlig prosjektdialog kan gå parallelt.	0,3 mill. kr til første behovsprogram.

Planvirkemidler

Tiltak og første leveranse	Foreslått ansvar	Tid og beslutning	Grovt kostnadsanslag
Parkering Juster frikjøpstakst og revider boligkrav og frikjøpsordning. Legg til rette for sambruk der kapasitet og avstand fungerer.	Plan / politisk behandling	Takst i budsjettprosessen. Krav i planrevisjon.	0,2 mill. kr til revisjonen.
Felles kunnskapsgrunnlag Samle og ved behov supplere geotekniske utredninger og annet relevant grunnlag om naturfare og støy, med tydelig avgrensning og dato.	Plan	Første tilgjengelige oversikt innen 0–12 måneder.	1 mill. kr til etablering og målrettet supplering. 0,1 mill. kr/år til vedlikehold.
Lek, uteopphold og støy Utred områdemodell for offentlige fellesanlegg og tydelige avviksbestemmelser for støy der god bokvalitet kan sikres.	Plan	Ved relevant revisjon av sentrumsplan og overordnet planverk.	0,6 mill. kr til første avklaringer og planendringer.

Sentrum Nord

Sentrum Nord er et eget områdegrep. Generelle endringer i planverket føres under planvirkemidler; her gjelder anslaget konkrete bokvaliteter, drift og samordning i området.

Tiltak og første leveranse	Foreslått ansvar	Tid og beslutning	Grovt kostnadsanslag
Sentrum Nord Gjennomfør en nøktern første bokvalitetspakke ved gjenoppbygging av Violgata, med fortau, kryssinger, sitteplasser og grønne innslag. Avklar fellesanlegg og eiendomssamordning. Anslaget er merkostnad utover ordinær VA-/gatereetablering, ikke hele områdeløftet.	Teknisk / Plan / Eiendom	Gateprofil og merkostnadsramme før overflatearbeidene i 2027. Øvrige grep følger prosjektene.	1,5 mill. kr i merkostnad til første bokvalitetspakke. 0,2 mill. kr/år til drift.

Prosjekter og samarbeid

Tiltak og første leveranse	Foreslått ansvar	Tid og beslutning	Grovt kostnadsanslag
Pilot på kommunal grunn Pek ut felt i Nyhavn/Stasjonsområdet, definer ønsket boligpolitisk effekt, verdsett kommunens bidrag og klargjør åpen konkurranse.	Eiendom, med Plan og behovseier	Rigges 0–12 måneder. Utlysning når plan- og avtalegrunnlaget tillater det.	0,8 mill. kr til første pilotkonkurranse.
Omsorgsboliger, private prosjekter og varig leie Forbered første konkurranse om et avklart kommunalt boligbehov, med 50 omsorgsboliger som arbeidsramme. Konkurransen skal som hovedregel søke å utløse minst én ordinær bolig per kommunalt disponert omsorgsbolig. Inkluder juridisk bistand, evaluering og kontrakt. Hold ordinær utleie, tilvisning og kommunal disposisjon atskilt.	Eiendom / behovseier	Etter behovsavklaring. Konkurranse og eventuell langsiktig leie krever egen beslutning.	1 mill. kr til første konkurranse og avtale. 50 boliger: ca. 9 mill. kr/år i bruttoleie; ca. 1,3 mill. kr/år netto etter beboerleie og reserve. Tjenester utenfor.
Tjenestegeografiske tyngdepunkter Definer innhold og prøv et egnet prosjekt i sentrum eller bydelssenter. Bruk eksisterende tilbud før ny fast bemanning vurderes.	Helse og mestring, med Plan / Eiendom	Avklaring 0–12 måneder. Pilot 1–2 år ved finansiert ramme.	0,3 mill. kr oppstart. 0,6 mill. kr/år til en avgrenset pilot.
Nyhavn som bolig- og arbeidsplassområde Prøv boligprogram, kontoraktører og profesjonell utleie. Første byggetrinn skal være markedsmessig realistisk.	Eiendom / Næring, med Bane NOR Eiendom	Start nå. Første fase 1–3 år, avhengig av plan og marked.	0,5 mill. kr til kommunens første konsept- og markedsarbeid.

Attraktivitet og oppfølging

Tiltak og første leveranse	Foreslått ansvar	Tid og beslutning	Grovt kostnadsanslag
Tyska/Hollenderen Prøv et avgrenset tett-lavt familieboligkonsept mot grunn-, infrastruktur- og markedskostnader. Avvei mot friluftsverdier.	Eiendom / Plan	Avgrenset prosjektprøve 0–12 måneder, innen godkjent bestilling.	0,6 mill. kr til første mulighetsstudie.
Bredde og egenart Bruk stedstilpassede prosjektbeskrivelser for byhus, byvilla, transformasjon, familieboliger og utleie. Vis hva prosjektene tilfører og ivaretar.	Plan / byutvikling	Fra planvedtak, i løpende prosjektarbeid.	0,1 mill. kr/år i løpende planarbeid.
Studentbyen Avklar sentrale student-/ungboliger og prøv en enkel studentarena i eksisterende lokaler sammen med HiØ og SiØ. Kostnaden gjelder kommunal pilotandel, ikke nybygg av studentboliger eller nytt kollektivtilbud.	Samfunn / Næring, med HiØ, SiØ og fylkeskommunen	Avklaring 0–12 måneder. Gjennomføring følger avtalte ansvar og rammer.	0,5 mill. kr til avklaring og etablering av en enkel pilot. 1 mill. kr/år ved drift av studentarena.
Arbeidsgiverdialog og årlig oppfølging Bruk eksisterende kontaktflater til å prøve bolig- og stedsprodukter. Rapporter leveranser, behov og tiltak samlet i årlig oppfølging.	Næring / Plan, med Eiendom og Helse og mestring	Første status innen ett år; deretter årlig.	0,2 mill. kr/år til dialog og samlet status.

Vedlegg:
Boligplan_Halden_kilder_forutsetninger_metode