ATTRAKTIV BOLIGUTVIKLING

Hvordan skal Nore og Uvdal kommune jobbe mot en attraktiv boligutvikling?

Forstudie 2022

Nore og Uvdal Næringsselskap SA

Innhold

1. Introduksjon 3
1.1. Hva er attraktiv boligutvikling? 3
1.2. Hva er en attraktiv bolig? 4
2. Dagens situasjon 5
3. Tidligere tiltak 7
4. Mulighetsrom og behov 8
5. Virkemidler 10
5.1. Kommunale virkemidler 10
5.2. Husbanken 10
5.3. Andre virkemidler 11
6. Oppskriften på suksess 12
7. Anbefalinger for veien videre 13
7.1. Konkrete strategier 13
7.2. Konkrete konsepter 14
7.3. Konkrete tiltak 15
8. Referanser 16

1. INTRODUKSJON

I dette forstudiet skal vi se nærmere på hvordan boligsituasjonen i Nore og Uvdal er, hvilke trender og utviklingstrekk som finnes innenfor boligmarkedet både regionalt og nasjonalt, hvilke virkemidler som kan tas i bruk og hvordan man strategisk bør jobbe i tiden fremover for å klare å få til et velfungerende boligmarked som både tilfredsstiller eksisterende innbyggere og som er attraktivt nok til å kunne bidra til tilflytting.

1.1. HVA ER ATTRAKTIV BOLIGUTVIKLING?

Attraktiv boligutvikling handler om å tilrettelegge for utvikling av boligområder og om å bruke virkemidler godt slik at det også bygges nye boliger.

For å skape attraktive boligområder er det viktig å legge til rette for en god balanse mellom ulike boligtyper og størrelser, slik at det er et tilbud som passer for ulike behov og livssituasjoner. Dette kan for eksempel innebære blanding av eneboliger, rekkehus, leiligheter og bygårder.

Videre er det sentralt å legge til rette for gode fasiliteter og aktiviteter i nærmiljøet. Dette kan innebære alt fra lekeplasser og parker til treningssentre og butikker. God infrastruktur er viktig for god mobilitet og sikkerhet. Ved å planlegge for bruk av kollektivtransportløsninger, sykkelstier og gangveier kan man dessuten bidra til å redusere belastningen på miljøet og igjen gjøre området mer attraktivt.

Et litteraturstudie av Norsk institutt for by- og regionsforskning (2014) viser at positive tiltak i boligområder påvirker både mental og fysisk helse til beboerne, samtidig som det skaper mer deltagelse og økt sosial interaksjon.

I distriktene er det spesielt viktig at næringsliv og kommune samarbeider om utviklingsarbeidet (Distriktssenteret, 2020). Rambøll (2014) har identifisert at kommunens arbeid med samordning og samarbeid, både med næringsliv og på tvers av kommunale sektorer, er blant de viktigste suksesskriteriene for å lykkes med boligutvikling. I distriktsmeldingen «Levende lokalsamfunn for fremtiden» (2019-2020) påpekes det at kommunen ikke nødvendigvis må bygge fysiske boliger eller bære alle kostnader i boligområdenes infrastruktur, men at dette også kan handle om å «sparke i gang markedsmekanismene» eller være bindeledd mellom boligsøkere, private utbyggere, Husbanken med flere.

Norut (2010) påpeker også at kommunens engasjement i boligpolitikken ikke kan ses isolert, men i et samspill med lokalt næringsliv, banker, utbyggere, innbyggere, ildsjeler, virkemiddelaktører og andre.

Det er altså vanskelig å definere helt konkret hva attraktiv boligutvikling er, men det sentrale poenget bør være selve mekanismen som ligger til grunn for at det skal skje en utvikling:

> *Attraktiv boligutvikling i Nore og Uvdal er den boligutviklingen som skjer i samskaping mellom kommune, utbyggere, innbyggere, ildsjeler, banker, næringsliv og virkemiddelapparat.*

1.2. HVA ER EN ATTRAKTIV BOLIG?

Når det bygges nye boliger, er det viktig å ha fokus på både estetisk og funksjonell utforming. Nye boliger bør være energieffektive og ha godt utnyttet areal, slik at beboerne kan ha en god og praktisk hverdag innenfor veggene. Samtidig bør boligene ha en estetisk attraktiv utforming, slik at beboerne kan føle at de bor i et trivelig og attraktivt boligområde.

Det er derimot vanskelig å fastslå en klar definisjon av hva en attraktiv bolig faktisk er da det avhenger av ulike individuelle faktorer. Ikke alle søker nye boliger. Noen vil se en bolig som attraktiv fordi den ligger tett på natur, andre søker kvaliteter som tilgang til offentlig transport, beliggenhet, utsikt, teknisk tilstand, størrelse, jakt- og fiskerettigheter eller lav inngangspris.

Dagens boligpreferanser er mer nyanserte enn tidligere, og ulike grupper har ulike preferanser basert på alder, livsfase, livsstil og økonomi. En typisk arbeidsinnvandrer setter for eksempel stor pris på gode naboer for å bli integrert og få hverdagen til å gå opp, eldre ønsker kort vei til helsetjenester og sosial trygghet og unge familier øsker tilgang på areal, kollektivtransport og likesinnede (NIBR, 2014).

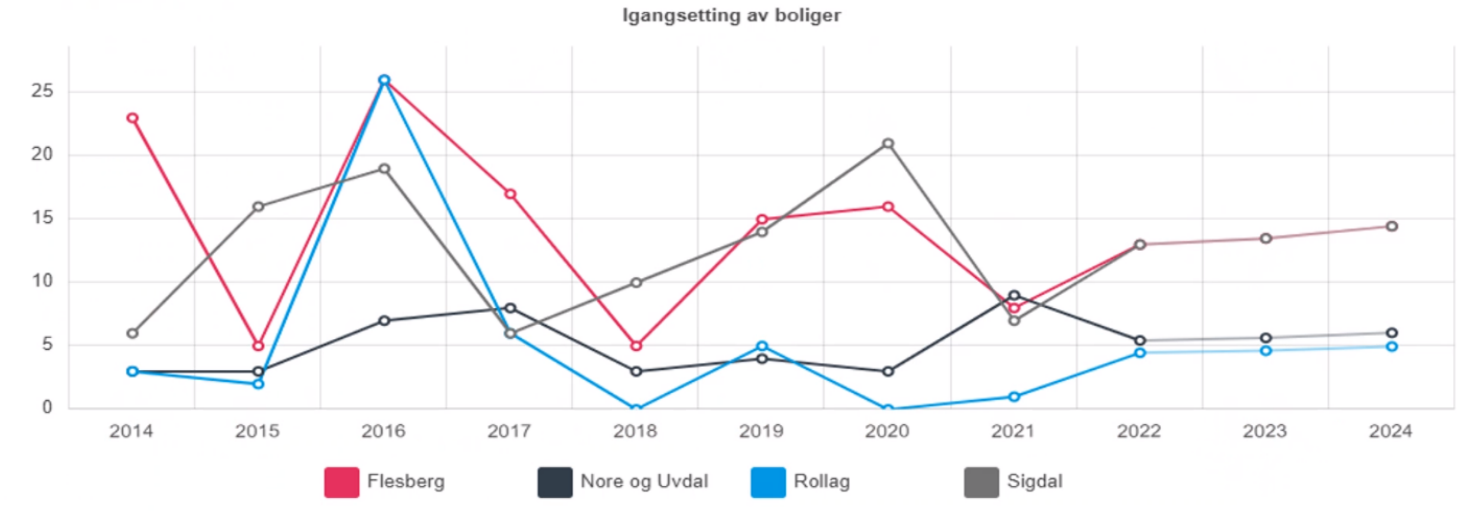
Forenklet sett kan man si at en attraktiv bolig er en bolig som har nok positive egenskaper til at den er ettertraktet av mange mennesker. I et lite marked, må ordet «mange» tolkes strengt. En naturlig tilnærming vil derfor være å si at:

En attraktiv bolig er en bolig som har nok positive egenskaper til at den er ettertraktet.

2. DAGENS SITUASJON

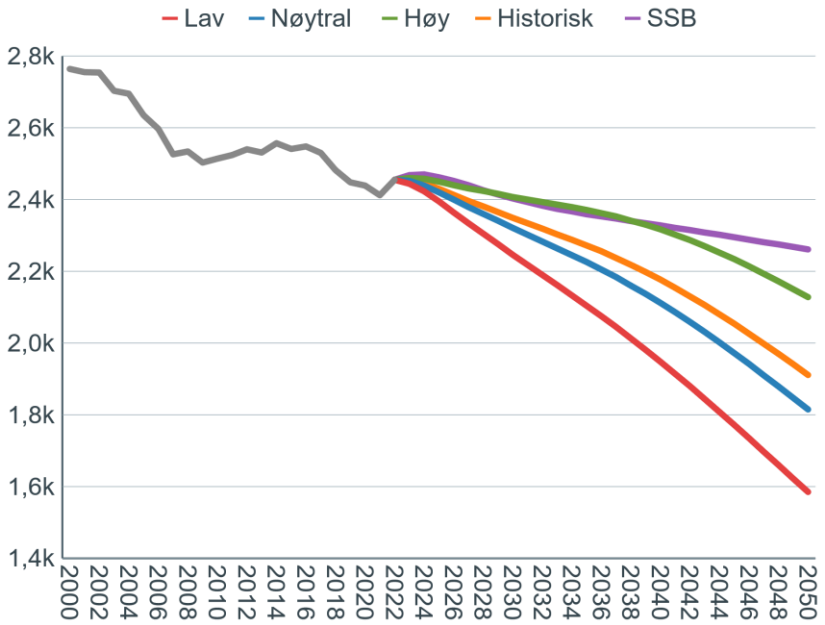
Nore og Uvdal har et boligmarked som er definert som lite og usikkert (Norut, 2010), et problem som ikke er uvanlig i distriktene. Slike boligmarkeder kjennetegnes ofte ved at flere boliger og småbruk står tomme, har blitt fritidsboliger eller ikke lenger egner seg å bo i. Samtidig er det en økonomisk risiko som fører til lite nybygging, og det er generelt lav dynamikk i boligmarkedet.

Det bygges svært få nye boliger i Nore og Uvdal, og i de siste årene har antall nye boliger ligget relativt stabilt lavt. Boliger selges også ofte utenfor det åpne markedet. Leiemarkedet er vanskelig med få enheter tilgjengelig, og kvaliteten på disse er varierende. I forbindelse med bosetting av ukrainske flyktninger, har dessuten de få tilgjengelige boligene i privatmarkedet i stor grad blitt kartlagt og utleid.



Figur 1: Igangsetting av boliger, 2014-2024. *Husbanken, 2022*

I følge SSB kan folketallet i Nore og Uvdal falle til 2261 i 2050. Telemarksforskning anslår tallet til 1911 personer i 2050, dersom man legger dagens attraktivitet til grunn for videre utvikling.



Figur 2: SSB / Telemarksforskning

Det oppfattes av mange som en generell enighet om at det er mangel på boliger, og at dette er en viktig grunn til at bli- og bolyst i kommunen er lav. Dette er nylig bekreftet både i ANUK-prosjektet (*Attraksjonskraft i Nore og Uvdal og Krødsherad*, 2022) og i Gnist-prosjektet (*Hvordan kan kvinnekraftverk bli like viktig som vannkraftverk for Nore og Uvdal*, 2022).

Kommunen disponerer en betydelig andel av utleieboligene i markedet. Dersom en ser totalantall for ordinære utleieenheter og omsorgsboliger, er antallet boliger kommunen disponerer 81 stykker. Siden 2016 er antallet redusert med 16 boliger. Vedlikeholdsetterslepet er beregnet til 10,7 millioner kroner.

Det er likevel mange forhold som peker i retning av at situasjonen kan snu. Det er flere initiativ fra privat næringsliv som tyder på en positiv utvikling, både i form av nybygg og prosjektering av eneboliger, leiligheter og mikrohus, og i form av rehabilitering av boliger for utleie.

Samtidig jobber kommunen aktivt for å fremme bo- og blilyst. Kommuneplanens samfunnsdel fastslår at attraktiv boligutvikling er avgjørende for utvikling av kommunen, og har tydelig fokus på boligutvikling. Kommuneplanens arealdel skal rulleres i 2023. I skrivende stund inneholder planforslaget 10 nye områder for boligbygging, og det er lagt opp til at det kan bygges inntil 20 nye boliger i områder

for LNF spredt boligbebyggelse. Arbeidet med ny boligplan har startet, og er forventet rullert i 2023. ANUK- og GNIST-prosjektene er gode eksempler på en fremoverlent kommune som jobber aktivt for å skape nye muligheter, og dette er bare en del av arbeidet kommunen gjør for å engasjere utbyggere, innbyggere, ildsjeler og næringsliv.

Kommunen er også en aktiv pådriver og tilrettelegger for utvikling av boligområder og boligbygging. Både Hvaalefeltet i Nore og Skogen Vest-feltet i Rødberg er kommunen investert i, og det er gjort investeringer i boliger til ukrainske flyktninger. Samtidig er det bevilget 15 millioner til prøveboliger i kommunen, og det jobbes kontinuerlig opp mot utbyggere for bygging av tildelingsboliger og kommunale utleieboliger. Det er også tilrettelagt for at fritidsinnbyggere relativt enkelt kan søke om å flytte på hytta.

Kommunen har i tillegg et pågående prosjekt «MittPunkt» med egen bygdeutvikler som skal fungere som et nav mellom kommunale tjenester, innbyggere og næringsliv. Prosjektet har fokus på å tilrettelegge for bo- og blilyst, og på å skape gode møteplasser i hele kommunen.

3. TIDLIGERE TILTAK

Kommunen har historisk sett forsøkt flere tiltak for å stimulere til boligbygging og bosetting, blant annet:

- Tilskudd på kr 150.000,- til unge boligetablerere under 35 år.
- 42 tomter til salgs for én krone i Rødberg, Norefjord, Tunhovd, Øygardsgrend, Borgegrend og Uvdal.
- Sameiet Ungbo – 4 leiligheter i Rødberg.
- Gjennomført tilstandsanalyse av kommunal boligmasse, og som følge av dette vurdert det som hensiktsmessig å selge eldre boliger med stort vedlikeholdsbehov og kjøpe/leie nye.
- Flytte på hytta - En viktig politisk satsning som tilrettelegger for midlertidig bruksendring slik at fritidsinnbyggere kan bo i kommunen.

Disse satsningene er kun eksempler på incentiver som er iverksatt, og de retter seg mot ulike målgrupper i ulike tidsperioder. Et sentralt aspekt ved å belyse tidligere tiltak, er nettopp dens tidsavgrensning og avhengighet av politisk satsning. I studiet «Samfunnsvirkninger av boligpolitikk» (2017), er det utarbeidet klare politiske

anbefalinger for hvordan distriktskommuner skal fokusere sin boligpolitikk, og her fremkommer det blant annet:

> «Hvor lenge bør så kommunene opprettholde sine boligsatsinger? Er det nok å sparke i gang markedsmekanismene eller kreves en kontinuerlig boligpolitisk innsats? Denne studien indikerer at det er mye å vinne på å opprettholde boligpolitisk årvåkenhet i distriktskommuner over lengre tidsrom.»

Langsiktighet er et viktig stikkord. Det tar tid å endre kulturer og strukturer i lokalsamfunnet. Det tar tid å finne gode initiativer og gode samarbeidspartnere, og det tar tid å bygge attraksjonskraft. I et lite boligmarked kan det også ta tid å treffe rett målgruppe med rett incentiv. I en langsiktig boligstrategi bør det derfor være et bredt spekter av strategier og incentiver, slik at man evner å fange opp de initiativene som dukker opp. Her er to eksempler på kommuner som jobber proaktivt med boligutvikling, og som har benyttet brede strategier (Distriktssenteret, 2020):

Som ledd i Ullensvang kommunes satsing på et bedre fungerende boligmarked, valgte kommunen å støtte privat aktørs initiativ til å bygge om deler av en driftsbygning, på en sentralt beliggende gård i Lofthus. Tiltaket bidrog til to nye utleieenheter i et lite og vanskelig utleiemarked.

I Vegårshei gikk kommunen sammen med private utbyggere om å transformere en sentrumsnær låvebygning til universelt utformede leiligheter. Vegårshei tar nå nye initiativ til samarbeid om å transformere et sentrumsnært gårdstun, med oppføring av næringsbygg i låvestil og leiligheter tilknyttet i en tunmodell.

4. MULIGHETSROM OG BEHOV

Det kan være vanskelig å si om velfungerende boligmarkeder har sitt utspring i høy bostedsattraktivitet, eller om bostedsattraktiviteten av høy på grunn av et velfungerende boligmarked (ANUK, 2022). Det er likevel mye som tyder på at boligmangel er et helt sentralt fokusområde for både innbyggere, politikere,

næringsdrivende og kommune, og at dette er et grunnelement som må på plass for at bostedsattraktiviteten skal kunne bygges videre i Nore og Uvdal. Det hjelper ikke å være Norges mest attraktive kommune dersom man ikke kan flytte hit.

Både ANUK-prosjektet og GNIST-prosjektet har innsamlede data fra informanter om ønsket boligutvikling og -konsepter. I dette fremkommer blant annet:

- Det er viktig å ta vare på eksisterende bygg samtidig som man tenker fornyelse.
- Boligbygging som kan kobles mot vår identitet – kraft, middelalder, trehus.
- Bruke kreativ «gjenopplivning» av ubrukt bygningsmasse.
- Økolandsbyer rundt Langedrag og i Uvdal.
- Mangel på attraktive boliger, og mange boliger/gårdsbruk som står tomme
- Behov for økt kvinneurbanisme og boliger som er attraktive for kvinner
- Behov for bokonsepter som kan fungere for både heltids- og deltidsinnbyggere

Innsikten viser et behov for varierte boliger, både med tanke på størrelse, konsepter, rehabilitering / nybygg, plassering og heltids-/deltidsinnbyggere. Det er viktig å huske på det både må ivaretas et leiemarked og et eiemarked. I distriktene er leiemarkedet ofte kjennetegnet ved lavere leiepriser, noe som igjen gir en selvforsterkende effekt med mindre disponible midler til vedlikehold, forventning om lavleie, lav byggetakt og fraflytting (Husbanken, 2012) slik figuren viser:

Figur 3: Lav husleie i distriktene
Husbanken, 2012

Flere kommuner rapporterer om positive ringvirkninger av at kommunen oppjusterer den kommunale husleien (NOVA, 2017), herunder høyere leiepriser i det private markedet, bedre standard i boligene, flere som vurderer å gå fra kommunale boliger til private et generelt mer fleksibelt leiemarked. Videre ligger det et stort potensiale i å ha klare strategier på salg og nybygging av kommunale boliger, kanskje i form av samarbeid med lokale utbyggere etter Hamarøymodellen (Husbanken, *Hamarøymodellen. Et boligpolitisk kinderegg for distriktene*?) hvor utbyggere etter 20 år kan selge boligene med fortjeneste.

5. VIRKEMIDLER

5.1. KOMMUNALE VIRKEMIDLER

Kommunen har to helt sentrale roller i utviklingen av en attraktiv boligutvikling (Rambøll, 2014):

1) Strategisk rolle – initierer til samarbeid og igangsetter utbyggingsprosjekter. Analytisk i sin tilnærming av boligmarkedet.
2) Styrende rolle – har helhetlig fokus, prioriterer og koordinerer innsatser og tilrettelegger for utvikling og boligetablering.

I Nore og Uvdal er begge disse rollene godt ivaretatt, og kommunen har også i form av sine konsesjonskraftinntekter en økonomisk forutsetning for å kunne gi incentiver til økt byggeaktivitet. Det kan likevel virke som om de økonomiske gulrøttene ikke treffer godt nok til å engasjere og motivere til nybygg.

5.2. HUSBANKEN

Husbankens virkemidler er mange, og det er viktig å synliggjøre og benytte seg av det mulighetsrommet som finnes. Et svært viktig stykke arbeid som må gjøres for å stimulere til aktivitet, er å få kunnskap og forståelse om hvilke virkemidler som finnes, hvordan de kan benyttes og hvordan man kombinere ulike typer virkemidler. I denne sammenheng skal ikke Husbankens ordninger gås gjennom i detalj, men det er viktig å bite seg merke i at Husbanken har virkemidler som både kan gå til:

- Utleieboliger (lån og tilskudd) både til kommune og utbyggere i samarbeid med kommunen.
- Lån til boligkvalitet (både til utbyggere og private)
- Startlån til kjøp av bolig, eller for å beholde bolig
- Investeringstilskudd ved kjøp av bolig

Figur 4: Helhetlig virkemiddelbruk i distriktene
Husbanken 2022

5.3. ANDRE VIRKEMIDLER

I tillegg til Husbankens og kommunens virkemidler, finnes det også andre incentiver som kan bidra til en generell boligutvikling. Disse virkemidlene kan være vanskelig å få oversikt over da de ikke er samordnet under kommune, fylkeskommune eller Husbanken.

I et leiemarked med lave utleiepriser, er investeringsviljen lav. Derfor kan alle økonomiske incentiver potensielt være drivere til rehabilitering av utleieboliger, eller til istandsetting av boliger for videresalg. Kommunen bør koordinere og foreldre denne informasjonen helhetlig, slik at potensielle innbyggere, utbyggere og næringsliv kan søke samlet informasjon.

Som eksempler på slike incentiver, kan følgende nevnes:

- Ta et tak - en aksjon som retter seg mot våningshus og driftsbygninger.
- SMIL - Ivaretar kulturminner, kulturmiljøer og viderefører kulturarv (kunnskap, tradisjoner og teknikker).
- IBU-midler, hvor man kan få tilskudd til generasjonsskifter på landbrukseiendom
- ENOVA – Tilskudd til energitiltak i hjemmet
- Viken Fylkeskommune – Tilskudd til bygg og anlegg fra middelalederen, brannsikring av trehusområder, fredete kulturminner, verneverdige bygninger etc.

6. OPPSKRIFTEN PÅ SUKSESS

Nore og Uvdal-modellen for tilskudd til unge etablerere, har tidligere vært referert til som en god modell, blant annet er den henvist til å boligpolitisk handlingsplan for Hamarøy kommune (2014).

Veiviseren er en viktig kompetansebase som er utviklet av seks ulike direktorat (Arbeids- og velferdsdirektoratet, Barne-, ungdoms- og familiedirektoratet, Helsedirektoratet, Integrerings- og mangfoldsdirektoratet, Husbanken og Kriminalomsorgsdirektoratet), og deres beskrivelse av hvordan arbeidet i Hamarøy har bidratt til vekst i kommunen, er en bekreftelse på hvor viktig det strategiske arbeidet er:

> *En kommune som for få år siden hadde stor fare for å bli fraflyttet på grunn av manglene arbeidsplasser, boliger og stram kommuneøkonomi, har gjennom sitt gode og strategiske arbeid knyttet til boligsosialt arbeid og helhetlig boligpolitikk blant annet knyttet til mottak av enslige mindreårige, snudd den negative trenden til noe positivt, og er nå en kommune i vekst.*
>
> *Veiviseren, 2017*

Utfordringene og løsningene i distriktskommunene er naturligvis ulike, og vi kan ikke nødvendigvis overføre boligstrategier fra andre kommuner med samme hell. Det er likevel klare indikasjoner på hva som gjør at noen kommuner lykkes med å øke attraktiviteten på sin boligutvikling (Rambøll 2014):

«Økt kompetanse i satsingskommunene, og økt bevissthet om kommunens boligpolitiske rolle har gitt mer kunnskap om samarbeid med ulike aktører, økt kompetanse om virkemiddelapparatet, og økt markedskompetanse om den kommunale og private boligmassen. Kunnskapsarenaene i satsingen har vært viktige både for kommunene, regionale aktører og myndigheter, og også for øvrige kommuner med interesse for temaet.

7. ANBEFALINGER FOR VEIEN VIDERE

Selv om kommunen jobber proaktivt for å skape attraksjonskraft, bolyst og blilyst, er det likevel alvorlig statistikk som preger kommunen. I 2021 var Nore og Uvdals kvinneandel 42,3 prosent. Det er den laveste kvinneandelen i Norge, kun forbigått av et fåtall kommuner i Finnmark. I distriktene er kommunens rolle spesielt viktig for positiv utvikling, og Nore og Uvdal kommune bør gjøre aggressive prioriteringer for å skape et mer dynamisk boligmarked, og det bør iverksettes snarest.

7.1. KONKRETE STRATEGIER

Langsiktighet, rolleavklaring, satsning og samarbeid er viktige strategiske valg som må tas.

Boligpolitisk handlingsplan bør konkretisere og forankre kommunens rolle.

1) **Strategi for kommunale boliger**. Vedlikeholdsetterslep må innhentes. Vurdering av oppjustering av husleie. Salg av kommunale boliger etter et fastsatt antall år. Vurdering av nye boliger etter Hamarøymodellen. Kartlegging av kommunens behov i kommende år.
2) **Opprette boligfond**. For å sikre langsiktighet i boligpolitikken, kan et boligfond være en god løsning. I boligfondets retningslinjer kan det hjemles flere ulike typer incentiver for boligbygging, og det vil signalisere en tydelig satsning med tydelig rammeverk. Her bør vurderes å reintrodusere tilskudd til unge etablerere.
3) **Klar kvinnesatsning**. Den boligpolitiske handlingsplanen må ha tydelig fokus på boliger som er attraktive for kvinner.

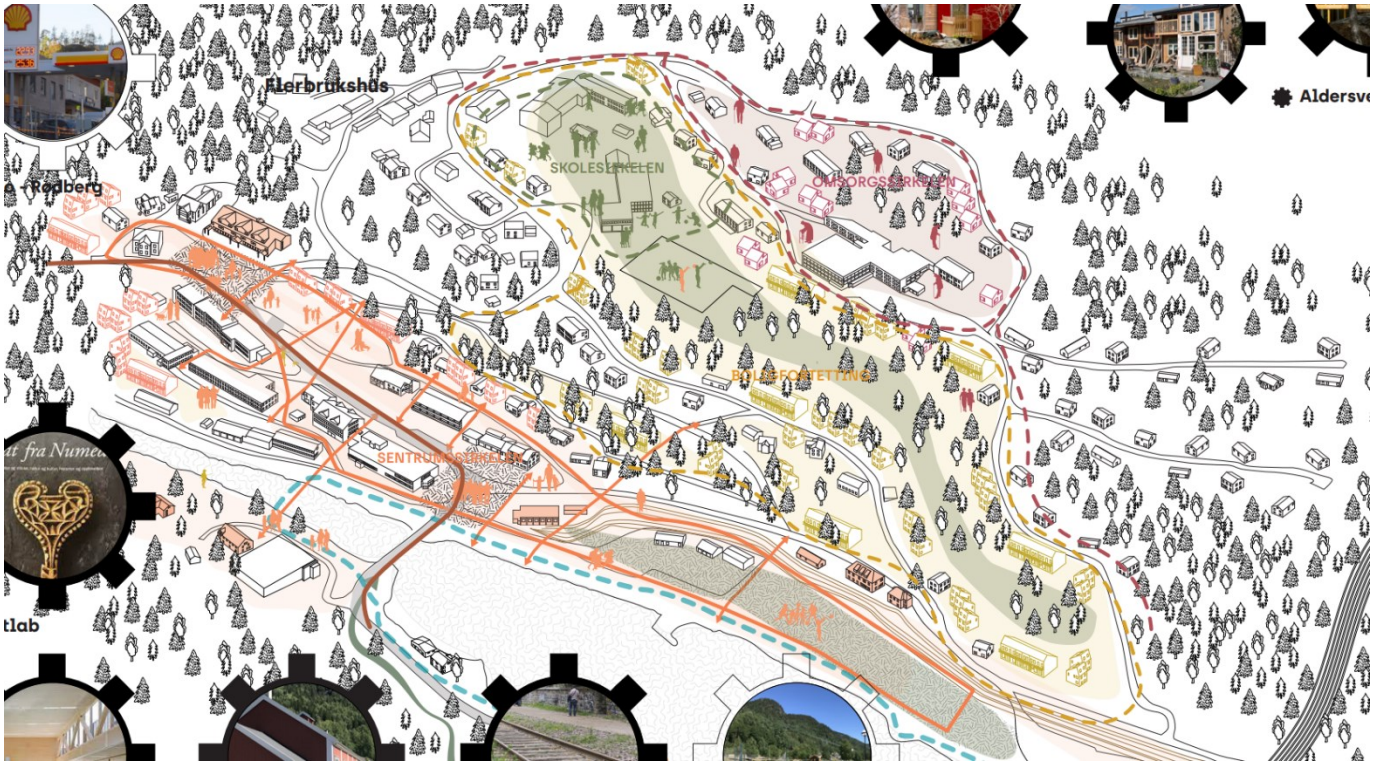
7.2. KONKRETE KONSEPTER

Avhengig av hvilke strategiske grep kommunen gjør, og hvilken rolle man ønsker å ta, har innsiktsarbeidet i flere prosjekter den senere tid gitt informasjon om hvilke typer boliger det bør fokuseres på, og hvilke konsepter som kan bli viktige.

Figur 5: Mindre boliger
Pir II (2022)

1) **Mindre boliger**. Kan passe alle lokasjoner i kommunen. Kan løses både som mikrohus, mindre leiligheter med fellesareal, parsellboliger eller boliger i tilknytning til flerbrukshuset. Boligene bør være tilrettelagt for sosial interaksjon, ha fokus på bærekraft og bære noe av kommunens identitet. Kan også benyttes som prøvebo for nyansatte.
2) **Hytte til bolig.** Muliggjør bygging av hytter som kan benyttes som bolig – og som ved eventuelt salg har mindre verditap enn en konvensjonell bolig.
3) **Revitalisering**. Få liv i gamle bygg som ikke er i drift. Er det mulig å prosjektere boliger inn i alternative bygg?
4) **Økolandsbyer**. Tilrettelegg for store tomter, spesielt i Tunhovd og Uvdal.
5) **Småbruk**. Igangsett initiativ for å få lys i alle glas igjen. Kan det tildeles midler til de som velger å selge småbruk? Flere kommuner har gitt incentiv på 100.000,- kr til selgere av småbruk med relativt god effekt.

6) **Fortetting i Rødberg**. Mange ønsker urbane kvaliteter i bomiljøet, spesielt i Rødberg. Viktig for arbeidsinnvandrere, unge etablerere og eldre. Mange muligheter for fortetting svært sentralt i Rødberg.



Figur 6: Fortetting
Pir II (2022)

7.3. KONKRETE TILTAK

1) **Boligbyggeskole**. Informasjonskurs over 4 dager som gir informasjon til utbyggere, innbyggere, potensielle tilflyttere og næringsliv om ledige tomter, initiativer, mulige tilskudd og fremgangsmåte for å bygge bolig.
2) **Informasjonspakke**. Utvikle en webportal der alle boligtomter, prospekter, tilskuddsordninger, samarbeidspartnere og veiledere er oppgitt. Samle informasjon fra grunneiere som har spennende områder som kan selges, fradeles eller utvikles til bolig / boligområde. Sørg for at denne kunnskapsbanken oppdateres kontinuerlig.
3) **Utred salg og generasjonsskifter**. Hva skal til for at gårdsbruk skal få raskere generasjonsskifter, og hva skal til for at ubebodde hus og småbruk skal bli solgt?

8. REFERANSER

Boligpolitisk handlingsplan, Hamarøy kommune (2014-2024): https://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/Komp/Boligpolitisk%20handlingsplan%20hamaroy%20kommune.pdf

Boligpolitisk handlingsplan, Beiarn kommune (2019-2023). https://www.beiarn.kommune.no/getfile.php/4500426.2572.tsmilmzsmqwwul/Boligpolitisk+handlingsplan.pdf

Helgesen, M, Holm A, Monkerud, L., Schmidt L., (2014). Bolig og folkehelse – hva er sammenhengen? Norsk Institutt for by og regionsforskning.

Husbnaken (2012), Helhetlig boligpolitikk og bedre virkemiddelbruk i distriktene https://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/HB/Helhetlig%20boligpolitikk.pdf

Husbanken (2013), Hamarøymodellen. Et boligpolitisk kinderegg for distriktene? https://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/HB/Hamaroymodellen.pdf

Inkludering gir vekst i Hamarøy (2013). https://www.veiviseren.no/planlegge-lede-og-utvikle/statens-pris-for-boligsosialt-arbeid/statens-pris-for-boligsosialt-arbeid/vinner-og-nominerte-i-2013/hamaroy-kommune

Kristiansen A., Olsen A; (2019) Sluttrapport – Satsningen Boligetablering i distriktene fra 2011-2018. Husbanken.

Nasjonal strategi for den sosiale boligpolitikken (2021–2024): https://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2014/02/Boligpreferanser_distriktene_juni-2014.pdf

Nore og Uvdal kommune (2019) – Kommuneplanens samfunnsdel (2019-2030). https://aimblob.blob.core.windows.net/aimfiles/f8de7f89-ebe9-4ea5-ba9f-5c8e5095af17.pdf

Nore og Uvdal kommune (2023) - Kommuneplanens arealdel (2022-2033). Høring. https://kart2.nois.no/numedal/Content/plandialog/planinfo.aspx?KOMM=3052&PLANID=2022010

Nygaard, V., Lie, I., & Karlstad, S. (2010). En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Alta: Norut Alta.

Næringslivets betydning for stedsutvikling, boligutvikling og inkludering i distriktskommuner:
https://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2021/01/Naringslivets-betydning-for-stedsutvikling-boligutvikling-og-inkludering-i-distriktskommuner.pdf

Pir II, Growlab, AN|NA Deisgn, Bygda 2.0 (2022). Gnist! Kvinnekraftverk i Nore og Uvdal.

Rambøll, 2014 - Gode eksempler på boligstrategiske tiltak i distriktene
https://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2014/12/Boligstrategiske-tiltak-i-distriktene_Erfaringshefte_Ramboll-2014.pdf

Samfunnsvirkninger av boligpolitikk
https://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2017/06/Samfunnsvirkninger-av-boligpolitikk-NOVA-2017.pdf

Sammenhenger i boligvirkemidlene, Husbanken,
https://www.statsforvalteren.no/siteassets/fm-oslo-og-viken/helse-omsorg-og-sosialtjenester/boligsosial/bolig-og-velferd-2022/12---sammenhenger-i-boligvirkemidlene---erik-simensen-husbanken.pdf

Satsingen Boligetablering i distriktene fra 2011-2018
https://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2020/04/Sluttrapport-Boligetablering-i-distriktene-Husbanken.pdf

Storm, H., Grønn J. og Vareiede, K..; (2022) Hvordan bli en attraktiv kommune? Utfordringer og muligheter i Nore og Uvdal. Telemarksforskning.