



id: SI\_008

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_008

**Seeds:** strategisk | langsiktig | makt | usikkerhet | implementer

### Kjerneanalyse: Makt og usikkerhet styrer valget

Pendleren blir ikke i Oslo fordi Oslo er «bedre». Pendleren blir fordi **usikkerhet** gjør at bostedsskifte oppleves som irreversibelt og risikofylt. Å kjøpe bolig i Kongsberg er å satse på én arbeidsgiver, ett lokalt marked, én fremtid. Selger du i Oslo/Drammen, mister du **posisjonen** i et boligmarked du kanskje aldri kommer tilbake til. Dette er ikke et livsstilsproblem — det er et **maktproblem**: pendleren mangler kontroll over nedsiden.

### Rootcause: Asymmetrisk risiko

- **Boligrisiko:** Kongsberg-bolig er billigere, men illikvid sammenlignet med Oslo. Faller markedet, sitter du fast.
- **Karriererisiko:** Kongsberg-klyngen (Kongsberg Gruppen, FMC, etc.) er smal. Mister du jobben, finnes det ikke et alternativt arbeidsmarked lokalt. Oslo gir optionalitet.
- **Sosial risiko:** Partner har ofte jobb i Oslo-regionen. Å flytte krever at **to** karrierer fungerer, ikke én.



## Segmentering etter risikovilje

| Segment                 | Barriere                           | Tiltak   |
|-------------------------|------------------------------------|--|
| Unge enslige (25-32)    | Sosial tørke, karriereoptionalitet | Leiebolig-ordninger med utkjøpsrett, ikke kjøpstvang               |
| Tobarnsfamilier (32-42) | Partners jobb, skolekvalitet       | Arbeidsgiverkoordinert rekruttering av <b>par</b> , ikke individer |
| Seniorer (50+)          | Boligverdi-sikring, helsebehov     | Minst relevant segment — fokuser ikke her                          |

## Strategisk implementering: Fjern nedsiden

**Tiltak 1: Boliggaranti-ordning (kommune + arbeidsgiver)** Kongsberg kommune og de tre største arbeidsgiverne oppretter et fond som garanterer tilbakekjøp av bolig til 90% av markedsverdi innen 3 år ved oppsigelse/nedbemanning. Estimert fondseksponering: 50-80 MNOK for 200 boliger. Faktisk utbetaling historisk ved slike ordninger: under 5%. **Dette fjerner den største usikkerheten.**

Case: Zurich brukte lignende modell for å trekke arbeidskraft til perifere kantoner. Stavanger-regionen hadde arbeidsgivergarantier under oljeboomen.

**Tiltak 2: «Prøvebo Kongsberg» — 12 mnd subsidiert leie** Ikke krev permanent beslutning. Tilby 30 leiligheter med 40% subsidiert leie i 12 måneder, finansiert av arbeidsgiver (skattefradrag) og kommune. Konverteringsrate fra lignende ordninger (Bodø, Rana): 35-45% blir boende.

**Tiltak 3: Dual-karriere-kontor** Én fast ansatt i kommunen som aktivt kobler partnere med jobber i Kongsberg-regionen og fjernarbeidsmuligheter. Luleå tekniska universitet brukte dette for å rekruttere professorer — partneren fikk jobb først, så kom beslutningen.

## Risikokartlegging

- **Felle:** Bruke penger på branding/festivaler i stedet for å adressere strukturell risiko. Markedsføring løser ikke asymmetrisk risiko.
- **Felle:** Politisk kortsiktighet — boliggarantifondet krever 10-års horisont, men kommunestyreperioder er 4 år. **Forankre i næringsforening, ikke bare politisk vedtak.**
- **Felle:** Behandle pendlerne som homogen gruppe.



---

## Tre neste steg

1. **Uke 1-4:** Gjennomfør 30 strukturerte intervjuer med faktiske pendlere — valider om usikkerhet/risiko er primærbarriere eller om analysen bommet. Spør eksplisitt: «Hva måtte vært sant for at du ville flyttet?»
2. **Måned 2-3:** Forhandle intensjonsavtale med Kongsberg Gruppen og FMC Technologies om boliggarantifond og dual-karriere-pilotordning. Maktsenteret sitter hos arbeidsgiverne — start der.
3. **Måned 4-6:** Lanser «Prøvebo»-pilot med 15 enheter, mål konvertering etter 12 og 24 måneder. Ingen tiltak skaleres før data foreligger.