



id: SI\_009

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: forhandle

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: syklisk

## Instans SI\_009

**Seeds:** juridisk | syklisk | makt | mulighet | forhandle

### Maktanalyse: Hvem holder kortene — og hvem forhandler ikke?

Pendlerproblemet er i bunn og grunn et **forhandlingsproblem**. Kongsberg sitter med én forhandlingskort (arbeidsplasser), men har aldri brukt det aktivt. Arbeidsgiverne — Kongsberg Gruppen, FMC, Volvo — har **reell makt** til å flytte adferd, men mangler insentiv. Kommunen har **juridisk makt** (regulering, tomtepolitikk), men bruker den passivt.

### Rootcause gjennom maktlinsen

Pendlerne forhandler rasjonelt: de beholder Oslo/Drammens oppside (partnerjobb, nettverk, boligverdi) og tar Kongsbergs lønn. **Ingen aktør tvinger en reforhandling av denne kalkylen.** Barrierene er konkrete:

- **Partnerjobb:** Tohusholdningsinntekt krever arbeidsmarked for begge. Kongsberg er for smalt.
- **Bolig som investering:** Oslo-bolig stiger 5-7% årlig. Kongsberg-bolig er flat/syklisk. Å flytte er å **tape finansiell oppside**.
- **Juridisk binding:** Mange har boliglån, skolekretser, samværsavtaler som juridisk forankrer dem til nåværende bosted.



## Syklisk mulighetsvindu — nå

Boligmarkedet i Oslo er stramt og dyrt. Renten har gjort førstegangskjøp brutalt. Dette skaper et **syklisk vindu** der Kongsberg faktisk kan forhandle: rimelig bolig er plutselig et reelt konkurransefortrinn, spesielt mot unge arbeidstakere (25-35) uten etablert Oslo-bolig.

## Konkrete forhandlingstiltak

**1. Juridisk forpliktende boligpakker (kommune + arbeidsgiver)** Arbeidsgiver garanterer 3-års ansettelse. Kommunen tilbyr tomt/bolig med 15% prisreduksjon mot 5-års botid-klausul. Juridisk bindende avtale — ikke vag "tilskuddsordning". Modell: Flekkefjord/Hammerfest-pakker, men skalert. Budsjett: 50.000–150.000 kr per husstand i kommunalt bidrag. Mål: 30 hustander/år.

**2. Forhandlingsmakt gjennom arbeidsgiverne** Kongsberg Gruppen har 4.000+ ansatte. Innfør **differensiert pendlerstøtte**: de som bor lokalt får 25.000 kr/år i lokal-bonus, pendlerstøtten fryses eller fases ut over 3 år. Dette er lovlig innenfor arbeidsrettslige rammer så lenge det er transparente, generelle ordninger. Arbeidsgiver sparer selv på redusert fravær og turnover.

**3. Målrettet segment: unge par uten Oslo-bolig** Denne gruppen har **minst juridisk og finansiell binding** til Oslo. Tilby «Prøvebo Kongsberg» — 6 mnd subsidiert leie (8.000 kr/mnd) med kjøpsopsjon. Case: Nordkapp kommune økte tilflytting 12% med lignende ordning.

## Risiko

- Tiltak blir **syklisk sårbare** — fungerer i dyrt Oslo-marked, irrelevant i korreksjon. Løsning: tidsbegrensede ordninger (3-5 år), evaluer årlig.
- Arbeidsgivere nekter å delta. Da har kommunen for lite makt alene. **Uten arbeidsgiverforankring, dropp prosjektet.**

## Neste steg

1. **Forhandlingsmøte med Kongsberg Gruppens HR-direktør innen 8 uker** — kartlegg vilje til differensiert bostedsinsentiv. Uten dem, ingen kritisk masse.
2. **Juridisk utredning (4 uker)**: Kan kommunen lovlig tilby prisreduert tomt med botidsklausul etter plan- og bygningsloven § 11-8? Avklar handlingsrom.
3. **Spørreundersøkelse blant pendlere (n=200)**: Konkret spørsmål — «Hva er din pris for å flytte?» Kvantifiser forhandlingsrommet før tiltak designes.