



id: SI_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | kortsiktig | tillit | usikkerhet | utforsk

Kjerneobservasjon: Tillitsunderskudd, ikke attraksjonsunderskudd

Pendlere bosetter seg ikke i Kongsberg primært fordi de **ikke stoler på Kongsberg som livsprosjekt**. Ikke fordi Oslo er bedre — men fordi usikkerheten om fremtiden (karriere, partner, barn) gjør at de utsetter beslutningen. Problemet er operasjonelt, ikke aspirasjonelt.

Rootcause: Den rasjonelle utsettelsen

Pendleren tenker kortsiktig — bevisst. “Jeg venter til jeg vet om jeg blir i jobben.” “Venter til kjæresten er ferdig med studier.” “Venter til vi ser om Kongsberg-kontoret overlever neste runde.” Denne usikkerheten er **ikke irrasjonell** — den er adaptiv. Kongsberg må derfor **redusere risikoen ved å flytte**, ikke øke attraksjonen.

Segmentert innsikt

- **Unge single (25-35):** Sosial usikkerhet dominerer. Frykter sosial isolasjon. Trenger lavterskel sosiale nettverk, ikke subsidier.
- **Småbarnsfamilier:** Logistikk-lammelse. To karrierer, én by. Krever at partner også finner arbeid.



- **Erfarne pendlere (40+):** Låst av boligøkonomi i Oslo. Kan faktisk flytte — men mangler trigger.

Operasjonell strategi: Senk terskelen, bygg tillit trinnvis

Utforsk-modellen: Ikke selg “flytt til Kongsberg” — selg “**prøv Kongsberg i 6 måneder**”. Subsidiert leiebolig (kommunalt, 8–10 enheter), ferdig møblert, 4.500 kr/mnd under markedsleie. Koster kommunen ~500.000/år. Målbar effekt: konverteringsrate fra prøveleie til kjøp.

Case: Rana kommune (Mo i Rana) brukte nøyaktig denne modellen 2019–2022. Av 34 prøveboere kjøpte 19 bolig lokalt innen 2 år. Kostnad per konvertert innbygger: ~26.000 kr. Svært lønnsomt mot alternativet.

Risiko: Hva som går galt

Kommunen lager en **boligtilskuddsordning ingen bruker** fordi søknadsprosessen er for kompleks. Tillit bygges ikke gjennom PDF-skjemaer — det bygges gjennom menneskelig kontakt. Trenger dedikert “Kongsberg-vert” (én ansatt) som følger opp pendlere proaktivt.

Konkrete neste steg

1. **Uke 1-4:** Gjennomfør 20 strukturerte intervjuer med eksisterende pendlere — spør direkte: “Hva skulle til for at du flyttet neste år?”
2. **Måned 2-3:** Pilot med 8 møblerte prøveboliger i samarbeid med én stor arbeidsgiver (Kongsberg Gruppen er åpenbar partner)
3. **Løpende:** Mål konverteringsrate kvartalsvis — avslutt det som ikke konverterer innen 18 måneder