

Hej Hemby

Slutrapport projektperiod 1
2020-2022

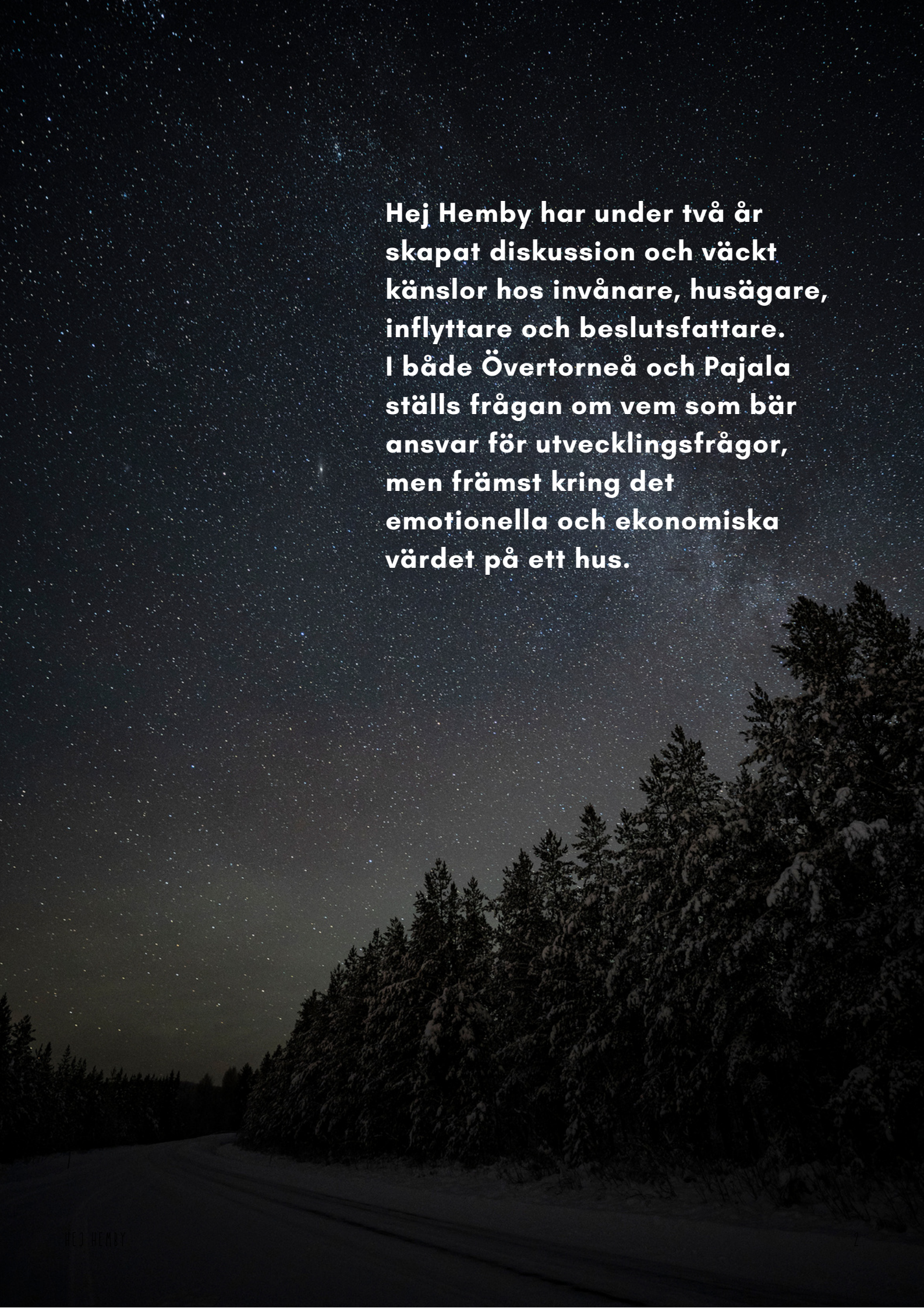


Vi vill rikta ett tack till våra kommuner Pajala och Övertorneå och de modiga politiker som vågade satsa på Hej Hemby. Vi vill också tacka våra kollegor på kommunerna inom bygg- och miljö samt tekniska enheter för all hjälp med information som underlättat för husägare och inflyttare. Tack till vårt resurs- och kompetensteam: Kaiding, Sparbanken Nord och Fastighetsbyrån, Jonas Nilssons Fastighetsförmedling, Lars Göran Niemi Fastighetsbyrå, Lovikka möbelfabrik och KLS Innovation för värdefull information och ett gott samarbete. Tack också till Joel Henriksson/Korpics för fina bilder och filmer, och tack Marcus Stenberg för pressbilder och kommunikationshjälp. Vi tackar även vår styrgrupp: Anna-Karin Abrahamsson från Länsstyrelsen, Thomas Norberg från Övertorneå kommun, Fredrik Holmström och Maria Alldén från Pajala kommun för era kloka inspel och pepp. Ett stort tack till våra finansiärer som gjorde Hej Hemby möjligt: Länsstyrelsen och Region Norrbotten.

Sist men inte minst vill vi tacka alla fastighetsägare som genom försäljning eller uthyrning bidrar till inflyttning och inspirerar fler att göra samma sak. Tack också till våra prova på-boenden Matilda Mattsson Fröjd och Erik Wernerlich, samt Cornelis, Katarina, Marek och Kasper Uittenbogaard för ert otroliga ambassadörskap. Till alla er som följt oss såhär långt, delat, tipsat och hejat på – TACK!



/JOHANNA OCH THERÉSE



Hej Hemby har under två år skapat diskussion och väckt känslor hos invånare, husägare, inflyttare och beslutsfattare. I både Övertorneå och Pajala ställs frågan om vem som bär ansvar för utvecklingsfrågor, men främst kring det emotionella och ekonomiska värdet på ett hus.

Vi är två glesbygdskommuner som kämpar mot negativa befolkningssiffror och en osynlig bostadsmarknad där de låga priserna blir ett hinder för nybyggnation. Samtidigt står många hus oanvända och föreställningen om att det inte finns jobb, eller att det är svårt att bo i Tornedalen lever kvar. Det arbete vi har gjort har resulterat i kontakt med över 250 potentiella inflyttare, 127 rådgivningar till husägare och ett plus i flyttnettot. I maj 2022 utsågs Övertorneå och Pajala kommuner till Placebrander of the Year - Sveriges bästa platsmarknadsförare. Vi har gjort ett ordentligt avtryck, men det finns mycket att göra än.

250

Antal potentiella inflyttare som varit i kontakt med Hej Hemby

127

Antal husägare som fått rådgivning sedan projektets start

Längs vägarna i Tornedalen samsas stora gårdar med Per Albin-hus och tegelvillor - men flera av dem är inte bebodda. Här ska du känna folk för att ha chans att köpa ett hus. Det finns en tradition att inte använda mäklare. Fastighetsförsäljningarna sker i stället privat och i första hand till bekanta, något som håller nere priserna och skapar så låga marknadsvärden på hus att det krävs en väldigt hög egen insats för nybyggnationer. Många hus går automatiskt i arv, oftast vidare till flera syskon som inte alltid är överens om vad som ska göras med huset och ibland är huset en del av en skogsfastighet med långa och dyra avstyckningsprocesser som gör att ägarna drar sig för att sälja.

Hej Hemby är en kommun-överskridande satsning mellan Övertorneå och Pajala i syfte att öka inflyttning genom att få fler hus till salu och uthyrning på den öppna marknaden samt marknadsföra platsen.

Första fasen av projektet har pågått mellan juni 2020 och maj 2022 med stöd av Region Norrbotten, Länsstyrelsen i Norrbotten, samt Övertorneå och Pajala kommuner.

Vi som drivit Hej Hemby är Johanna Funck och Therése Wintervy och är projektledare i respektive kommun. Under projektets gång har även Mikael Westerberg varit anställd som fastighetslots.

Ett kompetens- och resursteam bestående av privata aktörer inom juridik, bank, mäklare och bygg har stöttat projektet med rådgivning och olika typer av insatser.



"Vi kämpar mot gamla föreställningar om att det inte finns jobb, att det inte finns internet-uppkoppling och att det är svårt att bo här. Även husägare som flyttat för längesedan känner inte till att det finns en efterfrågan på hus eller problematiken med nybyggnationer."

- Therése Wintervy, Projektledare Hej Hemby

Inledningsvis gjordes ett fysiskt brevutskick till de fastighetsägare som hade registrerade fritidshus i Pajala och Övertorneå kommuner, hus där det inte fanns någon permanentboende. I brevutskicket berättade vi om efterfrågan och hur fastighetsägare kan vara en möjliggörare för personer att flytta in och för invånare att stanna kvar och bostadsväxla. Brevutskicket skapade debatt i lokalmedia och på sociala medier eftersom det aldrig tidigare pratats om de hus som inte används eller om bostadsmarknaden. Hej Hemby fick både hejarop och negativa kommentarer.

"Vi förväntade oss debatt, samtidigt var det en stor positiv förvåning hos många husägare. Det är ett kvitto på att det här är något viktigt som engagerar många, och under projektets gång så har vi sett att det pratas mer och mer öppet om försäljningar och uthyrningar på byn. Det blev även en SVT-produktion om problematiken med bostadsmarknaden i Tornedalen, något som öppnat upp samtalen ännu mer."

- Johanna Funck, Projektledare Hej Hemby





Vi har byggt upp en digital plattform på hejhemby.com med checklistor, tips och inspiration för både fastighetsägare som vill sälja eller hyra ut, och för personer som vill köpa eller hyra ett hus.

Fokus var att tillgängliggöra och förenkla informationen om fastigheter, något som många gånger kan upplevas krångligt och byråkratiskt.

Parallellt skapades ett digitalt intresseanmälningsskema där personer som vill flytta till Pajala och Övertorneå kan fylla i sina önskemål och kontaktuppgifter. Detta gjorde att kommunerna för första gången kunde mäta den verkliga efterfrågan på hus och se vilka områden som efterfrågades.

"Majoriteten vill bo i en by med lagom avstånd till butiker, skolor och annan service. Det ger beslutsfattarna i kommunerna en bättre bild av vad människor söker och tycker är attraktivt"

- Johanna Funck, Projektledare Hej Hemby



Vi har arbetat med både potentiella inflyttare och husägare. Det innebär att vi har definierat olika målgrupper och gjort målstyrda marknadsföringsinsatser. Vi har spridit information och gett rådgivning till de husägare som vill sälja, hyra ut eller sälja mark och stötta dem efter deras behov.

För att bidra till en öppen marknad där fler kan ta del av utbudet har vi inte genomfört direktförmedling mellan säljare och köpare, vi är inte heller involverade i avtal eller försäljning. Vi har arbetat nära mäklarna som är verksamma i området och för de som valt att sälja privat har vi hjälpt till att göra en annons till Blocket.

Det vi erfarit är att det kan vara långa processer innan husägarna är redo för att sälja. Det kan vara allt från praktiska hinder som att de inte bor i närheten och behöver tömma och städa huset, eller att det finns starka känslomässiga band som gör det svårt att släppa huset trots att man vill sälja.

Husen till uthyrning har vi märkt att ägarna dragit sig för att annonsera på Blocket. Då har vi erbjudit att visa upp hyresutbudet på hejhemby.com, vilket de har känt sig mer bekväma med. Majoriteten av husen till uthyrning som visats upp har också blivit uthyrda.

Genom aktiv kontakt med husletare och närvaro i sociala medier har vi visat upp hus till salu och uthyrning, även objekt som inte gått via projektet.

Vi har även fungerat som inflyttarservice och agerat kontaktförmedling till arbetsgivare och lyft jobbmöjligheter i digitala kampanjer.

Vi kan genom intresseanmälningfunktionen se att intresset för Övertorneå och Pajala är jämnt fördelat och att de vi kommit i kontakt med inte är hemvändare i första hand. Ungefär hälften har inte ens en koppling till våra kommuner – de vill helt enkelt bo i norra Sverige och lockas av vår livsstil.

Många av de som kontaktar oss har rötter här, men har inte bott här själva. Några som redan är bosatta i Övertorneå eller Pajala har också hört av sig, vilket visar på att man önskar bostadsväxla inom kommunen – något som också bevisar att Hej Hemby även möjliggjort att människor stannar kvar.



Parallellt skapades ett digitalt intresseanmälningsskema där personer som vill flytta till Pajala och Övertorneå kan fylla i sina önskemål och kontaktuppgifter.

Detta gjorde att kommunerna för första gången kunde mäta den verkliga efterfrågan på hus och se vilka områden som efterfrågades.



Att arbeta med det befintliga bostadsbeståndet har även en miljöaspekt där hus som inte används har tagits om hand och räddats från förfall.



Landsbygdsutveckling kan se ut på många sätt och samverkan är ofta nyckeln till att stärka platsen. Vi har exempelvis haft draghjälp från Interregprojektet Leva och Bo i Tornedalen som Pajala och finska Kolari drivit. Utöver att vi är två kommuner som jobbar ihop så har vi även samarbetat med en förening och en mäklare.

Den gamla hembygdsgården i Erkheikki ägdes av Vasikkavuoma Ekonomisk Förening. De hade redan andra lokaler för deras föreningsaktiviteter och de ville sälja fastigheten. Något som var viktigt för dem var att köparen skulle flytta in och restaurera huset.

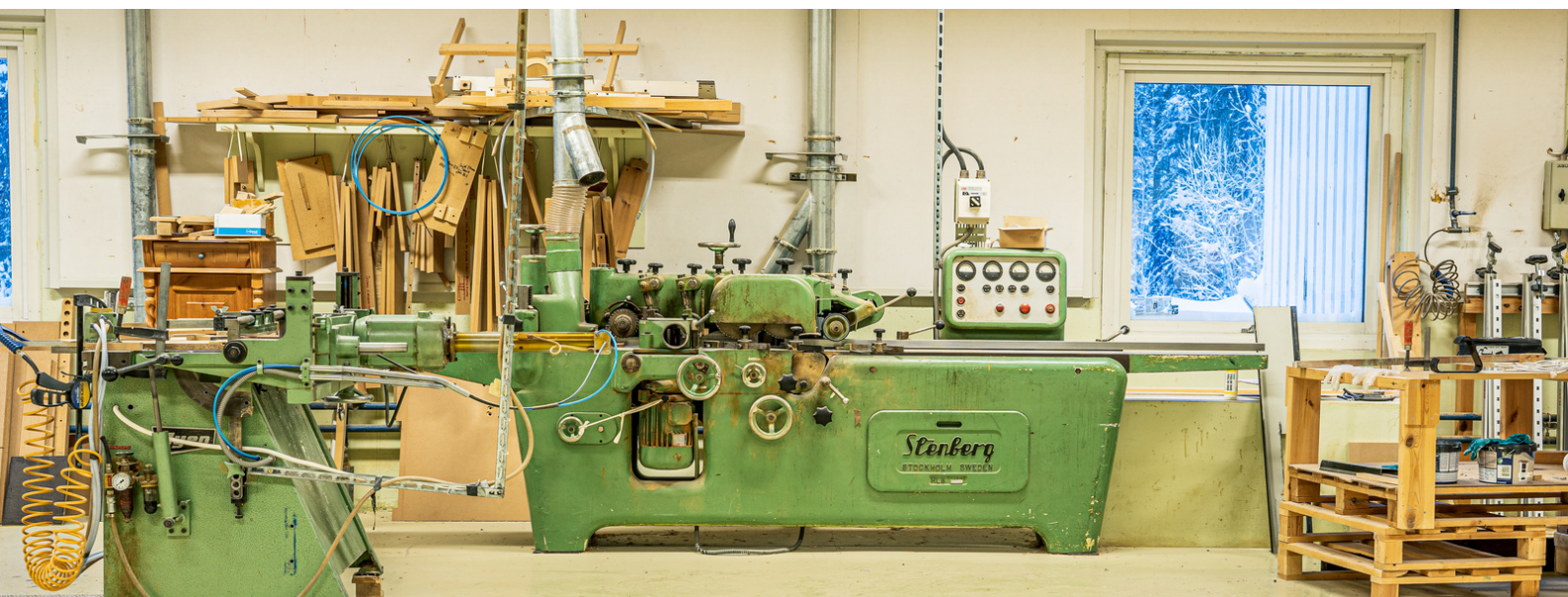


Hej Hemby hjälpte till att skapa en film om hembygdsgården och upplät hejhemby.com som informationsplattform där spekulanter kunde hitta information om byggnadsvårdsbidrag samt en inspelad genomgång av huset med en snickare. Vi hade även ett anmälningsformulär där spekulanter skulle utöver ett bud även motivera varför de ville köpa huset och presentera planerna med det. Svaren dirigerades från formuläret direkt till föreningen. Det ledde ganska snabbt till en affär där ett par fick köpa hembygdsgården och renoverar nu huset för att kunna flytta in permanent och även driva verksamhet på gården.

Snickeriet i Liviöjärvi hade legat ute ett tag på Hemnet när vi kontaktade mäklarbyrån JNF som höll i försäljningen. Vi ville prova på att marknadsföra snickeriet mot entreprenörer och visa upp möjligheten med att driva företag i Tornedalen. Tillsammans med mäklaren skapade vi en film med ägaren som fick berätta om verksamheten och målstyrde en annons i sociala medier mot personer som intresserade sig av snickeri, hantverk och design. Den fick en fin spridning och kort därefter såldes verksamheten.

"Bostadsmarknaden i Övertorneå med omnejd har utan tvekan förändrats till det bättre under mina drygt 12 år som mäklare i kommunen, och under rådande läge och omvärldsfaktorer är marknaden till trots stabil. Om vi ska se till vems fördel marknaden lutar så är det givet till köparens, men man ska ändå inte underskatta den förändring som faktiskt skett vad gäller försäljningstider. Idag säljs de flesta fastigheterna inom de första tre månaderna vilket är en faktor till säljarens fördel, så efterfrågan finns och vi känner att den ökar."

- Anna-Kristina Lidström Karlsson, Fastighetsbyrån



Hej Hemby blev kanske mest känd för Tjena Polcirkeln, en digital marknadsföringskampanj i sociala medier. I kampanjen sökte vi personer som ville prova på att bo vid Polcirkeln i 6 månader. Vi hade en husägare som ville hyra ut och vi stod för koordinering, medan hyresgästerna själva fick bekosta flytt och hyra.

Kampanjen styrdes mot personer i storstad som inte hade bott i glesbygd tidigare, var intresserade av natur, fotografi och tyckte om att skriva. 25 ansökningar trillade in med genuint nyfikna människor som ville prova på livsstilen i norr. Efter intervjuer föll valet på Matilda och Erik med hunden Maya från Hägersten som packade ihop sin lägenhet och flyttade till Soukolojärvi.

Under deras provmånader delade de med sig av sin livsstilsomställning, vilket gjorde att Hej Hemby skapade kännedom om Pajala och Övertorneå hos personer som inte hade varit så enkla att nå genom traditionell marknadsföring.



"Vi såg ett jättefint engagemang i sociala medier och på vår hemsida. Matilda och Erik berättade ärligt om sina upplevelser och skapade uppmärksamhet i både regional och nationell media. Lokalborna visade också ett fantastiskt fint värdskap och stolthet över sin plats."

- Therése Winteryv Projektledare Hej Hemby

Familjen Uittenbogaard från Gustavsberg kom tvåa i Tjena Polcirkeln-kampanjens urval. De gav inte upp sin dröm om att prova på livet i Tornedalen.

För att hitta ett hus åt dem skapades kampanjen Värva en ny bybo och visade upp familjen för fastighetsägare som kunde räcka upp handen och värva dem till sitt hus.

Familjen Uittenbogaard valde att hyra ett hus i Övertorneå och har tack vare kontakter ute i Europa inspirerat internationella familjer att kontakta oss.

Varje månad har vi i snitt 1800 unika besök på hejhemby.com, varav 15% inte är svenskar. Vi ser därför ett behov och möjligheter med att göra riktade insatser till internationella potentiella inflyttare.

Familjen Uittenbogaard började rota sig, barnen fick vänner och de köpte ett hus i Hedenäset utanför Övertorneå.

Matilda och Erik trivdes så bra så de förlängde sin vistelse i Soukolojärvi, sa upp sin lägenhet och började söka hus att köpa. De hittade sitt drömhus vid älven i grannkommunen Kalix.



Då vi inte är involverade i sälj- och köpprocesserna så har vi inte exakta siffror på antalet inflyttare som Hej Hemby på något sätt inspirerat, men vi vet att vi varit involverade i nästan 40 case som lett till uthyrning eller försäljning.

Att flyttnettot i Övertorneå under 2021 även låg på plus pekar på att vårt arbete har rönt goda resultat.

Det vi kan konstatera är att det har skett fler bostadsaffärer på den öppna marknaden och mäklarna i området vittnar om fler förfrågningar av både säljare och köpare på ett annat sätt än tidigare. De har även noterat en liten prisökning och ökad budgivning på de objekt som kommer ut, något som kan spåras till Hej Hembys arbete.

Medieintresset för inflyttade personer har varit stort och flera reportage från Pajala och Övertorneå har publicerats i både radio och tv. Prova på-boendet som kampanjerna handlade om har visat sig fungera bra som metod att sänka tröskeln för inflyttning till Tornedalen.



Under projektets gång har vi erfarit att det är få övriga aktörer i våra samhällen som är engagerade i arbetet med att attrahera nya invånare och underlätta inflyttning.

För att öka attraktionsgraden ser vi det som en stor utvecklingspotential att fler väljer att visa upp platsen och jobba med mottagning på olika sätt, både på föreningsnivå och som arbetsgivare inom det privata näringslivet och i den offentliga sektorn.

Det har funnits en förväntan och önskemål om att samverka med Lantmäteriet, tyvärr utan framgång trots hjälp från både kommunalråd och Länsstyrelsen. Lantmäteriet har en viktig roll i landsbygdsutvecklingen.



"Vi som kommuner måste föregå med gott exempel. Till våra beslutsfattare och myndighetsutövare inom kommun, och tjänstepersoner i kommunala bostadsbolag vill vi skicka med att det är fler delar i attraktionspusslet än Hej Hemby."

- Therése Wintery, Projektledare Hej Hemby



"Som kommun kan vi initiera satsningar för att skapa attraktiva boendemiljöer och underlätta flyttkedjor där både fräscha lägenheter, moderna seniorboenden och tomter med attraktiva lägen finns att välja mellan."

- Johanna Funck, Projektledare Hej Hemby

Många aktörer önskar riktade insatser som stimulerar till ökad försäljning – det kan röra sig om exempelvis ett utökat prioriteringsområde som även inkluderar klyvning (i dagsläget är endast nybyggnation prioriterat).

Vi vidhåller fortfarande att Pajala och Övertorneå hade passat som lämpliga pilotkommuner för att testa hur en statlig myndighet och kommuner kan samverka.

Detta specifikt för att bidra till fler boendemöjligheter i glesbygdskommuner där fastighetsägare generellt har en högre ålder och lägre digital mognad, kommuner har små resurser och nybyggnationer är ovanligt på grund av marknadsvärden.

Det har varit berikande att samarbeta mellan kommunerna då vi kunnat dela erfarenhet och kunskap. Vi har även kunnat erbjuda ett större men ändå greppbart utbud av boende och jobb för potentiella inflyttare. Kommunerna har många likheter men skiljer sig också åt.

Bägge kommunerna har en försiktig positiv utveckling både i antal objekt och huspriser. Vi tror att detta kan ha att göra med en generellt öppnare diskussion om hållbarhet, prisutveckling och en generell attitydförändring till att bo i glesbygden. I Pajala upplevs dock en avvaktande inställning hos husägare kopplat till gruvverksamheten i Kaunisvaara, något som delvis förväntas förändras vid ett positivt besked om nytt miljötilstånd.

Under projekttiden har antalet tomter till försäljning på öppen marknad inte ökat nämnvärt, något som var en förhoppning. Här krävs en större satsning i form av att kommunerna satsar på detaljplaner i attraktiva lägen eller att stora privata markägare och skogsbolag engagerar sig i landsbygdsutvecklingen genom att sälja tomter.





Slutligen har Hej Hemby stärkt platsvarumärkena för Övertorneå Pajala och även Tornedalen genom effektiv marknadsföring och digitala kampanjer. Vi ses som innovativa platser och har fått agera goda exempel för många andra kommuner i både Norrbotten och även övriga delar av Sverige och norra Finland som bedriver attraktionsarbete.

"Vi är otroligt stolta för att Hej Hemby skapat positiva effekter - och såklart för priset! Men jobbet är inte klart. Vi går nu in i fas två som blir ett nära samarbete med lokala föreningar och företag i syfte att lyfta platsen genom byarna, fortsätta sänka tröskeln för inflyttning och paketera hus och arbetsmöjligheter."

- Johanna Funck och Therése Wintervy, Projektledare Hej Hemby

