østlandsforskning
Eastern Norway Research Institute

ØF-rapport 02/2017

Fritidsboliger og lokal verdiskaping
Tiltak og strategier

Erfaringer fra tre steder i Gudbrandsdalen – hentet inn som del av prosjektet "By og fjell – moderne bosetting som grunnlag for utvikling og verdiskaping". Et prosjekt i Utviklingsprogrammet for byregioner.

av

Kjell Overvåg
Håvard Teigen

Rapport

Østlandsforskning ble etablert i 1984. Instituttet har siden 2011 vært organisert som et aksjeselskap med Hedmark og Oppland fylkeskommuner, Høgskolen i Lillehammer, Sparebanken Hedmark og Stiftelsen Østlandsforskning som eiere. Østlandsforskning er lokalisert på Lillehammer, men har også et kontor på Hamar.

Instituttet driver anvendt, tverrfaglig og problemorientert forskning og utvikling. Østlandsforskning er orientert mot en bred og sammensatt gruppe brukere. Den faglige virksomheten er konsentrert om to områder:

- Næringsliv og regional utvikling
- Velferd, organisasjon og kommunalforskning

Østlandsforskning viktigste oppdragsgivere er departementer, fylkeskommuner, kommuner, statlige etater, råd og utvalg, Norges forskningsråd, næringslivet og bransjeorganisasjoner.

ØF-rapport 02/2017

Fritidsboliger og lokal verdiskaping
Tiltak og strategier

Erfaringer fra tre steder i Gudbrandsdalen – hentet inn som del av prosjektet "By og fjell – moderne bosetting som grunnlag for utvikling og verdiskaping". Et prosjekt i Utviklingsprogrammet for byregioner fase 2.

av

Kjell Overvåg
Håvard Teigen

østlandsforskning
EASTERN NORWAY RESEARCH INSTITUTE

Tittel: Fritidsboliger og lokal verdiskaping. Tiltak og strategier.

Forfatter: Kjell Overvåg

Håvard Teigen

ØF-rapport nr.: 02/2017

ISBN nr.: 978-82-7356-767-3

ISSN nr.: 0809-1617

Prosjektnummer: 1273

Prosjektnavn: By og fjell – moderne bosetting som grunnlag for utvikling og verdiskaping.

Oppdragsgiver: Kommunal- og moderniseringsdepartementet.

Prosjektleder: Hanne Mari Nyhus, Lillehammer kommune er prosjektleder for hele prosjektet. Kjell Overvåg er delprosjektleder for temaet «Innovasjon og verdiskaping», som denne rapporten er en del av.

Referat: Rapporten presenterer forslag til tiltak og strategier for å øke lokal verdiskaping knyttet til fritidsboliger i Lillehammer og Gudbrandsdalen. Det er hentet inn kunnskap, erfaringer og forslag fra tre ulike fritidsboligområder: Bjorli i Lesja kommune, Venabygdsfjellet i Ringebu kommune og Hafjell i Øyer kommune.

Emneord: Fritidsboliger, verdiskaping, Lillehammer, Gudbrandsdalen, Byregionprogrammet, by og fjell.

Dato: August 2017

Antall sider: 50

Pris: NOK 100,-

Utgiver: Østlandsforskning

Postboks 223

2601 Lillehammer

Telefon 61 26 57 00

epost: post@ostforsk.no

http://www.ostforsk.no

Publikasjonen er vernet etter åndsverkloven. Eksemplarfremstilling utover til privatbruk, er bare tillatt når det er hjemlet i lov eller avtalt med Kopinor (www.kopinor.no). Utnyttelse i strid med lov eller avtale kan medføre erstatnings- og straffeansvar.

FORORD

Denne rapporten drøfter tiltak og strategier knyttet til ett av deltemaene i Byregionprogrammet for Lillehammer og Gudbrandsdal. Dette deltemaet heter «Innovasjon og verdiskaping med utgangspunkt i moderne bosetting». For informasjon om prosjektet i sin helhet og de andre deltemaene henviser vi til prosjektets internettside: https://byregionlg.wordpress.com/.

I tillegg til denne rapporten har vi som en del av dette deltemaet skrevet et innlegg i Gudbrandølen Dagningen om fritidsboliger og lokal verdiskaping. Innlegget er også tatt med her i vedlegg 1.

I forbindelse med å arrangere møter og diskusjoner i de tre kommunene, er det lokale og regionale aktører som har tatt ansvaret med å legge opp og gjennomføre disse. Takk til Rigmor Bøe i Lesja kommune, Irene Teige Killi i regionrådet for Midt-Gudbrandsdal og til Henning Holmbakken og Dag Høyholt-Vågsnes i Lillehammer-regionen Vekst for å ha gjennomført dette på en god måte.

Lillehammer, August, 2017

Merethe Lerfald
forskningsleder

Kjell Overvåg
prosjektleder

INNHOLD

1 INNLEDNING 5

2 BJORLI 9

2.1 Metode/prosess 9

2.2 Utvikling og status fritidsboliger 9

2.3 Lokalt næringsliv tilknyttet Bjorli/fritidsboliger 11

2.4 Utvikling og utfordringer 12

2.5 Aktuelle tiltak/strategier for å øke lokal verdiskaping 13

2.6 Kart Bjorli 15

3 HAFJELL 17

3.1 Metode/prosess 17

3.2 Utvikling og status fritidsboliger 17

3.3 Lokalt næringsliv tilknyttet Hafjell/fritidsboliger 19

3.4 Utvikling og utfordringer 20

3.5 Aktuelle tiltak/strategier for å øke lokal verdiskaping 21

3.6 Kart Hafjell 24

4 VENABYGDSFJELLET 27

4.1 Metode/prosess 27

4.2 Utvikling og status fritidsboliger 27

4.3 Lokalt næringsliv tilknyttet Venabygdsfjellet/fritidsboliger 29

4.3.1 Fra rapporten «Grunneiernes forvaltning av økonomiske muligheter» 32

4.4 Hovedfunn 33

4.5 Aktuelle tiltak/strategier for å øke lokal verdiskaping 35

4.6 Kart Venabygdsfjellet 37

5 AVSLUTNING 39

6 VEDLEGG 41

6.1 Vedlegg 1: Kronikk i Gudbrandsdølen Dagningen 13.6.2017 41

6.2 Vedlegg 2: Rapporten «Grunneiernes forvaltning av økonomiske muligheter» av Per Morset 42

Figurer

Figur 1 Kart over eksempelområdene 7
Figur 2 Avgrensning av fritidsboliger som inngår i destinasjonen 10
Figur 3 Bjorli sentrum 15
Figur 4 Beliggenhet til Bjorli i forhold til Rauma/Vestlandet og Dombås/Dovre 16
Figur 5 Avgrensning av fritidsboliger som inngår i Hafjell 18
Figur 6 Hafjell og Øyer sentrum 24
Figur 8 Beliggenhet til Hafjell i forhold til Lillehammer, Nordseter, Sjusjøen, Skei og Kvitfjell. ... 25
Figur 9 Avgrensning av fritidsboliger som inngår i Venabygdsfjellet 28

Tabeller

Tabell 1 Nøkkeltall for fritidsboliger i eksempelkommunene (SSB og Statistikknett) 6
Tabell 2 Lesja kommune: antall nye og solgte fritidsboliger (SSB og statistikknett) 10
Tabell 3 Øyer kommune: antall nye og solgte fritidsboliger (SSB og statistikknett) 18
Tabell 4 Ringebu kommune: antall nye og solgte fritidsboliger (SSB og statistikknett) 29

1 INNLEDNING

Lillehammer og Gudbrandsdalen deltar i Byregionprogrammet fase to, som omfatter perioden 2015-2017. Byregionprogrammet er et utviklingsprogram for byregioner, initiert av kommunal- og moderniseringsdepartementet og driftet av Distriktssenteret. «By og fjell – moderne bosetting som grunnlag for utvikling og økt verdiskaping i Lillehammer og Gudbrandsdalen» er et forskningsbasert utviklingsprosjekt i samarbeid mellom en rekke regionale aktører: 12 kommuner, 3 regionråd, Oppland fylkeskommune, Østlandsforskning og Høgskolen i Innlandet. NHO, LO, KS og IN har deltatt i arbeidet gjennom representasjon i prosjektorganisasjonen.

Regionen har hatt gode erfaringer med organiseringen i fase 1, og har lagt disse til grunn i fase 2. Prosjektet eies av Lillehammer kommune på vegne av de 12 kommunene i Gudbrandsdalen (Lillehammer, Gausdal, Øyer, Ringebu, Sør-Fron, Nord-Fron, Sel, Vågå, Lom, Skjåk, Dovre og Lesja). Videre er regionene Lillehammerregionen, Midt-Gudbrandsdal og Nord-Gudbrandsdal og Oppland fylkeskommune involvert.

Formålet med prosjekter er å utvikle Lillehammer og Gudbrandsdalen til en attraktiv og ledende bo- og fritidsregion med utgangpunkt i by og fjell og de muligheter som ligger i moderne bosetting. Den overordnede problemstilling er formulert som følgende: «Hvordan kan moderne bosetting skape grunnlag for utvikling og økt verdiskaping i Lillehammer og Gudbrandsdalen?»

Det har blitt arbeidet med tre deltemaer i dette prosjektet:

1. Handlingsrom og tradisjon/kultur innen planlegging, forvaltning og tjenesteproduksjon
2. Innovasjon og verdiskaping med utgangspunkt i moderne bosetting
3. Nettverk av innovative kommuner i Gudbrandsdalen

Denne rapporten omhandler deltema 2, «Innovasjon og verdiskaping med utgangspunkt i moderne bosetting». Det sentrale spørsmålet her er hvordan vi kan øke den lokale verdiskapingen basert på det markedet og etterspørselen som eiere og brukere av fritidsboliger representerer. Vi har konsentrert oss om å ta opp spørsmålet om hva lokale aktører (bedrifter og andre som tilbyr produkter og tjenester samt offentlige aktører) kan gjøre for å legge til rette for, og stimulere til, økt lokal verdiskaping. Det handler både om å øke den lokale andelen av eksisterende etterspørsel, og om å øke

etterspørselen/markedsgrunnlaget gjennom blant annet å stimulere til økt bruk av fritidsboligene.

For å arbeide med disse spørsmålene har vi gjennomført eksempelstudier i tre større fritidsboligområder/-destinasjoner i Gudbrandsdalen; Bjorli i Lesja kommune, Venabygdsfjellet i Ringebu kommune og Hafjell i Øyer kommune (figur 1). Disse ble valgt ut for å få erfaringer fra ulike typer områder som varierer med hensyn til blant annet geografi, marked, alder og type fritidsboliger, og tilknytning til tettsted/by i dalen. Tabell 1 viser noen nøkkeltall for de tre kommunene sammenlignet med Oppland og Norge.

Tabell 1 Nøkkeltall for fritidsboliger i eksempelkommunene (SSB og Statistikknett)

	Lesja	**Ringebu**	**Øyer**	**Oppland**	**Norge**
Antall fritidsboliger 2016	2 025	3 739	2 732	48 075	423 041
Antall fritidsboliger per bolig	1,9	1,5	1,2	0,5	0,17
Antall nye fritidsboliger i snitt per år siste 5 år	30	46	122	722	5682
Størrelse (m^2) nye snitt siste 5 år	120	112	123	96	87
Pris solgte fritidsboliger snitt siste 5 år (mill.)	1,64	1,42	2,46	1,47	1,50

Alle kommunene har flere fritidsboliger enn boliger, og Lesja omtrent dobbelt så mange. Veksten har vært størst i Øyer (og hovedsakelig i Hafjell), men det bygges også et betydelig antall i Lesja og Ringebu, og de er store sett i forhold til Oppland og Norge for øvrig. Prisnivået er klart høyest i Øyer. Beskrivelsen av stedene senere i rapporten vil vise at både Bjorli og Hafjell er preget av at de fleste fritidsboligene er bygget de siste 10-20 årene, mens Venabygdsfjellet har en vesentlig høyere gjennomsnittsalder på fritidsboligene. På Bjorli kommer de aller fleste eierne fra Møre og Romsdal, på Venabygdsfjellet er det en blanding av lokale/regionale eiere og ellers i hovedsak fra Oslo-området, mens i Hafjell er det en stor overvekt av eiere fra Oslo og Akershus.

Eksempelstudiene ble gjennomført i hovedsak med samme metoder, men med noen variasjoner. Fremgangsmåten er beskrevet i kapitlene for hvert enkelt sted, men hovedgrepet er at vi (ØF og HINN) først har kartlagt og beskrevet området (fritidsboligene, lokale tilbydere, geografi mv.) ved hjelp av tilgjengelig statistikk/informasjon, samt intervjuer med 3-4 lokale nøkkelpersoner. Deretter har vi hatt møter med et bredt utvalg av lokale aktører (inkludert kommunene), hvor mulige utfordringer og tiltak/strategier har vært foreslått og drøftet.

Figur 1 Kart over eksempelområdene

De tre eksempelstudiene presenteres i hvert sitt kapittel, mens det i kapittel 5 er gjort en kort oppsummering av det som fremstår som felles erfaringer og aktuelle tiltak og strategier. Disse bør være relevante for hele Gudbrandsdalen og for andre områder i Norge med lignende situasjoner angående fritidsboliger og lokalsamfunn. Håvard Teigen har hatt hovedansvaret for eksempelstudiet på Venabygdsfjellet, mens Kjell Overvåg har hatt ansvaret for Bjorli og Hafjell. Formen på rapporteringen er derfor noe ulik.

2 BJORLI

2.1 Metode/prosess

Arbeidet har vært gjennomført med følgende hovedaktiviteter:

- Innsamling av statistikk og annen informasjon, utarbeiding av kart mv. i mai/juni 2016.
- Befaring på Bjorli og Lesja samt intervjuer med 4 nøkkelpersoner, i oktober 2016.
- Presentasjon for kommunestyret i Lesja, 17.11.2016.
- Møte, inkludert gruppearbeid (også om næringsutvikling generelt), med god deltakelse fra både næringsliv og det offentlige, 15.3.2017.

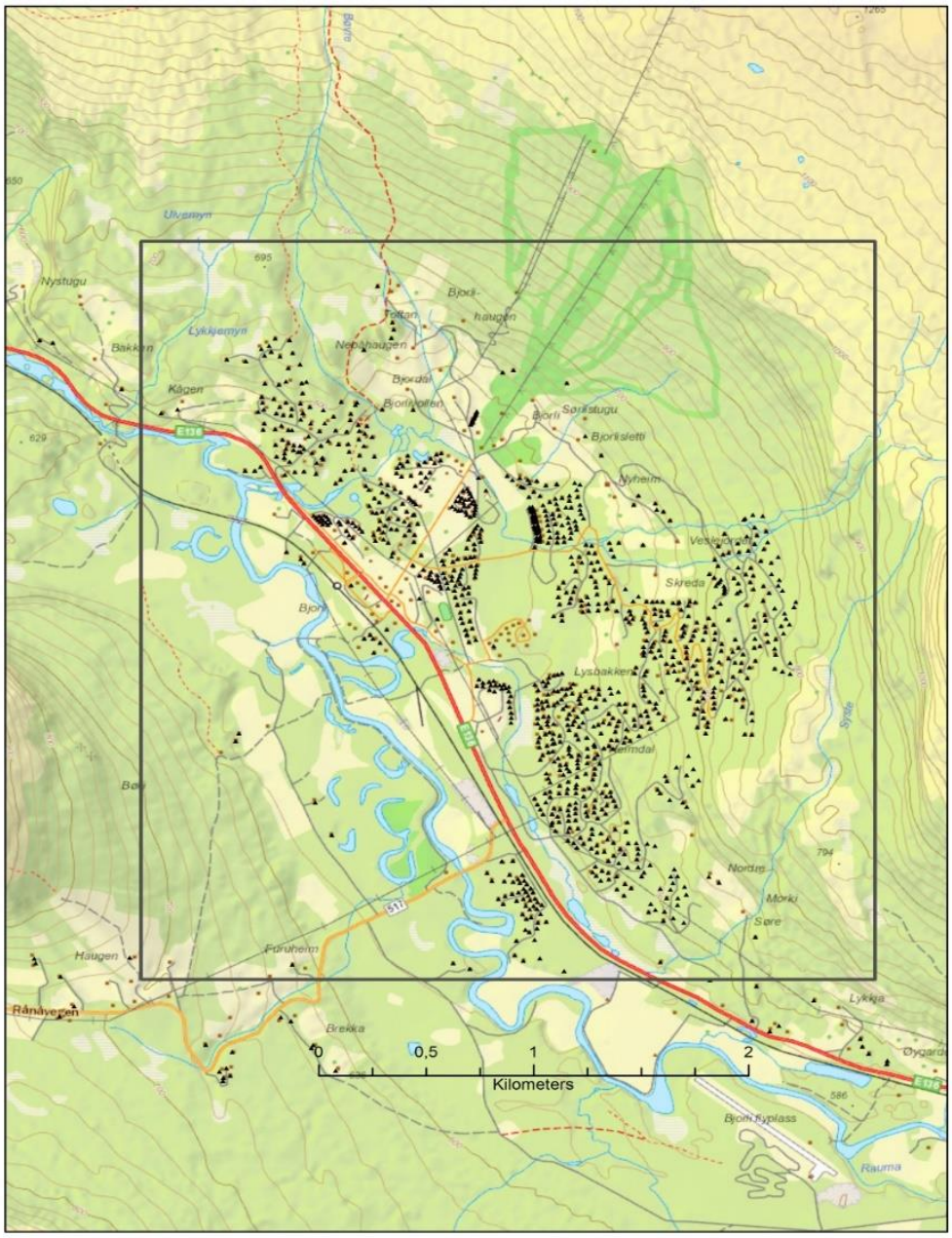
2.2 Utvikling og status fritidsboliger

Kartet i figur 2 viser hvilket området vi har avgrenset som Bjorli i denne sammenhengen. Per juni 2016 er det 1063 fritidsboliger innen dette området. Dette er omtrent halvparten av alle fritidsboligene i Lesja kommune.

35 % av fritidsboligene på Bjorli er bygget fra 2010 og fram til i dag. Det betyr at det er en stor andel nye og moderne fritidsboliger. I hele Lesja er det i perioden 2012-2016 bygget 30 fritidsboliger i gjennomsnitt per år, med en gjennomsnittsstørrelse på 120 m2. Det har i gjennomsnitt vært omsatt 73 fritidsboliger per år (tabell 2). Den klart største andelen av denne byggingen og omsetningen i Lesja skjer på Bjorli.

Fordeling av eiere geografisk på Bjorli er som følger: Møre og Romsdal: 92% (herav Ålesund 42%), Oppland 2% (herav Lesja 1,5 %), Akershus/Oslo: 3 %. Øvrig 3%.

Figur 2 Avgrensning av fritidsboliger som inngår i destinasjonen



Tabell 2 Lesja kommune: antall nye og solgte fritidsboliger (SSB og statistikknett)

	Antall nye FB	Snittstørrelse nye FB	Antall solgte FB	Gj.sn. salgssum (1000 kr)	Antall nye boliger
2012	27	126	74	1 233	1
2013	32	116	61	1 702	2
2014	14	122	54	2 045	0
2015	58	125	95	1 421	3
2016	20	111	82	1 773	2
Snitt	**30**	**120**	**73**	**1 635**	**2**

Det er aktører fra Ålesund og Molde som i første rekke er involvert i utvikling og salg/megling av fritidsboliger på Bjorli.

På Bjorli er det tre større hyttefelt/områder hvor tomter er til salgs (i følge Finn.no per juni 2016):

1. Guståsen: 34 tomter, selges av Christie Eiendom, Molde.

2. Bjorli Hyttegrend. 14 tomter, Bjorli Hyttegrend AS, Molde. Fritt valg av hytter, men samarbeider med leverandører/arkitekter i Vest-Agder, Latvia og Oslo.

3. Bjorlia, 8 tomter til salgs i Bjorlia Nordøst. Fritt valg av hytte. På nettsiden kommer en inn på Bjorli Eiendom (Ålesund), som også selger nøkkelferdige hytter.

Det er kr. 500 i årlig pliktig bidrag per fritidsbolig til kommunens fond for teknisk/grønn infrastruktur. I Bjorlia er det pliktig medlemskap i hytteforeningen med en årlig avgift på kr. 3000,-, som inkluderer disse 500. Lesja kommune har ikke eiendomsskatt på fritidsboliger.

2.3 Lokalt næringsliv tilknyttet Bjorli/fritidsboliger

Bjorli har et relativt kompakt sentrumsområde med en rekke handels- og servicetilbud, blant annet hotell, sportsbutikk, byggevare, dagligvare, kafe, interiørbutikk, næringsbygg med kontorplasser mv. Byggevareforretningen er nyetablert, og dagligvarebutikken sies å ha det beste utvalget i Lesja. I tilknytning til sentrum ligger Vetlegrenda, en «Rørosgate» med fritidsboliger-/leiligheter og noen butikker (delvis på sesongbasis) (se kart i figur 3). Bjorli er også et tettsted med ca 100 innbyggere, og hvor boligene ligger i nær tilknytning til sentrum og fritidsboligområdene.

Innen bygging av fritidsboliger er det i første rekke en større bedrift (Thøringen Hyttefabrikk, ca 15 ansatte) i Lesja. Bygger mest i Bjorli/Lesja, men også noe utenfor kommunen. Har hatt god vekst de siste årene, og selger både ferdig oppsatte hytter og tomter. Ellers er blant annet Mørelaft fra Sykkylven aktive, samt mange av de nasjonale hyttebyggerne (Saltdalshytta, Familiehytta mv.).

Kvekrogen Entreprenør er også en lokal aktør som har gått inn på bygging av hytter de siste årene. Denne bedriften er et eksempel på en lokal grunneier (og tidligere ansatt hos en annen lokal entreprenør), som med grunnlag i dette har investert penger tjent på tomtesalg og etablert betydelig lokal virksomhet særlig mot fritidsboligmarkedet.

For øvrig er det flere lokale entreprenører og håndverksbedrifter som er involvert i Bjorli. Det er noen aktører innen hytteservice, utleie og aktiviteter/opplevelser, men her er det relativt lite omfang/bredde i tilbudet.

2.4 Utvikling og utfordringer

Ut fra den informasjonen vi har samlet inn og intervjuene med nøkkelpersonene, fikk vi fram noen sentrale punkter når det gjelder utvikling og verdiskaping på Bjorli:

- Bjorli er i en overgangsfase fra å ha hatt relativt mange varme senger og en del turisttrafikk (i første rekke alpint på vinteren), til å bli en nærmest ren fritidsboligdestinasjon de siste årene. De fleste varme senger har blitt seksjonert og solgt som fritidsboliger. Sammen med at Bjorli er et svært lite lokalsamfunn (ca. 100 personer), bidrar det til at markedsgrunnlaget for mange servicefunksjoner dels er lite og dels har store variasjoner gjennom uka/sesongene.

- De fleste grunneierne på Bjorli har solgt sine arealer til utbyggere med base på Vestlandet, og er i liten grad selv engasjert seg i utbygging/verdiskaping. Det har vært en bedring de siste årene, da flere har fått øynene opp for mulighetene, og en lavere utbyggingstakt har gitt bedre muligheter for mindre lokale aktører å komme på banen (kapasitetsmessig). Noen grunneiere har gått sammen om en ide om å utvikle en ny fjellside med alpinanlegg og fritidsboliger. Dette har foreløpig stoppet opp fordi de vurderer det til å være et for stort økonomisk løft.

- Det er en viss «oppgitthet» blant noen aktører som har forsøkt å dra «fellesskapet» (arrangementer, markedsføring etc.) på Bjorli i mange år. Det er vanskelig å få med noen av de største aktørene på fellestiltak. Ingen av de større aktørene fungerer som en «motor» for utviklingen, eller bidrar i noen vesentlig grad til felles aktiviteter.

- Største del av befolkningen og bedrifter i Lesja er nærmere (geografisk) og mer tilknyttet til Dombås/Dovre enn til Bjorli og videre vestover. Dette er en utfordring i forhold til lokalt engasjement og til at lokale aktører kan bli oppmerksom på de mulighetene som finnes på Bjorli. Det er allikevel gode eksempler på lokale aktører som har lyktes godt, blant annet i utvikling drift av caravan-/campingplass på Bjorli.

- Bjorli er på den ene siden en kompakt destinasjon, og med gode muligheter for enda tettere sentrumsutvikling. Allikevel har utbyggingen innenfor sentrum vært ganske spredt, med blant annet Vetlegrenda (se figur 3.).

2.5 Aktuelle tiltak/strategier for å øke lokal verdiskaping

Hva bør man arbeide med og sette fokus på for å kunne øke den lokale verdiskapingen knyttet til fritidsboliger i Bjorli? Her følger de ideene og temaene som kom fram gjennom arbeidet med Bjorli, dels gjennom intervjuer og møter og dels ideer vi som forskere har fått ut fra det vi har lært om situasjonen på Bjorli, og erfaringer vi har tatt med fra de andre eksempelstedene i prosjektet.

- Utarbeide bidrag til beslutningsgrunnlag for bedrifter som vurderer å etablere virksomhet i tilknytning til fritidsboligområder. Dette kunne for eksempel være et hefte el. med sammenfatning av hva som eksisterer av kunnskap om fritidsboligeiernes forbruk (omfang, bransjer/varegrupper etc.), og med gode eksempler fra ulike steder. Et slik publikasjon vil også kunne være til inspirasjon og vise hvilke muligheter som kan finnes for grundere og entreprenører. Dette er et tiltak som må gjennomføres av FoU-miljøer.

- Med inspirasjon fra blant annet Hafjell og andre ledende skidestinasjoner, bør en undersøke mulighetene for å utvikle mer «hybride» overnattingsformer på Bjorli. Det vil si at fritidsboligene vanligvis er eid av private, men at det etableres firmaer som leier disse ut og som også tilbyr en hel meny av tjenester som kundene kan kjøpe (catering, kokk, vask, aktiviteter, innkjøp etc.), og det kan utvikles pakker med overnatting, servering, aktiviteter mv. Dette er en «ny» type overnattingsbedrifter, og som ikke kan kategoriseres verken som varme eller kalde senger, men er en slags hybrid. Markedet kan være både familier, vennelag, bedrifter etc. Lykkes dette vil det bidra til å gi økt bruk av fritidsboligene, og til å jevne ut de store svingningene i trafikken.

- Arbeide for å styrke relasjonene over kommunegrensa til Rauma/Vestlandet for øvrig (se kart i figur 4). Dette gjelder både for å utnytte attraksjonskraften til fjordene i sommersesongen bedre, og hvor Bjorli har et meget godt utgangspunkt i å kunne tilby opplevelser både i fjord og fjell, med potensielt god overnattingskapasitet i selvstellsenheter (jfr punktet ovenfor). Og det gjelder å se om det kan utvikles bedre samarbeid med entreprenører og bedrifter i Romsdalen innen blant annet aktiviteter og opplevelser. Kan disse bidra til å utvikle attraktive tilbud på Bjorli, og kan det utvikles flere tilbud i kombinasjonen fjord og fjell?

- Dagens situasjon med at det er vanskelig å få deltakelse og finansiering av fellestiltak på Bjorli er svært krevende. For en relativt liten destinasjon som Bjorli, og som har en lite gunstig lokalisering i forhold til mange større markeder, vil det være av særlig betydning om de sentrale aktørene kan samle og koordinere sine ressurser både inne produkt-/stedsutvikling og innen markedsføring.

- Samtidig som det bør arbeides for å styrke relasjonene over kommunegrensa vestover, bør en vurdere å iverksette tiltak for å gjøre potensielle innflyttere/entreprenører i Lesja forøvrig oppmerksom på mulighetene som kan ligge på Bjorli, og i denne sammenhengen også i markedet og mulige samarbeidspartnere i Romsdalen.

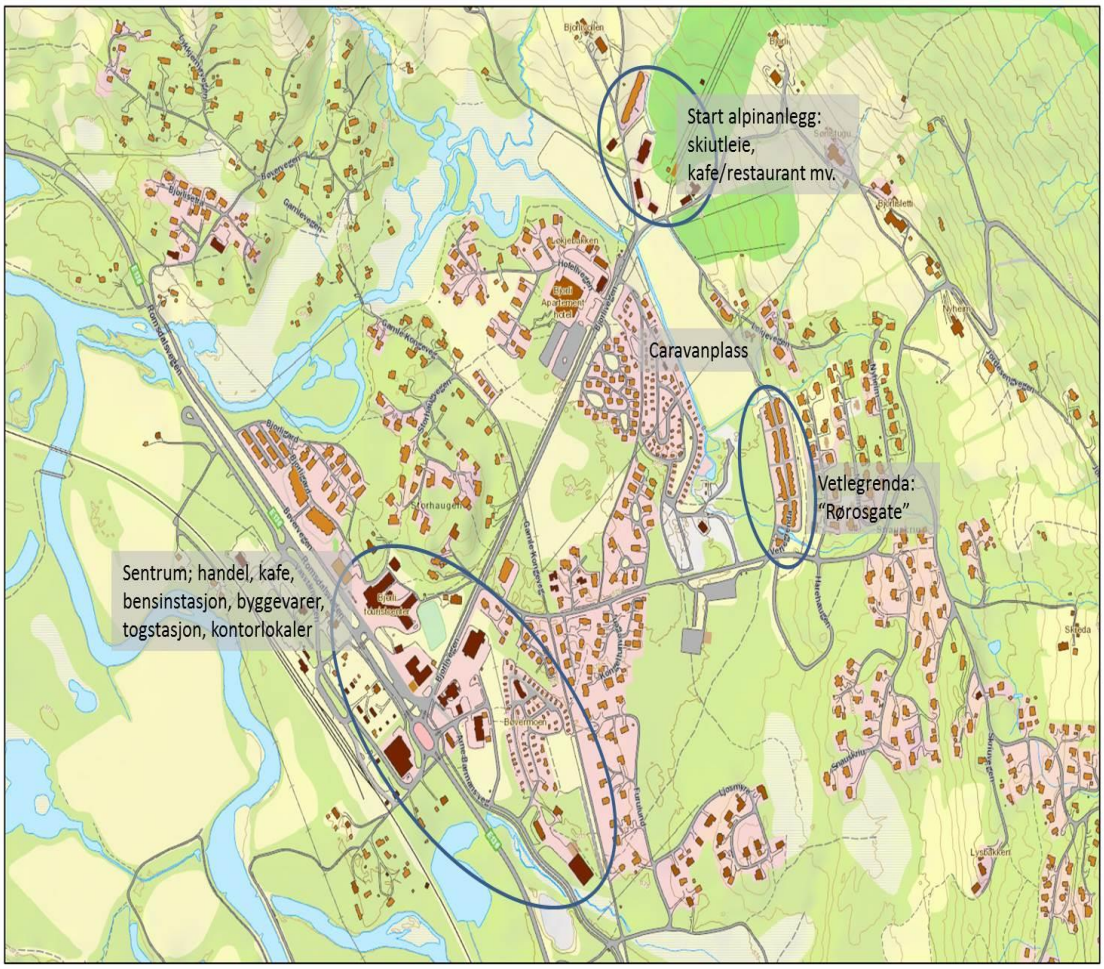
- Kan det være en mulighet å etablere ett felles kontaktpunkt for «hyttetjenester» for fritidsboliger brukerne/eierne på Bjorli/Lesja - som har oversikt og kan koordinerer lokale tilbydere? Flere aktører både i Bjorli og i Gudbrandsdalen ellers sier at det er en generelle utfordring at hytteeierne ikke kjenner til hvilke lokale leverandører som finnes. En felles nettportal for Lesja med små og store tilbydere kan også være en mulighet.

- Lesja har kjente lokalmatprodusenter i Bjorli fjellmat og i Avdem Gardsysteri. Disse er imidlertid lite profilert og synlig på Bjorli. Kunne det ha blitt utviklet noe rundt lokalmat/-drikke på Bjorli?

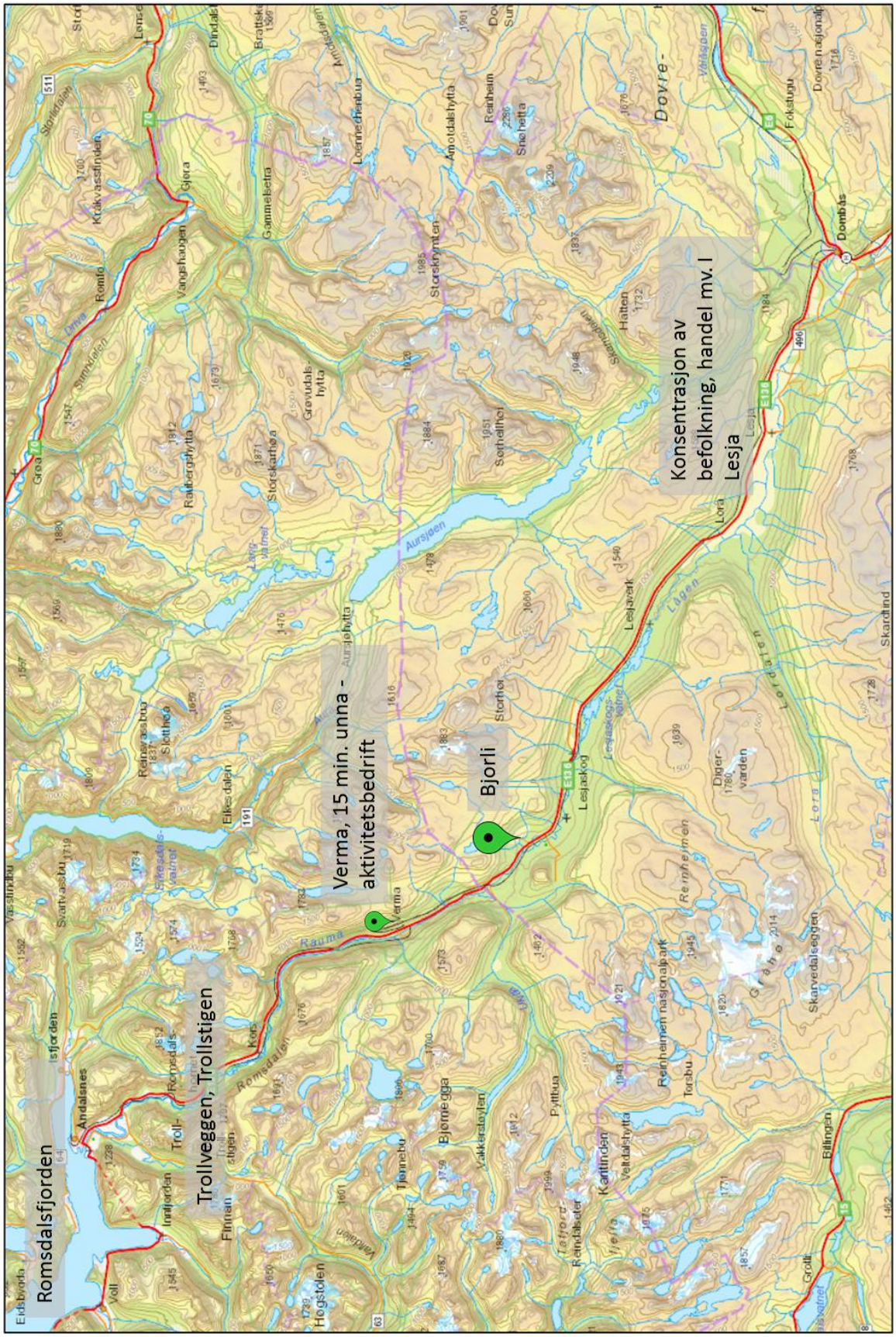
- For å være enda mer tilgjengelig for fritidsboligmarkedet kan håndverkerne ha utvidede åpningstider, og da spesielt på fredager. Kommunen bør også vurdere om de bør gjøre seg mer tilgjengelig for hytteeierne gjennom tilstedeværelse i aktuelle tidspunkter på Bjorli.

2.6 Kart Bjorli

Figur 3 Bjorli sentrum



Figur 4 Beliggenhet til Bjorli i forhold til Rauma/Vestlandet og Dombås/Dovre



3 HAFJELL

3.1 Metode/prosess

Arbeidet har vært gjennomført med følgende hovedaktiviteter:

- Innsamling av statistikk og annen informasjon, utarbeiding av kart mv. i august 2016.
- Befaring og intervjuer med 4 nøkkelpersoner i november 2016.
- Presentasjon og diskusjon i Øyer Næringsråd, 6.12.2016.
- Presentasjon på konferanse om fritidsboliger på Nermo Hotell, Øyer, 23.3.2017.

3.2 Utvikling og status fritidsboliger

Kartet i figur 5 viser hvilket område vi har avgrenset som Hafjell i denne sammenhengen. Per juni 2016 er det 1860 fritidsboliger innen dette området. Det er omtrent 70% av alle fritidsboliger i Øyer kommune.

36% av fritidsboligene i Hafjell er bygget fra 2010 og fram til i dag, det vil si at det er en stor andel nye og moderne fritidsboliger. I hele Øyer er det i perioden 2012-2016 bygget 122 fritidsboliger i gjennomsnitt per år, med en gjennomsnittsstørrelse på 123 m2. Det har i gjennomsnitt vært omsatt 152 fritidsboliger per år i denne perioden (se tabell 3), og salgssummene er vesentlig høyere enn i Lesja og i Ringebu. Den klart største andelen av denne byggingen og omsetningen i Øyer skjer i Hafjell.

Fordeling av eiere geografisk i Hafjell er som følger: Oslo 38%, Akershus 34%, Oppland 11% (herav Øyer 5%), Østfold 7%. Øvrig 6%. (basert på Eiendomsregisteret 2013).

Figur 5 Avgrensning av fritidsboliger som inngår i Hafjell

Tabell 3 Øyer kommune: antall nye og solgte fritidsboliger (SSB og statistikknett)

	Antall nye FB	Snittstørrelse nye FB	Antall solgte FB	Gj.sn. salgssum (1000 kr)	Antall nye boliger
2012	78	112	113	2066	8
2013	107	135	142	2073	10
2014	116	117	119	2688	9
2015	125	126	188	2809	27
2016	182	124	197	2673	36
Snitt	**122**	**123**	**152**	**2 462**	**18**

Et stort antall aktører er involvert i utvikling og salg/megling av tomter og fritidsboliger i Hafjell. Hovedtyngden er aktører fra Øyer/Lillehammer og Oslo-området. Når det gjelder de lokale grunneierne er det en miks av at de har solgt rettighetene til eiendomsutviklere (både lokale og eksterne) og har utviklet eiendommene selv. Det har ikke vært noe utstrakt samarbeid mellom de ulike grunneierne. Det viktigste samarbeidet har vært initiert av en lokal entreprenør (Stein Plukkerud), som gjennom dette har utviklet større områder for utvikling av fritidsboliger og annen infrastruktur og aktiviteter.

Det er tomter og nye fritidsboliger til salgs i flere deler av Hafjell. De største utbyggingsområdene er Mosetertoppen (omtrent midt på kartet i figur 5), hvor det også bygges ut utleieleiligheter og skistadion, og Lisetra (i den nordligste del av Hafjell). Samlet er det flere hundre tomter som er ferdig regulert. Noen av disse er i en høy prisklasse, og legges ut til salgs for 1,5-3 millioner for mellom 1 og 2 mål. Deler av utbyggingen skjer som nyutviklede konsept hvor det selges mange like fritidsboliger (og som har en mindre størrelse enn gjennomsnittet i Hafjell), som ligger relativt tett, og som er særlig tilpasset et marked som også er interessert i langrenn («Mosetertoppen Skiline»). Lignende konsepter er også utviklet på Sjusjøen.

3.3 Lokalt næringsliv tilknyttet Hafjell/fritidsboliger

Ut fra sin sentrale beliggenhet er det svært mange tilbydere i ulike bransjer i både Øyer og Lillehammer som retter seg mot, eller har en vesentlig del av sin omsetning, fra fritidsboligmarkedet. Lillehammer-regionen Vekst vil iverksette et arbeid med å lage en oversikt over lokale bedrifter/leverandører som er relevante for fritidsboligmarkedet og finne måter å distribuere denne på.

I «selve» Hafjell, som også inkluderer tettstedet Granrudmoen i dalen, er det ikke etablert ett samlet senter for service og handel. Dette tilbudet er spredt på flere steder (se kart i figur 6):

- I bakken/på fjellet: Gaiastova, Illsetra, Pellestova, Midtstasjonen, Mosetertoppen. Illsetra. Pellestova, Gaiastova og Mosetertoppen har også møterom og overnatting, i tillegg til service/handel/servering.
- Ved bunnen av alpinbakken: ski-/sykkelutleie, serveringssteder, sportsbutikk mv.
- Granrudmoen/Øyer sentrum: en rekke handels- og servicetilbud, Lilleputthammer, hoteller mv.

Innen bygging av fritidsboliger er det i første rekke to bedrifter i Øyer. Den ene er Pass Bygg, som har bygget flere av de arkitekttegnede, store og kostbare fritidsboligene i Hafjell. Satser på bruk av kun norske håndverkere, og gir kundene store muligheter for individuelle løsninger. Har litt virksomhet ellers i Gudbrandsdalen. Den andre er Leve

Hytter, som har satset på å utvikle en mer effektiv og kostnadsbesparende produksjon, basert på den arkitekttegnede hytteserien VY som er utviklet i samarbeid med arkitekt Einar Jarmund. Samarbeider også tett med Gausdal Bruk og Gausdal Landhandleri. Hovedaktivitet er i Hafjell, men også økende virksomhet i andre deler av Gudbrandsdalen og landet.

I Hafjell er det flere bedrifter og aktører som er innovative og godt tilpasset fritidsboligmarkedet. Vi kan nevne tre eksempler (men dette er ingen komplett liste):

- Hafjell Resort – som blant annet har utviklet «hybride» overnattingsformer med mulighet til å variere servicenivå, mot ulike segmenter (bedrifter, familiefeiringer etc.). Har hånd om store deler av verdikjeden/serviceelementene selv. Har opparbeidet høy kunnskap om utleie, både om markedssiden og om hvordan arbeide med private utleiere. (www.hafjellexclusive.no)

- Hafjell Hytteservice – er svært fleksible (gjør «alt») og har utviklet en rekke tjenester til fritidsboligeierne. (http://hafjellvaktmesterk.no)

- Stein Plukkerud (Mosetertoppen, Leve Hytter mv.). Eksempel på aktør som blant annet har utviklet konsepter og tilbud mot bestemte segmenter i hyttemarkedet, og som ikke behandler fritidsboligmarkedet som en kundegruppe/segment, men derimot som et sammensatt marked med ulike ønsker og behov. Har tatt et bevisst valg på å satse mot langrenn, i kombinasjon med alpint. Utviklet stadion, løyper og egne hyttetyper tilpasset dette markedet.

3.4 Utvikling og utfordringer

Ut fra den informasjonen vi har samlet inn, intervjuene med nøkkelpersonene og møter, fikk vi fram noen sentrale punkter når det gjelder utvikling og verdiskaping i Hafjell:

- Har utviklet en del aktiviteter på sommeren de siste årene (blant annet sykkel), som sammen med øvrige attraksjoner i regionen (Hunderfossen Familiepark, Lillehammer mv.), gjør at også sommeren er en god og viktig sesong for mange bedrifter.

- Det har blitt investert betydelig i aktivitetsanleggene de siste årene, blant annet: snø produksjon (med stor statlig/off. støtte – er nasjonalanlegg for alpint), langrennstilbudet (lysløype, stadion, tørre traseer), downhill sykling. Flere arrangementer årlig (ulike alpinrenn, Hafjell Skimarathon – X-games i 2017).

- Sammenlignet med mange andre skidestinasjoner har Hafjell relativt mange markedssegmenter (nasjonalt, internasjonalt, alpint, langrenn, bedrifter, familier etc.), samt et visst lokalmarked og dagsturmarked. Dette gir et gunstig utgangspunkt for verdiskaping, sysselsetting og utvikling. Flere aktører melder om økende trafikk de siste årene (i hvert fall på selvhushold/utleie av fritidsboliger). Oljenedturen har blant annet blitt kompensert med etterspørsel fra andre næringer. Noen bedrifter har nylig begynt å ha åpent hele året.

- Det er mange store aktører i Hafjell, men ingen klar destinasjonsledelse som har et tydelig ansvar for fellesfunksjoner, arrangementer mv. Dette fremheves som en betydelig utfordring av flere aktører, både for å kunne utvikle for eksempel flere arrangementer om sommeren, og for å være en koordinator i forbindelse med større idrettsarrangement. Flere av de store aktørene er delvis uenige om hva som er riktige strategier i forhold til videre utbygging og satsing på lengre sikt (blant annet vektlegging av langrenn vs alpint, hvilke områder som bør bygges ut etc.). Forutsigbare og langsiktige strategier fra Alpinco (eieren av alpinanlegget) ses på som særlig viktig.

- Handels- og servicenæringen i Øyer har i for liten grad klart å samle seg i en felles innsats mot fritidsboligmarkedet. Noen er aktive i fellestiltak (markedsføring mv.), mens andre større aktører ikke bidrar.

- Har vært «restaurantbuss» internt i Hafjell, men den er nå lagt ned. Ble etablert for å øke besøket fra fritidsboligeiere og turister i serverings- og handelstilbudet i de ulike delen av destinasjonen. Ble vurdert til å være for dyrt å drive. Det er skibusser til/fra Lillehammer. I vintersesongen 2016/17 vil det være en buss mellom Hunderfossen, Granrudmoen, bunn av bakken mv.

- Det kan se ut som om mange lokale aktører (grunneiere, gårdbrukere mv.) i liten grad har utviklet ny og «innovativ» næring i tilknytning til fritidsboliger (men her er det viktige unntak). Mer tradisjonelle tjenester som levering av ved og brøyting. Flere innflyttere, både fra inn- og utland, har derimot sett nye muligheter i fritidsboligmarkedet, blant annet innen hytteservice, interiørdesign og lokalmat.

3.5 Aktuelle tiltak/strategier for å øke lokal verdiskaping

Hva bør man arbeide med og sette fokus på for å kunne øke den lokale verdiskapingen knyttet til fritidsboliger i Hafjell? Her følger de ideene og temaene som kom fram gjennom arbeidet i Hafjell, dels gjennom intervjuer og møter og dels ideer vi som forskere har fått ut fra det vi har lært om situasjonen i Hafjell, og erfaringer vi har tatt med fra de andre eksempelstedene i prosjektet.

- Informasjon om lokale tilbud og leverandører. Det er behov for bedre informasjon om hva som tilbys lokalt og «hvem kan gjøre hva». Det ble fremhevet av flere aktører i Hafjell, og støttes også av andre undersøkelser både i Gudbrandsdalen og andre steder. Nå skjer det enten via annonsebaserte medium eller «munn til munn». Slik informasjon kan være nyttig også for sesongarbeidere, nyinnflyttede og andre som ikke har stor lokalkunnskap/nettverk lokalt. Må vurderes i hvor stor grad denne type informasjon bør knyttes til involvering/medvirkning av fritidsboligeiere for øvrig, for eksempel informasjon om planer og offentlige tjenester.

- Ideen generert ut fra Bjorli – om å utarbeide et hefte el. med sammenfatning av hva vi har av kunnskap om fritidsboligeiernes forbruk (omfang, bransjer/varegrupper etc.) som næringsliv/grundere kan benytte som en del av sitt beslutningsgrunnlag – og være til inspirasjon/vise muligheter (se kapittel 2), har med bakgrunn i arbeidet i Hafjell fått ytterlige en målgruppe: politikere og administrasjonen i kommunene. Viktig å få opp kunnskap om dette også hos dem i forhold til både planlegging og næringsutviklingsarbeidet i kommunene.

- Fritidsboligeiere som krevende og kunnskapsrike kunder. Næringslivet/bedriftene bør være mer bevisst på å ha en god og direkte dialog med fritidsboligeierne. Erfaringer fra blant annet Pellestova viser hvordan dette kan bidra til blant annet produktutvikling og «riktig» prissetting. I tillegg til at den enkelte næringsdrivende bør være bevisst på dette, kan det vurderes om det i en slik sammenheng bør etableres noen møtepunkter mellom næringsforeninger/næringsapparatet i kommunene og velforeningene.

- Lokale spesialiteter, historie og tradisjoner. Intervjuer vi har gjort i Hafjell, og som blant annet støttes av Nordbø (2008)[1], indikerer at en del fritidsboligereiere er interessert i å lære, kjøpe og delta i aktiviteter knyttet til dette. Innen dette temaet kan det ligge både forretningsmuligheter (kurs/arrangementer, lokal-/håndverksmat) og elementer knyttet til involvering og tilknytning til området som «deltidsinnbyggere» ved for eksempel å invitere fritidsboligeiere inn i lokale foreninger ol.

- Interntransport er fortsatt et viktig tema. Ulike løsninger har vært forsøkt, men flere aktører mener det er av stor betydning både for lokal verdiskaping og for sikkerhet (i alpinbakken og på veiene) å finne en god løsning på dette (inkl. transport til Lillehammer).

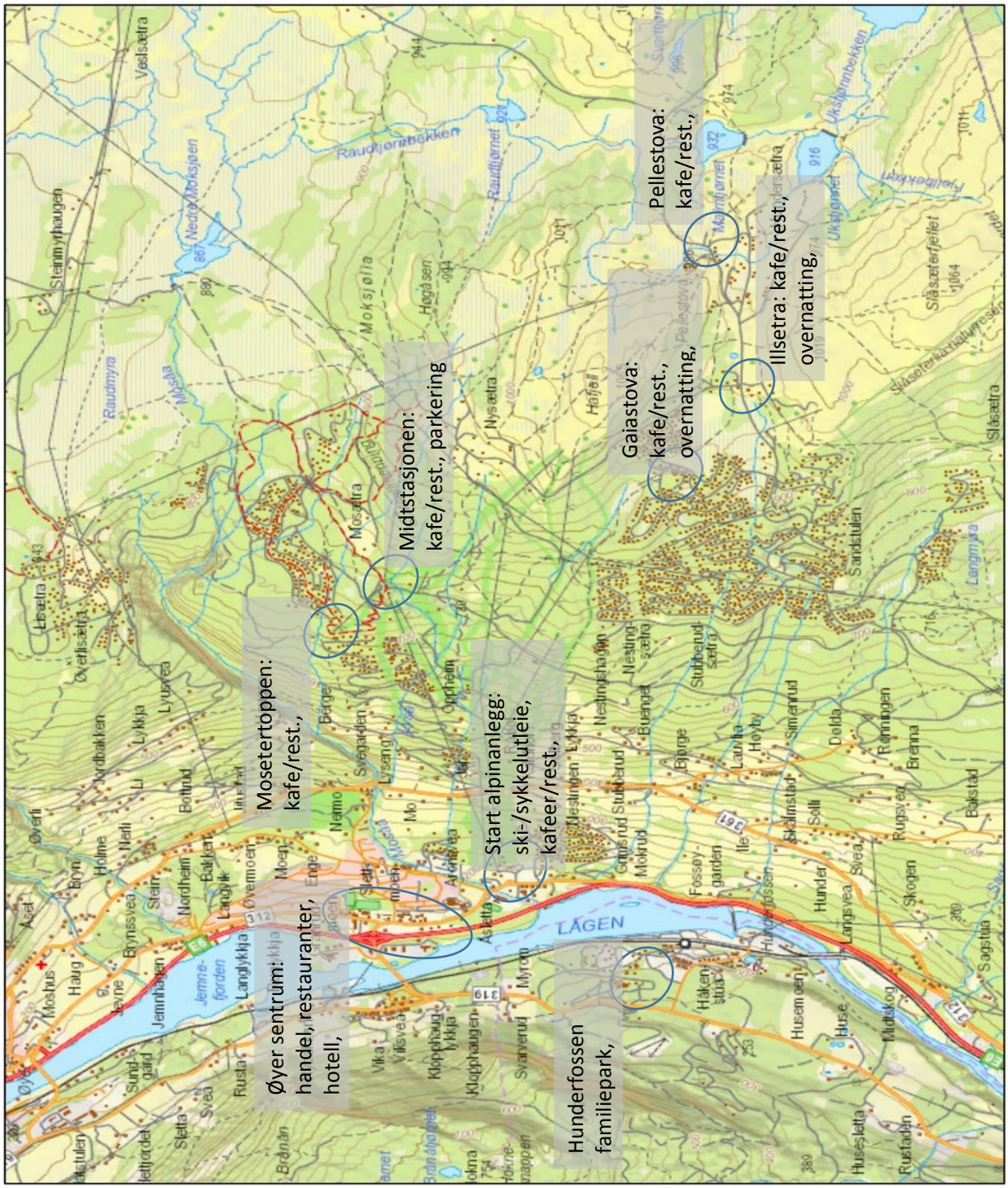
- Jfr. ett av punktene i kap. 3.4, ser mange aktører det som helt sentralt å finne fram til en løsning/organisering som gjør at sentrale fellesoppgaver i destinasjonen – for

[1] Nordbø, I., 2008: Hyttefolk = nyttefolk? Rapport Tinn, Vinje og Øyfjell kommune.

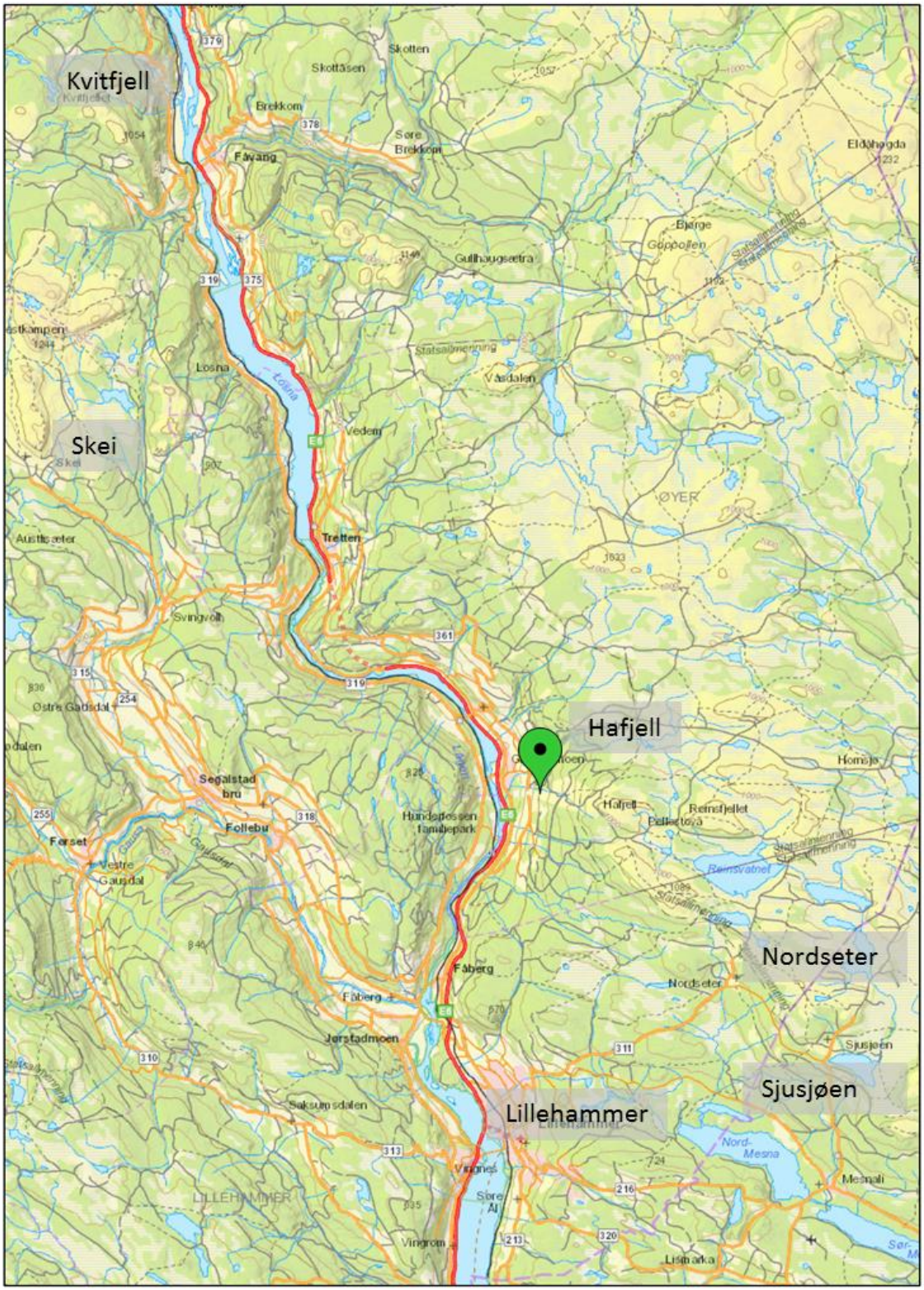
eksempel arrangementer, blir ivaretatt på en bedre måte. Behov for både noen som kan ta en koordinerende rolle og å utvikle arrangementer. Til tross for sin gunstige beliggenhet og mange sterke aktører, oppleves konkurransen med andre store ski-/fritidsboligdestinasjoner som økende. Flere av disse har i større grad enn Hafjell aktører som ivaretar fellesoppgaver, og hvor de bidrar til å gjøre det attraktiv å kjøpe, bruke og leie ut fritidsboligen. Dette er av stor betydning for den lokale verdiskapingen.

3.6 Kart Hafjell

Figur 6 Hafjell og Øyer sentrum



Figur 7 Beliggenhet til Hafjell i forhold til Lillehammer, Nordseter, Sjusjøen, Skei og Kvitfjell.



4 VENABYGDSFJELLET

4.1 Metode/prosess

I tillegg til vårt arbeid med dette eksempelet, har Morset Analyse, Ringebu, vært engasjert for å kartlegge hvordan grunneierne har benyttet salg av tomter, utbygging av hytter og hyttefelt og utleie av hytter som tilleggsaktivitet til gardsbruk (kartleggingen omfattet også Kvitfjell). Arbeidet har vært gjennomført med følgende hovedaktiviteter:

- Innsamling av statistikk og annen informasjon, utarbeiding av kart mv. i august 2016.
- Intervjuer med 6 nøkkelpersoner i desember 2016 og februar 2017.
- Gjennomføring av undersøkelse av grunneiere i mars 2017. Rapporten er i vedlegg 2.
- Presentasjon og diskusjon på et møte om prosjektet på Rudi Gard, 21.3.2017. Deltakelse både fra næringslivet og det offentlige.

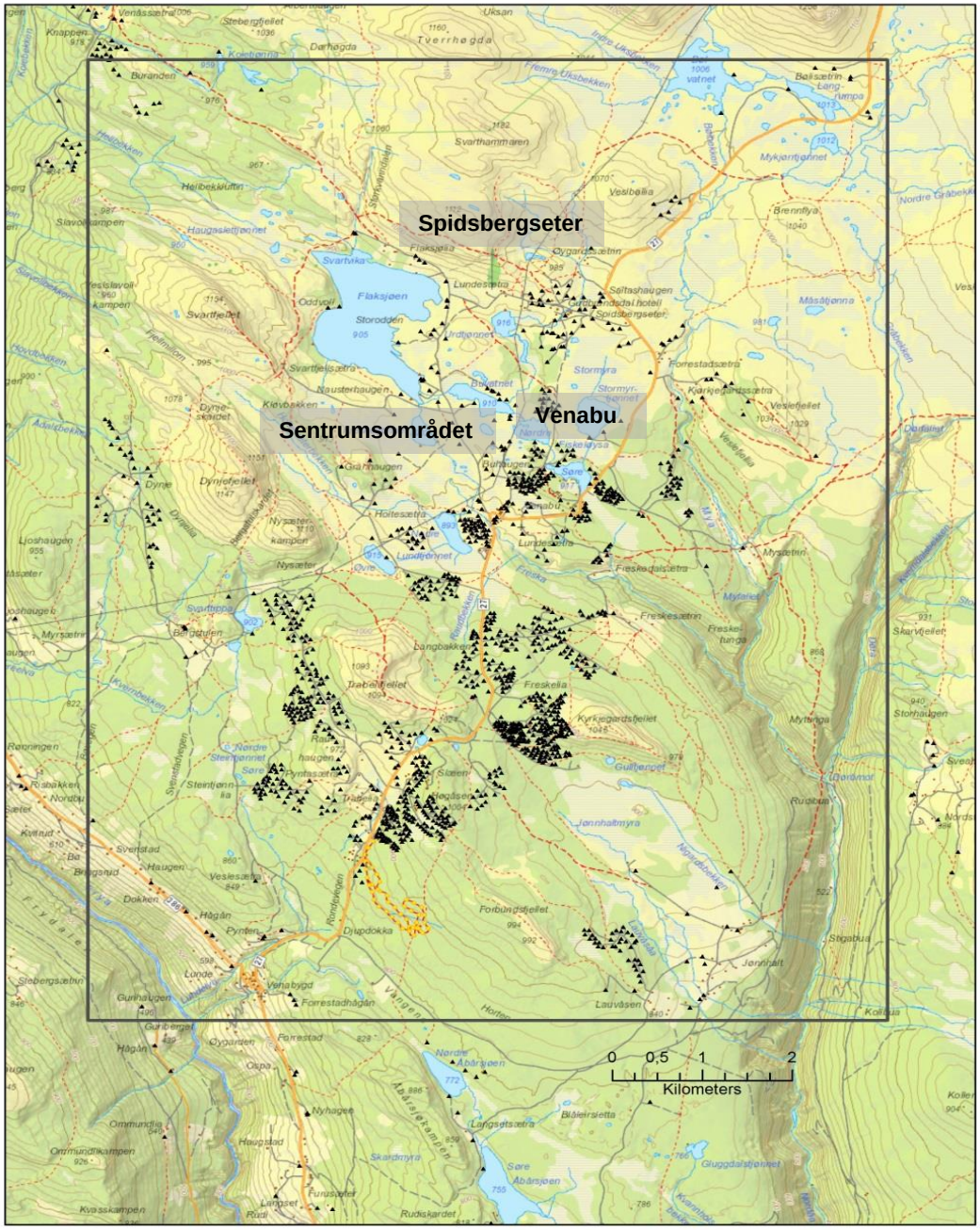
4.2 Utvikling og status fritidsboliger

Kartet i figur 8 viser hvilke område vi har avgrenset som Venabygdsfjellet i denne sammenhengen. Per juni 2016 er det 1317 fritidsboliger på Venabygdsfjellet. Det er vel en tredjedel (35%) av alle fritidsboliger i Ringebu kommune. Ringebu er den femte største hyttekommunen i fjell-Norge med 3739 fritidshus. Berre Hol (5356) og Vinje (4842) er vesentleg større.

8% av fritidsboligene på Venabygdsfjellet er bygget fra 2010 og fram til i dag. Det er en stor andel eldre fritidsboliger på Venabygdsfjellet, men det er et betydelig omfang på utbygging og oppgradering av disse. I hele Ringebu er det i perioden 2012-2016 bygget 46 fritidsboliger i gjennomsnitt per år, med en gjennomsnittsstørrelse på 112 m2. Det er i Kvitfjell det blir bygd flest nye fritidsboliger i Ringebu. Det har i gjennomsnitt vært omsatt 77 fritidsboliger per år i denne perioden (tabell 4).

Fordeling av eiere geografisk på Venabygdsfjellet er som følger: Akershus 30%, Oppland 26% (herav Ringebu 8%), Oslo 18%, Hedmark 11%, Østfold 7%. Øvrig 8% (basert på Eiendomsregisteret, august 2016).

Figur 8 Avgrensning av fritidsboliger som inngår i Venabygdsfjellet



Tabell 4 Ringebu kommune: antall nye og solgte fritidsboliger (SSB og statistikknett)

	Antall nye FB	Snittstørrelse nye FB	Antall solgte FB	Gj.sn. salgssum (1000 kr)	Antall nye boliger
2012	24	118	55	1 204	0
2013	15	128	79	1 331	0
2014	49	134	90	1 625	0
2015	57	84	81	1 329	14
2016	84	96	80	1 608	14
Snitt	**46**	**112**	**77**	**1 419**	**5**

Ringebu og Venabygdsfjellet har en lang historie som hytte- og fritidshuskommune. Venabygdsfjellet hadde allerede i årene etter andre verdenskrig potensiale til å bli et sterkt utbygd fritidboligområde og ble derfor med som et av modellområdene til det såkalte Fjellplanteamet. De ga ut rapporten «Fjellbygd og feriefjell» som ble publisert i 1965. Det er trolig riktig å si at Fjellplanteamet sitt arbeid ble avgjørende for overgangen fra enkelthytter spredt i hele fjellheimen til konsentrerte hytteområder med fri fjellnatur som rekreasjonsområde rundt hytteområdene. Fjellplanteamet innførte også ei tenking knyttet til en viktig økonomisk konsekvens av denne utbyggingsmodellen. Spørsmålet var: hvordan kan en få ei rettferdig økonomisk fordeling mellom de som kan selge tomter i hyttefeltene og de som skal holde areal for attraktive friluftsaktiviteter? De omtalte dette som «repartisasjon», altså rettferdige ordninger mellom grunneiere.

Det er noen tomter og nye fritidsboliger til salgs på Venabygdsfjellet, men omfanget er lavt i forhold til Bjorli og Hafjell. Salg og utvikling er dominert av lokale aktører, blant annet Tinde, men også lokale grunneiere som selger og planlegger helt i egen regi. Denne siste formen finner en omtrent ikkje i Bjorli, Hafjell eller Kvitfjell. Det er kun noen få eksterne aktører inne (basert på hva som er til salgs på Finn.no).

4.3 Lokalt næringsliv tilknyttet Venabygdsfjellet/fritidsboliger

Det en kan kalle «Sentrumsområdet» består hovedsakelig av bedrifter fra *Lundes Turisthandel:* Butikk (Kiwi), Kafe (Lundekroa – som også har catering), campingplass. Ca. 1 km unna ligger *Venabu Fjellhotell*, med overnatting, restaurant (inkl. catering) og stall (Venabustallen). Sykler og kano til leie. Ca. 6 km unna ligger *Spidsbergseter* med overnatting, servering (restaurant og kafe), badeanlegg, lite skianlegg. Leier ut terrengsykler, tilbyr curling. Formidler hundekjøring. Se kart i figur 8.

I Ringebu kommune ser vi en sterk vekst i antall fritidsboliger samtidig som det er en nedgang både i tallet på arbeidsplassar og i befolkningen. Fritidshussektoren kan allikevel være viktig både for sysselsettingen og bosettingen. Grunnen til dette er at sektoren kan ha kompensert for sysselsettingsnedgang i andre næringer og sektorer i kommunen. Ringebu faller fint inn i mønsteret. Det har vært en sterk vekst i antall på fritidsboliger (1062), men

en nedgang på 150 arbeidsplasser i kommunen i denne perioden og en nedgang i befolkninga på 290 personer.

Det som derimot er spesielt for Venabygdsfjellet, er at det er etterspørlsels- og sysselsettingsvirkninger av fritidshusfolkets kjøp av varer og tenester. Grunnen til dette er at Venabygdsfjellet har ei stor dagligvareforretning, salg av sport- og fritidsutstyr og tilbud rettet mot fritidshusfolket på de tre store reiselivsbedriftene og hos noen mindre tilbydere av opplevelser, ved, brøyting osv. Det er mange fritidsboliger og markedet er derfor stort. Avstanden til Ringebu sentrum er såpass stor, at mange vil prioritere og handle og spise osv. her i stedet for nede i bygda (se figur 9). Mange kjører veien over fjellet og stopper og handler. Her er det spesielt viktig at Venabygdsfjellet er definert som reiselivssted og dagligvareforretninga har søndagsåpent. Det er mange som er innom og handler på søndags ettermiddag på tur over fjellet.

Samtidig er det ikke tvil om at fritidshusfolket på Venabygdsfjellet bruker mye penger nede i bygda, trolig mest i Vålebru. Fritidshusfolket på Venabygdsfjellet er også etter alt å dømme et viktig kundegrunnlag for ulike arrangement. Hotellene på Venabygdsfjellet merker stor økning i overnattingene knyttet til for eksempel Per Gynt på Gålå og det er sannsynlig at fritidshusfolket er enda viktigere enn hotellgjestene fordi de har langt flere overnattingsdøgn. De er ikke bare med som gjester på de store arrangementene, men også på stort og smått som Gardimellom, diverse arrangement på Rudi gard osv.

Tabell 4 viser at bygging av nye fritidsboliger i kommunen har mer enn kompensert for stagnering og nedgang i tallet på boliger, men bygging av fritidshus kan bare bli en vesentlig vekstsektor dersom næringa klarer å utvikle seg til å bli ei eksportnæring. Det er nettopp dette som har skjedd i Ringebu de siste 16 årene. Tinde (som er størst) startet spesialisering på fritidsboliger i 2002 og veksten har vært spesielt sterk de siste årene. Blåne har bare ei fartstid på to år og har bygd 35 fritidshus i løpet av denne perioden. Dette året (2017) har de en nesten eksplosiv vekst til 50-60 fritidsboliger. Også andre bedrifter i Ringebu som leverer til fritidsboligmarkedet rapporterer om sterk vekst, spesielt siste året.

Vi kan ut fra dette konstatere at produksjon av fritidsboliger har vært en sterk vekstsektor i Ringebu gjennom at det har blitt ei eksportnæring. Tinde har blitt blant de største fritidshusprodusentene i landet. Produsentene i Ringebu har også vært dyktige eller heldige i forhold til markedet. Tømmerhytter er nå i klar tilbakegang og reisverkbyggene har kommet tilbake. Det er reisverk bedriftene i Ringebu har spesialisert seg på i eksportmarkedet. Her fører de videre et produksjonssystem utvikla av Horten-hus der «kaldvegger» blir fabrikkprodusert i fabrikklokalene på Frya (Tinde) og Fåvang (Blåne).

Blant de 1300 fritidsboligene på Venabygdsfjellet er mange av eldre dato og har lavere standard enn det som er vanlig nå til dags. Nye kjøpere vil ofte, kanskje oftest, gjøre store investeringer for å tilpasse huset til egne behov og standard. Det er også flere og flere

eksempler på at gamle fritidshus blir kjøpt bare på grunn av lokaliseringa. Det er ikke uvanlig at gamle hytter blir kjøpt for 1-1,5 millioner for så å bli revet til fordel for en helt ny fritidsbolig.

Det vil i årene fremover være et stort potensiale i opprusting av eksisterende eiendommer på Venabygdsfjellet. En tidligere undersøkelse av Kvitfjell viser at sjelv i nye fritidsboligområder med store nok tomter, bruker eierne store beløp i gjennomsnitt per år til bygging av anneks, skiboder, hemser og ulike typer utvendige anlegg.

I dag er det tre snekkerlag med til sammen 8 ansatte som har nesten alle slike oppdrag på Venabygdsfjellet. Dette er snekkere. Med samtidig oppgradering av VVS, lys- og varmestyring osv. er det trolig mellom 10 og 15 årsverk i arbeid. Dette er enkle og avgrensa byggeoppdrag. De lokale ringvirkningene per krone investert er helt sikkert høyere enn for nye fritidsboliger satt opp av de større fritidshusfirmaene. De lokale snekkerlagene kjøper inn materialer lokalt og kopler til vanlig også på lokale firmaer til å gjøre andre deler av arbeidet. Med et antall fritidsboliger, vil markedet for vedlikehold og oppgraderinger også være et vekstmarked. 10-15 årsverk for å vedlikeholde og oppgradere den gamle bygningsmassen på Venabygdsfjellet tyder på at det er et etterslep. Det er sannsynlig at dette er et marked som kan utviklast fremover. Undersøkingene våre ser ut til å vise at restaurering og nybygg er to helt ulike markeder.

Fritidshussektoren kan også utvikle relaterte næringer. De etterspørselsrelaterte næringene blir utviklet gjennom at fritidsboligeierne etterspør varer og tjenester når de bor i fritidsboligen og reiser rundt med fritidsboligen som base. Det er spesialiserte bedrifter som kan få et marked fordi fritidshusfolket etterspør andre varer og tjenester enn vanlige innbyggere. I Ringebu er Annis kjøttforretning et eksempel på dette. Annis videreførte i utgangspunktet gode gamle kjøttprodukt tilpasset den lokale smak og den lokale kjøpekraft. Med utgangspunkt i et kjøpesterk fritidshusmarked som ikkje sparer på noe med hensyn til festmåltidene i ferien, har forretninga utviklet et produktspekter med unike kvaliteter. Dette har etter hver gjort at fritidshusfolket også kjøper med seg matvarer for bruk mellom besøkene, gjennomreisende stopper i Vålebru for å hande hos Annis, varene har blitt populære i restaurantmarkedet og har eget utsalg i Mathallen i Oslo. Det er flere slike bedrifter i Vålebru. En av dem er spesialiserte på designsko, en annen på hornbriller av ulike typer.

Den andre effekten gir seg utslag i at eksisterende bedrifter får større omsetning. Selv om hver fritidsbolig for eksempel brukes bare 50 persondøgn i året, øker folketallsgrunnlaget med ca. 1000 vanlige innbyggere som bor i kommunen hele året (eller 300 dager i året). Dene etterspørelen fra frittidshusfolket betyr at Ringebu får tjenesteytende funksjoner som er høyere oppe i sentralstedshierarkiet enn de ville ha hatt med bare sine egne innbyggere. Det er altså både slik at eksisterende handels- og tjenesteytende bedrifter får større omsetning – og det blir kundegrunnlag for å etablere nye bedrifter som en ellers ville finne

bare på større tettsteder. Virkningene etterspørselen fra fritidshusfolket har på vareutvalg, bredden i tjenester og mer spesialiserte forretninger er eksempler på interessefellesskap med bygdefolket. Også bygdefolket får bedre tilbud av alt fra tallet på oster til arrangement og kulturtilbud, som et resultat av fritidshusfolket som kundegrunnlag.

Finansiering av turløyper som fellesgode er at både kommune, de tre store bedriftene og flere mindre, og fritidsboligeiere er med i løypelaget (Venabygdsfjellet Turskiløyper). Det som kjennetegner Venabygdsfjellet, er at det ligger et spesielt stort potensiale for finansiering gjennom fritidboligene. Det er ikkje mange som har så mange potensielle betalere. Det er ei målsetting for løypelaget å få alle fritidsboligeierne med ved å betale kr 850 i årlig medlemsskapskontingent. Etter 11/2 er det i overkant av 300 som har blitt medlemmer. Venabygdsfjellet Vel har hatt en medlemskontingent på kr 200 per år. Tidligere har de brukt en del av pengene til å finansiere løypekjøring. Ringebu kommune har bidratt med kr 175 000 i årlig støtte til turskiløyper og har i tillegg bidratt med kr 500 000 til oppstart. Slik det er nå, er finansieringsmodellen:

- Kommunen 100 kr per fritidsbolig
- Løypeavgift 850kr per fritidsbolig

I motsetning til mange andre plasser vil ikke det største grunneierlaget være med å betale for årlige driftsutgifter. En grunn til at mange grunneierlag i andre kommunar ser seg tjent med å betale for dette er at tomteverdien øker når det går turløyper helt inn til tomtene.

Det har skjedd mye når det gjelder organisering de siste årene. Venabygdfjellets Vel etablerte i 2013 Destinasjon Venabygdsfjellet for å forbedre aktivitetstilbudet mv. (stier/løyper, gang-/sykkelveger, skilting, kart mv.). Destinasjon Venabygdsfjellet er organisert som et prosjekt, og hvor velet er prosjektleder/-eier. For øvrig deltar alle de tre store bedriftene, samt flere mindre, og grunneiere. Et av prosjektene har vært å etablere en nettside for Venabygdsfjellet, hvor navnet «Visit Venabygdsfjellet» brukes.

4.3.1 Fra rapporten «Grunneiernes forvaltning av økonomiske muligheter»

Vi gjengir her hoveddelen av vurderingen av svarene fra Venabygdsfjellet i rapporten fra Per Morset. Hele rapporten er i vedlegg 2.

«I og med at utbyggingen på Venabygdsfjellet startet så tidlig, er området et godt case for å studere hyttebygging i fjellet som fenomen. Undersøkelsen tyder på at grunneierne i den første tida hadde et svært lite bevisst forhold til hyttebygging som inntektskilde. Salgs- og festeinntekter ble vurdert som et kjærkomment tilskudd til gardens inntekt, men ikke noe mer enn det.

Etter hvert har mange grunneiere brukt hyttebygging som ledd i en økonomisk strategi. Det har skjedd på to måter:

a. Bruke inntektene som finansieringskilde for investeringer i gardsdrifta eller til å styrke driftsgrunnlaget.
b. Utvikle hyttebygging og/eller aktiviteter knyttet til den som en sjølstendig aktivitet i tillegg til gardsdrifta, der denne økonomien sammen med gardsdrifta utgjør familieinntekten.

Det er bare noen få som har gått inn i strategi b, men noen flere kan nok ha vært innom den i spesielt aktive perioder. Inntrykket er at grunneierne i Venabygda har kunnet «øse av markedet». De har ikke behøvd å være særlig aktive i produktutvikling eller markedsføring for å nå økonomiske mål knyttet til utbygging. Venabygdsfjellet har alltid vært et populært område å etablere seg med hytte i. Når markedet har utviklet nye krav om aktiviteter, har reiselivsbedriftene gått foran og løst dette, fordi deres kunder har stått for den samme etterspørselen. Og dette har til dels skjedd i konflikt med grunneierne.

For noen har hyttebygginga gitt muligheter til å investere utenom gardsbruket. I følge landbrukssjefen har dette typisk vært leiligheter i Oslo, Lillehammer og Trondheim. Dette gjelder for øvrig også Kvitfjell.

Det har likevel etter hvert blitt mange av grunneierne i Venabygda som høster økonomi av tilleggsaktiviteter, som salg av ved, snekkerarbeid, snøbrøyting og hytteservice på flere nivåer. Det går ikke fram av svarene, men det er også gardbrukere eller familiemedlemmer som har arbeid i firmaer som har hyttene som marked. Eksempler er elektrikere, snekkere og andre håndverkere.

Svarene gir en tydelig dokumentasjon på at hyttebygging har betydd mye for økonomien i landbruket i Venabygda. En svarer at flere bruk hadde vært nedlagt uten inntekter fra hyttebygging. Svarene tyder også på at svært mye av inntektene har gått til investeringer i bygninger og maskiner. Det er mange velholdte garder i Venabygda i dag. Bygda har ikke de trekk som mange utkantbygder har, med forfall på bygninger og gjengroing av dyrka mark. Hvor mye av dette som skyldes inntekter fra utbygging av fjellet, er vanskelig å si. Ofte er også næringsmiljøet i ei bygd svært avgjørende for utviklingen. Men det er nærliggende å anta at inntektene har hatt mye å si. Dette bekreftes av landbrukssjefen, som sier det på denne måten: «Det ligger mye penger fra hyttetomter i driftsbygningene i Venabygda». Han peker også på at denne inntektskilden for en del også har gjort generasjonsskifte lettere.»

Rapporten tar også for seg Kvitfjellområdet, og sier blant annet at: «*Mens utbyggingen på Venabygdsfjellet ser ut til å ha styrket landbruket i bygda, hevder Vekstra Regnskap at de ser en motsatt effekt i Kvitfjellområdet. De mener å se en utvikling der god tilgang til bedre betalt alternativt arbeid setter tradisjonelt landbruk under press*».

4.4 Hovedfunn

Til tross for at Venabygdsfjellet både har butikk og spisesteder på fjellet, finner vi de fleste sysselsettings- og utviklingseffektene nede i bygda og i en større region nedover og oppover Gudbrandsdalen.

1. Vekstimpulsen fra fritidsboligene kommer først og fremst nede i bygda og regionalt.

Vi sitter med et inntrykk av at det kunne utvikles nye forretningskonsept på Venabygdsfjellet med grunnlag i så mange fritidsboliger. Fritidshusfolket er også supplert

med både gjennomreisende, hotellgjester, og «hjembygdsturister». Sysselsettings- og næringsutviklingsvirkningene av fritidsboligsektoren kan ikke studeres kun ved å kartlegge Venabygdsfjellet isolert. Hovudgrunnen til det er at de bedriftene som leverer til fritidshusfolket på Venabygdsfjellet med få og små unntak også leverer til Kvitfjell og andre fritidsboligområder i regionen.

2. En bør ta utgangspunkt i de typene varer og tjenester som vanligvis leverer til fritidshussektoren og bruke dette som grunnlag for avgrensing av fritidshus-caset.

Vi har sett på de samlede virkningene av fritidshussektoren i kommunen. Bygging av fritidshus har kompensert for at kommunen har hatt stagnasjon og til dels tilbakegang i folketallet. Bygging av fritidshus har mer enn kompensert for dette med hensyn til sysselsetting i bygg og anlegg. Stagnasjonen og til dels nedgangen i kjøpekraft fra ei minkende og aldrende befolkning er også mer enn kompensert gjennom den veksten i kjøpekraft som kommer fra fritidshusfolket.

3. Gjennom at det har vært jevn høy byggeaktivitet av nye fritidsboliger i kommunen, har dette mer enn kompensert for stagnasjon og nedgang i folketallet i kommunen. Dette har gjort at spesielt Vålebru har hatt ei god utvikling som handelssenter i perioden.

Ringebu er en av de største fritidshuskommunane i «Fjell-Norge» og også en av de fjellkommunene som har hatt sterkest veksttakt de siste 20 årene. Allikevel har kommunen hatt ei befolkningsutvikling som ikke har vært bedre enn sammenlignbare kommuner uten så sterk fritidshussektor. Dette viser at mange fritidshus per innbygger og sterk og jamn vekst av nye fritidshus ikke er tilstrekkelig som vekstsektor i kommuner som ellers har næringer med sysselsettingsnedgang, slik typiske landbrukskommuner har.

Derimot får fritidshussektoren et helt annet sysselsettingspotensiale og derfor potensiale som vekstsektor, dersom det blir etablert en fritidshusindustri som eksporterer til resten av landet og eventuelt utlandet. Dette har skjedd i Ringebu og er ei utvikling som har potensiale som vekstnæring.

4. Fritidshussektoren blir vekstnæring når fritidsboligfirmaer blir en eksportsektor. Sysselsettingsvirkningene øker når større og større deler av det som inngår i et moderne fritidshus blir produsert i regionen.

Det store eksempelet på etterspørselsrelatert sysselsetting i Ringebu, er Annis (men det er også flere). Etterspørselen fra kunder i et kjøpesterkt fritidsboligmarked fører i første fase til et spesialisert tilbud også for lokalbefolkninga i Ringebu som en ellers ikke ville fått. I neste omgang gir dette grunnlag for eksport til restauranter og husholdninger i resten av landet. Det kan se ut til å være et potensiale for sterkere utvikling av slike

etterspørselsrelaterte næringer også knyttet til de eksisterende fritidhusene på selve Venabygdsfjellet. De helt vanlige aktivitetene som snøbrøyting, vedlevering og så videre er der. Derimot finner vi lite av opplevingsbaserte bedrifter og aktiviteter som festivaler, guiding osv.

5. Ringebu er et eksempel på vekstmulighetene innen *fritidshusrelaterte* næringer. Dette er næringer som kan bestå selv om fritidshussektoren som eksportnæring skulle falle. Det er viktig å utvikle slike næringer for å bli mindre sårbar i framtiden.

4.5 Aktuelle tiltak/strategier for å øke lokal verdiskaping

Hva bør man arbeide med og sette fokus på for å kunne øke den lokale verdiskapingen knyttet til fritidsboliger i Venabygdsfjellet? Her følger de ideene og temaene som kom fram gjennom arbeidet, dels gjennom intervjuer og møter og dels ideer vi som forskere har fått ut fra det vi har lært om situasjonen i Ringebu.

- Utvikling på fjellet eller i bygda: Kommunen bør utvikle en gjennomtenkt strategi for utviklingstiltak på Venabygdsfjellet versus nede i bygda. Videreutvikling av handel og infrastruktur på fjellet kan i noen tilfeller være i konkurranse med utvikling av Vålebru som senter. På den andre siden kan utvikling av tettstedkvaliteter være viktig for utviklinga på fjellet.

- Kommunen bør gjøre en analyse av hvor stor «fritidshusregion» Vålebru kan være et senter for. Hva hører naturlig til Øyer/Lillehammer? Hva hører naturlig til Vinstra?

- Kommunen bør lage en utredning på produksjon og finansiering av fellesgoder. Et viktig element i denne utredningen blir å hente inn erfaringer fra andre. Dette vil bidra til å utvikle gode løsninger, men også til å redusere konfliktpotensialet gjennom å vise at fellesgodeproblemet er allment, men må ha ulike varianter av lokale løsninger.

- Ringebu er en av de kommunene i fjellregionen som har flest fritidsboliger. I slike kommuner kan det bli en akselererende konflikt mellom grunneiere som kan selge tomter og tjene penger og grunneiere som må stille arealene sine gratis til disposisjon som urørt natur og fjell. Det er behov for å kartlegge hvor stort dette problemet kan bli og eventuelt å sette inn tiltak for å fremme fellesinteresser mellom ulike grunneiere på den ene siden og grunneiere og fritidshuseiere på den andre siden.

- Næringslivet/kommunen har et potensiale for å videreutvikle fritidshussektoren som spesialisert «eksportnæring». Vi ser ut til å gå inn i en periode der «smart spesialisering» og relaterte næringer blir en allment anbefalt strategi. Det er viktig at denne regionen analyserer sine potensial innenfor en slik strategi.

4.6 Kart Venabygdsfjellet

Figur 9 Beliggenhet til Venabygdsfjellet i forhold til Vålebru (Ringebu), Fåvang, Kvitfjell og Vinstra.

5 AVSLUTNING

Disse tre eksempelstudiene gir både innspill til tiltak og strategier som er relativt spesifikke for det enkelte sted, men også til mer generelle tiltak. Gjennomgangen viser at det er mange felles utfordringer i Gudbrandsdalen, og som trolig også er relevante for andre lignende områder i Norge. Vi har oppsummert en del erfaringer i innlegget i GD (vedlegg 1), men vil også her trekke frem noen viktige felles punkter:

- *Markedsutvikling/- tilpasninger.* Alle aktuelle bedrifter og entreprenører i Gudbrandsdalen må inkludere kunnskap om fritidsboligmarkedet i sitt utviklingsarbeid, og være bevisst på hvilke tilpasninger og tiltak som kan øke attraktiviteten og verdiskapingen fra dette markedet. De har mange behov og ønsker som er lik lokalbefolkningen, men også noen særegne knyttet til blant annet beliggenhet og preferanser til ulike typer produkter og tjenester. God kommunikasjon med denne kundegruppen er viktig. Behovet for kunnskap og tilpasninger gjelder også den «tradisjonelle reiselivsnæringa», og hvor vi blant annet har sett gode eksempler på hvordan noen bedrifter selger mye servering, overnatting og aktiviteter ut fra sine kontakter med fritidsboligeiere.

- *Eksisterende kunnskap og eksempler.* Kunnskap om fritidsboligmarkedet er det behov for i det eksisterende næringsliv, men også hos potensielle entreprenører og hos politikere/administrasjon i kommunene. Det foreslås derfor at det bør utarbeides en publikasjon som sammenfatter eksisterende kunnskap og viser gode eksempler.

- *Fellesoppgaver.* Eksempelstudiene viser at det er behov for bedre strukturer/løsninger for hvordan fellesoppgaver kan ivaretas i alle disse tre områdene. Dette gjelder viktige lokale tiltak innen aktiviteter, opplevelser, infrastruktur mv., og som vanskelig kan ivaretas av de regionale reiselivsselskapene. Dette er tiltak som er helt avgjørende for attraktiviteten og konkurranseevnen til områdene på lengre sikt, og dermed på bruken av, og etterspørselen etter, fritidsboliger.

- *Utleie.* Økt profesjonalisering av utleie av fritidsboliger, som omfatter både kunnskap om markedet for utleie, hvordan tilby ulik service og produkter i tilknytning til utleie, og om hva som er viktig for de som skal leie ut sin bolig som fritidshus eller sin fritidsbolig. Økt omfang på utleie vil kunne være svært viktig for den lokale verdiskaping.

- *Informasjon om lokale tilbydere.* Skal fritidsboligeierne bruke lokale tilbydere må de ha informasjon om hva som finnes av tilbud. Dette er helt opplagt, men det er allikevel behov for betydelige forbedringer av informasjonen. Det er på gang godt arbeid med dette noen steder i Gudbrandsdalen. Den store, og trolig økende, betydningen av påbygg og oppgraderinger av fritidsboliger for den lokale verdiskaping, viser betydningen av dette. Vi vil fremheve to punkter i denne sammenheng: 1) vi tror det kan være nyttig for både fritidsboligeierne og lokale aktører om arbeide med informasjon om lokale tilbydere ses i sammenheng med arbeidet for informere om offentlig tjenestetilbud og planlegging. 2) informasjonsarbeidet må ikke gjøres på en slik måte at fritidsboligeierne blir behandlet kun som et «marked», og får en følelse av å være en «melkeku» for lokalt næringsliv og kommunen.

- *Eiendomsskatt.* Kommuner som innfører eiendomsskatt på fritidshus, må informere om hva fritidshuseierne får igjen for pengene. Mange fritidshuseiere er ikke klar over at de påfører kommunene økte krav til tjenesteutbygging. Kommunene bør også tenke gjennom og kunne grunngi at det er en rimelig sammenheng mellom skatt og ytelser.

- *Lokale tradisjoner og spesialiteter.* Mange fritidsboligeiere synes det er interessant å lære om, kjøpe og delta i aktiviteter/produkter knyttet til lokale tradisjoner og spesialiteter. Å utvikle og legge bedre til rette for dette vil både kunne styrke den lokale verdiskapingen direkte (gjennom salg av produkter, kurs mv.), til å gi områdene mer særpreg og gjøre de mer attraktive, og til å øke fritidsboligeieres tilknytning til området (og dermed også bruk og stolthet).

6 VEDLEGG

6.1 Vedlegg 1: Kronikk i Gudbrandsdølen Dagningen 13.6.2017

Fritidsboliger og lokal verdiskaping

AKTUELT

Av
Kjell Overvåg og Håvard Teigen,
professorer ved ØF og HINN,
Lillehammer

VEKST: Produksjon av nye fritidshus gir grunnlag for størst sysselsetting og vekst, skriver innsenderne. Illustrasjonsfoto

Det vanlige i kommuner i Gudbrandsdalen nå for tida er at det blir bygd flere fritidsboliger enn vanlige boliger.
Mens innbyggertallet er stagnerende eller går ned i flertallet av kommunene, øker fritidshusfolket i antall.

Økonomisk har fritidsboligene stor betydning. Hvordan kan vi jobbe for at mest mulig av det fritidsboligeierne bruker kommer våre lokalsamfunn til gode?

Dette har det vært jobbet med i Byregionprogrammet for Lillehammer og Gudbrandsdalen. Vi har spesielt innhentet erfaringer fra Bjørli, Venabygdsfjellet og Hafjell.

Verdiskaper: Fritidsboliger gir størst sysselsettingseffekter i bygg- og anleggsbransjen, knyttet til nybygg, oppgradering/påbygg og infrastruktur. Vi synes å se at det nå utvikler seg to mer og mer ulike markeder: ett for nybygg og ett for oppgradering og påbygging.

De store fritidsboligprodusentene tar en stor del av markedet for nybygg, mens mindre lokale bedrifter tar mye av markedet for oppgradering/påbygg. Her er de lokale virkningene også høyere enn for nye fritidsboliger satt opp av firmaer lokalisert utenfor regionen.

Dette vil være et marked i vekst og som kan utvikles.

Det er likevel produksjon av nye fritidshus som gir grunnlag for størst sysselsetting og vekst.

Fra Gudbrandsdalen kan fritidshusprodusenter vokse i et stort marked i betydelige deler av Fjell-Norge. Ringebu er et godt eksempel med blant annet firmaene Tinde og Blåne.

Oppstarten med grunnlag i et krevende marked lokalt, dyktige ansatte, og kunnskapsoverføringer fra lokale husprodusenter, har bidratt til at nybygging av fritidsboliger har blitt en eksportnæring for Ringebu.

Fritidshusinnbyggerne: Jo flere døgn en fritidsbolig er i bruk jo mer penger legges igjen lokalt. Fritidshus med boliglignende standard og god tilgjengelighet hele året, brukes mer enn andre fritidsboliger.

Fritidshusinnbyggerne øker derfor tallet på personer som lever og handler lokalt. Men her er kanskje ikke arbeidsplassene det viktigste: Fritidshusinnbyggerne gjør at enkelte butikker overlever, andre blir etablert, skiløypene blir bedre osv.

Fritidshusbefolkningen gjør rett og slett at også lokalbefolkningen får et bedre tilbud.

Det er en «god sirkel her» for de vellykka områdene. Bedre og flere tilbud gir i neste omgang flere kunder som kjøper mer. Som en del av denne gode sirkelen kan det også utvikle seg et marked for utleie av fritidshuset.

Her kan Gudbrandsdalen ellers lære av innovative bedrifter i Hafjell som har utviklet det en kan kalle «hybride» overnattingstilbud, hvor fritidsboligene er eid av privatpersoner, men leies ut av firmaer som tilbyr en hel meny av tilleggstjenester til kundene.

Forbedringer og snubletråder: Så langt har vi fortalt «solskinnshistorien». Men det er ikke slik at et nytt fritidshus alltid gir lokale arbeidsplasser. Alle har sett fritidshus som har kommet på lastebil fra et land med lave arbeidslønninger og i lastebilen er det også med snekkere som reiser bygget.

Hvor fritidsboligområdene er lokalisert, og hvor reiserutene til og fra går i forhold det lokale næringslivet, er også av stor betydning for mulige ringvirkninger. Bjørli er et eksempel på ei «uheldig» lokalisering for å skape ringvirkninger i Lesja.

Kvaliteten og bredden i det lokale handels-, aktivitetstilbudet vil også ha påvirkning på hvor mye av inntektene fra fritidsboligeierne som blir forbrukt lokalt.

Erfaringene viser videre at det er et stort behov for å forbedre informasjonen til fritidsboligeierne om hvilke tilbud som faktisk finnes lokalt. Dette arbeides det med i deler av dalen, og flere bør gå i gang. Her kan en også inkludere informasjon om offentlige tjenester og planarbeid.

Alt dette vil kunne virke positivt på bruken av fritidsboligene. Mange er også interesserte i lokalhistorie og tradisjoner. Her ligger det uutnyttede forretningsmuligheter og til å invitere fritidsboligeierne med i det lokale foreningslivet som «deltidssambygdinger».

Fritidshus som mjølkeku? I innlandet blir det regulert så mange fritidshusområder at nye fritidshuskjøpere har mange å velge mellom. Hva svarer vi så på spørsmålet: Hva får jeg og hva er kostnadene dersom jeg skal bli fritidshusinnbygger i din kommune?

Vi er sikre på at i framtida blir fritidshusfolket i enda større grad krevende kunder som gjør aktive valg. Da er det stor risiko knytt til å være en kommune som har kontakt med sine nye innbyggere bare gjennom regninger på veg, vann og kloakk – og eiendomsskatt.

Eiendomsskatt uten at kommunen er tungt inne i finansiering av skiløyper og anna tilrettelegging, oppfattes som provoserende av mange.

Viktigst er det likevel å tenke over dette: De fleste har kjøpt fritidshus for å nyte fred og ro, andre for å ha en fest eller to. Til lags åt alle kan ingen gjøre.

Derfor må en også tenke over hva som skal kjennetegne min destinasjon når konkurransen om framtidige fritidshusinnbyggere skjerper seg til.

6.2 Vedlegg 2: Rapporten «Grunneiernes forvaltning av økonomiske muligheter» av Per Morset

Hyttebygging i Ringebu:
Grunneiernes forvaltning av økonomiske muligheter.

Som ledd i et arbeid om økonomiske ringvirkninger av hyttebygging, i forbindelse med Byregionprogrammet, har Høgskolen i Innlandet bedt undertegnede om å komme med et innspill om hva grunneierne i Ringebu har fått ut av denne aktiviteten.

Arbeidet har vært begrenset til områdene Venabygdsfjellet og Kvitfjell. I samarbeid med Høgskolen er det utarbeidet et spørreskjema, i en særskilt versjon for hvert område. Det har vært sendt til grunneiere som har vært vesentlig involvert i hyttebygging, navn som er plukket ut i samarbeid med avdeling for plan og teknisk i Ringebu kommune, noe supplert underveis. Videre har det vært foretatt intervjuer / samtaler med:

- *Landbrukssjefen i Ringebu og Sør-Fron, John Ludvig Dalsegg*
- *Vekstra Regnskap, Fåvang*
- *Kvitfjell Alpinanlegg AS*
- *Grunneier Pål Haugstad, som har vært «testpilot» for spørreskjemaet.*

1. Hva er ei hytte?

«Hytta er kanskje like viktig som naturen i norsk identitet» (Ellen Rees)

Den lingvistiske definisjonen av ei hytte er «et lite, fattigslig hus» (Nynorskordboka). Det har sin opprinnelse i lavtysk, der det helst kjennes fra bergverksindustrien, i betydningen smeltehytte.

I vår betydning av ordet har det tradisjonelt vært brukt om et hus i utmarka som ikke har hatt som formål å utnytte utmarksressurser i tilknytning til gardsdrift. De første hyttene var gjerne knyttet til jakt som fritidsbeskjeftigelse. I den sammenheng kan kanskje *Friisbua* ved Åsdalstjønnet på Ringebufjellet, bygd av professor J.A. Friis i 1878, defineres som Ringebus første hytte.

Men innholdet i ordet har utviklet seg i takt med den fysiske og funksjonelle utviklingen av selve fenomenet. I dag har ordet blitt misvisende. Den moderne hyttebygginga dreier seg om fritidshus, for mange en bolig nr. 2. Det er langt fra den enkle, opprinnelige hytta, til dagens fritidsbolig, som gjerne har flere kvadratmetre og høyere standard enn bolig nr. 1. Når det vanlige er å oppholde seg 50 - 60 døgn på hytta i året, er de egentlig ikke hyttefolk lenger, de er deltidsinnbyggere i «hyttekommunen».

2. Hyttebygging som fenomen – en kortfattet beskrivelse av utviklingen

Hyttebygging i moderne forstand startet så smått opp før krigen, men det er først etter 1945 at vi kan begynne å snakke om hyttebygging som virksomhet av betydning. Til å begynne med var omfanget beskjedent. Det var fortsatt mer vanlig at familier fra byene leide seg et seterhus i påsken, eller et hus på selve gardstunet om sommeren, enn at de bygde egen hytte.

Et betydelig skille utgjør frislippet av bilsalget i 1960. Mens de fleste fram til da måtte bruke tog, buss, drosje og kanskje hesteskyss for å komme fram til ei seter, eller for de få, til egen

hytte, kunne nå mange flere på en enkel måte komme seg hjemmefra til feriestedet. Og hyttebygginga skjøt fart utover på 1960-tallet.
Myndighetene tok til å bli bekymret for en ukontrollert utvikling, først og fremst for konsekvensene for strandsonene og fjellområdene. Kommunaldepartementet oppnevnte Fjellplanteamet, ledet av Axel Sømme, som i 1965 leverte rapporten *Fjellbygd og feriefjell*. Samme år kom bygningsloven. Den medførte to store endringer: Loven ble gjeldende for hele landet, og den innførte planbegrepet i den allmenne arealforvaltningen. Tidligere var det bare byene og noen særskilte «bygningskommuner» som hadde hatt denne typen bestemmelser.

Kommunene tok først i bruk en enkel plantype som ble kalt disposisjonsplaner. Disse planene regulerte kun utbyggingsformålet og omfattet typisk bare enkelteiendommer eller -teiger. Utover på 1970-tallet ble det utarbeidet disposisjonsplaner i mengder i utmarkskommunene. Mange kommuner, også Ringebu, prøvde å få kontroll over utviklingen ved å innføre byggeforbud i perioder. Dette fungerte imidlertid dårlig, blant annet på grunn av at Sivilombudsmannen satte svært strenge krav for å kunne håndheve byggeforbud i enkeltsaker. Kommunene hadde heller ikke kapasitet til å komme på offensiven i forhold til utviklingen.

Etter hvert som kommunene fikk et mer utviklet planverk, først på kommuneplannivå, kom også utviklingen mer under kontroll. Men samtidig skjedde det også noe med markedet og etterspørselen. Hyttefolket var ikke lenger fornøyd med hytta bare for å nyte stillhet og ro i naturen. De la stadig mer vekt på at ferie og fritid skulle brukes aktivt. Med dette fulgte utvikling av nytt utstyr, f.eks. ski som var spesialtilpasset preparerte løyper, som begynte å komme i sentrale strøk på slutten av 1960-tallet. Samtidig vokste et mye mer bevisst natur- og miljøvern fram. Det var tid for at planleggingen ble mer omfattende, detaljert og med større deltakelse fra myndigheter, organisasjoner og privatpersoner. Reguleringsplanene inntok fjellområdene utover på 1980- og 90-tallet.

Etter egen, subjektiv, erfaring kom det et markert tidsskifte omkring 1987 – 1990. Det startet med børskrakket i september 1987. Det hadde i årevis vært stor pågang overfor Ringebu kommune i forbindelse med hyttebygging; fra grunneiere som ønsket å få planlagt og godkjent utbygging, og fra markedet som henvendte seg til kommunen om mulighetene for å få tak i hyttetomt. Høsten 1987 gikk lyset. Det ble nesten helt stille i hyttesektoren. Det varte i drøyt 2 år. Ikke før vinteren 1990 kom det ny fart i markedet. Men da hadde to ting endret seg: Mange stilte nå krav om veg, vatn, avløp og strøm på hytta. Og nå dukket det opp hytter for salg i annonsene, et annenhåndsmarked var i ferd med å danne seg. Mange første generasjons hyttebyggere var i ferd med å bli gamle. De ønsket å kvitte seg med hytta, eller de hadde etterkommere som enten ikke var interessert i å overta, eller kanskje ikke ble enige om hvem som skulle ha hytta.

3. Hytteområdene Venabygdsfjellet og Kvitfjell

Den første hytta på Venabygdsfjellet ble bygd i 1904 på almenningsgrunn i Flaksjølia. Helt fram til utbyggingen i Kvitfjell kom i gang, har Venabygdsfjellet vært det mest populære hytteområdet i Ringebu. Det er fortsatt det området med flest hytter, nå mer enn 1.300.

Venabygdsfjellet kom til et vegskille på midten av 1980-tallet. I forbindelse med arbeidet med kommunedelplan for området, ble det klart at myndighetene ikke ville akseptere at utviklingen fortsatte på samme måten som tidligere. Det var først og fremst forurensingssituasjonen som var bekymringsfull, og den gjaldt både videre hyttebygging og framtida for turistbedriftene. I 1992 var vatn- og kloakkanlegget for det sentrale Venabygdsfjellet ferdig. Avløpet ble ført helt ned til renseanlegg på Frya, mens vannforsyningen ble løst lokalt.

Med dette anlegget kan en si at utviklingen på Venabygdsfjellet har kommet i ordnede former, både med hensyn til plansituasjonen og de tekniske løsningene. Utfordringene i ettertid har gått

på hensynet til villreinstammen og organisering av fellestiltak, som preparering av skiløyper. Det har vist seg å være krevende for grunneiere, hytteeiere og reiselivsbedrifter å samordne seg.

I Kvitfjellområdet (Nord-Strand) kom hyttebygginga i gang for alvor i forkant av OL. Det var noen få, spredte hytter i området fra før, helst i tilknytning til setrene, og et lite hyttefelt ved Gammelsetra.

I Kvitfjell var det aldri på tale å sette i gang noen form for utbygging uten full forankring i plansystemet, eller uten det som ble regnet som full teknisk standard: Veg, vatn, avløp og strøm. Det ble også forsøkt å organisere grunneierne i et utmarkslag, med fordeling av inntektene som mål, men dette mislyktes.

Kommunen kom fram til at utbyggingen i dette området skulle vurderes på en annen måte enn i resten av kommunen. Her skulle i prinsippet planlegging og utbygging skje som om det dreide seg om utbygging av et boligområde. Bygningene skulle også betraktes som boliger, uten flere av de restriksjonene som var gjengs i utmarksområdene ellers i kommunen. Det skulle legges til rette for bygging av en «ferieby». Grunnlaget for dette lå i kommunedelplanen og ble stadfestet ved behandlingen av de første byggesakene i området U3 i januar 1993.

Det er til nå bygd i overkant av 1.000 fritidsboliger (hytter og leiligheter) i Kvitfjell.

Den vesentlige forskjellen ellers mellom Venabygdsfjellet og Kvitfjell ligger i utbyggingsformen. Mens utbyggingen på Venabygdsfjellet fram til de seineste åra, og for en stor del fortsatt, skjer ved at tomter selges direkte fra grunneier til hyttebygger, har utbyggingen i Kvitfjell utelukkende skjedd i regi av profesjonelle utbyggere. I Kvitfjell er dessuten en betydelig andel av fritidsboligene i leilighetsbygg.

Det totale antall fritidsboliger i Ringebu kommune er litt usikkert, ulike kilder har ulike tall, men det dreier seg antakelig om mellom 4.500 og 5.000.

4. Tidligere holdninger til økonomien i hyttenæringen

Alt i *Fjellbygd og feriefjell* (1965) var hensynet til økonomien i lokalsamfunnet gitt en sentral plass. I forordet skrev Axel Sømme: *«Vi har lagt vekt på at de reguleringer vi foreslår til fremme av fritids- og ferielivet samtidig skal styrke næringslivet i bygda.»*
Men de var ikke imponert over hva grunneierne hadde greid å få ut av det. Erik Langdalen skrev: *«Salg av hyttetomter kan neppe ha tilført Venabygd store inntekter. Enkelte grunneiere har imidlertid utnyttet sine eiendommer meget sterkt, og det er eksempler på så sterk utnyttelse at naboteigene er blitt sterkt forringet som byggeland.»*

I 1969 var antall hytter i kommunen 784. Av disse var 247 eid av innenbygdsboende, 537 av utenbygdsboende. (Kleiven 1970) I jordbrukstellinga samme år var hytter til salg og utleie et eget tema. Der framgår det at i perioden 20.06.1959 – 20.06.1969 var det solgt i alt 151 hyttetomter i kommunen, bygsla bort i alt 109. Det er vurdert hvor mange bruk der hytter, jakt, fangst og fiske har økonomisk verdi. På 172 bruk ble verdien vurdert som liten, kun på ett bruk ble verdien vurdert som vesentlig.

I 1970 oppnevnte regionrådet for Sør-Gudbrandsdalen et fjellplanutvalg, med Hans Petter Kleiven som leder. Et vedlegg til rapporten deres, skrevet av John Thorsrud, har tittelen *Forsøk på å beregne økonomisk potensiale på regionalt nivå.* Der heter det bl.a.: *«Konklusjonen vil etter min mening være at hyttebygging medfører så mange usikkerhetsmomenter at den relativt lave inntektsøkningen vil være for liten til å garantere et positivt resultat.»*

Mye av denne skepsisen var nok berettiget, med grunnlag i de erfaringer som var gjort til da. Grunneierne hadde ingen erfaring med å drive denne typen av forretningsvirksomhet, og til å begynne med ble tomter solgt eller bygslet bort for en slikk og ingenting. Det var så godt som ingen tilrettelegging, og derfor små muligheter til å ta ut merverdier. Planleggingen var enkel og lite framsynt. Alt dette bidro til at også mange i lokalsamfunnet ble skeptiske, for ikke å si negative, til videre utbygging. Så sent som sist på 1980-tallet kom det klager til likningsnemnda i Ringebu på fastsetting av skogverdien på Vestsida (jfr. Kvitfjell). Grunneiere mente den hadde tilnærmet null verdi på grunn av bratt terreng og vanskelige driftsforhold.

I 1987 gjorde Ringebu kommunestyre (sak 69-87) et prinsippvedtak om videre hyttebygging, der det ble sortert i 3 ulike typer utbygging:
«Den videre hyttebygginga i Ringebu skal baseres på 3 utbyggingsformer som i plansammenheng får forskjellig behandling:

a. *Fortsatt en viss tradisjonell utbygging, fortrinnsvis i områder med mindre konflikt på kart nr. 3.*
b. *Fortetting og «foredling» av eksisterende områder der dette er mulig og forsvarlig, på grunnlag av godkjent reguleringsplan.*
c. *Konsentrerte utbyggingsprosjekter på steder der muligheten for høg standard og gode og allsidige aktivitetsanlegg er til stede. For disse områdene skal det utarbeides kommunedelplaner.»*

Dette vedtaket innebar en erkjennelse av at hyttebyggingen måtte styres på en annen måte, for at lokalsamfunnet skulle kunne ta ut større økonomiske og næringsmessige effekter.

5. Resultatene av undersøkelsen

5.1 Venabygdsfjellet.

5.1.1 Respondenter.

10 grunneiere fikk tilsendt spørreskjemaet. 9 returnerte i utfylt stand. Ikke alle hadde svart på alle spørsmålene. Ett av svarene var felles for 2 grunneiere. Nedenfor følger et sammendrag av undersøkelsen. Navn på de deltakende grunneierne vil ikke bli gjort tilgjengelige, men et mer utfyllende sammendrag av svarene ligger som vedlegg, i anonymisert form.

Noen av grunneierne hadde overtatt garden i senere tid, og hadde av den grunn lite kjennskap til tidligere forhold.

5.1.2 Antall hytter

7 grunneiere svarte på spørsmålet. En oppga at han eide teig sammen med andre, og derfor ikke kunne gi svar på antall hytter på egen eiendom. En annen hadde overtatt garden i senere tid og hadde ikke kunnskap om det som hadde skjedd tidligere.

De 7 hadde til sammen 390 hytter på sine eiendommer.
Av disse oppga 6 av grunneierne at i alt 35 var bygd før 1965, de samme 6 at 146 var bygd i perioden 1965 – 1990, mens 8 grunneiere oppga at i alt 178 var bygd etter 1990.

5.1.3 Utleiehytter

3 hadde utleiehytter på sin eiendom, til sammen 25 hytter.
Ingen hadde solgt tidligere utleiehytter.

5.1.4 Organisering av hyttebyggingen.

1 grunneier hadde bygd hytter for salg, i egen regi, totalt 105 hytter.
Disse fordelte seg slik: Før 1965 9 hytter, 1965 – 1990 22 hytter, etter 1990 74 hytter.

5 grunneiere hadde samarbeidet med profesjonell utbygger, totalt 118 hytter.

Disse fordelte seg slik: Før 1965 0 hytter, 1965 – 1990 27 hytter, etter 1990 91 hytter.

Det alt overveiende av det resterende antall hytter er salg eller bortfeste av tomter direkte til privat hyttebygger, for bygging i egen regi.

5.1.5 Andre inntekter

7 grunneiere svarte at garden hadde hatt andre inntekter av hyttene, ut over salg og bortbygsling av tomter.
Dette fordelte seg slik:
Før 1965: 1 grunneier. Inntektene kom fra salg av ved.
1965 – 1990: 4 grunneiere. Inntektene kom fra salg av ved, parkeringsavgift, snekkerarbeid.
Etter 1990: 6 grunneiere. Inntektene kom fra salg av ved, parkeringsavgift, snekkerarbeid, snøbrøyting, vegvedlikehold, vann og avløp, hytteservice, hytteutleie.
Denne aktiviteten utgjør for 5 av disse grunneierne i dag ca. 2 årsverk til sammen.

5.1.6 Tomtepriser

8 grunneiere svarte på dette spørsmålet, men ikke alle hadde svar for alle de oppgitte årstallene. Svarene spriker også en del, så mye at de ikke bør legges så mye vekt på.
Ca. 1960: Spenn fra 1.000 kr til 5.000 kr, gjennomsnitt 2.400 kr.
Ca. 1980: Spenn fra 8.000 kr til 120.000 kr, gjennomsnitt 55.000 kr.
Ca. 2000 ekskl. vann og avløp: Spenn fra 100.000 kr til 500.000 kr, gjennomsnitt 260.000 kr.
Ca. 2000 inkl. vann og avløp: Spenn fra 350.000 kr til 625.000 kr, gjennomsnitt 500.000 kr.

5.1.7 Bruk av inntektene, og deres betydning for garden

9 grunneiere svarte på dette spørsmålet.
Spørsmålet om bruken av inntektene, der det ble oppgitt 3 kategorier, fordelte seg slik (antall svar):

	Investeringer i garden	Investeringer utenom garden	Generell styrking av gardens økonomi (f.eks. festeinntekter)	Sum svar
Før 1965	7	0	3	8
1965 – 1990	5	1	6	9
Etter 1990	4	3	6	8
Sum	16	4	15	9

Spørsmålet som inviterte til utdyping av dette, fikk følgende svar, i standardisert form:

Før 1965: Muligheter for ekstra investeringer i garden, opprusting av bygninger, fornying av maskiner og øvrig driftsapparat, nydyrking, mulighet for å leie inn hjelp, økonomisk handlefrihet, spe på inntekta. 2 oppga at det hadde hatt liten betydning, en at det hadde betydd litt.

1965 – 1990: Muligheter for ekstra investeringer i garden, fornying av maskiner og øvrig driftsapparat, vedlikehold av bygninger, bygging av utleiehytter, mulighet for å leie inn hjelp, bedre inntekter på sikt gjennom festeinntekter. En svarte at det bidro til en vesentlig del av gardens inntekter, en i «middels grad».

Etter 1990: Muligheter for ekstra investeringer i garden, bedre inntektsgrunnlag, bygging av utleiehytter, nedbetaling av investeringer. 3 svarte at det har bidratt til en vesentlig eller stor del av gardens inntekter, en at det betyr alt for garden.

5.1.8 Godkjente tomter

9 grunneiere svarte på dette spørsmålet. De sitter på til sammen 28 godkjente tomter.

5.1.9 Hyttebyggingens betydning for den økonomiske utviklingen i Venabygda.
9 grunneiere svarte på dette spørsmålet.
Her er svarene gjengitt i forenklet, standardisert form:

- Betyr mye / en god del / har alt å si, både for håndverkere og bønder. (5 svar)
- Tilfører jordbruket ekstra likvide midler til drift og investeringer. (4 svar)
- Flere bruk hadde vært nedlagt uten hytteinntektene. (1 svar)
- Gir mange arbeidsplasser for snekkere og andre handverkere (5 svar)
- Gir inntekter til næringsdrivende på fjellet. (2 svar)
- Har betydd en del over en kort periode for de som har hatt nytte av kloakkledningen, for de andre var den en nedtur.

5.1.10 Synspunkter på videre utbygging på Venabygdsfjellet.
9 grunneiere svarte på dette spørsmålet.
Her er svarene gjengitt i forenklet, standardisert form:

- Det er fortsatt egnet areal for utbygging på Venabygdsfjellet (3 svar)
- Kan være plass til noe mer utbygging i fremre del av fjellet og på Trabelia. (1 svar)
- Særlig aktuelt med fortetting (4 svar)
- Må ha en videre utvikling på fjellet (1 svar)
- Bør bygges videre, både i buffersona og utviklingssona (jfr. villrein), for å utnytte tilretteleggingen som er gjort med løyper og stier. (1 svar)
- Konflikt med villrein gir unødig mange restriksjoner, nesten ingen bruker villreinområdet (2 svar)
- Stort behov for rehabilitering sikrer arbeid til mange handverkere.
- Videre utbygging vil være positivt for økonomien, men negativt for natur, dyreliv og beite. Disse hensynene må veies mot hverandre. (1 svar)
- Attraktiviteten kan bli redusert med mer folk på fjellet tålegrensen er snart nådd. (2 svar)
- Økende konfliktnivå med reiselivsaktører som krever stadig større handlefrihet.
- Svekket respekt for privat eiendomsrett, beiterett, vegretter m.v.
- Ingen lokal forankring i drift av turløypenettet.
- Vilkårlig hyttebygging og brøyting av veger har forringet rekreasjonsverdien.
- Sentrumsområdet er ødelagt pga manglende helhetlig planlegging.

5.2 Kvitfjell.

5.2.1 Respondenter.
8 grunneiere fikk tilsendt spørreskjemaet. 6 returnerte i utfylt stand. Ikke alle hadde svart på alle spørsmålene. Nedenfor følger et sammendrag av undersøkelsen. Navn på de deltakende grunneierne vil ikke bli gjort tilgjengelige, men et mer utfyllende sammendrag ligger som vedlegg i anonymisert form.

5.2.2 Antall hytter og leiligheter
6 grunneiere svarte på spørsmålet.

2 svarte at de hadde bygslet bort et samlet tomteareal til utbygger, og ikke hadde oversikt over bygningsmassen på eiendommen. De 4 øvrige hadde til sammen vel 190 hytter og leiligheter på sine eiendommer.
Av disse var 8 bygd før 1990 og ca. 185 etter 1990.

5.2.3 Utleiehytter
1 grunneier hadde 1 utleiehytte tilknyttet garden.
Ingen hadde solgt tidligere utleiehytter.

5.2.4 Organisering av hyttebyggingen.
1 grunneier hadde bygd hytter i egen regi, totalt 58 hytter.
Disse fordelte seg slik: Før 1990 6 hytter, etter 1990 52 hytter og leiligheter.

4 hadde samarbeidet med profesjonell utbygger, totalt 180 hytter og leiligheter.
Alle disse er bygd etter 1990.

5.2.5 Andre inntekter
Kun en av grunneiere svarte at garden hadde hatt andre inntekter av hyttene, ut over salg og bortbygsling av tomter. Det gjaldt den ene som hadde utleiehytte tilknyttet garden.
1 grunneier oppga at han hadde barn som hadde sesongarbeid i alpinanlegget. Ingen andre grunneiere hadde tilknytning til reiselivsaktiviteten i området.

5.2.6 Tomtepriser
Dette spørsmålet var så tynt besvart at jeg ikke tar det med her.

5.2.7 Bruk av inntektene, og deres betydning for garden
6 grunneiere svarte på dette spørsmålet.
Spørsmålet om bruken av inntektene, der det ble oppgitt 3 kategorier, fordelte seg slik (antall svar, perioden etter 1990): 3 hadde investert i garden, 5 hadde brukt inntektene til styrking av driftsgrunnlaget.

I tillegg oppga en grunneier at inntekter fra hyttebygging før 1990 hadde blitt brukt til styrking av driftsgrunnlaget.

Spørsmålet som inviterte til utdyping av dette, fikk følgende svar, i standardisert form (gjelder perioden etter 1990):

- Har betydd svært mye /nesten alt. (2 svar)
- Positivt (1 svar)
- Litt, men ikke mye (1 svar)
- Vel 100.000/år i økte inntekter (1 svar)
- De første har bedt om innløsning av feste, så betydningen vil bli mindre etter hvert. (1 svar)
- Enklere hverdag med mindre bekymringer. (1 svar)

5.2.8 Godkjente tomter
5 grunneiere svarte på dette spørsmålet. 4 av disse sitter på til sammen 64 godkjente tomter, mens 1 ikke har oppgitt noe tall.

5.2.9 Hyttebyggingens betydning for den økonomiske utviklingen i bygda.
6 grunneiere svarte på dette spørsmålet.
Her er svarene gjengitt i forenklet, standardisert form:
- Har hatt mye å si. (1 svar)
- Har gitt arbeidsplasser (3 svar), særlig sesongbaserte. (1 svar)
- Har gitt arbeidsplasser, men utfordring for beitedyr. (1 svar)
- Opprettholdelse av sysselsettingen er avhengig av stadig ny utbygging, dvs at mer natur og beiteområder tas i bruk. (1 svar)
- Positivt for næringsliv og handel. (2 svar)

- Bygda hadde vært tynt befolket og «sovende» uten utbygginga. (1 svar)

5.2.10 Synspunkter på videre utbygging.
5 grunneiere svarte på dette spørsmålet.
Her er svarene gjengitt i forenklet, standardisert form:

- Er (veldig) positiv til det. (2 svar)
- Fortsatt stort potensial. (1 svar)
- Er skremt over utviklingen. Redd det blir konflikter når noen bygger ut eiendommene sine, mens det går ut over beiteområdene til andre. (1 svar)
- Har forståelse for at noen vil utnytte eiendommene sine, men det burde ha vært en fordeling, slik at også de andre fikk del i inntektene. (1 svar)
- Bør utnytte potensialet, men samtidig ta vare på beite for storfe og sau. (1 svar)

6. Vurdering av svarene

6.1 Venabygdsfjellet

I Venabygda er det svært mange grunneiere som har deltatt i eller har vært berørt av utbygging på fjellet. Det skal derfor mye til at svar fra et utvalg på 10 gir svar som representerer bredden. De gir nok likevel et bra grunnlag for å gi et bilde av utviklingen, situasjonen og erfaringer, sett fra grunneiernes side. I utvalget er det både store og små grunneiere, og grunneiere som har vært mer og mindre aktive.

I og med at utbyggingen på Venabygdsfjellet startet så tidlig, er området et godt case for å studere hyttebygging i fjellet som fenomen. Undersøkelsen tyder på at grunneierne i den første tida hadde et svært lite bevisst forhold til hyttebygging som inntektskilde. Salgs- og festeinntekter ble vurdert som et kjærkomment tilskudd til gardens inntekt, men ikke noe mer enn det.

Etter hvert har mange grunneiere brukt hyttebygging som ledd i en økonomisk strategi. Det har skjedd på to måter:

c. Bruke inntektene som finansieringskilde for investeringer i gardsdrifta eller til å styrke driftsgrunnlaget.
d. Utvikle hyttebygging og/eller aktiviteter knyttet til den som en sjølstendig aktivitet i tillegg til gardsdrifta, der denne økonomien sammen med gardsdrifta utgjør familieinntekten.

Det er bare noen få som har gått inn i strategi b, men noen flere kan nok ha vært innom den i spesielt aktive perioder. Inntrykket er at grunneierne i Venabygda har kunnet «øse av markedet». De har ikke behøvd å være særlig aktive i produktutvikling eller markedsføring for å nå økonomiske mål knyttet til utbygging. Venabygdsfjellet har alltid vært et populært område å etablere seg med hytte i. Når markedet har utviklet nye krav om aktiviteter, har reiselivsbedriftene gått foran og løst dette, fordi deres kunder har stått for den samme etterspørselen. Og dette har til dels skjedd i konflikt med grunneierne.

For noen har hyttebygginga gitt muligheter til å investere utenom gardsbruket. I følge landbrukssjefen har dette typisk vært leiligheter i Oslo, Lillehammer og Trondheim. Dette gjelder for øvrig også Kvitfjell.

Det har likevel etter hvert blitt mange av grunneierne i Venabygda som høster økonomi av tilleggsaktiviteter, som salg av ved, snekkerarbeid, snøbrøyting og hytteservice på flere nivåer. Det går ikke fram av svarene, men det er også gardbrukere eller familiemedlemmer som har arbeid i firmaer som har hyttene som marked. Eksempler er elektrikere, snekkere og andre håndverkere.

Svarene gir en tydelig dokumentasjon på at hyttebygging har betydd mye for økonomien i landbruket i Venabygda. En svarer at flere bruk hadde vært nedlagt uten inntekter fra hyttebygging. Svarene tyder også på at svært mye av inntektene har gått til investeringer i bygninger og maskiner. Det er mange velholdte garder i Venabygda i dag. Bygda har ikke de trekk som mange utkantbygder har, med forfall på bygninger og gjengroing av dyrka mark. Hvor mye av dette som skyldes inntekter fra utbygging av fjellet, er vanskelig å si. Ofte er også næringsmiljøet i ei bygd svært avgjørende for utviklingen. Men det er nærliggende å anta at inntektene har hatt mye å si. Dette bekreftes av landbrukssjefen, som sier det på denne måten: «Det ligger mye penger fra hyttetomter i driftsbygningene i Venabygda». Han peker også på at denne inntektskilden for en del også har gjort generasjonsskifte lettere.

Venabygdsfjellet har «bestandig» vært preget av konflikter. Konfliktlinjene har gått på kryss og tvers, hovedsakelig mellom de tre partene grunneierne, reiselivsbedriftene og hytteeierne. Mange av konfliktene har dreid seg om bruk av friareal, til løyper og stier, men også om utbygging og om bruk av og brøyting av veger. I svarene er også husdyrbeite trukket inn. Det oppfatter imidlertid jeg som universelt og ikke særskilt for Venabygdsfjellet. Dette er konflikter som oppstår ved utbygging i alle områder med utmarksbeite. De dreier seg blant annet om sauemøkk ved hyttene, og om problemer med hund i områder med storfebeite. Storfe kan også virke skremmende på folk som ikke er vant til så store dyr.

Årsaken til konfliktene er nok hovedsakelig å finne i 2 forhold:

- Utbyggingen kom tidlig i gang, uten noen helhetlig plan. Løyper og stier var ikke tema.
- Reiselivsbedriftene trengte løyper og stier, og tok føringen på dette feltet. Grunneierne behøvde ikke å gå inn i dette på egenhånd.

Resultatet har blitt at grunneierne har blitt satt på sidelinja. Mens det i mange andre områder er slik at grunneierne står i spissen for løyper og stier, og jobber for å få hytteeierne med seg, er det her motsatt. Grunneierne har hele tida vært på defensiven og står nå på sidelinja. Når det nå er bortimot 1.500 hytter på Venabygdsfjellet, i tillegg til bedriftene, så representerer disse en makt som nok mange grunneiere i dag opplever som truende for deres interesser og innflytelse på fjellet.

6.2 Kvitfjell

Kvitfjell og Venabygdsfjellet er ganske forskjellige som utviklingsområder, også med hensyn til grunneiersida. I Kvitfjell er mange færre grunneiere involvert, men noen få er meget sterkt involvert.
De 8 grunneierne i Kvitfjell som fikk tilsendt spørreskjema utgjør en mye større andel av totalen enn de 10 i Venabygda.

Utbyggingen i Kvitfjell har skjedd på en nærmest diametralt motsatt måte, i forhold til Venabygdsfjellet. Området er fra starten bygd ut etter en helhetlig plan. Her var det alpinanlegget som var det sentrale, med overnattings- og servicebedrifter, og med turløyper som en del av et totalprodukt. Noen profesjonelle aktører har stått for utbyggingen av hytter og leiligheter, mens grunneierne bare i liten grad har vært direkte involvert ut over å selge eller feste bort grunn. Det er imidlertid et par interessante unntak fra dette. En grunneier har, sammen med en investor, bygd et leilighetsprosjekt, mens en annen grunneier gikk inn i partnerskap med en investor for utbygging av hytteområder.

I svarene fra Kvitfjell kan en merke seg at mens det er stor samstemmighet om at utbyggingen til nå har vært positiv med hensyn til økonomi og sysselsetting, er det stort sprik i synet på videre utbygging. Og her ser det ut som at det er hensynet til husdyrbeite som er det vanskelige punktet. Utbyggingen i Kvitfjell har skjedd mye mer konsentrert enn på Venabygdsfjellet.

Beitebruken har nok blitt presset ut i en helt annen grad her. Omdisponeringen har vært mer omfattende, kanskje med unntak av selve alpintraseene. Se for øvrig det som er sagt om beitekonflikter i omtalen av Venabygdsfjellet ovenfor.

Med hensyn til økonomien, er det verdt å merke seg den skepsisen som kommer til uttrykk fra en grunneier, med hensyn til frikjøp av festekontrakter. Vekstra Regnskap peker også på dette som et potensielt skattemessig problem for grunneierne.

En annen grunn til spriket i holdningene til videre utbygging i Kvitfjell, er manglende fordelingsordning. Dette er pekt på i kommentarene. I dette området har noen grunneiere, med store teiger sentralt plassert i forhold til alpinanlegget, kunnet ta ut store inntekter, mens de som har litt mer perifere arealer ikke har fått del i disse. Som nevnt tidligere, ble det gjort iherdige forsøk på å få til en slik ordning før utbyggingen startet. På grunn av at det ikke lyktes å få med alle, ble det ikke mulig å gjennomføre det.

Mens utbyggingen på Venabygdsfjellet ser ut til å ha styrket landbruket i bygda, hevder Vekstra Regnskap at de ser en motsatt effekt i Kvitfjellområdet. De mener å se en utvikling der god tilgang til bedre betalt alternativt arbeid setter tradisjonelt landbruk under press.

Den neste store utbyggingsetappen i Kvitfjell er nå under forberedelse: Området Varden, sør for eksisterende anlegg. Alpinanlegget hevder at utbyggingsplanene der er tilpasset landbruksinteressene så godt som det har latt seg gjøre.

Ringebu, 29. mars 2017
Morset Analyse
Per Morset

Vedlegg:
Anonymiserte svar fra grunneierne
Spørreskjema Venabygdsfjellet
Spørreskjema Kvitfjell
Følgebrev til grunneierne

Trykte kilder og referanser:
Axel Sømme (red.) 1965: Fjellbygd og Feriefjell.
Jordbrukstellinga 1969.
Hans Petter Kleiven (red.) 1970: Fjellområdene i Sør-Gudbrandsdal. Innstilling fra fjellplanutvalget.
Erik Langdalen 1992: Fjellbygd og feriefjell – 30 år etter. Artikkel i festskrift til Asbjørn Aase.
Norsk Turistutvikling 2012: Hytteundersøkelse for Midt-Gudbrandsdal Næringsforening.
Oslo Economics 2016: Samfunnsregnskap for alpinanleggene i Hafjell og Kvitfjell.

Fritidsboliger og lokal verdiskaping

Tiltak og strategier

Erfaringer fra tre steder i Gudbrandsdalen – hentet inn som del av prosjektet "By og fjell – moderne bosetting som grunnlag for utvikling og verdiskaping". Et prosjekt i Utviklingsprogrammet for byregioner.

Rapporten presenterer forslag til tiltak og strategier for å øke lokal verdiskaping knyttet til fritidsboliger i Lillehammer og Gudbrandsdalen. Det er hentet inn kunnskap, erfaringer og forslag fra tre ulike fritidsboligområder: Bjorli i Lesja kommune, Venabygdsfjellet i Ringebu kommune og Hafjell i Øyer kommune.

ØF-rapport 02/2017

ISBN nr: 978-82-7356-767-3

østlandsforskning
EASTERN NORWAY RESEARCH INSTITUTE
www.ostforsk.no