

Fritidsboligmarkedet og lokal verdiskaping

Kjell Ove Solbakken

9. november 2022



Her var starten...



Har du utmarkseiendom som egner seg for hyttebygging?
Er du interessert i hytter som næring?

NORGES BONDELAG



NORGES
SKOGEIERFORBUND



Norsk Turistutvikling A.S.

Abonnement på temahefter for:

- grunneiere
- næringsdrivende
- kommunal og fylkeskommunal næringsforvaltning
- utdanningsinstitusjoner



SRØKKE-
LEI-
FRØKKE-
Grundelegget
i Rindal og
område ligger
gode til rette
for en hytte-
bygging, mener
Kjell O. Solbakken
og Johan Wetre.
18 deltakere
gjennomførte
spilleg turnering
«Hytte som
næring».
Foto: WILLY
KARLSTED

➤ Målssettinga har
heile tida vore å styrke
næringsgrunnlaget
og verdiskapinga i
landbruket og dei tjene-
seteyande næringa-
ne i kommunen og re-
gionen. ➤

Johan Helgesen,
Rindal i Vekst

Hytter skal styrke næringsgrunnlaget

AV WILLY KARLSTED

«Grunnlaget ligg svært godt til rette for ei styrking av næringsgrunnlaget, særskilt verdiskaping i landbruket og dei tjene-
seteyande næringane i Rindal og regionen elles. Dette vil gjere skilnad til trakk innfor ferie og fritid.

Det er knyttet og dagleg hvar Kjell O. Solbakken i Norsk Turistutvikling og Driva, og 18 hand-
vikarar i etteret som satte seg ned i eit møte i Rindal i Vekst.

God motivasjon

«Det har vore svært god mot-
ivasjon og god interesse blant
handvikarane, særskilt Sol-
bakken.

«No er det opp til oss å skape
dei som skal stå i, i handvikarane
ne. Det meiner hanar hadde vore
motivasjonell, og det er viktig at
vi samarbeider og skape relasjon-
er med dei som vil bygge hytter.

Det har vore 26 deltakere frå
Rindal, 10 fra Midtstid og 2 fra Sø-

ndal med på barna. Bakgrunnen
for gjennomføringa ligg i nærings-
utviklinga i Rindal i Vekst med pro-
sjektet «Hytte som næring» i oppe-
ret.

«Primærnæringsutvikling og
stadig økende næringsutvikling
samt verdiskaping i landbruket og
dei tjene-seteyande næringane i
Rindal og regionen elles. Dette vil
gjere skilnad til trakk innfor ferie
og fritid.

Det er knyttet og dagleg hvar
Kjell O. Solbakken i Norsk Turistutvik-
ling og Driva, og 18 handvikarar i
etteret som satte seg ned i eit møte
i Rindal i Vekst.

God motivasjon

«Det har vore svært god mot-
ivasjon og god interesse blant
handvikarane, særskilt Solbakken.

«No er det opp til oss å skape
dei som skal stå i, i handvikarane
ne. Det meiner hanar hadde vore
motivasjonell, og det er viktig at
vi samarbeider og skape relasjon-
er med dei som vil bygge hytter.

Det har vore 26 deltakere frå
Rindal, 10 fra Midtstid og 2 fra Sø-

ndal med på barna. Bakgrunnen
for gjennomføringa ligg i nærings-
utviklinga i Rindal i Vekst med pro-
sjektet «Hytte som næring» i oppe-
ret.

«Primærnæringsutvikling og
stadig økende næringsutvikling
samt verdiskaping i landbruket og
dei tjene-seteyande næringane i
Rindal og regionen elles. Dette vil
gjere skilnad til trakk innfor ferie
og fritid.

Det er knyttet og dagleg hvar
Kjell O. Solbakken i Norsk Turistutvik-
ling og Driva, og 18 handvikarar i
etteret som satte seg ned i eit møte
i Rindal i Vekst.

God motivasjon

«Det har vore svært god mot-
ivasjon og god interesse blant
handvikarane, særskilt Solbakken.

«No er det opp til oss å skape
dei som skal stå i, i handvikarane
ne. Det meiner hanar hadde vore
motivasjonell, og det er viktig at
vi samarbeider og skape relasjon-
er med dei som vil bygge hytter.

Det har vore 26 deltakere frå
Rindal, 10 fra Midtstid og 2 fra Sø-



2002/21/22. «No er det opp til oss å skape dei som skal stå i, i hand-
vikarane på Rindal, Søndal og Midtstid i etteret som satte seg ned i eit møte
i Rindal i Vekst.

God motivasjon

«Det har vore svært god mot-
ivasjon og god interesse blant
handvikarane, særskilt Solbakken.

«No er det opp til oss å skape
dei som skal stå i, i handvikarane
ne. Det meiner hanar hadde vore
motivasjonell, og det er viktig at
vi samarbeider og skape relasjon-
er med dei som vil bygge hytter.

Det har vore 26 deltakere frå
Rindal, 10 fra Midtstid og 2 fra Sø-



2002/21/22. «No er det opp til oss å skape dei som skal stå i, i hand-
vikarane på Rindal, Søndal og Midtstid i etteret som satte seg ned i eit møte
i Rindal i Vekst.

God motivasjon

«Det har vore svært god mot-
ivasjon og god interesse blant
handvikarane, særskilt Solbakken.

«No er det opp til oss å skape
dei som skal stå i, i handvikarane
ne. Det meiner hanar hadde vore
motivasjonell, og det er viktig at
vi samarbeider og skape relasjon-
er med dei som vil bygge hytter.

Det har vore 26 deltakere frå
Rindal, 10 fra Midtstid og 2 fra Sø-

Februar
2003

Stor interesse for mer miljøvennlig hyttebygging

estene Norges Bon-
de og Norsk Turistut-
vikling traff blink da de i
år inviterte til
en fagkonferanse
om miljøvennlig
utbygging. 237 del-
takere ville vite mer om
et.

amner-samlinga ble for-
nysgjerrig og en konfe-
rens vanlige grunneiere
gikk opp i salen. Alle mil-
jøvennlige bygginger
representert - utbyggere,
slevedarere, arkitekter,
deltakere, myndigheter, fot-

delagets nestleder Hans
Wetres åpnet konferansen
innledningsvis å innrømme
at mest miljøvennlige ville
i å bygge hytter i det
att.

trekken om å bygge hyt-
ter i midtstid, sterk løst
nordmenn, og det ønskes
at vi bygger 50 000 nye
i de neste seks-åra. Å
er en utfordring Bonde-
og andre som representerer
miljøvennlige bygginger i
utbyggingen i hyttebyg-
ging. Å avise å bygge hytter
de ikke er miljøvennlige.



Miljøvennlig hyttebygging fenger: Kjell Solbakken i Norsk Turistutvikling foran over 230 deltakere under
den nasjonale fagkonferansen på Lillehammer. Norges Bondelag var medarrangør av konferansen.

viere aktive i utvikle hytter og
hytteområder, for at verdiskap-
ingen blir i bygda og sikrer seg
framtidige inntekter og syssel-
setting.

Men denne utvidings må
etter Wetres syn gå i en mer
miljøvennlig retning enn tidli-
gere. Det vil si at det i mindre
grad enn før må bygges ut
områder som legger beslag på

infrastruktur som
der kreves. Parallelt
tenker han seg at
det bygges ut min-
dre hyttefelt som
gir mindre natur-
innngrep og tar i
bruk miljøvennlige
løsninger for energi,
vannforsyning og
avfallshåndtering.



Ikke for varme

- Vi tror også
ferd med å ønske
«ski in» - ski og
varmekabler i
tettbygde områ-
der, slutt
Wetres. Dette
undersøkelse se
på konferanse
underutvikling.

Over til utprøving

● Hyttekonferansen
hamner i Norges
Bondelag på
med norske
Turistutvikling
lig hyttebygging
støttet prosjek-
t å bygge hytter
vennlig i opp-
endte hytter og
løsninger.

● Etter en
med blant
undersøkelse
av tilgjengelig
logi på den sa-
sen, gitt arbe-
de nytt arbeid-
finne fram-
runde i landet
prøve ut ulike
er i praksis. I

«Høifjellshotellene
var en arena for
byfolket»

I de siste 25 årene
er det fritidsboligene
som har overtatt
rollen.



Curling på Fefor Høifjellshotell

Fritidsboligene er en viktig del av vår identitet

- Hytta er en del av vår kultur og den norske folkesjelen
- Fritidsboligen er en representasjon av oss selv og familien
- Vi eier selv – derfor er vi villig til å bruke mye penger
- At vi eier forsterker også plikten til vedlikeholde/utvikle. Mange ønsker å følge trenden.
- I 2050 vil 60 % bo i urbane strøk
- Fritidsboligene i distriktene er viktig for;
 - stillhet og ro
 - nærhet til natur
 - folkehelsen (fysisk og mental helse)



Koronaen har endret vår måte å leve på



NYHETER ØYER KOMMUNE HYTTELIV HJEMMEKONTOR KORONAPANDEMI

Kjell og Ida jobber fra Hafjell: – Min kone er veldig hyggelig, hun, men det er lurt å ha hvert sitt kontor



– Hyttebygging er ein av dei største trugslane mot norsk natur

Tapet av natur er ein like stor trugsel som klimaendringane, ifølgje ein ny FN-rapport. I Noreg er omfattande hyttebygging ein av dei største trugslane, meiner fleire politikarar.



Hyttedraumen må kanskje ofrast som klimatiltak i framtida.



Ann-Iren Finstad
Journalist



Iselin Elise Fjeld
Journalist

Publisert 7. mai kl. 06:11
Oppdatert 7. mai kl. 12:27

Nationen | #Motkultur

Hytte-Norge må se klimaendringene i øynene

Hytte-Norge står overfor et nødvendig skifte. Framtida krever klimavennlige hytter som ikke er i konflikt med viktige naturområder eller sårbare arter, og som samtidig tilrettelegger for miljøvennlig transport til og fra hyttene.

Nationen, 26.02.20

Markedet ønsker miljøvennlige hytter

Dersom du skulle ha kjøpt en fritidsbolig:

- 43 % vil ha en fritidsbolig av mindre størrelse.
- 42 % vil ha en fritidsbolig som er miljøvennlig og energieffektiv i bruk.

(Fra undersøkelse gjennomført av Norsk Turistutvikling 2021)

Inngrep ved bygging av infrastruktur



Fritidsboligeierundersøkelse i Midt-Gudbrandsdal

Vinter 2022



Midt-Gudbrandsdal

3 kommuner:

- Ringebu
- Sør-Fron
- Nord-Fron

8 800 fritidsboliger

- 4 250 fritidsboligeiere besvarte undersøkelsen vinter 2022 (5 700 påbegynte svar)

13 000 innbyggere

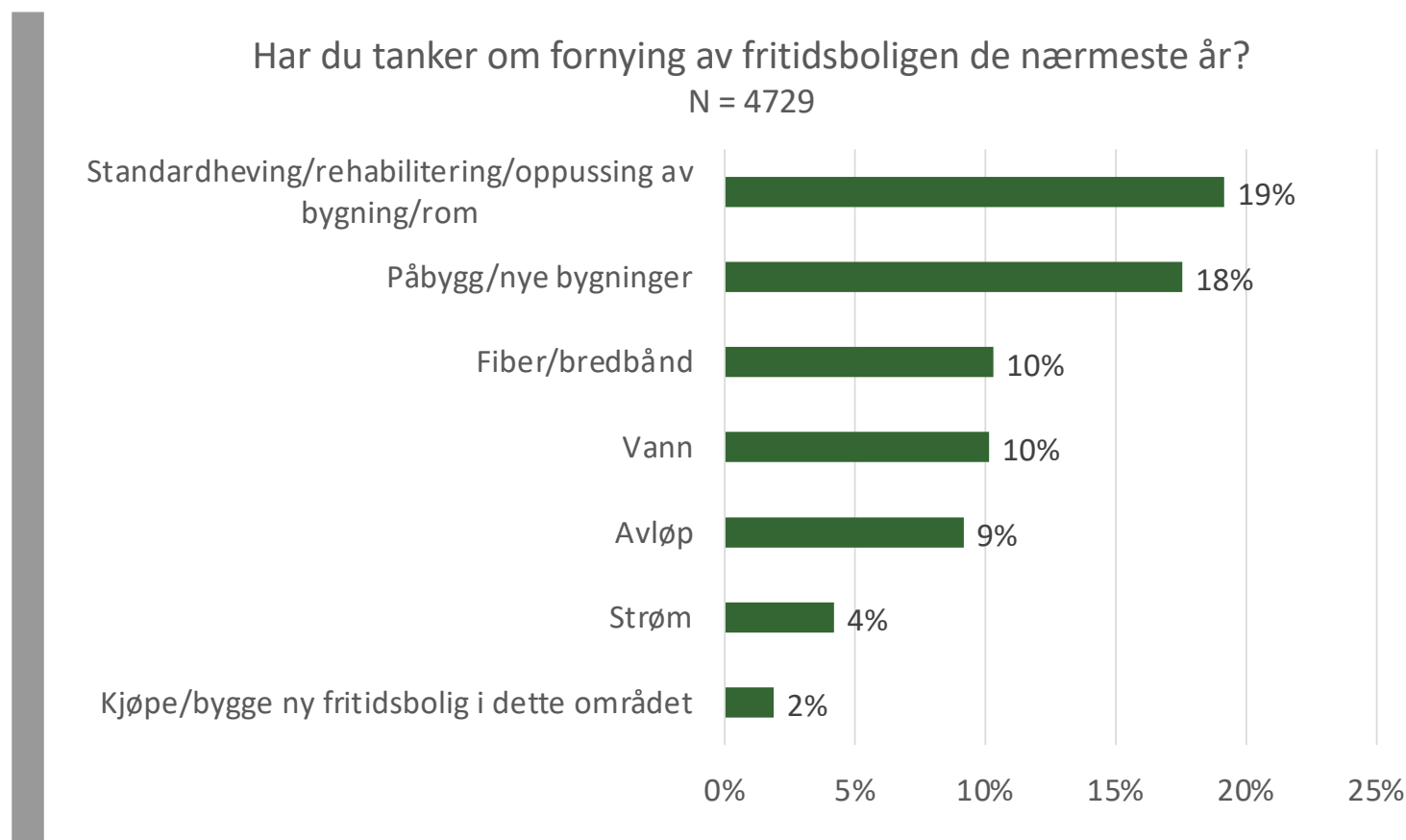


Planer om standardheving

45 % har planer om fornying og standardheving de nærmeste år.

Gj.sn. størrelse på planlagt påbygg er 29 kvm.

57 % av de planlagte tiltakene vil etter planen gjennomføres innen 2 år.



Det var mulig å krysse av for flere alternativer.

Bruksdøgn

Eget og venners/families bruk:

Desember – mai	28,8 døgn
Juni – November	30,1 døgn
SUM eget/venners/families bruk	58,9 døgn

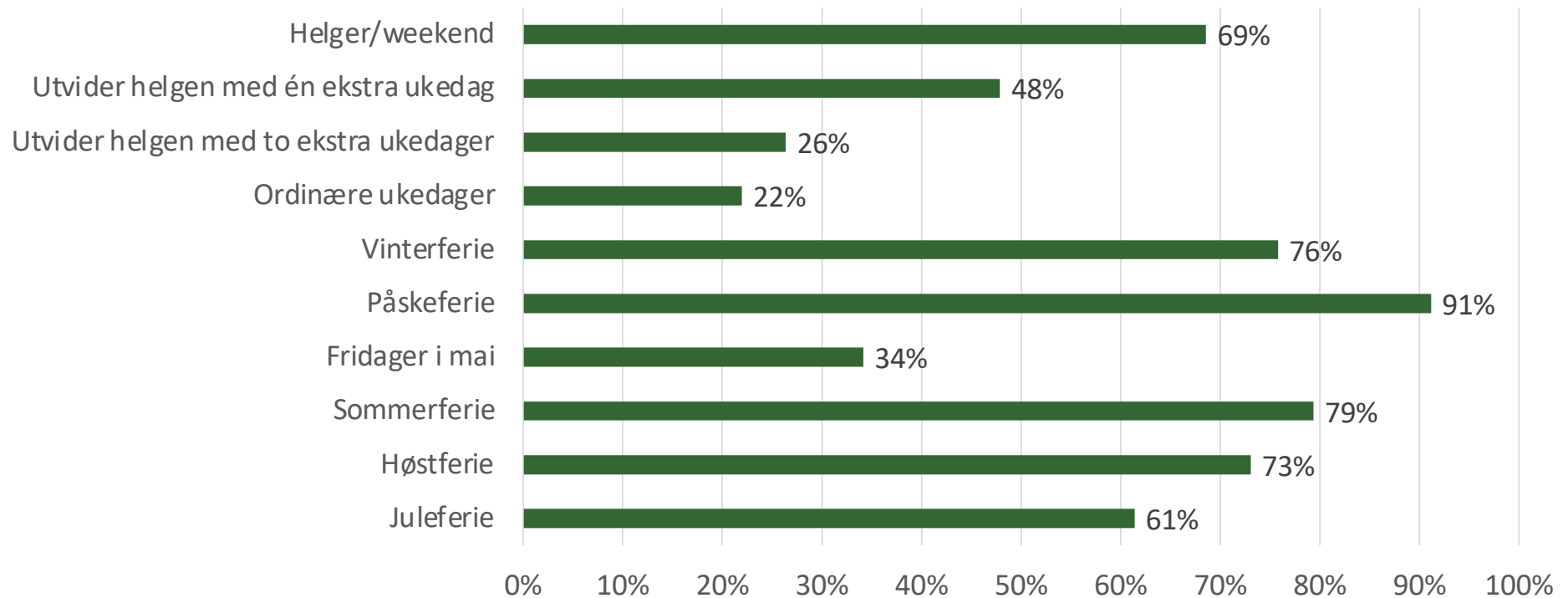
Utleie:

- 5,6 % leier ut fritidsboligen. (Gjennomsnittlig utleiedøgn blant de som leier ut er 32 døgn. Det gir gjennomsnittlig 1,8 utleiedøgn fordelt på alle fritidsboligene – inkl. de som ikke leier ut.)

Samlet årlige bruksdøgn pr. fritidsbolig er ca. 61 døgn

Når er fritidsboligen i bruk

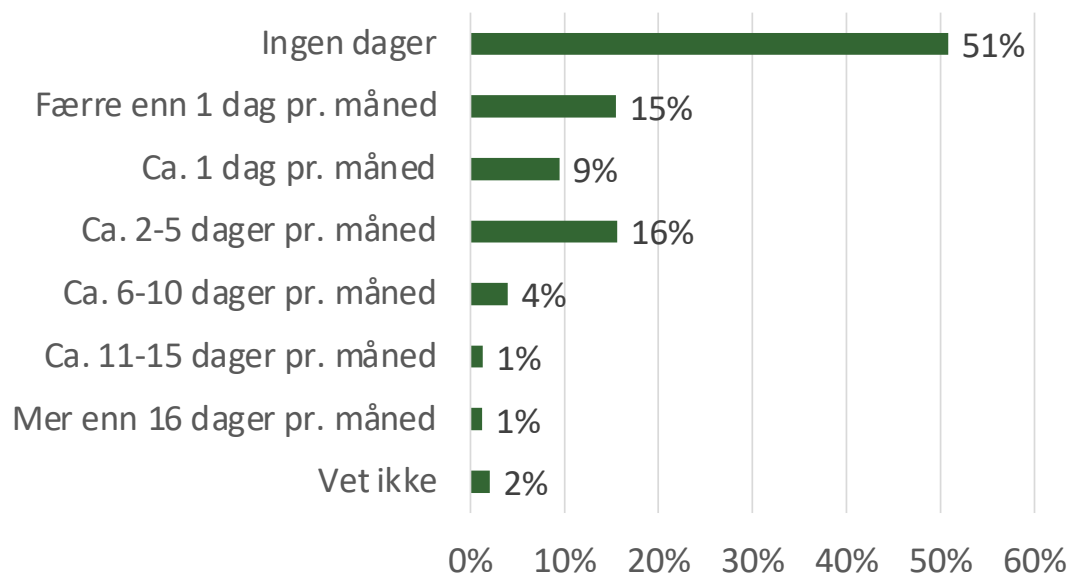
Når er fritidsboligen vanligvis i bruk? N = 4854



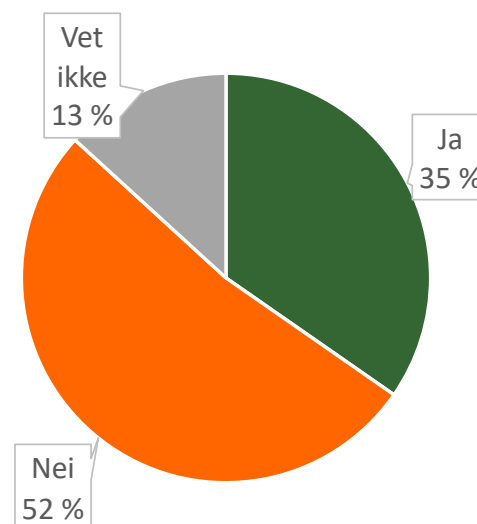
Hyttekontor

Hvor mye har du eller andre i din husstand oppholdt dere på fritidsboligen i arbeidstiden og brukt fritidsboligen som «hyttekontor» i 2021?

N = 4687



Tror du at du eller andre i din husstand kommer til å oppholde dere på fritidsbolig i arbeidstiden og bruke fritidsboligen som «hyttekontor» i løpet av 2022? N = 4774



Flere har i kommentarfelt opplyst om at de er pensjonister, og dermed ikke bruker fritidsboligen som hyttekontor.

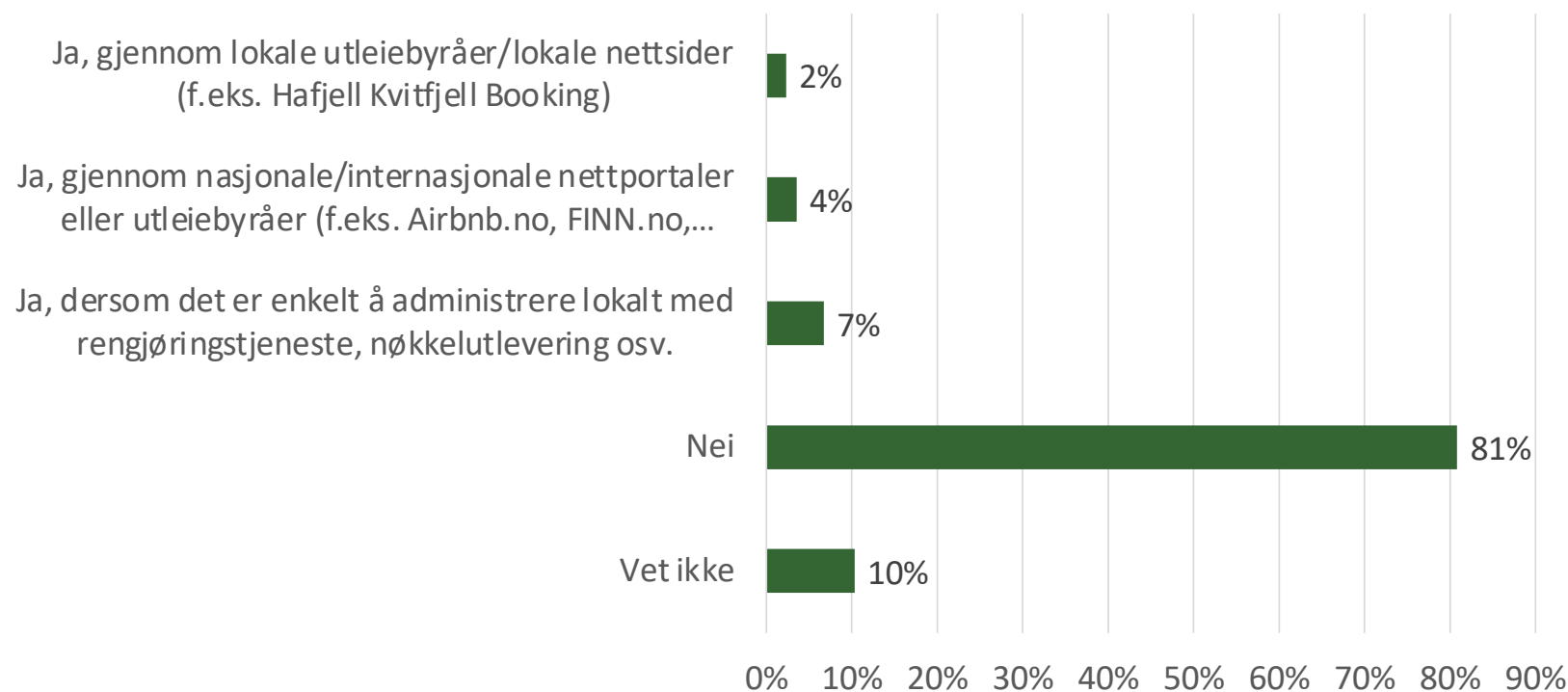
Andre har kommentert at de ikke har internett på fritidsboligen, og kan dermed ikke bruke fritidsboligen som hyttekontor.

Andre igjen har jobb som ikke er forenlig med hyttekontor.

Utleie

9 prosent av fritidsboligeierne kan tenke seg å leie ut fritidsboligen.

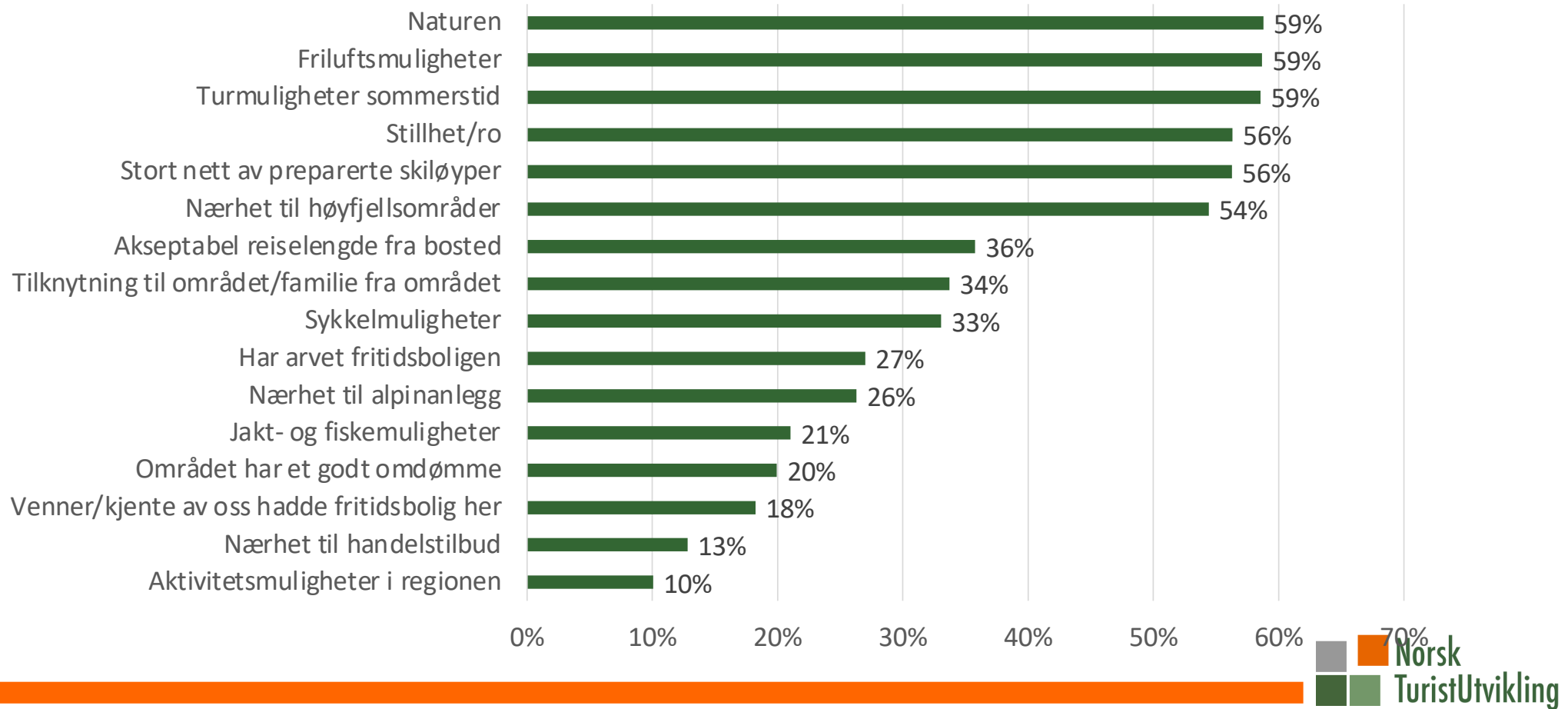
Ønsker du å leie ut fritidsboligen når du ikke bruker den selv? N = 4787



Det var mulig å krysse av for flere alternativer. Totalt prosentsum blir derfor høyere enn 100 %.

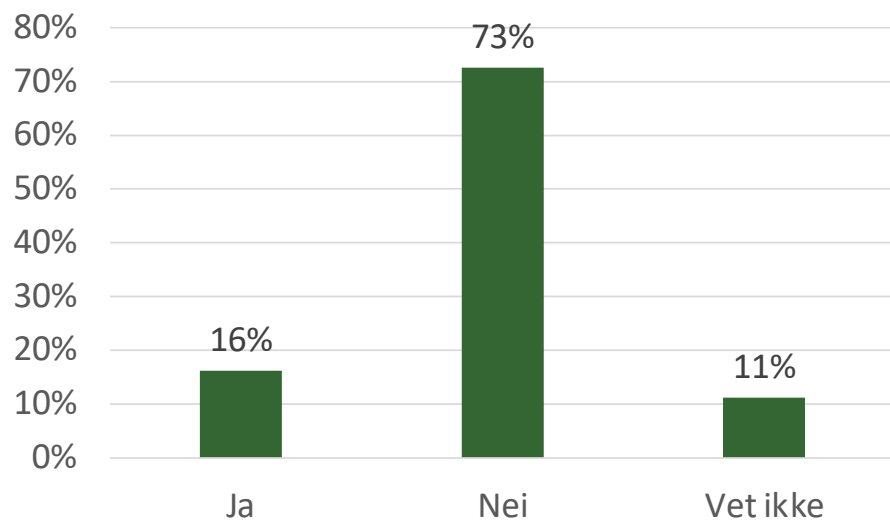
Hvorfor fritidsbolig i Midt-Gudbrandsdal

Hvorfor har du fritidsbolig i Midt-Gudbrandsdal? N = 4780



Behov for flere handels- og serveringstilbud i fjellområdene?

Mener du det er behov for et bredere utvalg eller flere handels- og serveringstilbud i fjellområdene/ved din fritidsboligdestinasjon? N = 4734



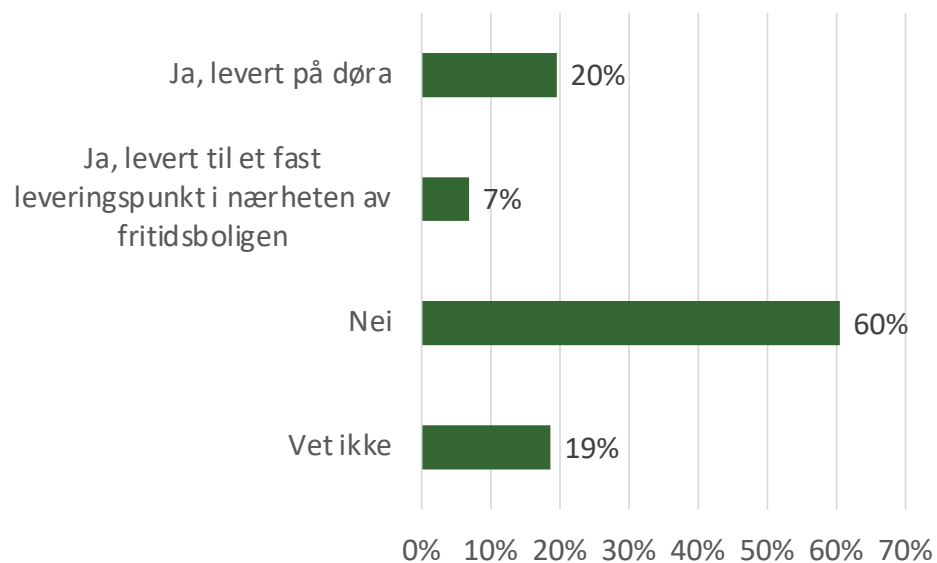
Hva er det behov for?

- Serveringssteder
 - Ved skiløypene og ved fritidsboligområdene
 - Spisesteder både på dagtid og kveldstid, gjerne med øl- og vinservering
 - Bakeri
- Tilbringertjeneste
 - Til og fra hytta til restauranter
 - Levering av mat
- Butikker
 - Ferskvarer
 - Fullsortiment dagligvare/større utvalg

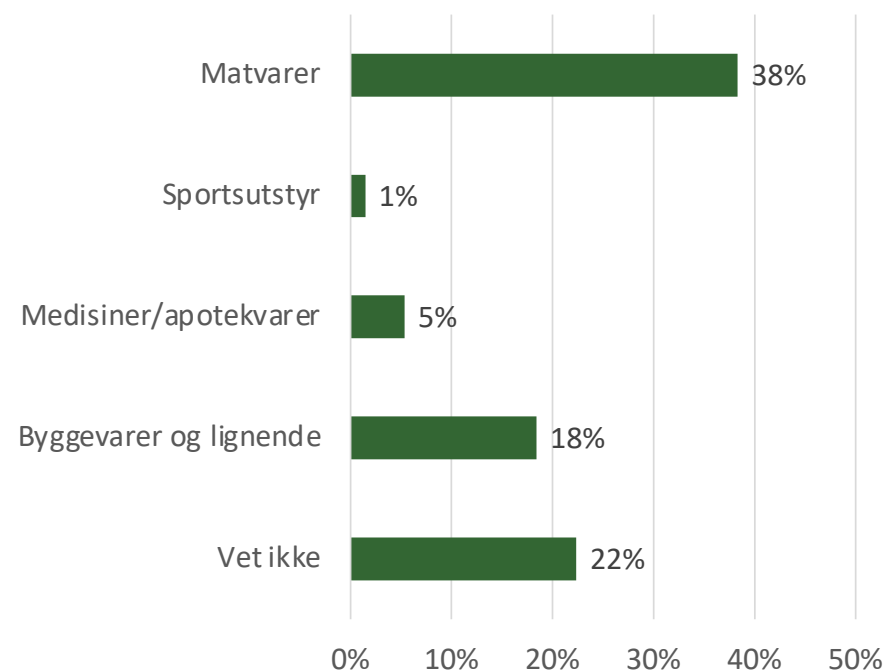
Leveringstjeneste

Dersom det var mulig å få levert varer mot betaling (tilkjørt med bil, drone, snøscooter eller lignende) fra butikker i regionen, tror du at du ville ha benyttet deg av en slik leveringsordning?

N = 4746



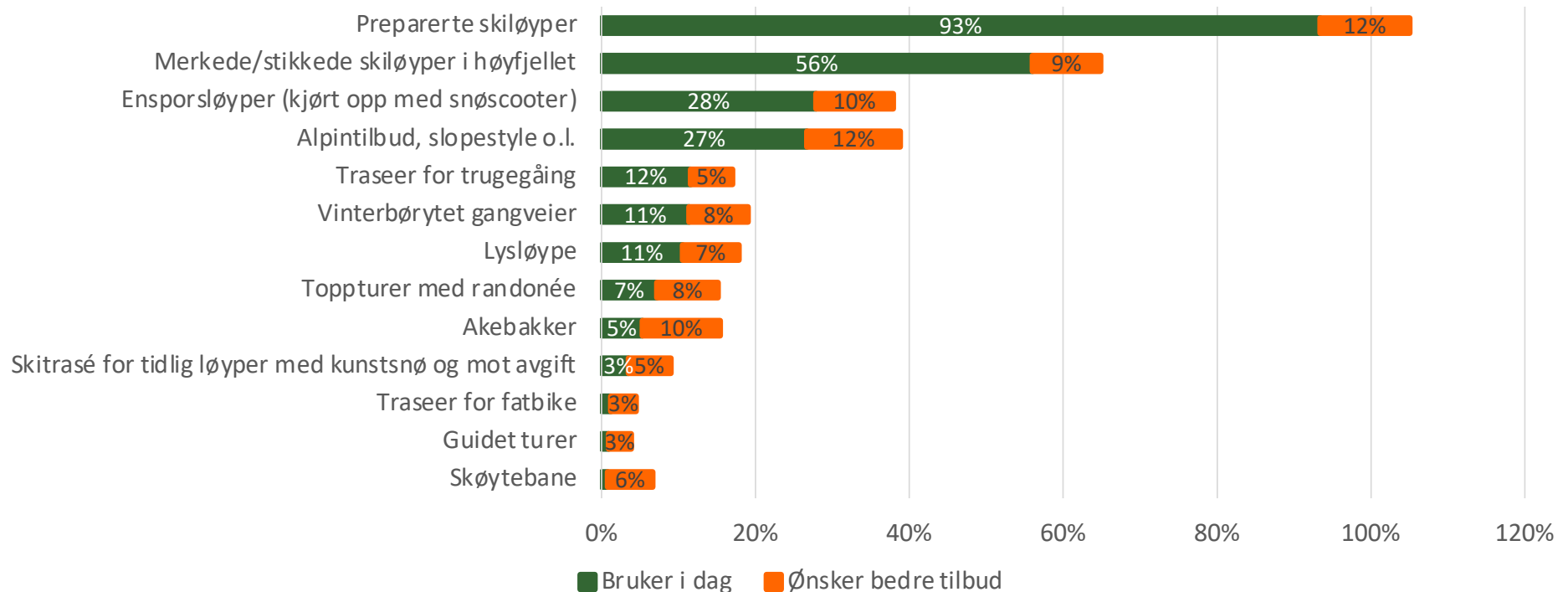
Hva slags type varer tror du ville vært mest aktuelt for deg å få levert? N = 4746



Det var mulig å krysse av for flere alternativer. Totalt prosentsum blir derfor høyere enn 100 %.

Aktivitetstilbud vinter

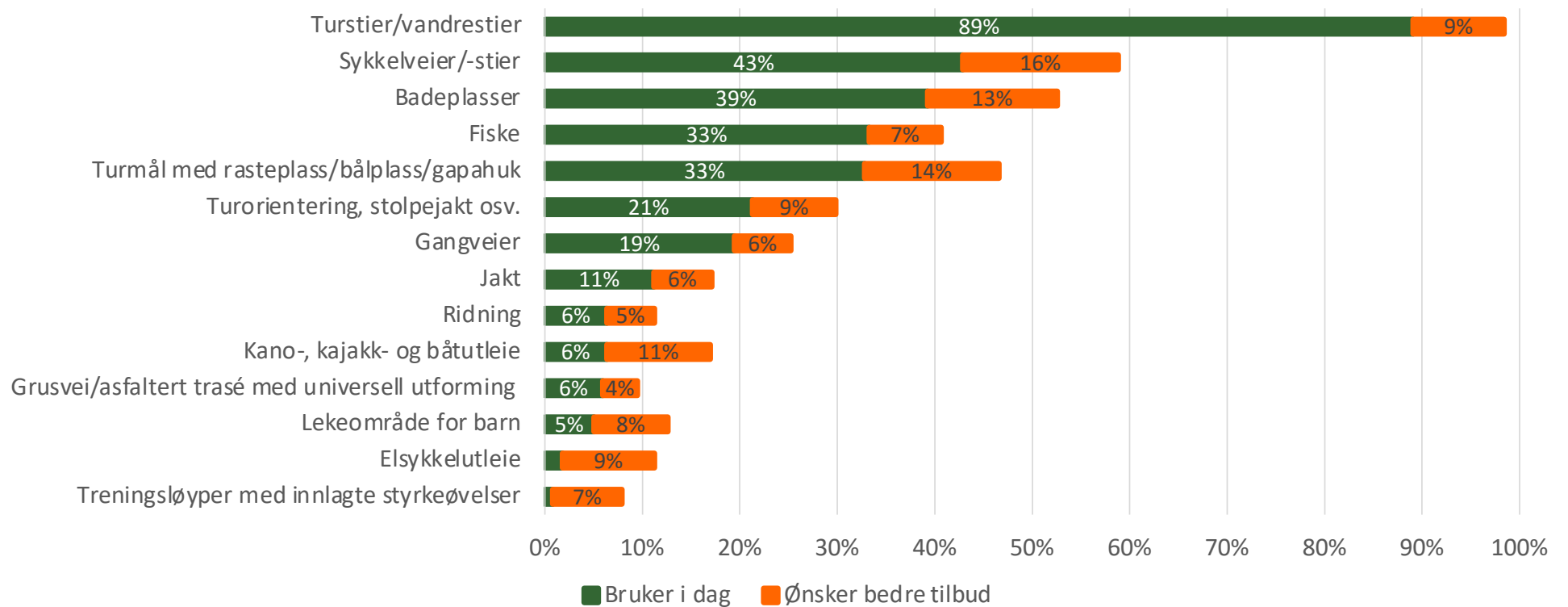
Hvilke av følgende aktivitetstilbud bruker du eller din familie, og er det noen av tilbudene som bør bli bedre for at fritidsboligen skal benyttes like mye eller mer i fremtiden? VINTER. N = 4391



Respondentene skulle sette kryss for de aktivitetstilbud som de benytter seg av. I tillegg skulle de sette kryss for de tilbudene som bør bli bedre for at de skal benytte fritidsboligen like mye eller mer i fremtiden. Total prosentsum kan derfor bli høyere enn 100 prosent.

Aktivitetstilbud sommer/høst

Hvilke av følgende aktivitetstilbud bruker du eller din familie, og er det noen av tilbudene som bør bli bedre for at fritidsboligen skal benyttes like mye eller mer i fremtiden? SOMMER. N = 4391

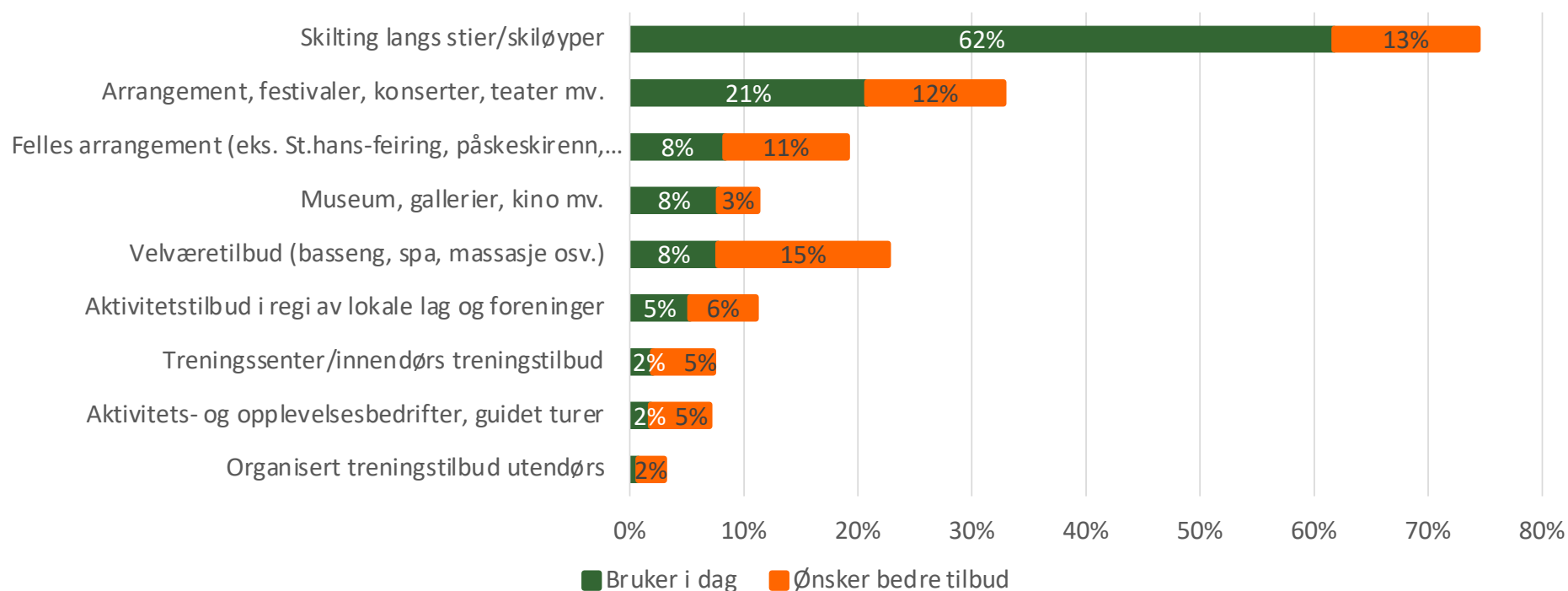


Respondentene skulle sette kryss for de aktivitetstilbud som de benytter seg av. I tillegg skulle de sette kryss for de tilbudene som bør bli bedre for at de skal benytte fritidsboligen like mye eller mer i fremtiden.

Øvrige aktivitetstilbud

Hvilke av følgende kommersielle aktivitetstilbud bruker du eller din familie, og er det noen av tilbudene som bør bli bedre for at fritidsboligen skal benyttes like mye eller mer i fremtiden?

ØVRIGE TILBUD. N = 4391



Respondentene skulle sette kryss for de aktivitetstilbud som de benytter seg av. I tillegg skulle de sette kryss for de tilbudene som bør bli bedre for at de skal benytte fritidsboligen like mye eller mer i fremtiden.

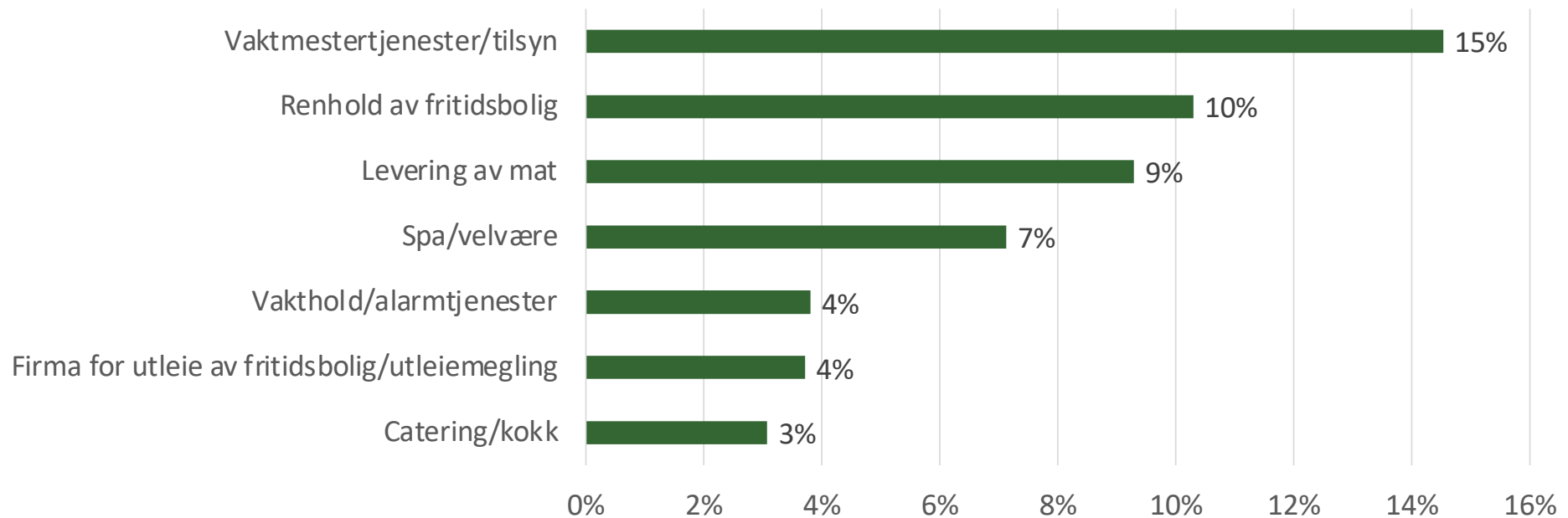
Betaling for fellesgoder

«Hvor mye betaler du til løypelag, hyttevel eller andre lokale organisasjoner pr. år for å opprettholde skiløyper, turstier, sykkeltraseer eller andre fellesgodetiltak i ditt fritidsboligområde?»

- **Fritidsboligeierne betaler i gjennomsnitt 1 113 kroner til lokalt løypelag.** Dette beløpet gjelder for de som betaler til løypelag. I tillegg var det flere som oppga at de betaler, men ikke husker beløpet. Det var også noen som oppga at de ikke betaler fordi de ikke går på ski eller bruker fritidsboligen om vinteren. (2255 respondenter oppga beløp.)
- **Fritidsboligeierne betaler i gjennomsnitt 2 318 kroner til lokal hyttevelforening.** Dette beløpet gjelder for de som betaler til hyttevelforening. Flere har oppgitt at dette inkluderer brøyting, og flere har også oppgitt at beløpet inkluderer innbetaling til løypelag. (1669 respondenter oppga beløp.)

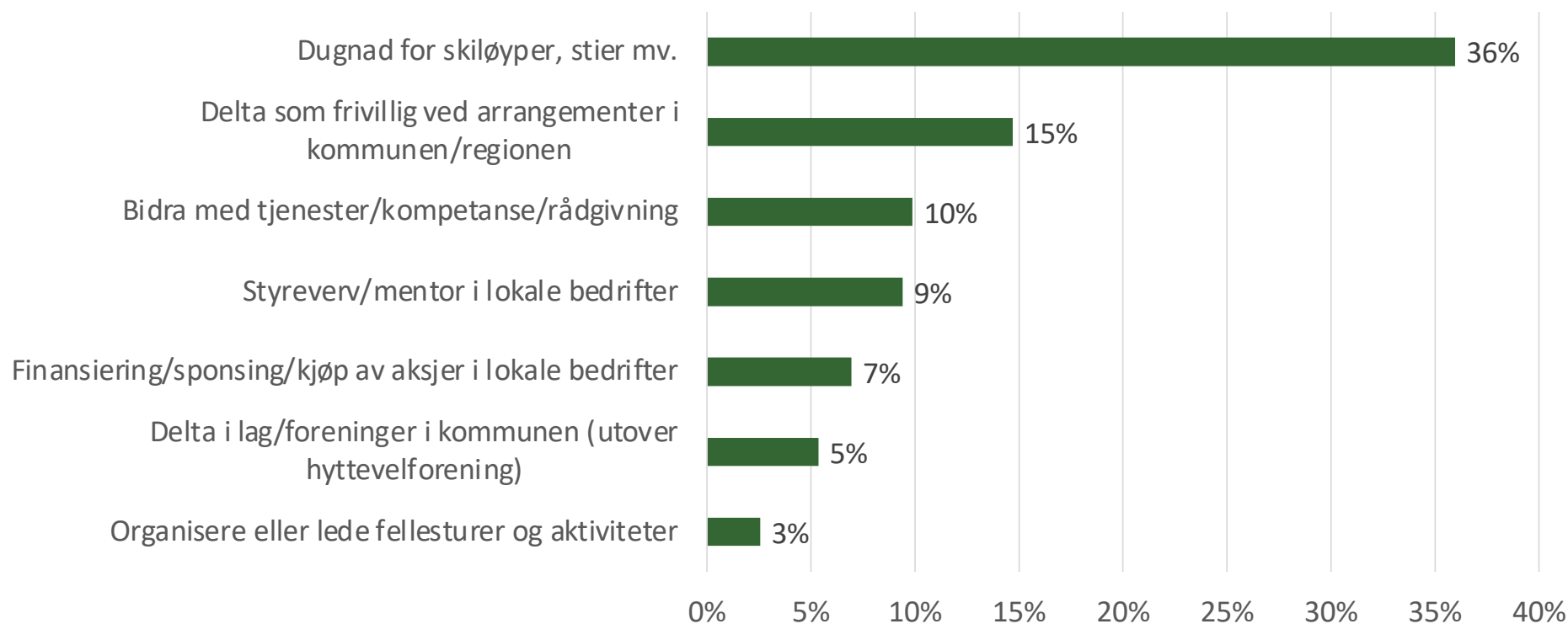
Kommersielle tjenestetilbud

Hvilke av følgende tjenester er viktig for at fritidsboligen skal benyttes like mye eller mer i fremtiden? N = 4391



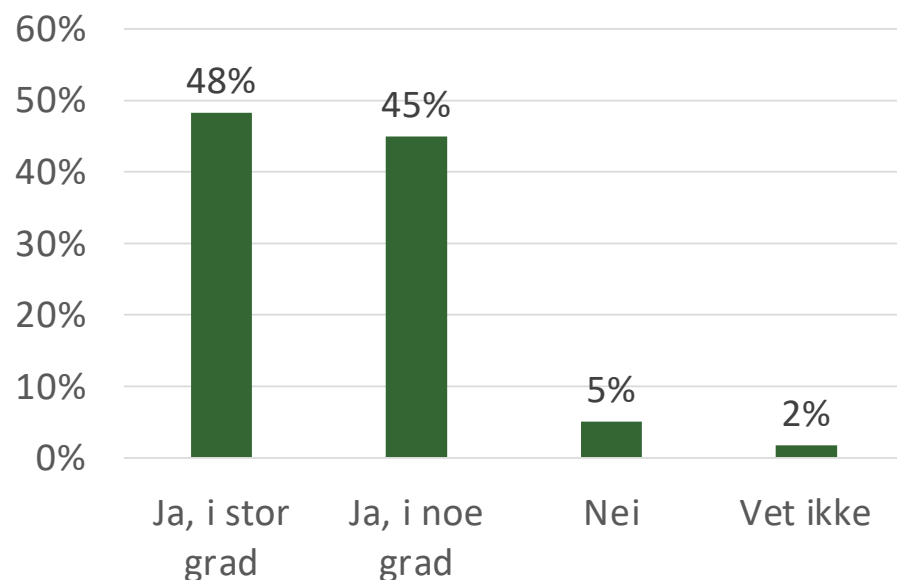
Deltakelse i lokalsamfunnet

Hvis du ble spurt, ville du bidratt med følgende i Midt-Gudbrandsdal? N = 4391

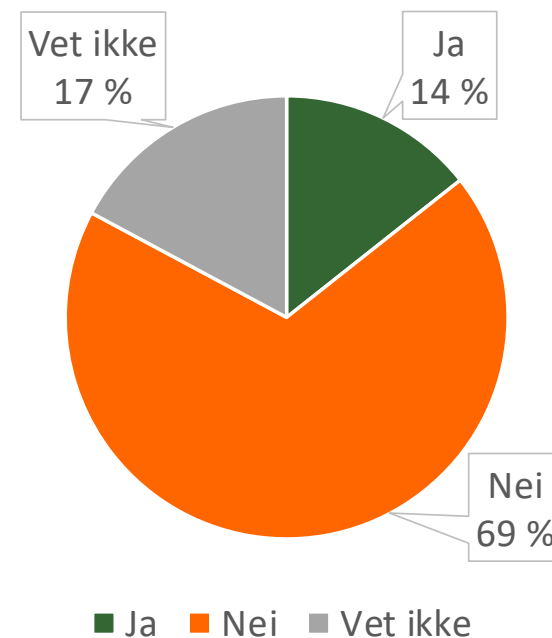


Tilknytning til området

Føler du en tilknytning til Midt-Gudbrandsdalen gjennom å ha fritidsbolig her? N = 4188



Kan du tenke deg å bruke fritidsboligen som helårsboligen? N = 4185



Tallene gjelder kun for de som er bosatt utenfor regionen.

Gjennomsnittlig årsforbruk pr. fritidsbolig

Type forbruk	Kjøpt i Midt-Gudbrandsdalen (kr)	Kjøpt andre steder (kr)
Håndverkstjenester, graving, vaktmestertjeneste mv.	59 200	6 100
Møbler, redskap, byggevarer og annet kjøp til fritidsboligen	27 500	24 600
Mat og dagligvarer	32 000	9 400
Klær, sportsutstyr, brukskunst og annet varekjøp	10 600	5 300
Servering/restauranter	6 900	1 100
Aktiviteter og arrangementer	5 600	900
Frisør, massasje, spa og andre tjenester	1 300	800
SUM	143 000	48 100
Andel av forbruket	75 %	25 %

Innkjøp av håndverkstjenester, møbler, byggevarer osv. for nye fritidsboliger bygget i 2021 og 2022 er ikke tatt med.
Mva. for alle tall er trukket ut. Alle tall er derfor eks. mva.

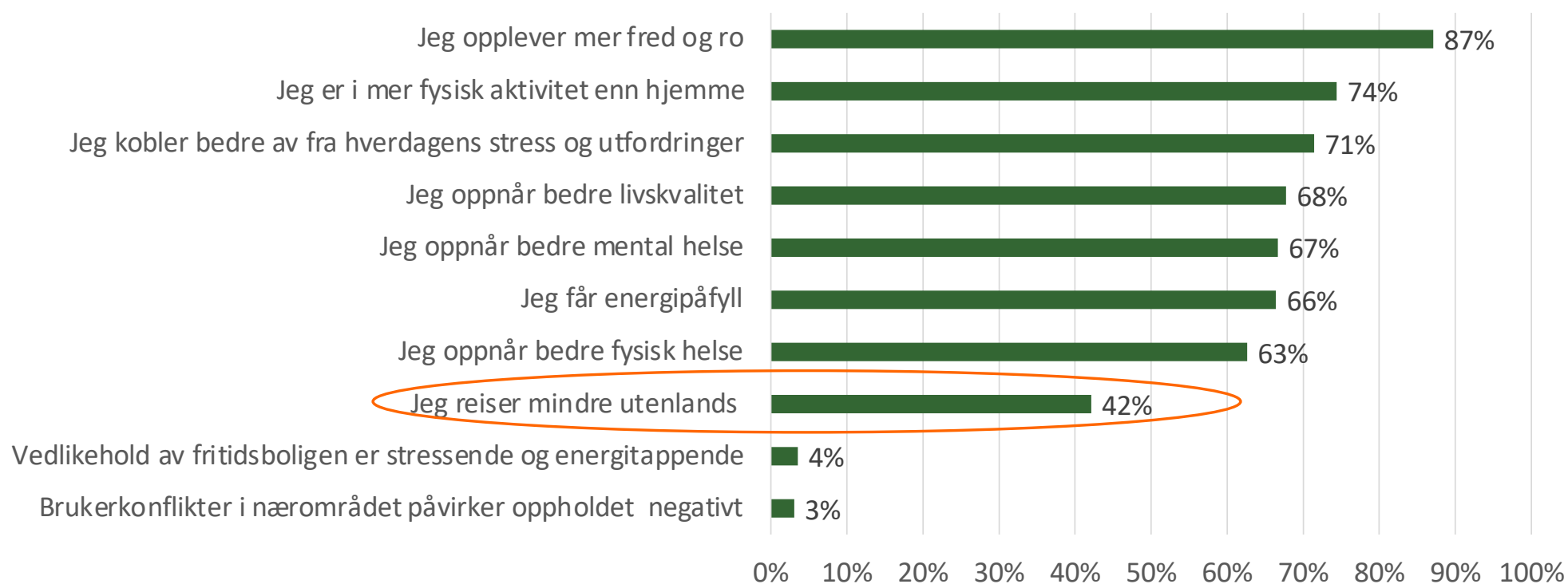
Anslått årsforbruk for alle fritidsboliger i Midt-Gudbrandsdal (8 800 fritidsboliger)

Type forbruk	Kjøpt i Midt-Gudbrandsdalen (kr)	Kjøpt andre steder (kr)
Håndverkstjenester, graving, vaktmestertjeneste mv.	522 mill.	53 mill.
Møbler, redskap, byggevarer og annet kjøp til fritidsboligen	242 mill.	216 mill.
Mat og dagligvarer	281 mill.	83 mill.
Klær, sportsutstyr, brukskunst og annet varekjøp	93 mill.	46 mill.
Servering/restauranter	61 mill.	10 mill.
Aktiviteter og arrangementer	49 mill.	8 mill.
Frisør, massasje, spa og andre tjenester	12 mill.	7 mill.
SUM	1 260 mill.	424 mill.
Andel av forbruket	75 %	25 %

Alle tall er eks. mva.

Effekter av fritidsboligbruken

Hvilke av følgende utsagn mener du er riktig for deg ved opphold i fritidsboligen? N = 4226



Lokal verdiskapning



Foto: Fartein Rudjord

eiendom Fritidseiendom

Fyller kjøleskap, rer opp senger og bærer inn ved før hyttefolket kommer



legler Stig Henning Svartor og fersk hytteeier Morten Ausland Eriksen. Foto: Fartein Rudjord

eiendom Fritidseiendom

Jeg gidder ikke å komme opp på hytta med en lang liste over ting jeg må gjøre hver helg

Morten Ausland Eriksen har kjøpt seg hytte for 5,4 millioner på Hafjell. For ham er det helt avgjørende at det ikke skal være «jobb, mas og slit» å være på hytta. **Komfort betyr stadig mer for hytteeiere.**

Eksempel fra Ringsaker (Sjusjøen)

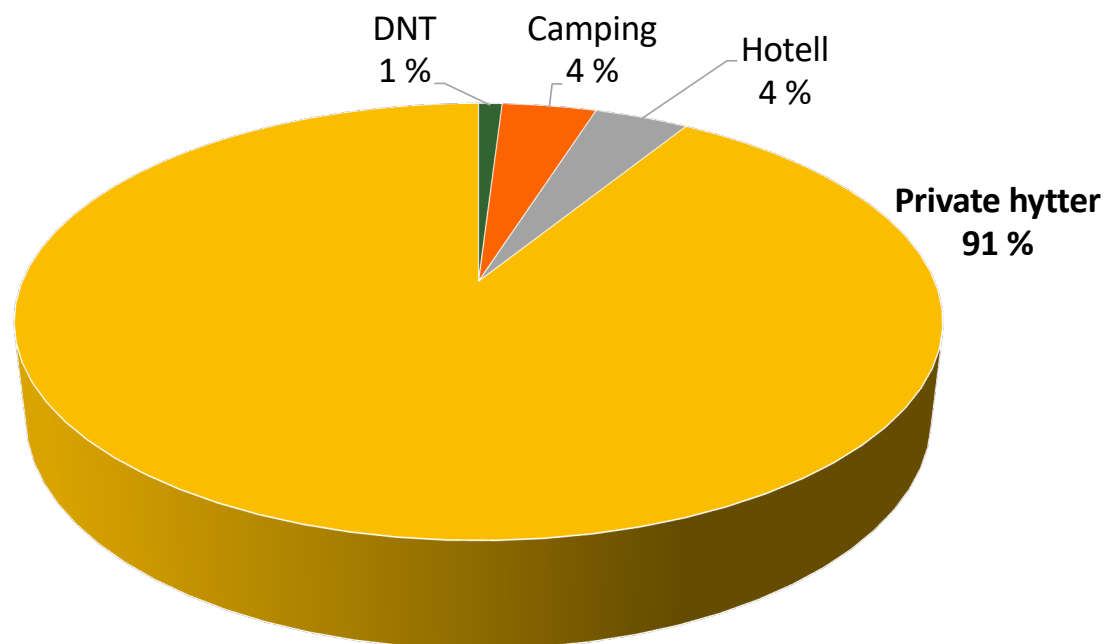
- For hver krone Ringsaker kommune påføres av utgifter hentes det inn 10 kroner i inntekter fra hyttebyggingen og relatert aktivitet.
- Antall gjestedøgn i private hytter i Ringsakerfjellet i 2016 er anslått til 1.036.000. Hotell utgjør 12.000, camping 25.000 og DNT-hytter 1.800.
- Ref: Rapport des. 2018 fra Menon



Ringvirkninger av hytte- og reiselivsaktivitet i Ringsakerfjellet

Bruksavhengig reiselivskonsum på Ringsakerfjellet i 2016, fordelt på besøkssegmenter.

Kilde: Menon (2018)



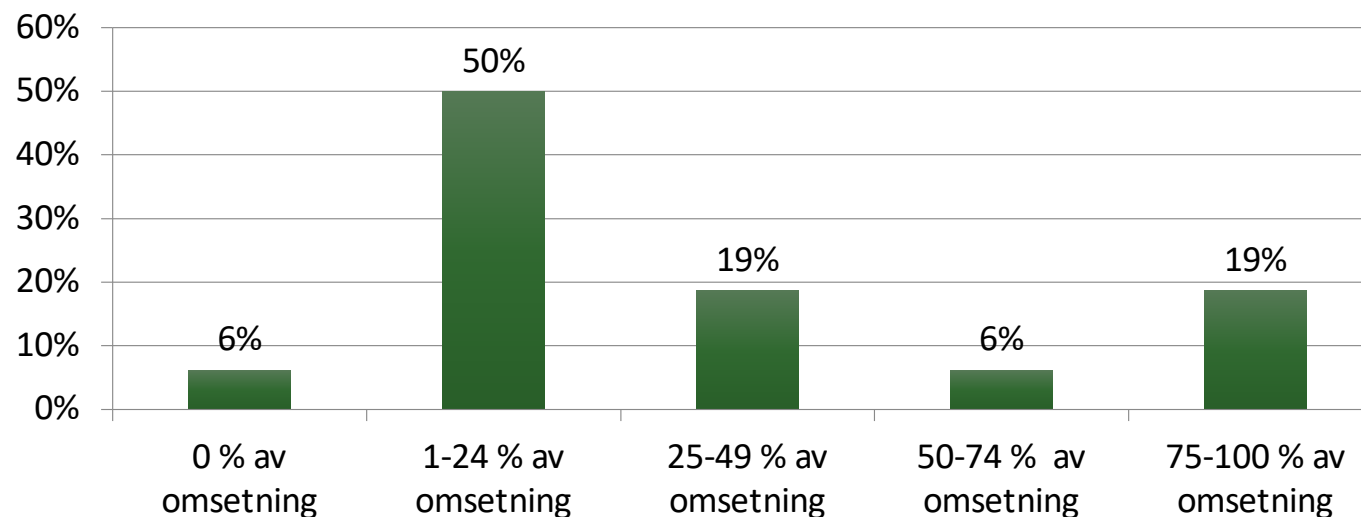
Anslått andel omsetning fra fritidsboligene

38 % av næringsaktørene i
Nore og Uvdal anslår at 50 % eller
mer av omsetningen kommer fra
fritidsboligbrukerne



Anslått andel omsetning fra fritidsboligbrukere

"Hva er anslått prosentvis andel av din (bedriftens) omsetning som kommer fra fritidsboligbrukerne?"



Antatt gjennomsnittlig omsetning for næringslivet i Flå som kommer fra fritidsboligbrukerne er 33 %.

Kilde: Næringslivsundersøkelse i Flå kommune, 2017. Norsk Turistutvikling

Økonomisk verdiskaping fra fritidsboliger i Valdres

- Flere hytter enn boliger:
 - 18 000 fastboende innbyggere, 19 000 fritidsboliger
- Fritidsboligeierne står for 40 % av vareomsetningen i Valdres
- Reiselivet og deltidsinnbyggerne bidrar til 1750 arbeidsplasser i Valdres. Dvs. over 30 % av alle sysselsatte i regionens næringsliv.

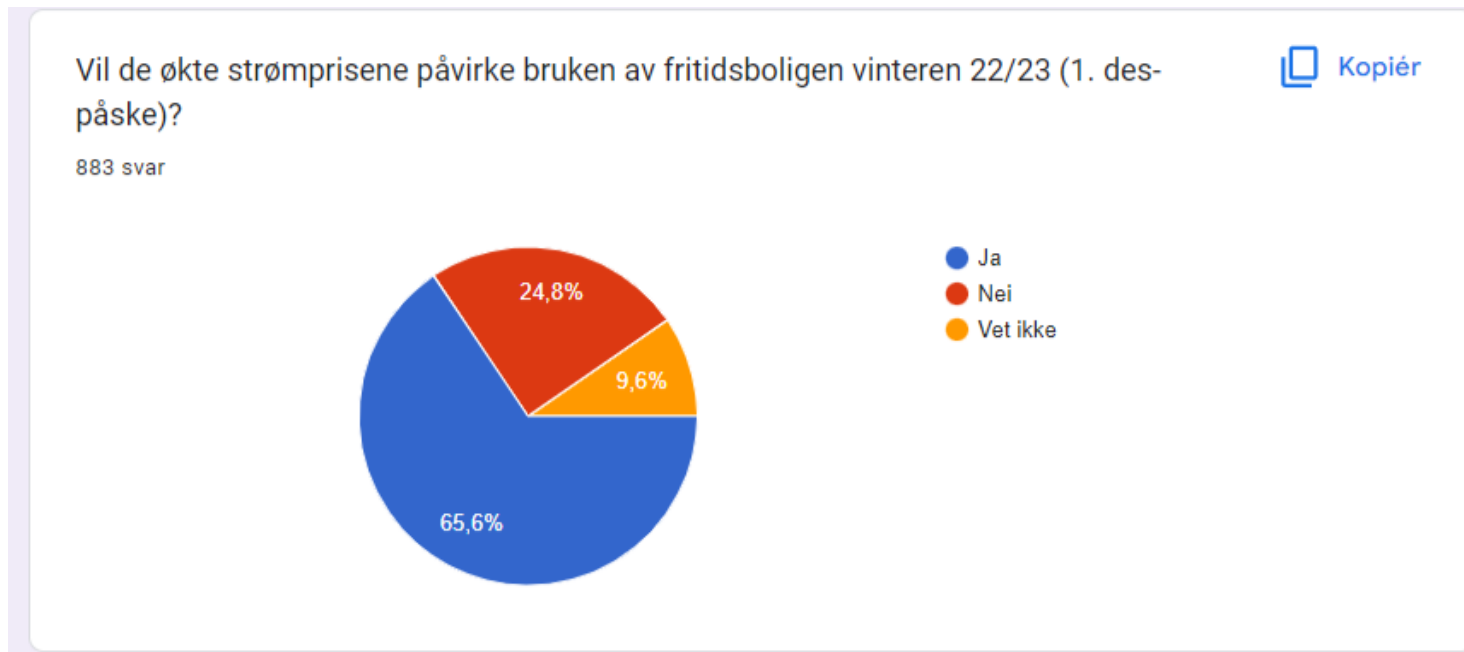
Kilde: Menon, 2022

Gjennomsnittlig omsetning pr. innbygger av varehandel

Fritidsboligene er viktig for sysselsetting og næringsliv i distriktskommuner.

- Av de 20 kommunene med høyest gjennomsnittlig omsetning for varehandel er:
 - 10 fritidsboligkommuner med mer enn 2000 fritidsboliger
 - 5 kommuner med 1000-2000 fritidsboliger
 - Til sammen 14 av disse 15 kommunene er mindre distriktskommuner

Redusert bruk av fritidsboligene i Hafjell i vinter



65,6% mener at strømprisen påvirker bruken i vinter

Undersøkelse gjennomført av Lillehammerregionen Vekst, november 2022



VURDERER VINTERSTENGT: Lars Jølstad som driver Joker Fjellbu opplyser at han vurderer å stenge butikken i vinter dersom hyttefolket uteblir. Omsetningen vil da bli så liten at han ikke klarer å ta unna strømregningene.

FOTO: SIRI KATHLEEN BRENDEN (ARKIV)

Joker Fjellbu stenger for vinteren dersom hyttefolket uteblir

- Dersom hyttefolket gjør alvor i å stenge hyttene for vinteren, ser jeg ikke noen annen utveg enn at vi også må stenge, opplyser butikk-eier Lars Jølstad.

STEIN ÅGE JOHANSEN
stein.johansen@avisa-valdres.no

TISLEIDALEN: Jokerbutikken i Tisleidalen er avhengig av hyttefolket. Jølstad forteller at den er en typisk sesongavhengig butikk som går nærmest uten fortjeneste i ni av årets tolv måneder.

- Feriene vi lever av

måten å drive butikken på vinter - å ikke drive.

Strømregninga kan bli 300 000

- Siste måneden hadde jeg strømregning på 102 000 kroner. Hvis strømprisen derimot blir som det er varslet for vinteren, rundt 10 kroner kilowattimen, blir strømutfgiftene nærmere 300 000 kroner i måneden. Dette kan bli kroken på døra for oss, og andre som driver slik som oss, mener Jølstad.

Mindre penger blant folk

Jølstad opplyser at han merker på kundene at de har fått dårligere råd i løpet av ettersommer-



SER INGEN ANNEN

UTVEG: Lars Jølstad ser snart

Spente på fortsettelsen



Butikksjef Simen Killi sier at de opplever en dårligere markedsvekst i år. Foto: Kristin Veskje

Butikksjef hos Kiwi i Kvam, Simen Killi, beskriver dette som en kjedelig situasjon som de ikke har kontroll på selv.

De er totalt 12 ansatte ved butikken. Omsetningen i år er på rundt 38 millioner kroner.

– Opplever dere at det er mindre handel nå?

– Det er litt vanskelig å få oversikt. Vi har hatt koronaårene, som var gode år, så det er vanskelig å sammenligne, men det har nok vært litt dårligere markedsvekst i år fram til nå, sier Killi.

– Vi følger budsjettet, men nå er vi spente på hva hyttefolket gjør i vinter. De er en betydelig del av vårt grunnlag. Stenger de hyttene vil det få konsekvenser og få store utslag for oss, sier Ole Kristian Rudland.

Alpinanlegg

Frykter at hyttefolket blir hjemme: – Det blir ikke et godt år økonomisk

ANNONSE



1/2

HYTTESTRØM: Eier og daglig leder i Blefjellheisen frykter at hyttefolket uteblir i vinter – og konsekvensene det kan få for alpinanlegget hans. Foto: Berit Keilen / NTB

**Alpinanlegg-bransjen går en usikker
vintersesong i møte.**

Nettavisen, 05.11.22

Sikrer arbeid til 100 håndverkere

Utbyggingen av næringslokaler og leiligheter på Mosetertoppen skistadion sikrer arbeid til over 100 håndverkere i en krevende tid for bransjen. - Vi hadde egentlig ingen plan B, sier Stein Arne Bjørgen i Veidekke.

HAFJELL: En halv milliard kroner er prisen på prosjektet som omfatter 90 leiligheter og serviceanlegg med dagligvareforretning, sportsbutikk, treningssenter og restaurant, i tillegg til skistadion øverst i Hafjell. Om en drøy uke starter Veidekke støppearbeidene, på det som blir den største jobben framover. Byggeprosjektet reduserer aktiviteten til entreprenøren og en rekke lokale underleverandører.

Sikrer arbeidsplassene

- Hadde ikke denne kommet i gang nå, ville situasjonen vært vanskelig for oss. Vi ser at nye prosjekter til dels stopper opp, og at åtakene er sammensatt, sier prosjektleder Stein Arne Bjørgen i Veidekke.

Med Mosetertoppen skistadion får han og kollegene trygghet for de neste to årene. - Jobben er så stor at den ligger i bunnen og sikrer arbeidsplassene til alle i vår organisasjon. Vi har cirka 35 til 40 egne medarbeidere på selve prosjektet. I tillegg kommer samarbeidspartnere. I alt vil vi nærmest 130 mann. De fleste er lokale, nettopp med mål om å sikre arbeidsplasser her i distriktet i det vi ser kan bli en krevende tid for bransjen, sier Bjørgen og sammenligner med finanskrisen i 2008 og 2009.

- Vi ser det samme bildet nå, og jeg blir ikke overrasket om det kommer enkelte permitteringer i bransjen gjennom vinteren.

- Ingen grunn til panikk

Utbyggeren Vestsiden Invest med Stein Plukkerud i førerretten, har opplevd opp- og nedturen gjennom 30 år med utbygging i Hafjell.



GRAVER: Cirka 40.000 kubikkmasser graves ned i Hafjell.

Plukkerud mener det er avgjørende å justere prosjektene til nye økonomiske tider.

- Et marked vil alltid preges av den tiden vi lever i. Nå er det krig i Europa, men det er energiprisene mer enn selve krigen, som påvirker kundene. De er opptatt av å bygge hytte som bruker lite strøm, på grunn av høye strømpriser. Da ser vi at det er langt enklere med leilighetsprosjekter hvor vi med energibesparende løsninger klarer å få ned forbruket til cirka 5.000 kilowattimer i året.



KREVENDE TIDER: Stein Arne Bjørgen, prosjektleder i Veidekke, sier han ser den samme utviklingen i bransjen som under finanskrisen.



NEDGANG: Stein Plukkerud forventer en lignende dupp i markedet som under finanskrisen i 2008-2009. - Trolig vil den vare like lenge, i cirka tre år, sier han.



MOSERTERTOPPEN: Inntil skistadion bygges serviceanlegg med 92 leiligheter.

- Ingen grunn til panikk

Utbyggeren Vestsiden Invest med Stein Plukkerud i førerretten, har opplevd opp- og nedturen gjennom 30 år med utbygging i Hafjell.

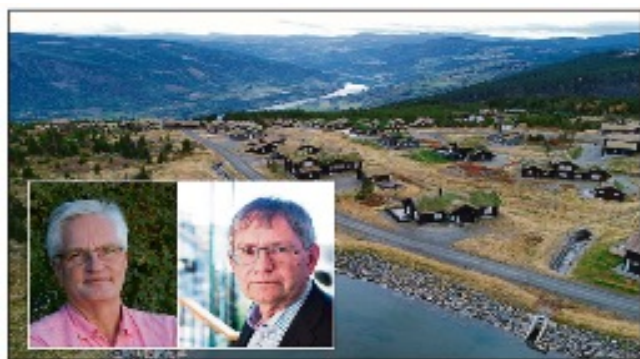
Han er klar i talen:

- De er ingen grunn til panikk. Vi skal fortsatt bygge. Ja, det blir i et mindre marked enn de siste årene, sier Plukkerud, og legger ikke skjul på at misliker pessimismen fra enkelte økonomer.

- De overreagerer.

Han viser til at 1998 til år 2000 var den virkelige salgstørken.

- Vi skal ikke tilbake dit. Vi forventer en lignende dupp i markedet som under finanskrisen, og trolig vil den vare like lenge, cirka tre år.



HYTTEUTBYGGING: Fremtidig utbygging må ta mer hensyn til miljø og klima, skriver Kjell Ove Solbakken i Norsk Turistutvikling og Per Jæger i Boligprodusentenes Forening. **FOTO: TORGJØRN OLSEN**

Hyttefolket er bygdefolk på deltid

Aktuelt

KJELL OVE SOLBAKKEN,
Norsk Turistutvikling

PER JÆGER,
Boligprodusentenes Forening

HYTTEFOLKET ER en del av lokalsamfunnet. Hyttelivet bidrar til aktivitet og skaper omsetning og arbeidsplasser i mange bygder og dalveier i distriktene. Fritidsboligen er et ekstra hjem og en deltidsskole for mange. Fritidsboligene bidrar til lokal verdiskaping gjennom forbruk og dugnadsmøter. De er ofte gode ambassadører for regionen og bidrar til positiv markedsføring av lokalområdet.

Oppføring av nye fritidsbygg, og spesielt oppussing og påbygg av eksisterende hytter skaper omsetning og arbeid for lokale håndverkere, byggevarebutikker, hytteleverandører og deres underleverandører.

FRITIDSBOLIGUNDERSØKELSE SOM er gjennomført av Norsk Turistutvikling i 4 ulike kommuner i Innlandet i 2019-2020 viser at flere og brukere av fritidsboligene har et gjennomsnittlig årlig forbruk av varer og tjenester samt vedlikehold av fritidsboligen på ca. 118 000 kroner

eks. mva, hos det lokale næringslivet. Med nær 31 000 fritidsboliger i Gudbrandsdalen og Ringerike betyr det at fritidsboligene genererer en omsetning på anslagsvis 3,5 milliarder kroner i dalene hvert år.

Fritidsboligbrukerne er derfor en stor og viktig kundegruppe for lokalsamfunnet. Det handles inn mat, klær, fritidsutstyr og andre varer. Lokale kafeer, restauranter, frisører, kropraktiser, alpinrenter, musser, gallerier, badesteder, feriemuseer og parker osv. blir besøkt.

PANDEMIEN HAR ført til at flere tilbringer ekstra tid på fritidsboligen med økt bruk av hjemmekontor. Dette vil antakeligvis vedvare i et samfunn som opplever en økonomisk tilbakegang som normalt. Økt bruk av fritidsboligen betyr økt forbruk i fritidsboligregionen, som igjen betyr økt omsetning for lokale næringsliv og opprettholdelse av arbeidsplasser.

Vediskapningen kommer lokalsamfunnet til gode, fritidsboligbrukerne bidrar til å opprettholde lokalbutikk og andre tilbud i distriktene. 94 prosent av fritidsboligene i Sol kommune sier de benytter seg av lokale matvarebutikker.

HYTTEFOLK ER «deltidsskole» med betydelig interesse for sine hytteomgivelser og sin hyttekommune, og som ønsker å være en del av lokalsamfun-

net. Mange fritidsboligiere er en ressur for lokalsamfunnene. I en undersøkelse som ble gjennomført av Norsk Turistutvikling for en destinasjon på Østlandet vinteren 2021 oppgir 44 prosent av fritidsboligene at de ønsker å delta på dugnader for stier, skiløyper osv. i nærområdet til fritidsboligen. 39 prosent ønsker å delta som frivillige ved arrangementer, og 46 prosent vil delta i øvelser på konkrete tiltak i hytteregionen. 22 prosent vil delta med styreverv i lokale bedrifter.

FREMtidig UTBYGGING må ta mer hensyn til miljø og klima. I flere utviklingsprosjekter, bl.a. med støtte fra Miljødirektoratet, ønsker man å gjøre naturinngrepene så minimale som mulig og man ser på byggeteknikk, materialbruk og avløps- og energiløsninger som er mer klimapositive. Næringen har her muligheter for å komme med løsninger som er viktige for miljøet og for markedet som etterspør mer bærekraftige løsninger.

KOMMUNENE MÅ legge gode planer for hvilke områder som kan bebygges og hvilke områder som skal forbli uen. Fritidsboligene vil også i fremtiden gi viktig og avgjørende omsetning for lokalt næringsliv, skape og opprettholde arbeidsplasser i distriktene, og på den måten bidra til bærekraftige løsninger.

Det er behov for flere utleieenheter i mange destinasjoner

Både i blå og gule områder

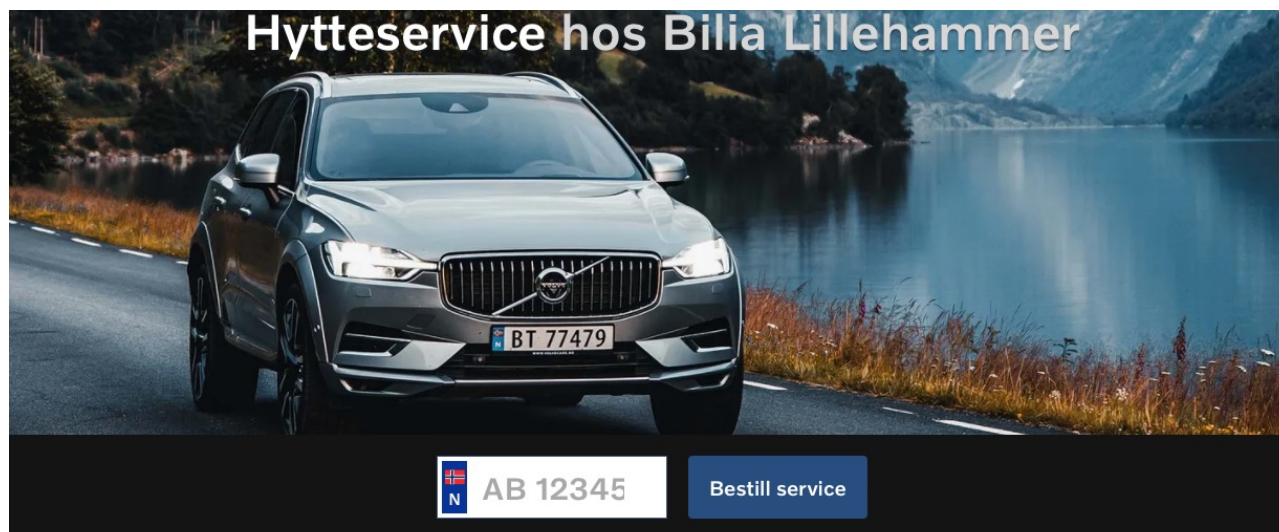
- Ordinære kommersielle utleieenheter hele året
- Utleie av private fritidsboliger deler av året

Mangfold av type enheter

- Store og små, nye og gamle, frittliggende, i tun eller i leilighetsbygg.



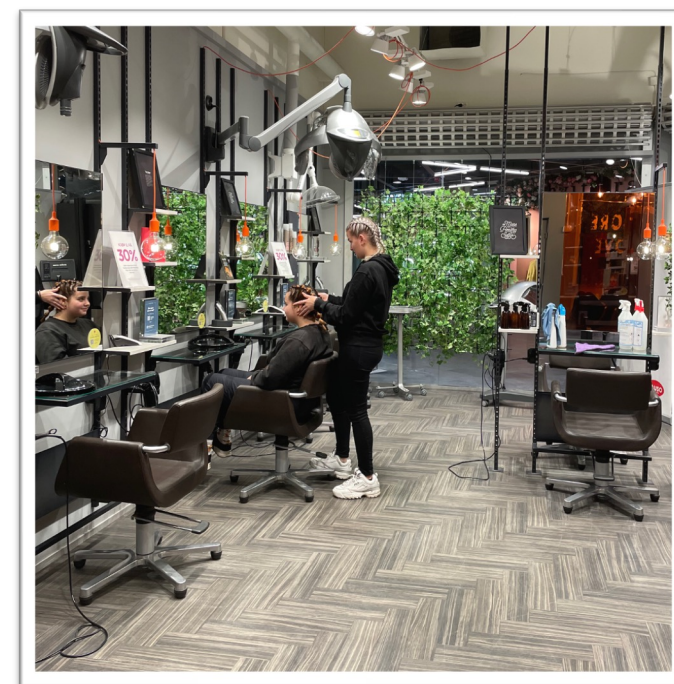
Fritidsboligene åpner for en unik mulighet for næringslivet i distriktene



Bilia Lillehammer har gleden av og tilbyr vårt nye konsept **hyttetjeneste** hvor vi tilbyr oss å hente bilen ved din fritidsbolig, kjøre den til Bilia Lillehammer, for så å kjøre den tilbake ferdig servert.

Vår hente- og bringetjeneste er gratis, og vil ikke påføre ekstra kostnader i tillegg til verkstedutgiftene. Her kan du kombinere fine dager på hytta, samtidig som bilen får den pleien den trenger, uten at det måtte gå ut over din fritid på fjellet.

Eksempler på dette kan være den årlige servicen, reparasjoner, skifte av frontrute, legge på nye dekk eller andre former for vedlikehold.



HELE NORGE VIL HA HYTTE

Dagbladet 21.03.98

Nordmenn står i kø for å kjøpe hytter. Hyttene rekker knapt nok å bli annonsert før de er solgt. Mek-

Av THOMAS ERGO og AUD DALSEGG

338 973 fritidshus finnes i Norge, og det skal bli flere. Bare i Oppland fylke, med 36 000 hytter, er ytterligere 9700 hytter planlagt utbygd de neste 15-20 åra. Meklere melder om hyttefelt med full infrastruktur som bygges ut og selges en masse.

Byggebransjen i Oppland har rett og slett ikke kapasitet til å reise flere hytter, sier Asbjørn Nybakken, konsulent for fylkeskommunen.

Daglig leder Eli A. Østengen ved Valdres Eiendoms kontor på Fagernes sier at de har flere hundre interesserte hyttekjøpere på venteliste.

Rives vekk

Så snart vi har en hytte til salgs, kaster folk seg over den, og det går gjerne bare noen dager før den er solgt.

Østengen mener de dårlige snøforholdene i Oslo er en viktig årsak til at etterspørselen etter fjellhytter nå er så stor.

Advokat Lars Aresvik i Trysil Eiendomsmeistring forteller at selv hytter til over millionen går unna som varmt hvetebød.

Kurante hytter i prisklassen 600 000 til 1 million blir ofte solgt før vi i det hele tatt rekker å annonse dem, sier han.

Høy standard

Det finnes tre typer hyttekjøpere, mener Leif Langli i et av landets eldste firmaer.

Gruppen som nå vokser sterkest er den som på død og liv skal ha høy standard: kloakk, vann, strøm, bilvei, alpinanlegg og andre fasiliteter utenfor hyttedøra. I fjor solgte mange plutselig den lille, enkle hytta si og kjøpte høystan-

dard: hytter på 75 til drøyt 100 kvadratmeter til mellom 800 000 og 1,4 millioner kroner.

Naboer – nei takk!

Hvermannsgruppen, de som kjøper hytte på 50-60 kvadratmeter til 300 000-500 000 kroner, er på hell.

Disse klarer seg med utedo og behøver ikke vei til døra.

Den siste kundegruppen vil helst ikke ha naboer. Hyttefelt og infrastruktur er noe tull. De finner roen langt oppe på fjellet, gjerne 4-5 km fra nærmeste bilvei. For 200 000-300 000 kroner får de sine 40-50 kvadratmeter uten strøm, vann og kloakk.

Å leve i kø

Hyttestørrelsen er blitt større etter som folk har fått mer penger mellom henda. Jeg har solgt laftede hytter i elleve år, og tjener mer enn noensinne, forteller Ola Eggset i Alvdal-firmaet Malm-løft.

Noen vil ha alpin, disko, snowboard og fart. Andre vil vekk fra dette. Gruppen som ønsker ro og fjell vil øke. For jeg fatter ikke hvordan folk som lever i kø i Oslo, orker å sette seg i bilen og så står de

pinadø i heiske hele weekenden.

Jeg hadde vært klin gær'n.

Hvor har du hytte?

Jeg har ikke tid til å ha hytte. Helgene går med til å holde visninger.

Rundt ludoen

Det vil bli bygd svært mange hytter framover, forteller eiendomsutvikler Truls Værpen i Eiendomstorget, som selger så sedlene blafrer på Gålå og Haffjell.

Det har med klima å gjøre. Foreldre er opptatt å trekke barna fra lavlandet og dataspillet til snø og fjell. På hytta er familien samlet som en enhet. Foreldre spiller ludo med de små. Og barna elsker hytter, sier Truls Værpen.

Han mener at folk ikke er engstelige for å investere i fast eiendom når de får økt livskvalitet på kjøpet.

Det aktive menneske med en tøff arbeidsdag blir et annet menneske når han vrir om bilnøkkelen og går inn i hytta. Mange hjerteinfarkter er avverget ved at folk går på ski, soler seg og lever et annet liv, sier Værpen.

Finn din drømmehytte

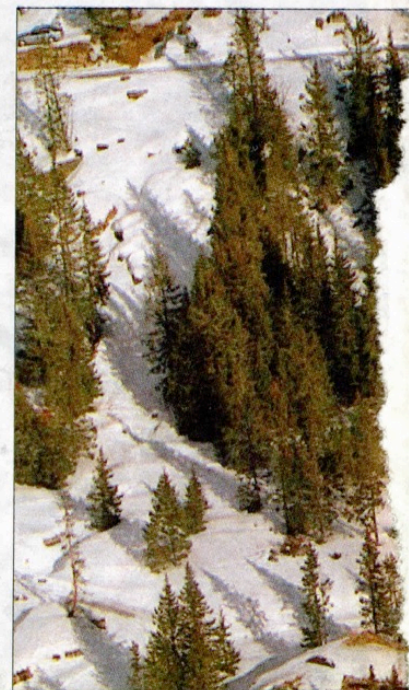
Oslo-folk går mann av huse for å kjøpe hytte

Oslo-folk med fete lommebøker står i kø for å sikre seg hyttedømmen. Stadig nye tomter få mil fra Oslo legges ut for salg.

ASTRID LØKEN KROHN
PERTH. MAGNOR
KRISTIN STOLTENBERG

Prisen på fjell-hytter har skutt i været, og det er folk fra Oslo som står først i køen og driver prisene oppover. Og hyttene de bygger blir bare større og større. Entreprenører, lokale grunneiere og eiendomsinvestorer har kastet seg på bølgen.

Kjører du maks to timer fra Oslo er det planlagt godt over 1000 nye fjell-



Ingen vil kjøpe hyttepalassene



Foto: Arneund Hovden

■ Markedet for palasshyttene i Gudbrandsdalen har raknet. For to år siden klarte ikke meglerne å finne nok dyre hytter. Nå er over 100 til salgs.

■ Eiendomsmegler Nils Brenna låser hyttedøra. Det var ikke mange som kom på visning denne gangen heller. Han skal selge flere hytter fra 3,5 til 10 millioner kroner, men har nesten ingen kjøpere.

Side 29 - 31

- Bygg mindre og rimeligere hytter

Hyttejappetiden på 1990-tallet er definitivt over. Nå ønsker folk betydelig mindre og rimeligere hytter. Det fastslår daglig leder Kjell O. Solbakken i Norsk Turistutvikling på Lillehammer med basis i en egen markedsundersøkelse. Han støttes fra meglere som føler markedet på pulsen.

Av Ola Matti Mathisen

ØYER: Under en fagdag om utmarks- og kulturnæring på Ilsestra med 80 deltagere fra mange kanter av landet konstaterte eiendomsmegler Leif Langli, Lillehammer, at omsetningen av høystandard-hytter har «tørket veldig opp» de siste to årene. Markedet for hytter på 50-60

gruppe som slett ikke er interessert i alpin utfoldelse. Nærheten til løyper og aktiviteter er meget viktig og framkommelighet spiller en stor rolle, ikke minst om vinteren. Strøm spiller også en stor rolle, mens vann er minst viktig av de viktige faktorene.

Stadig tyngre å bli
litt større



Kjell O. Solbakken anbefaler satsing på mindre og rimeligere hytter.



Ringsaker Almennings bestyrer og prosjektleder Mathias Nerassen merker stor interesse for bo-

- Kapitalsterke hytteutbyggarar gjev kortvarig gevinst og øydelagde naturområde, meiner direktør Stein Lier-Hansen i DN. Han fryktar at **luksuskulturen** i Hafjell skal breie om seg.

GD sept. 1999

Av Ketil Sandviken

- Dette er ein trend vi må få kontroll med. Norsk natur tåler ikkje luksuskulturen. Direktøren i Direktoratet for naturforvalting (DN), Stein Lier-Hansen, er bekymra over at det han kallar den ekstreme luksuskulturen frå kystområda rundt Oslofjorden er i ferd med å breie seg til fjellheimen.

Stikkord er Beitostølen, Hafjell, Oppdal og nå også Kvittfjell og Gålå. Naturforvaltingsdirektøren oppfordrar kommunar og politiske organ til å tenke meir langsiktig.

- Dei må ikkje gå i fella som det er å giera store fjellområde tilgjengelege for kapitalsterke hyttebyggarar. Det vil berre gje kortvarig gevinst. Det er eit sug blant folk flest i urbane strøk og i utlandet mot det urøydde, stilla og det å kunne puste i rein luft.

Lier-Hansen trur det i lengda er langt meir å tene på å kunne tilby urøyd natur. Planlegg ein



Direktør Stein Lier-Hansen i Direktoratet for naturforvalting er bekymra over at luksuskulturen har breidd seg til høgjellet. (Foto: Leif Øverland)

langsiktig og strategisk, meiner naturforvaltingsdirektøren det er mogleg å få i både pose og sekk.

Lier-Hansen trekkjer fram Vgå som eit eksempel på rett tenking ved å setja klare kriteriar for korleis det skal gjerast. For det nye hyttefeltet i Hoskella i Sjødalen er det maksimumsgrense på hytta og forbod mot veg og strøm.

- Ein må leggje avgrensingar på enkeltgruppers krav til luksus, framkomst og ubedagelighets. Det er viktig å giera det slik Vgå har gjort det, å seia at folk er velkomne som hyttebyggarar så sant dei godtek det dei blir bode. Norsk natur tåler ikkje ei vidareføring av Hafjell-tenkinga, som fører til så store inngrep og legg beslag på så mykje naturareal. Det bryt dessutan med sunn og norsk hyttetradisjon.

Lier-Hansen viser til at hytteutbygginga er eit eksempel på ei gammal næring i ei ny næringspolitisk drakt.

- Hyttefelt kan vera akseptabelt, men det krev nøysam arrondering og at ein tek omsyn til truga naturtyper, bevisste val og ein gjennomtenkt politikk.

Lier-Hansen seier det finst mange døme på

Gudbrandsdølen Dagsningen

NYHETER OG REPORTASJER

Onsdag 19. februar 2003 7

Erik Solheim i naturvernforbundet

Statsstyring mot Hafjell-smitte

Staten må sette opp klarere og mer konsekvente retningslinjer for ny hytteutbygging, mener leder i Norges Naturvernforbund, Erik Solheim. Han frykter smitten fra områder som Hafjell og Kvittfjell.

Av Hålogrim Øistad

LILLEHAMMER: - Slike områder blir preget av svære arealinnegrep, stort energiforbruk, tilleggsarealer med heiser, ankomstveger og mer til. Totalt gir dette en miljøbelastning som langt er for stor

bund mot all ny hytteutbygging, Solheim?

- Det er vi ikke. Jeg tror det er plass til flere hytter. Men om mange skal få muligheten til ny hytte, må hver enkelt nøye seg med noe som gir en mindre totalbelastning på naturen.

Utbygginga i Kvittfjell og Hafjell er godkjent av offentlige myndigheter. Hvem skal gripe inn for eventuelt å snu utviklinga?

- Vi kan ikke vente at kommunene av hensyn til nasjonale interesser eller til folk utenfor kommunen skal stå mot når presset for å få bygge ut blir for stort. Derfor må vi få tydeligere og mer bestemte retningslinjer fra statlige myndigheter.

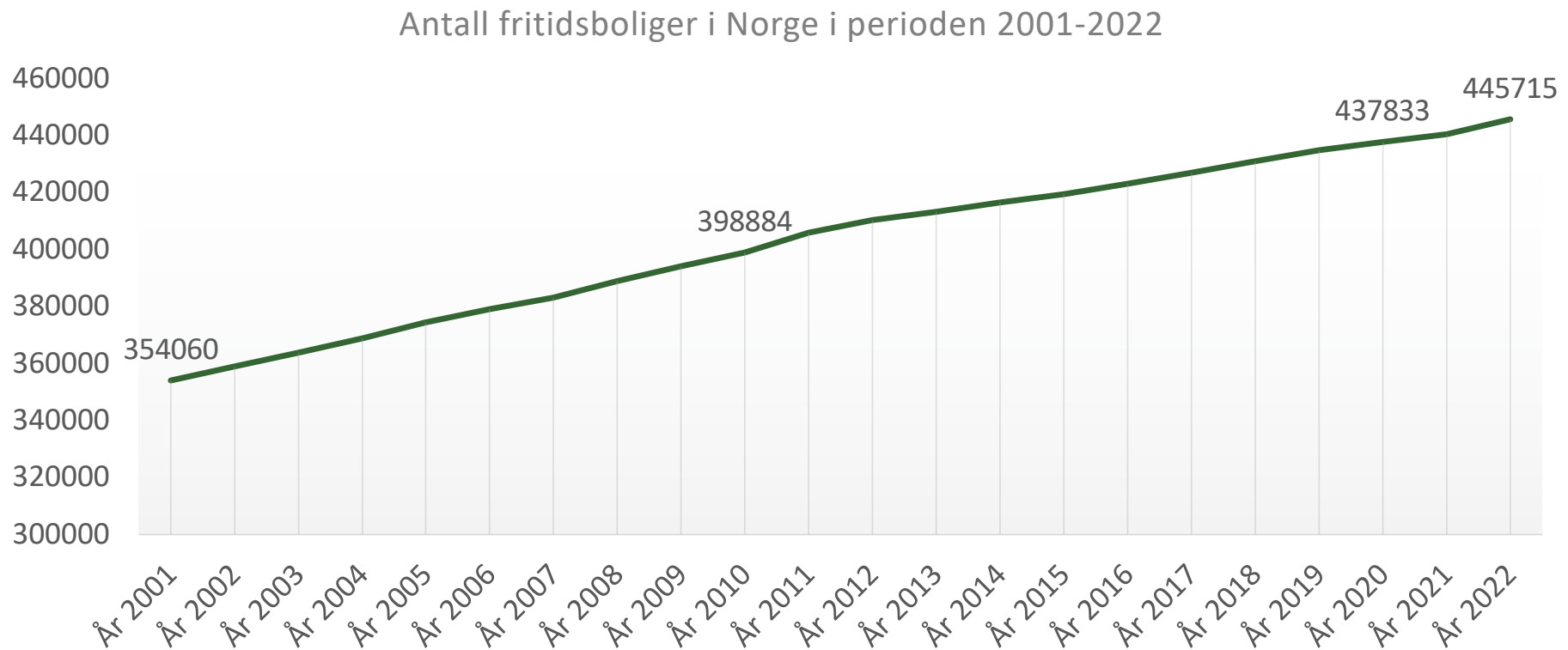
- Vil det ikke bli et lokalt ramaskrik dersom Staten legger nye begrensninger på muligheten til å godkjenne hytteutbygging lokalt?

- Det kan hende. Men heller ikke kommunene kan ha noen berettigelse til å ødelegge natur, sier Solheim.



Erik Solheim mener hytteutbyggingen har blitt en alt for stor naturmessig belastning. Han vil ha klarere statlige retningslinjer for å hindre videre «smitte» fra områder som Hafjell og Kvittfjell.

Jevn etterspørsel etter fritidsboliger i de siste 20-årene.
Behov for et trendskifte mot en mer miljøvennlig fritidsbebyggelse.



Kilde: SSB.

Bearbeidet av Norsk Turistutvikling

Fra tjenesteutvikling til «noe mer»

- Framtidas fritidsboligområder må selge mulighetene for endring i folks liv.
- Fritidsboligene og området de ligger i er et viktig element i den personlige selvrealiseringen.
- Distriktene har en viktig rolle som rekreasjonsarena for folk bosatt i og nær de store byene.
- Mere miljøvennlige- og kostnadseffektive enheter
- Sannsynligvis er fritidsboliger et eksportprodukt i et internasjonalt marked.
- Behovet for trygghet vil sannsynligvis blir viktigere

- I en hver krise ligger det nye muligheter
- Båndene mellom byfolk og distrikt er sterke. Fritidsboligeierne er viktige og tildels avgjørende for bosetting og sysselsetting i mange distrikter.
- Betydningen fritidsbolignæringen har for næringslivet i distriktene bør løftes opp. Tror mange politikere og innbyggere ikke er klar over betydningen.
- Det samme gjelder betydningen for folkehelse
- Bransjen bør kanskje fortelle mere om seg selv? Invitere til mere dialog?

Tiden dere går i møte vil være
krevende, men nye muligheter
og spennende utfordringer
venter i en tid med endring!
Lykke til!

Takk for at dere ville
høre på!

Kjell Ove Solbakken

Tlf: 911 56 504

E-post: kjell@ntu-as.no

www.ntu-as.no





Vi bistår reiselivsbedrifter, destinasjoner og offentlige aktører med strategisk utvikling av reiselivsnæringen – særlig i distriktene.

Vi gjennomfører analyser og vurderinger for å gi våre oppdragsgivere et best mulig beslutningsgrunnlag.



Nettsider: norskturistutvikling.no

Blogg: norskturistutvikling.wordpress.com

Kurs og veiledning: spiria.no