

Utviklingen innen fritidsboligmarkedet

Hva ønsker markedet?

Fagdager for hytteprodusenter
4. september 2019



Kjell Ove Solbakken





Vi bistår reiselivsbedrifter, destinasjoner og offentlige aktører med rådgivning innen reiseliv.

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



Starte reiselivsbedrift



Videreutvikling av bedrift



Reisemålsutvikling



Prosjekt- og prosessledelse



Kurs og kompetanse



Spørreundersøkelser



Bærekraftig utvikling av reiselivet og bærekraftig forretningsmodell



Utvikling av fritidsboligområder og grunneierorganisering



Universell utforming i reiselivet

- 
- Kort om min bakgrunn fra fagområdet
 - Litt utviklingstall/utviklingsretninger
 - Fakta fra noen fritidsboligundersøkelser gjennomført i år
 - Verdiskaping
 - Framtidig utvikling (bærekraft)?
 - Avslutningsvis - Sende med dere som hytteprodusenter noen tanker videre....

Her var starten...



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 Eiendomskontor 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 Eiendomsmegling 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 annonsere dem, sier han.

Høy standard

Det finnes tre typer hyttekjøpere, mener Leif Langli i et av landets eldste firmaer, Langli's Eiendomsbyrå på Lillehammer.

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 hytteåser. I fjor solgte mange plutselig den lille, enkle hytta si og kjøpte høystan-

lere landet over ringes ned av byfolk som ønsker seg en fredet plett til fjells.

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 heil.

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

Hyttetørrelsen 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-luft.

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 eiendomsvikler 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 drommehytte

Mer av hytteinntektene til bygdene

Bondebladet 1306.1999

«Hytter som næring» heter et nytt prosjekt som skal gjøre landbrukets grunneiere bedre rustet til å satse på hyttebygging uten å måtte gå vegen om utenbygds interesser. Hensikten er å tilføre grunneiere kompetanse, for dermed å bevare mest mulig gevinst og verdiskapning i bygda.

Prosjektet er et felles tiltak i regi av Norges Bondelag og Norges Skogeierforbund med konsultantselskapet Norsk Turistutvikling som faglig partner.

Planene omfatter møter med grunneierne på ti særlig aktuelle steder i Norge, utgivelse av materiell i form av seks temahefter om de mest sentrale problemstillinger, samt utpeking av tre prøveområder, der prosjektidéene settes konkret ut i praksis. Et av prøveområdene er i skrivende stund klart - nemlig Gotsfjellet i Buskerud, der 94 grunneiere allerede er i sving med et hytteutbyggingssjette med strategier som faller godt sammen med Bondelagets og Skogeierforbundets intensjoner.

Starter i år

Hovedaktiviteten vil skje i tidsrommet fra september i år til mars 2000. Det vurderes også en avsluttende to dagers fagkonferanse om næringsutvikling på hyttestorene, og til slutt skal erfaringene med prosjektet kartlegges gjennom en brukerundersøkelse høsten 2000.

Nye materiell vil bli utarbeidet for CD og Internett, og det er også planen å trekke Bygdefolkets Studieforbund, landbruksforvaltningen og lokale grunneier- og skogeierlag inn i prosjektet.

Et samarbeid er i ferd med å

Det mest positive en kan si om en slik situasjon, er at grunneierne slipper risiko og arbeid, men så blir det samlet til dem - i hvert fall ikke i forhold til om prosessen hadde foregått i grunneierens egen regi, eventuelt i samarbeid med andre lokale interesser.

Bondelaget og Skogeierforbundet regner med at det er mangel på kunnskaper som gjør at grunneierne ofte føler usikkerhet ved å skulle ta ansvaret på egenhånd, og det er altså dette «Hytter som næring»-prosjektet skal ta fatt i.

Grunneiersamarbeid

Prosjektet tar utgangspunkt i at gode løsninger ofte vil forutsette samarbeid mellom flere grunneiere på et felt der dagens måte å organisere utmarks- og grunneierlag på, ikke alle steder er den best egnede modell. Å få fram gode organiseringsmodeller vil derfor være en av oppgavene.

Et annet felt vil for eksempel være markedsorientering om hvilke grupper som etterspør de ulike bo- og anleggsformer - dette for å redusere risikoen for ikke å få solgt produktet. Estetikk og miljøhensyn vil også inngå - herunder også hvordan en kan forsøke å unngå (eller løse) konflikter i forhold til beiterett, skogdrift, sårbare naturområder, med videre.

Varige inntekter

Prosjektet vil ta for seg hele prosessen fra planlegging, via utbyggingssjette og salg

eller utleie-prosessen fram til driftskonseppter for varig lokal sysselsetting og verdiskapning.

Dette kan for eksempel si at en buker inn i sonnetavtalen årlige avgifter som kan gi grunnlag for snøbretting, løypekjøring, levering av ved, vaktmestertjenester, og så videre.

Økt satsing på utmarksnæring

De to grunneierorganisasjonene og Norsk Turistutvikling har tidligere gjennomført to beslektede samarbeidsprosjekter, et om næringsutvikling av utmarksbaserte aktivitetsopplevelser og et om jakt som næring. Hytteprosjektet for å gi grunneierne hand om overnattingsstilbudene, blir dermed som en naturlig fortsettelse for at grunneiere kan spille en fullverdig rolle i hele næringskjeden på utmarksektoren.

Et delmål i forbindelse med prosjektet, er også at det skal styrke kompetansen i Skogeierforbundet og Bondelagets organisasjonsapparat. En egen post i prosjektbudsjettet er avsatt til denne oppfølgingen, med forventning om at hyttestektoren beretter vil bli sterker innarbeidet i næringspolitikken i de to organisasjonene. Et viktig rolle i dette arbeidet får prosjektets styringsgruppe, der det skal sitte to representanter fra hver organisasjon.

Arne Åsen
Bondebladet



Utbygging av hytteområder betyr ofte at grunneierne opptrer som eiersleverandør av tomter, mens de store penge-sammene i prosjektet går til utenbygds investorer. Bondelaget og Skogeierforbundet ønsker å snu pengestrømmen, og starter med et kompetansebevidende prosjekt for grunneiere.

- Fortsatt marked for hytter

Hotellene har ledige rom og bekymrer seg over oppbyggingen av stadig mer overnattings-tilbud i landbruksregi. Kjell O. Solbakken i Norsk Turistutvikling nærmer imidlertid ingen uro for at «Hytter som næring»-prosjektet skal stimulere til overkapasitet.

Hotellovernatting og hytter er to forskjellige produkter. På sjøhus hold er det fortsatt stor vekst i distriktene, og det er ingen tegn til at denne avtar. Vi må ta utgangspunkt i hva markedet etterspør, sier han.

I stedet for nedgang i hyttebru-

ken, er det tvert imot en trend at flere og flere tilbyr mer og mer tid på gode utstyrte hytter, som har alle bekvemheter. Fra område som for eksempel Haffjell og Bjørli, vet en at folk i frie yrker ved hjelp av moderne kommunikasjonsteknologi tar med seg jobben på hytta, og tilbringer lange perioder der også utenom de vanlige ferietidene.

Dermed ikke sagt at det bare er marked for luksushytter beretter Solbakken har også tro på at det fortsatt vil være behov for hytter til «vanlige folk».

«Hytter som næring»-prosjektet vil i det hele tatt ta for seg et bredt

register av markedet: hytter for salg til private, andelshytter og utleie - eventuelt en kombi-sjøn, slik det med hell er utprøvd i Trysil, der et lokalt bookingselskap leier ut private hytter i de perioder hytteeierne ikke sjøl benytter dem.

Solbakken lanserer i tillegg tanker om et salgskonsept for linking av hytteområder, som så vidt vites vil være helt nytt i Norge. Hva med organiserte rundreisepakker, der en for eksempel tilbringer tre dager i et hytteområde til fjells og to dager ved sjøen - for den saks skyld avsluttet med hotellovernatting i en større by?

agria
Motorkomaskin

Driva 19. febr. 2001

SKIKKE-
LEG
TROKK

— Grunnlaget
i Rindal og
omegn ligg
godt til rette
for ei hytte-
næring, seier
kursleiar
Kjell O. Sol-
bakken og
Johan Hel-
getun i «Rin-
dal i vekst».
38 deltakarar
gjennomførte
nylag kursut
«Hytter som
næring».

Foto: WILLY
KARLSTROM

«Målsettinga har
heile tida vore å styr-
ke næringsgrunnlaget
og verdiskapinga i
landbruket og dei tjene-
steytande næringa-
ne i kommunen og re-
gionen»

Johan Helgetun,
Rindal i Vekst

Av WILLY KARLSTROM

— Grunnlaget ligg svært
godt til rette for ei styr-
king av næringsgrunn-
laget auka verdiskaping i
landbruket og dei tjene-
steytande næringane i
Rindal og regionen elles.
Dette vil gje skikkeleg
trøkk innover ferie og fri-
tid.

Det sa kursleiar og dagleg leiar
Kjell O. Solbakken i Norsk Turis-
tutvikling til Driva, da 38 kundedel-
takarar i «Hytter som næring»-
nylag avslutta den tredje to-dags-
samlinga.

God motivasjon

— Det har vore svært god mo-
tivasjon og god motivasjon blant
kundedeltakarane, understreka Sol-
bakken.

— No er det opp til oss å skape
det som skal til, sa kundedeltaka-
re. Dei meinte kurset hadde vore
inspirerende berre.

— No må vi finne muligheter for
samarbeid og skape relasjonar
blant oss å bygge vidare på. Det er
opp til oss. Grunnlaget er der og
mulighetene er store i regionen, sa
dei.

Det har vore 26 deltakarar frå
Rindal, 10 frå Meldal og 2 frå Sør-

sadal med på kurset. Bakgrunnen
for gjennomføringa ligg i pilotpro-
sjektet «Rindal i vekst» med pro-
sjektleiar Johan Helgetun i spiss-
sen.

«Primærnæringene opplever
stadig strammere rammevilkår.
Både marked, priser og politikk
synes å samhandle i samme ne-
gative retning. Rindal med tilhø-
rende region er svært sårbare, da
grøndene og hovedmanntallet i
bosettingen er bygd opp av og
rundt et levende landbruk. Det
blir derfor av avgjørende betydn-
ing for Rindal og vår region å
finne alternative inntektsmulig-
heter basert på landbrukets res-
surser», heiter det i bakgrunnen
for prosjektet.

I mange år har ein drive hytte-
bygging i Rindal. Få har greidd å
skape varige inntekter frå denne
verksamda. Dessutan har mange
hatt stor skepsis til denne forma for
næring.

No har dei 38 kundedeltakarane
fått kunnskap om marked, organi-
sering av grunneigararbeid og
utbygging, verksemdar og ser-
vicehaldingar, om det å skape va-
rige inntekter frå hytte- og ut-
marksnæring, forutsetningar for å
kunne i kast.

— Målsettinga har heile tida
vore å styrke næringsgrunnlaget
og verdiskapinga i landbruket
og dei tjenesteytande næringane
i kommunen og regionen. Det
har vore å betre grunnlaget for å

oppretthalde gode offentlege og
private tjenester, kulturtilbud
og fellesskapskomar ved bevisst å
trekkje fleire brukarar til desse
tjenestene. No er grunnlaget
lagt, seier Johan Helgetun.

— Svært mykje arbeid ligg bak
for dette kurset kom i gang. Det
starta med ein hyttetome i februar i
før med 60 deltakarar. Det har vore
temadag og fire grunneigarmø-
ter. Det har vore studieturar og å-
te snar i hyttene, som vart
mediet under dei første hyttetom-
te i fjor. No er vi i skaffelsen med dei-
se næringsutviklingsprosjektet
for bedriftsutvikling, kompetanse-
heving og verdiskaping innan
«Hytter som næring», seier han.

Har tillit

Samtidig er Helgetun godt for-
nøgd med å ha fått fullfinansiert
prosjektet.

— Det viser at vi har opparbeidd
stor tillit på fylkesnivå med mål-
retta, bevisst arbeid som treffer,
seier han. Pilotprosjektet har tillit-
ingen tvil om det.

Samtidig er han glad for oppføl-
ginga det er muligheter for innadfor
Norsk Turistutvikling, der Norges
Bondelag og Norges Skogseierfor-
bund er samarbeidspartnere.

Gjennom prosjektet «Hytter
som næring» har det kome fram ein
sterkt behov hos dei ulike nærings-
aktørane for ein betre kjennskap til
markedspotentialen for private



GODT KURS: — No er det opp til oss å skape det som skal til, sa kundedeltakarane frå Rindal, Søradsal og Meldal i «Hytter som næring», som
nylag vart avslutta.

hytter og firmahytter i Trondheim-
regionen Rindal Søradsal og Mel-
dal. Regionen er nemlig svært
sentralt plassert i forhold til dei be-
folkningsrike byområda Trond-
heim, Molde og Kristiansund.

Markedsundersøking

— Det er bakgrunnen for i. vi no
dreg i gang ei markedsundersø-
king i eit forsøk på å betre nær-
ingsgrunnlaget i pumæringsna
og andre næringar i regionen. Un-
dersøkinga skal omfatte både pri-
vate

hytter, firmahytter og utleige-
hytter, fortel Johan Helgetun og
legg til.

— Hyttebygging satt i system
er den mest distriktutbyggende
aktivitet vi har per dato.

Rindal er den første kommunen
som kjører dette prosjektet. Når
heile regionen er med har det vore
interessent sentralt.

— Vi håpar å kunne få til gode
eksemplar å bringe vidare i forhold
til matten å arbeide på, seier pro-
sjektleiar Johan Helgetun i pilot-
prosjektet «Rindal i Vekst».

Februar
2003

Stor interesse for mer miljøvennlig hyttebygging

estene Norges Bon-
og Norsk Turistut-
g traff blink da de i
tar inviterte til
onal fagkonferanse
ner miljøvennlig
utbygging. 237 del-
e ville vite mer om
et.

ammer-samlinga ble for-
nes skyld også en konfe-
der vanlige grunneiere
godt opp i salen. Alle mil-
om påvirker hyttenæringa
epresentert – utbyggere,
sleverandører, arkitekter,
denter, myndigheter, for-
...
delagets nestleder Hans
Wettre åpnet konferansen
nnledningsvis å innrømme
t mest miljøvennlige ville
å ikke bygge hytter i det
att.

brømmen om å bygge hytt-
er imidlertid sterk hos
e nordmenn, og det anslås
t vil bli bygget 50 000 nye
r de neste seks-sju åra.
er en utfordring Bonde-
og andre som representer-
unneierne må ta på alvor,
det ligger et stort potensial
erdiskaping i hytteutbyg-
Å avise å bygge hytter
det ikke er miljøvennlig,



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

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

Men denne utviklinga må
etter Wettres syn gå i en mer
miljøvennlig retning enn tidlig-
ere. 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 hyttefeltet som
gir mindre natur-
inngrep og tar i
bruk miljøvennlige
løsninger for energi,
vannforsyning og
avfallshandtering.



Ikke for varme

- Vi tror også
ferd med å ønske
«ski in – ski out»
varmekabler i
tettbygde områ-
anlegget, slutt
Wettre. Dette
undersøkelse se-
på konferanse
underartikkel).

Over til utprøving

● Hyttekonfe-
hammer var
Bondelags p-
med konsule
Turistutvikling
lig hyttebygg-
støttede pros-
å bygge hytter
vennlig måte
mulig å opp-
ende hytter n-
løsninger.

● Etter en
med blant
undersøkelse
av tilgjengelig
logi på den si-
sen, går arbe-
nytt stadium.
finne fram
rundt i landet
prøve ut ulike
er i praksis. I

– 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

Hva gjør vi når fjellet blir fullt?

- Finst det ei grense for kor mange hytter vi kan byggje, og korleis skal vi utvikle fjellområda for komande generasjonar? spør Knut Aastad Bråten, redaktør i Syn og Segn.



Ny trend: Kjøper hytte for å spare miljøet

En av årsakene til at Bjørn Sannesmoen bestemte seg for å kjøpe hytte, var hensynet til miljøet. Et argument eiendomsmeglerne hører stadig oftere.



MILJØVENNLIG FERIE?: Eiendomsmeglere NRK har snakket med, opplever at kundene er mer opptatt av miljø, og ønsker å fly mindre når de har ferie. Det kan resultere i hyttekjøp.

FOTO: PÅL TEGNANDER / NRK



Nils Fridtjof Skumsvoll
Journalist

Publisert 16. apr. kl. 20:04
Oppdatert 17. apr. kl. 09:05

Kommunal- og moderniseringsdepartementet

Ny veileder fra departementet for planlegging av fritidsbebyggelse i kommuner er under utarbeidelse.

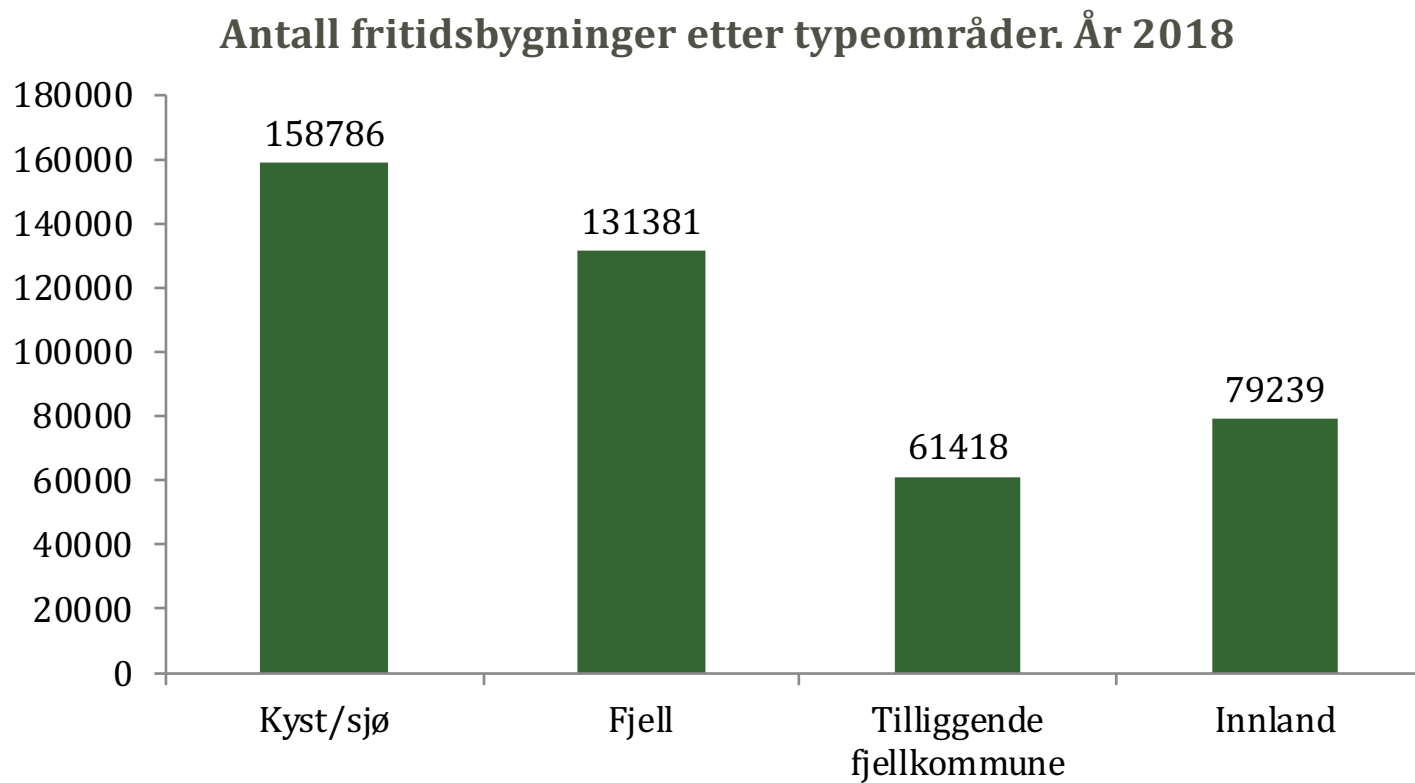
Utkast til veileder utføres av:

- Norsk Turistutvikling
- Rambøll
- Skaara Arkitekter

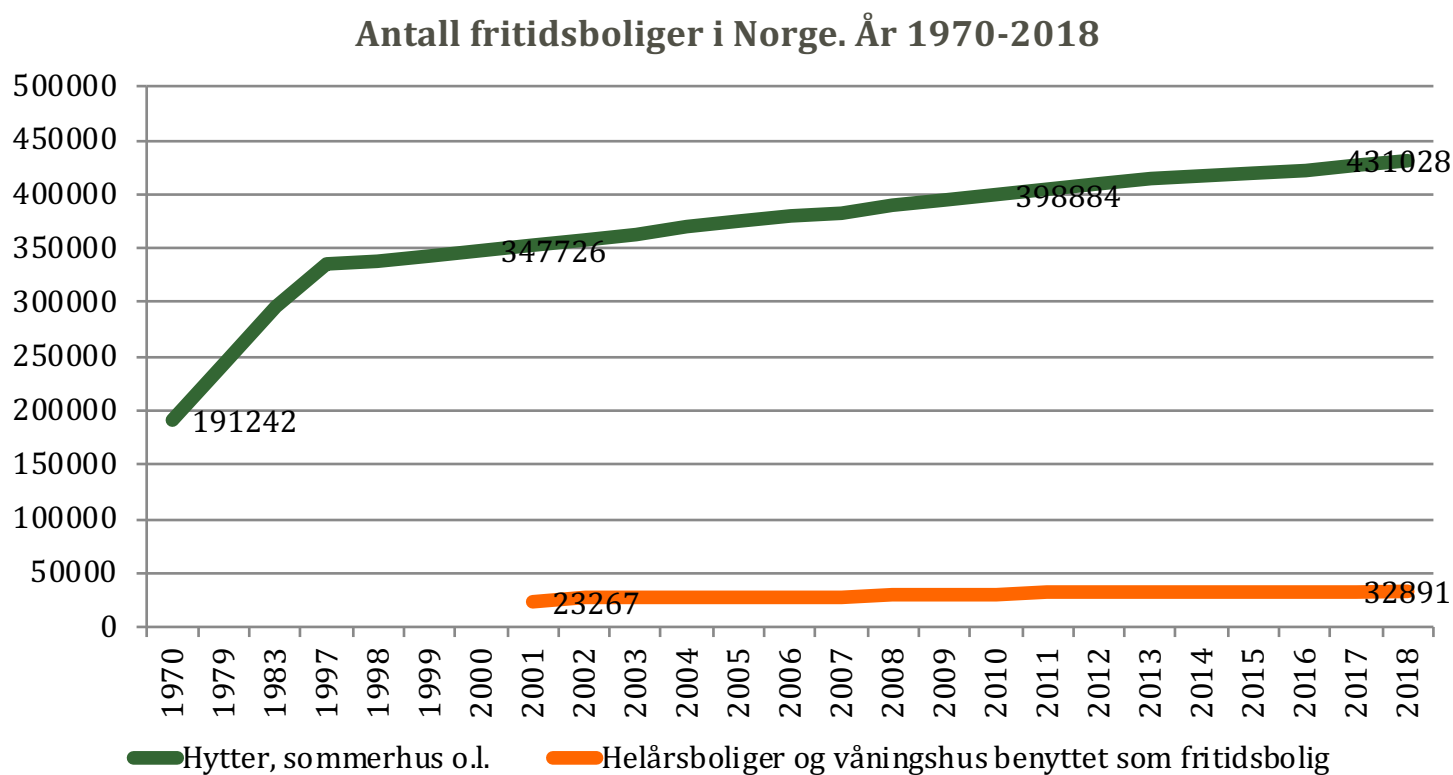


Statistikk

Antall fritidsbygg etter typeområde (fjell, kyst, innland)



Statistikk



«Høifjellshotellene
var en arena for
byfolket»

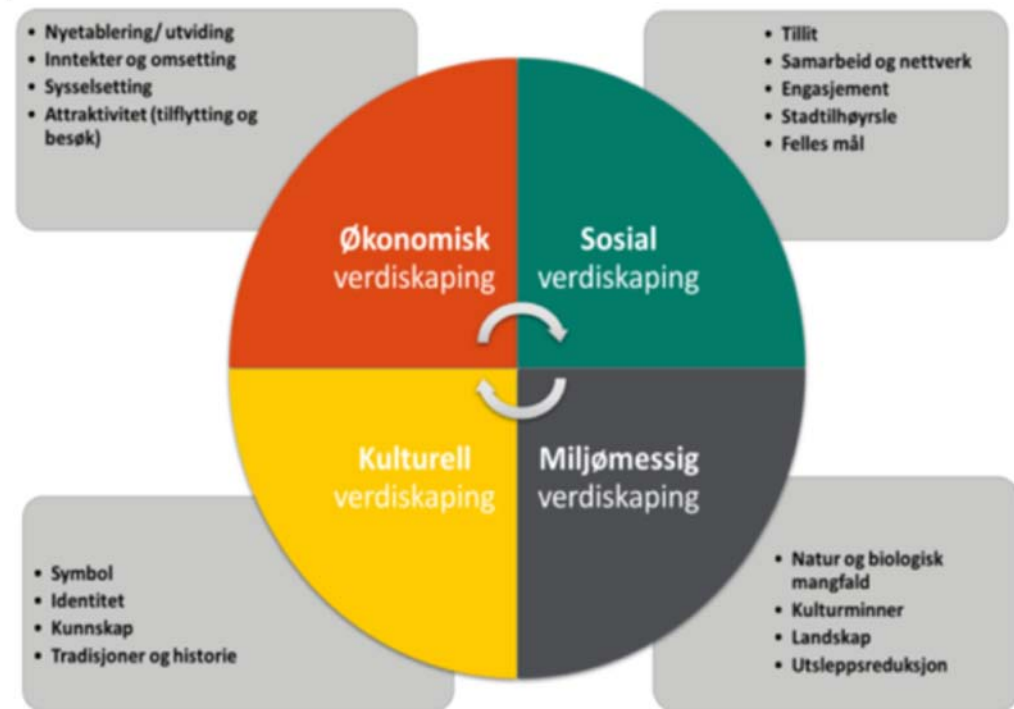
I de siste 25 årene
er det
fritidsboligene som
har overtatt rollen.



Curling på Fefor Høifjellshotell

Framtida; Bærekraftig utvikling av fritidsbebyggelse/reiseliv

- Inkluderes som en del av den øvrige reiselivsnæringen
- Sees i sammenheng med utvikling av andre næringsområder innen bygg- og anlegg, handels- og servicenæringer, landbruk mv.
- Lokal verdiskaping i en utbyggings- og driftsfase er viktige mål i dag



Målsettinger

- Øke folketallet i kommuner
- Øke kompetanse og verdiskaping i eksisterende bedrifter/næringer
- Tiltrekke seg nyetablerere.
- Bygge kommunenes omdømme.
- Differensiert tilbud av bebyggelse og aktivitetstilbud.



Utgangspunktet er å tenke strategisk



*Hvor er vi?
Hvor vil vi?*



*Hvordan ser det
ut rundt oss?*



*Hvilke veivalg
står vi overfor?*



*Hvor ligger målet, Og vinneren er.....?
og hvilke veivalg
fører oss raskest dit?*



Verdiskaping i ulike faser

Utbyggingsfase

- Tjenesteutvikling og målrettet markedsføring av tilbudene
- Operasjonalisere ulike leverandørnettverk
- Kvalitetssikring

Driftsfase

- Integrere fritidsboligeieren i lokalsamfunnet
- "Import av kapital og kompetanse" - hvordan bruke lokalt?
- Vertskapsrolle/holdninger
- Utvikling av aktiviteter/opplevelser
- Øke verdiskapingen for lokal næringsliv
- Fritidsboligeieren som bedriftsetablerer?
- Fritidsboligeieren som innbygger?

Anslått andel omsetning fra fritidsboligene

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

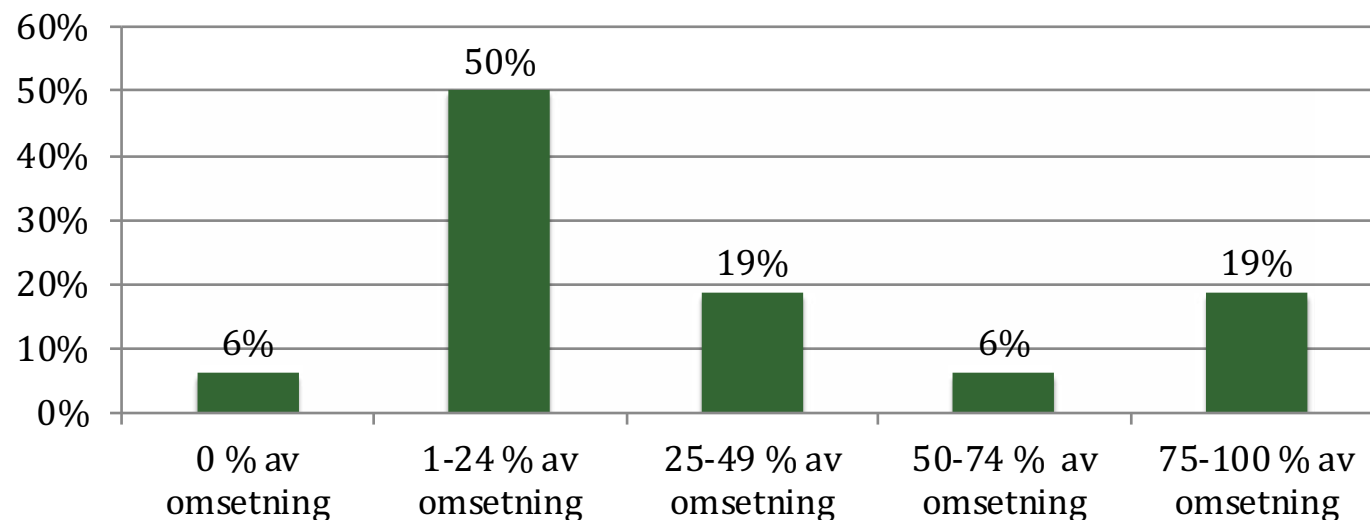




STRATEGISK NÆRINGSPLAN FOR FLÅ KOMMUNE 2017

Anslått andel omsetning fra fritidsboligbrukere

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



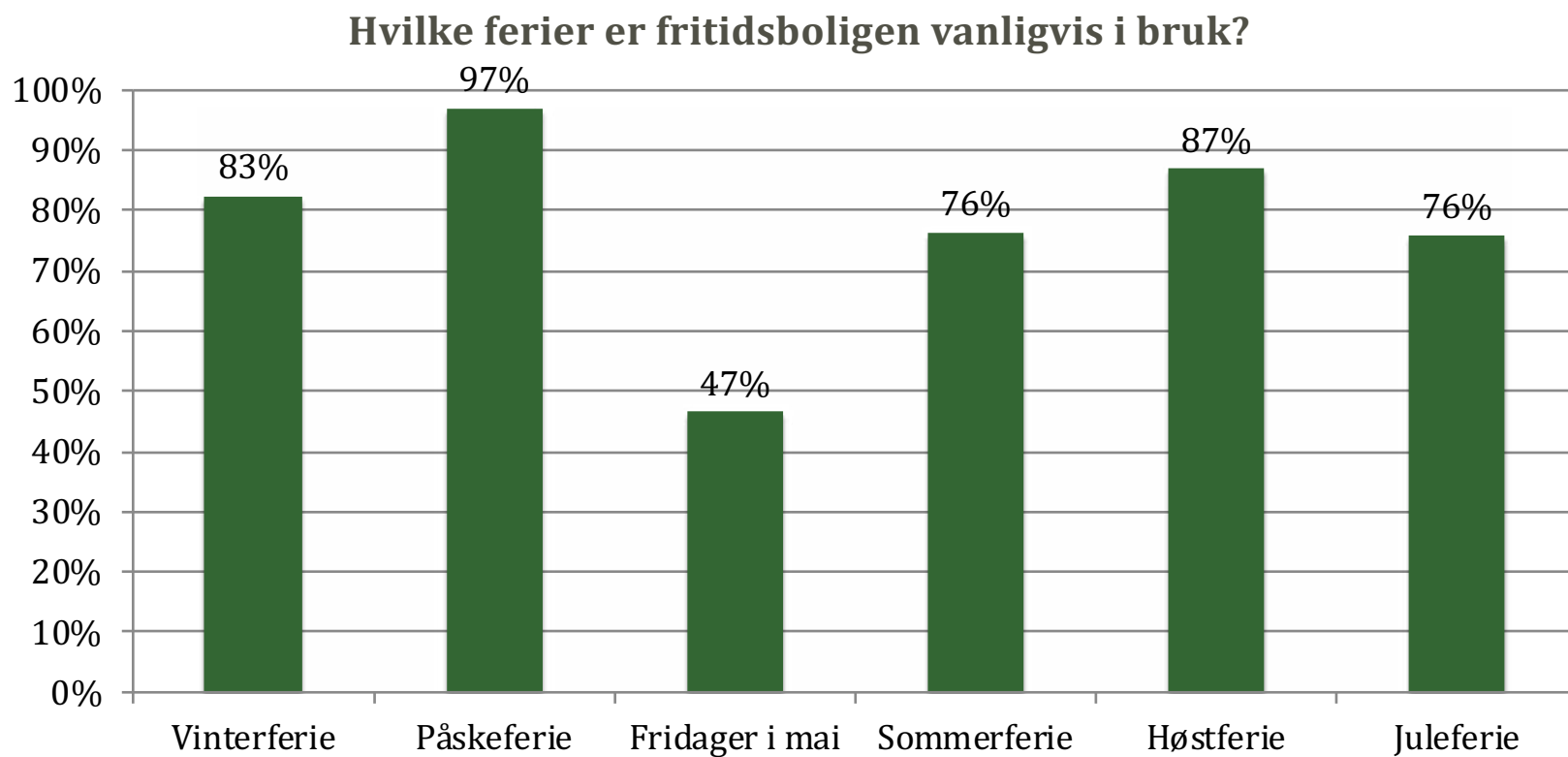
Antatt gjennomsnittlig omsetning for næringslivet i Flå som kommer fra fritidsboligbrukerne er 33 %.

Kilde: Næringslivsundersøkelse i Flå kommune, 2017. Norsk Turistutvikling



FRITIDSBOLIGUNDERSØKELSE I FLÅ KOMMUNE 2017

Bruk av fritidsboligen i feriene



Kilde: Fritidsboligundersøkelse i Flå kommune, 2017. Norsk Turistutvikling

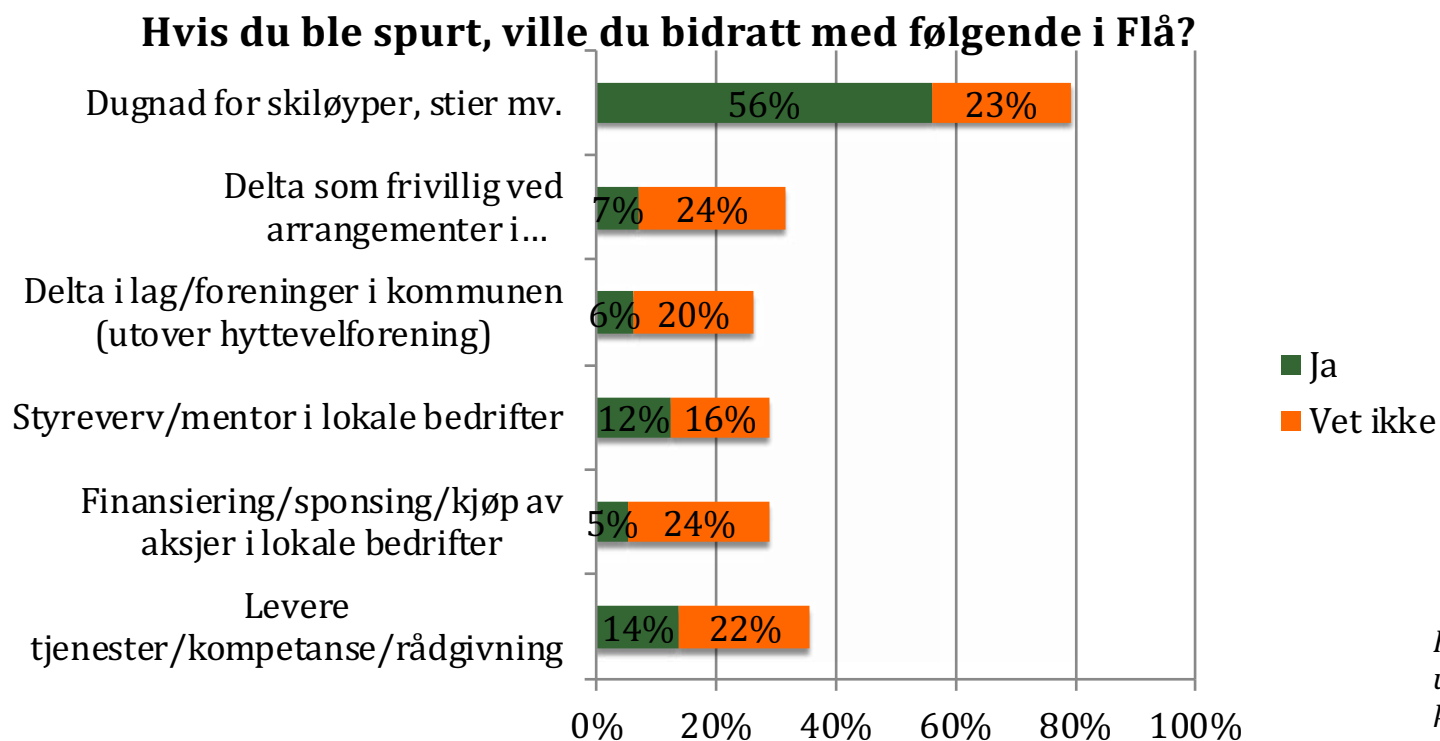
Gjennomsnittlig årsforbruk pr. fritidsbolig

Type forbruk	Kjøpt i Flå (kr)	Kjøpt andre steder (kr)	SUM (kr)
Håndverkere, graving, vaktmestertjeneste mv.	20 642	23 357	43 999
Møbler, redskap, byggevarer og annet kjøp til fritidsboligen	7 680	32 346	40 026
Mat og dagligvarer	11 200	27 555	38 755
Klær, sportsutstyr, brukskunst og annet varekjøp	2 879	12 027	14 906
Servering/restauranter	881	1 620	2 501
Aktiviteter	1 958	663	2 621
Frisør, spa og andre tjenester	474	855	1 329
SUM	45 715	98 425	144 140
Andel av forbruket	32 %	68 %	

Kilde:
Fritidsboligundersøkelse i
Flå kommune, 2017.
Norsk Turistutvikling

Alle tall er eks. mva.

Deltakelse i lokalsamfunnsutviklingen



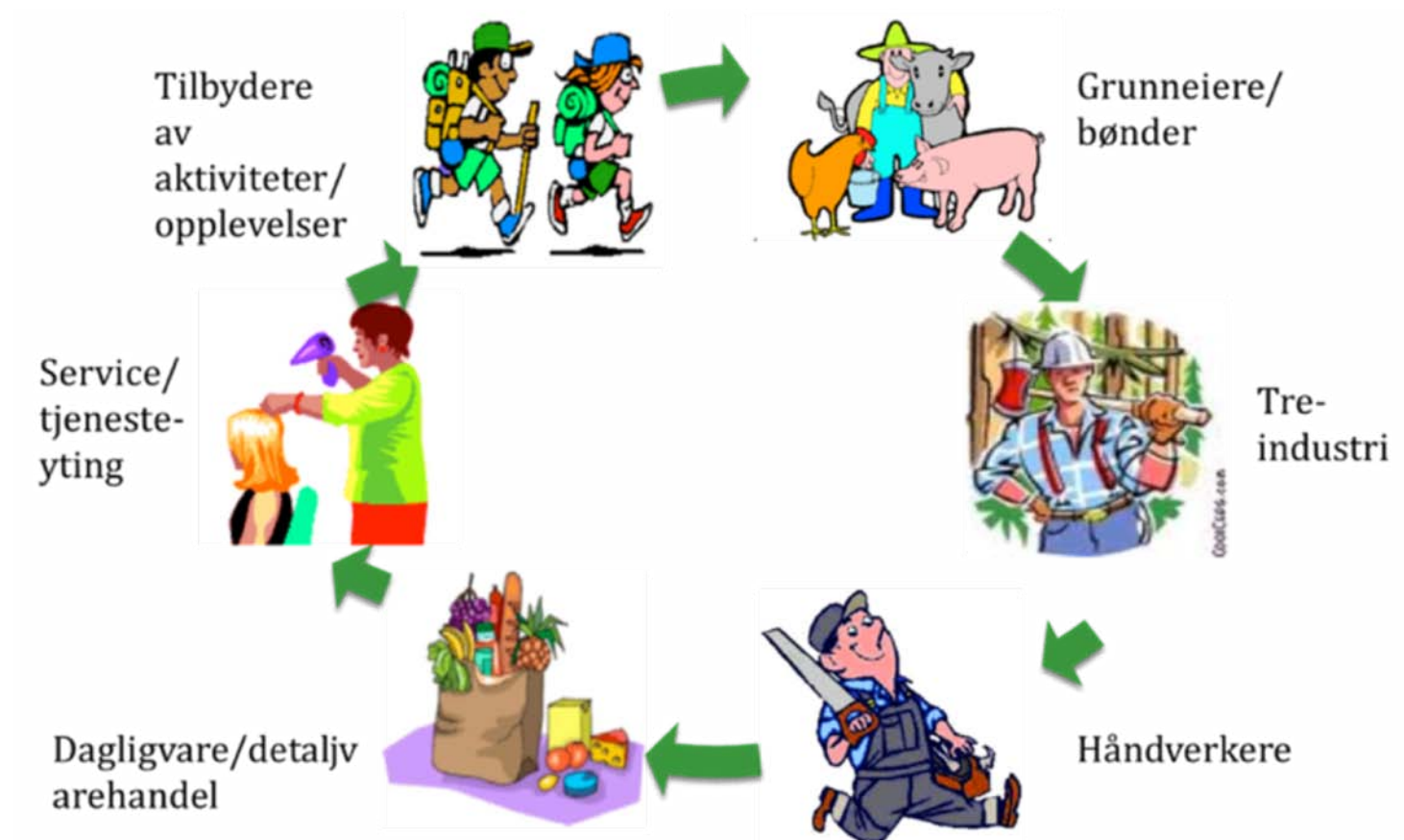
Kilde: Fritidsboligundersøkelse i Flå kommune, 2017.
Norsk Turistutvikling

Fra evalueringen til Telemarksforskning 2018



- Av Flå sine styrker blir det blant annet framhevet at Flå er en positiv kommune som legger forholdene til rette og hvor det er rask behandlingstid.
- Det er svært viktig at kommunen kan «hive seg rundt» dersom det oppstår noen muligheter. Her er Flå gode og tilpasningsdyktige.
- Kommunen er dyktig til å spille på lag med næringsaktørene.
- Flå ble tidsrommet 2008 til og med 2017 rangert som som nr. 3 i Norge innen nærings- og bostedsattraktivitet.

Næringsutvikling ved fritidsbebyggelse





Veileder

Økt verdiskaping fra hytte- og fritidsbebyggelse

Eksempel fra Ringsaker (Sjusjøen)

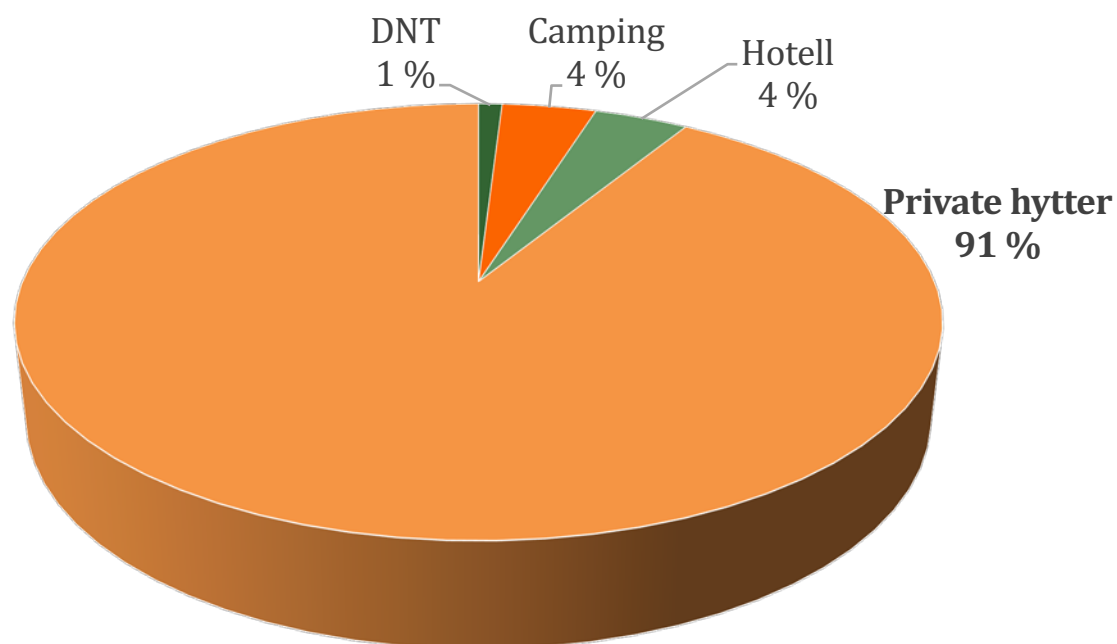
- For hver krone Ringsaker kommune påføres av utgifter hentes det inn 10 kroner i inntekter fra hyttebyggingen og relatert aktivitet.
- Antall gjestedøgn i private hytter i Ringsakerfjellet i 2016 er anslått til 1.036.000. Hotell utgjør 12.000, camping 25.000 og DNT-hytter 1.800.
- Ref: Rapport des.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



Ringvirkninger av hytte- og reiselivsaktivitet i Ringsakerfjellet

Bruksavhengig reiselivskonsum på Ringsakerfjellet i 2016, fordelt på besøkssegmenter.

Kilde: Menon (2018)





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

[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.**

FRITIDSBOLIGUNDERSØKELSE MIDT-GUDBRANDSDAL

Vinter 2019

En undersøkelse gjennomført av
Norsk Turistutvikling
på vegne av
Regionrådet for Midt-Gudbrandsdal og
Ringebu, Sør-Fron og Nord-Fron
kommune



Bruksdøgn

Eget og venners/families bruk:

Desember – mai	49,1 døgn
Juni – November	26,7 døgn
SUM eget/venners/families bruk	75,8 døgn

Utleie:

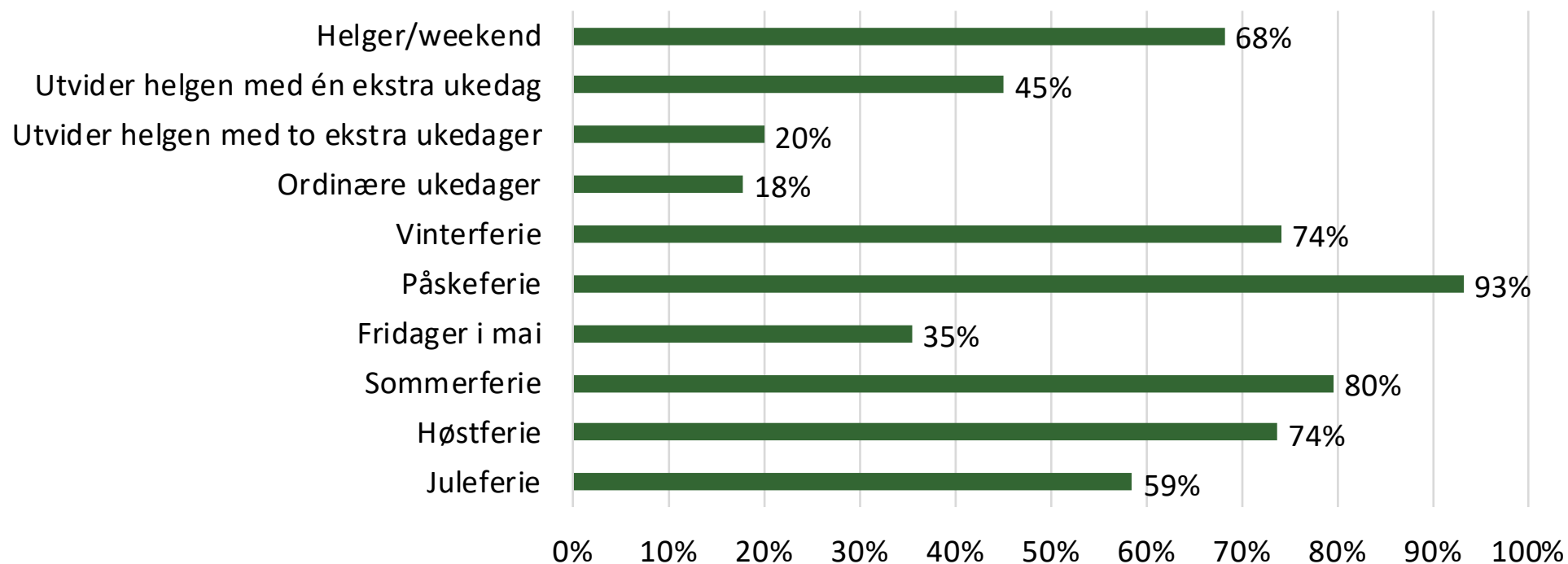
- 5 % leier ut fritidsboligen. (Gjennomsnittlig utleiedøgn blant de som leier ut er 22 døgn. Det gir gjennomsnittlig 1,7 utleiedøgn fordelt på alle fritidsboligene – inkl. de som ikke leier ut.)

Samlet årlige bruksdøgn pr. fritidsbolig er ca. 77 døgn

- Fritidsboligene bidrar til ca. 2,3 millioner gjestedøgn i Midt-Gudbrandsdalen.

Når er fritidsboligen i bruk

Når er fritidsboligen vanligvis i bruk? N=2059.



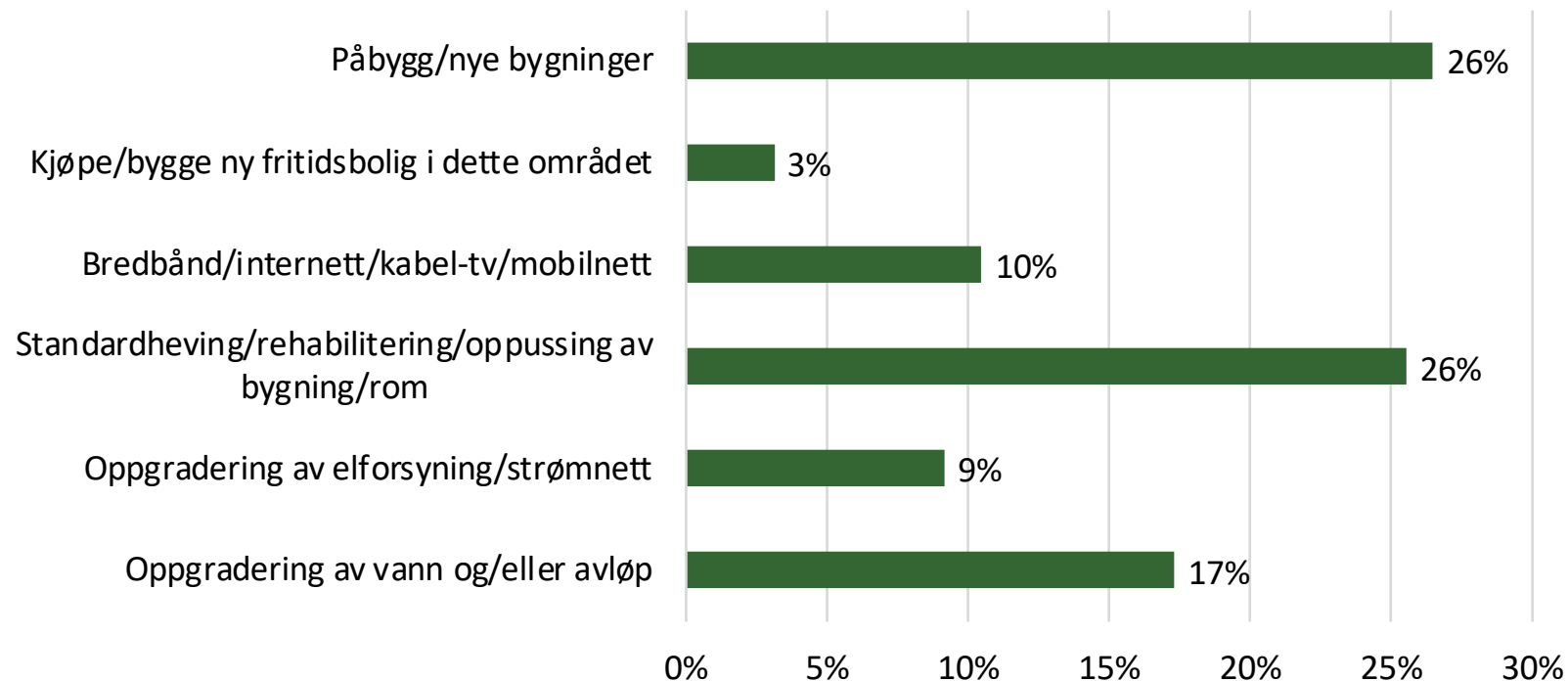
Planer om standardheving

Gj.sn. byggeår for fritidsboligen er 1982.

60 % har planer om standardheving de nærmeste år.

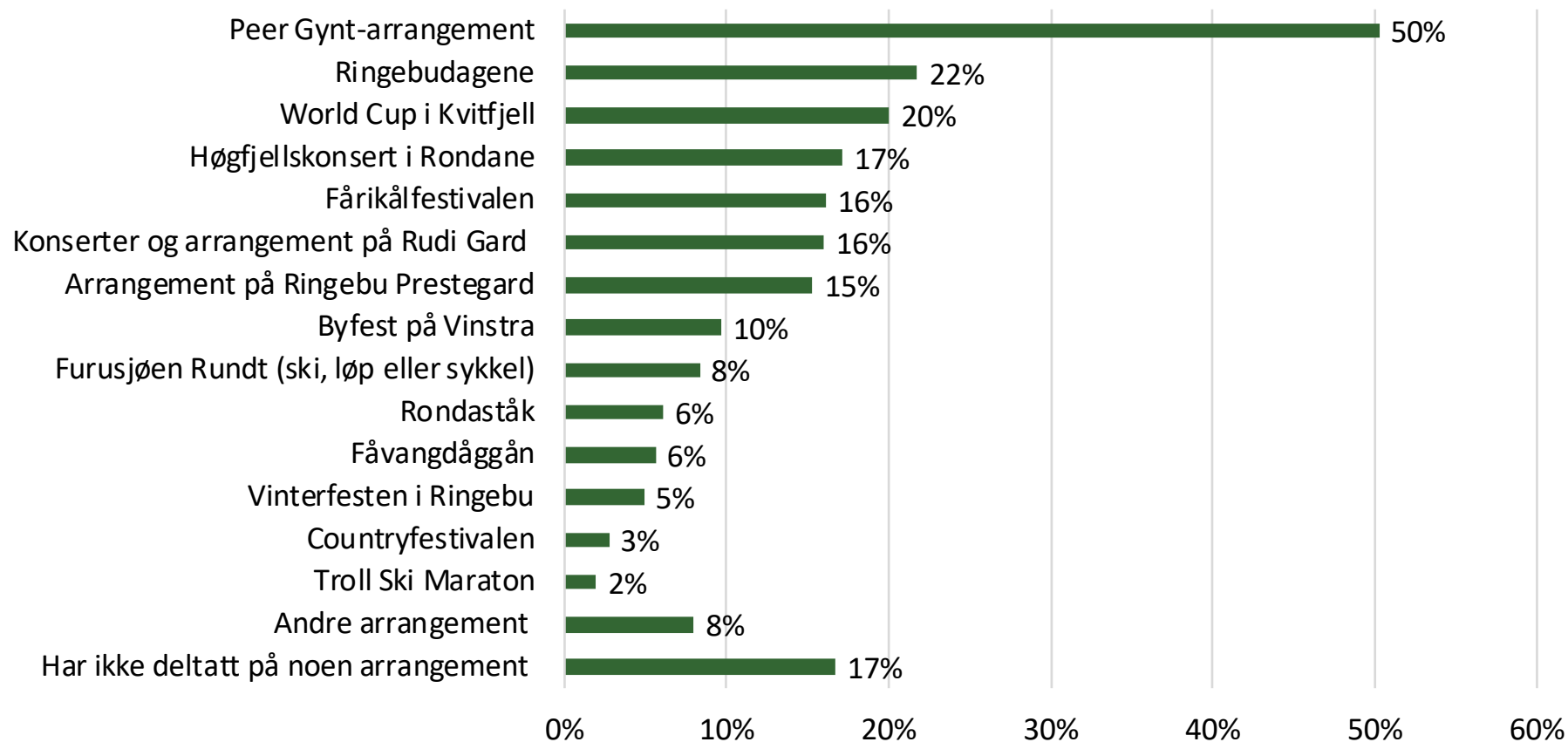
61 % av de som har planer om standardheving, vil gjennomføre tiltakene innen 2 år, og 24 % innen 4 år.

Har du tanker om fornying av fritidsboligen de nærmeste år?



Det var mulig å krysse av for flere alternativer.

Deltatt på arrangementer i Midt-Gudbrandsdalen de siste tre år

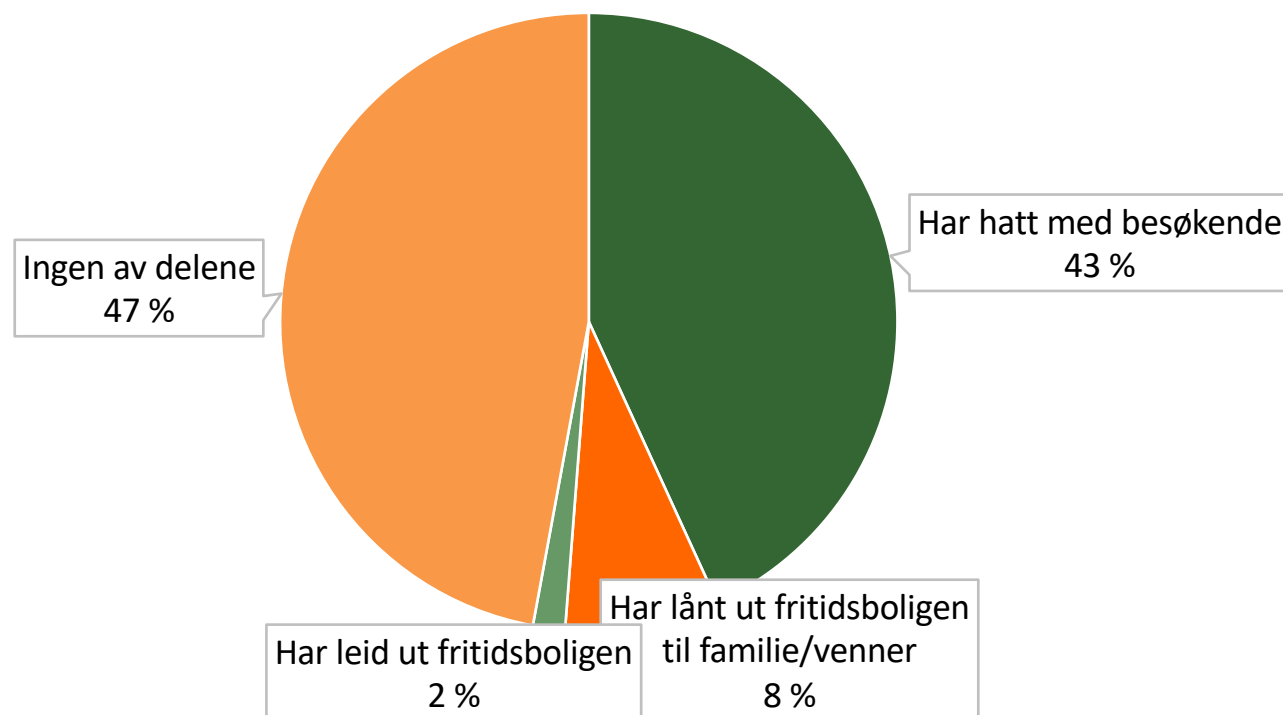


Det var mulig å krysse av for flere alternativer. Total prosentsum blir derfor høyere enn 100 %.

Under andre arrangementer er Liv Lågå i Skåbu oppgitt av flere i åpent kommentarfelt.

Tar med besøkende på arrangementer

Har du hatt med deg besøk på fritidsboligen, eller har du leid ut fritidsboligen i forbindelse med arrangementer i Midt-Gudbrandsdalen?



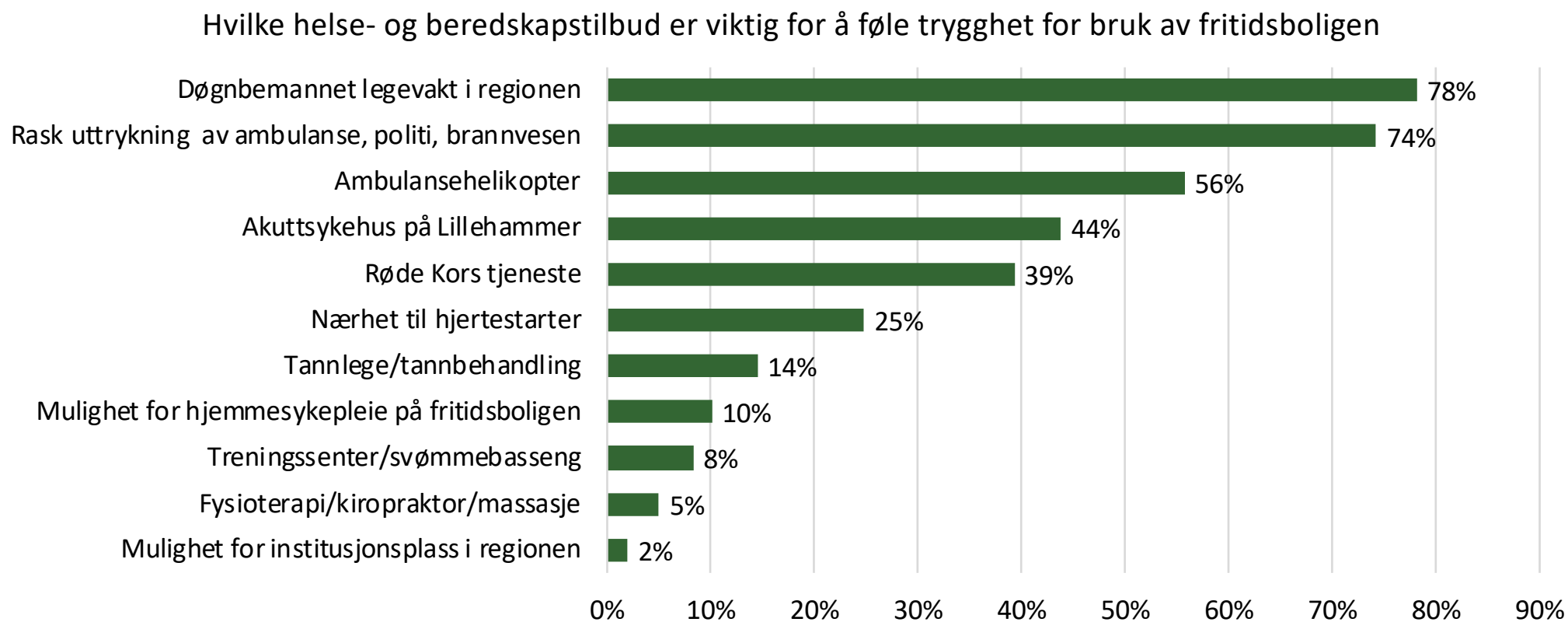
Anslått årsforbruk for alle fritidsboliger i Midt-Gudbrandsdal

(8 200 fritidsboliger)

Type forbruk	Kjøpt i Midt-Gudbrandsdalen (kr)	Kjøpt andre steder (kr)
Håndverkstjenester, graving, vaktmestertjeneste mv.	360 mill.	28 mill.
Møbler, redskap, byggevarer og annet kjøp til fritidsboligen	143 mill.	101 mill.
Mat og dagligvarer	286 mill.	80 mill.
Klær, sportsutstyr, brukskunst og annet varekjøp	146 mill.	94 mill.
Servering/restauranter	41 mill.	21 mill.
Aktiviteter og arrangementer	52 mill.	13 mill.
Frisør, massasje, spa og andre tjenester	12 mill.	26 mill.
SUM	1 040 mill.	363 mill.
Andel av forbruket	74 %	26 %

Alle tall er eks. mva.

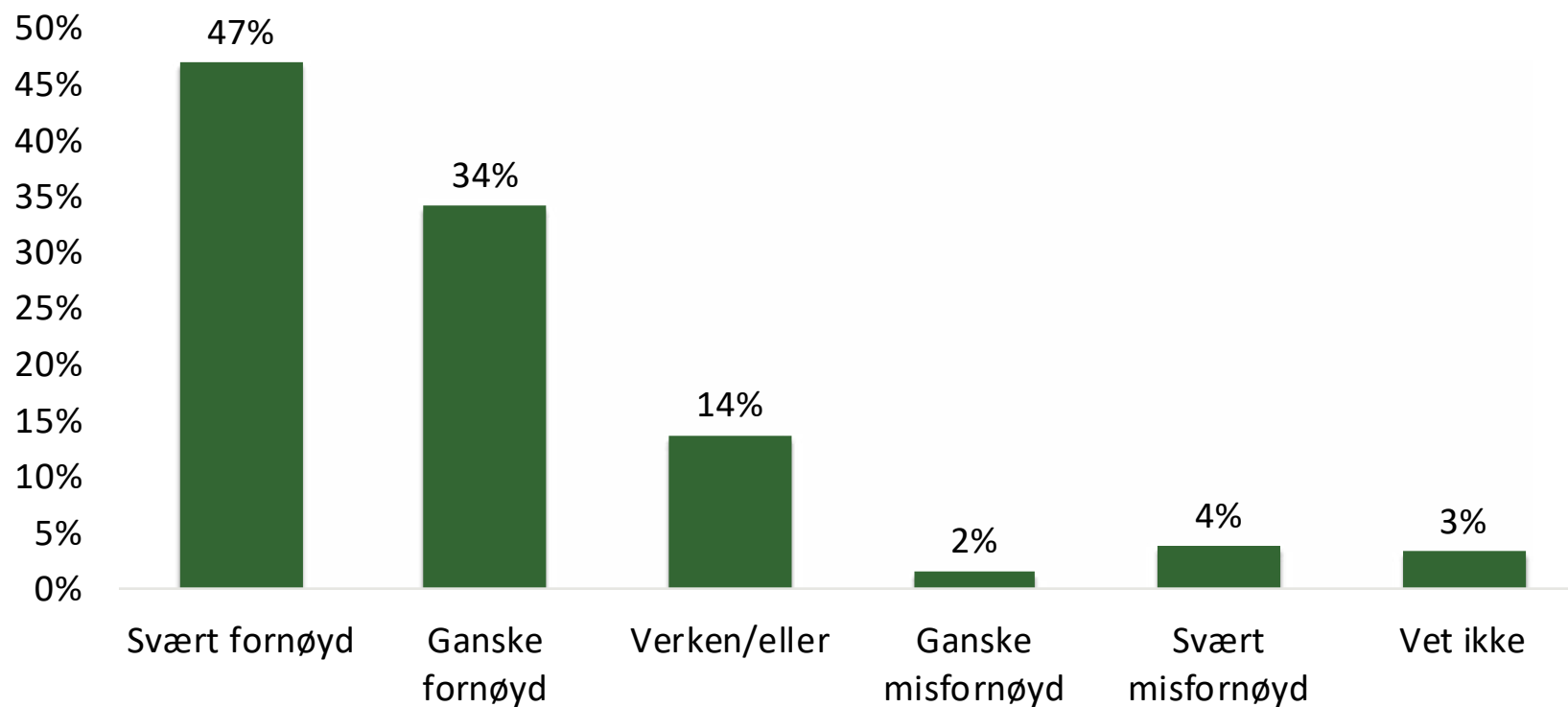
Helse- og beredskapstilbud



Forslag til tiltak kommunen kan bidra med for å bedre oppholdet i fritidsboligkommunen. Svar oppgitt i åpent kommentarfelt. Gjelder alle kommunene.

- **Lavere eiendomsskatt (oppgitt av svært mange)**
- Bidra med mer penger til løypekjøring og andre fellesgodetiltak
- Kommunens inntekter skal komme av økt handel, ikke høy eiendomsskatt
- Nye arealbestemmelser/øke antall kvadratmeter det er lov å bygge
- Tillatt størrelse på fritidsboligene bør være maks. 200 m²
- Bør være lik utnyttingsgrad og like reguleringsbestemmelser på alle hytteområder som har vann/avløp/strøm
- Øke arealet som er lov å inngjerde/lempe på gjerdebestemmelsene
- Kildesortering av avfall
- Mulighet for strøm, vann og avløp + tømming av biotoaletter
- Raskere svar på henvendelser og saksbehandlingstid
- «Blå soner» bør revurderes
- Villreinbestemmelser vs. tur og ferdsel er i overkant restriktive
- Leiebil + transportmuligheter fra sentrum/stasjon til hytteområder
- Bevaring av kulturlandskap/hogst av skog i fjellområdene for å bevare høyfjellsnaturen
- Sørge for at enkelte områder forblir mindre utbygget – ta vare på uberørte naturområder
- Regler for bruk av utelys når fritidsboligen ikke er i bruk (redusere lysforurensing)
- Døgnbemannet lege og tannlege

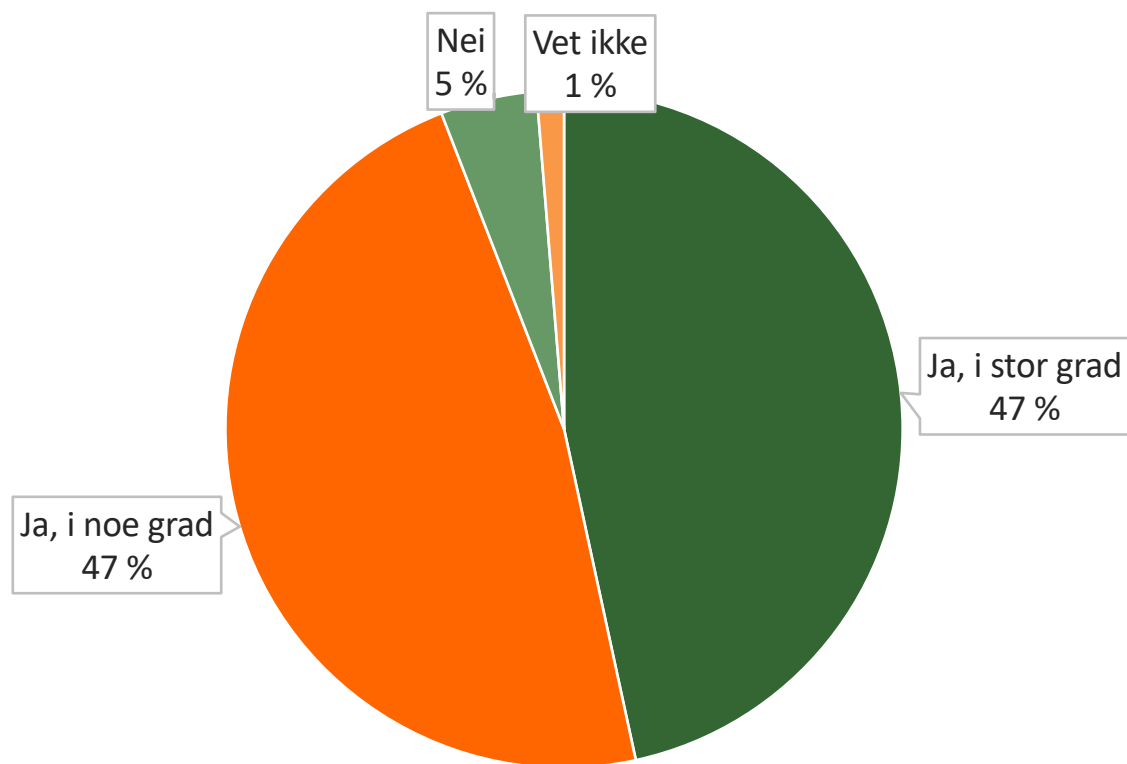
Hvordan føler du deg mottatt av lokalsamfunnet?



Kommentar fra flere:

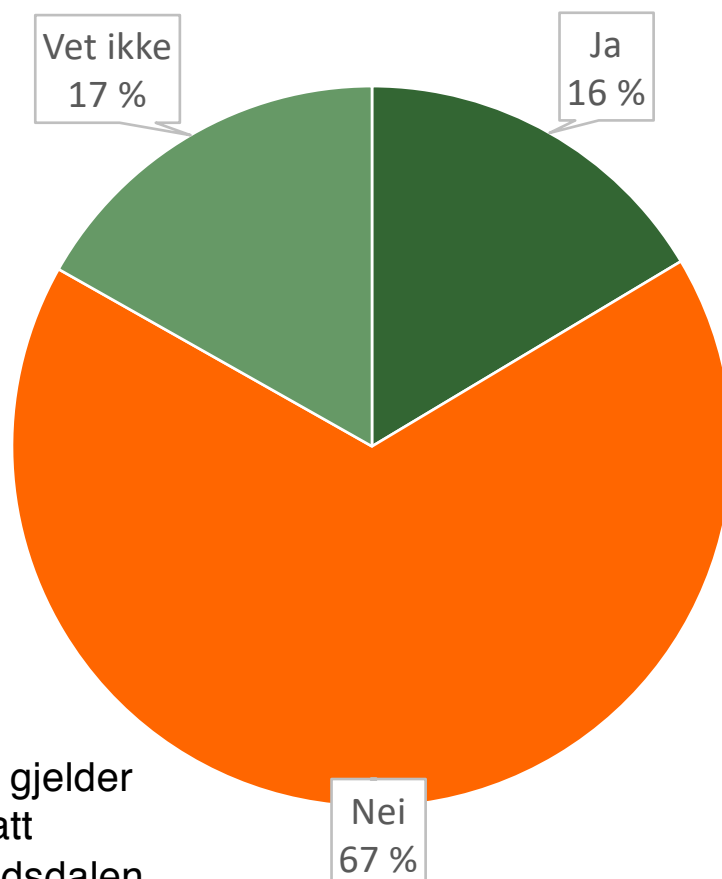
Hyggelig lokalbefolkning og fornøyd med lokalsamfunnet, men ikke fornøyd med skatter og avgifter.

Føler du tilknytning til Midt-Gudbrandsdal gjennom å ha fritidsbolig her?



Svarene gjelder kun «utenbysboere». Svar fra lokalbefolkning er ikke inkludert i resultatene her.

Kan du tenke deg å bruke fritidsboligen som helårsbolig?



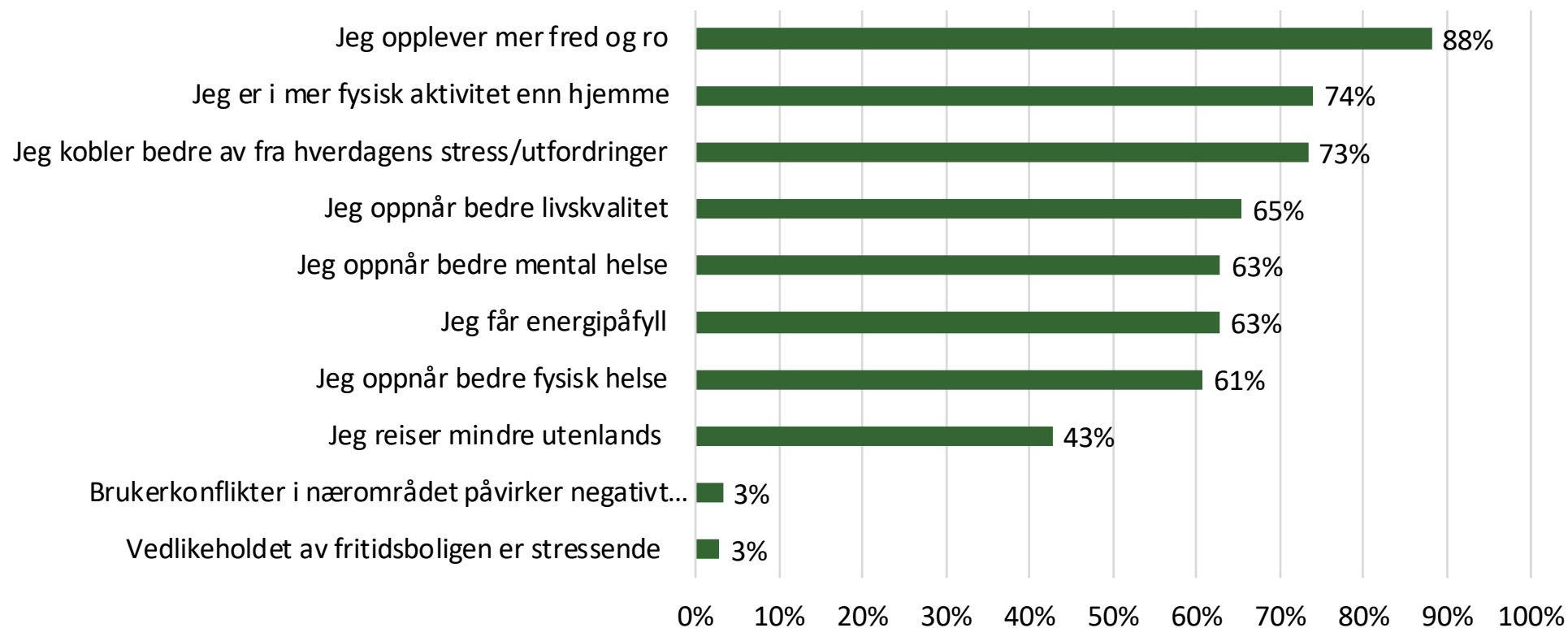
Svarene i diagrammet gjelder kun for personer bosatt utenfor Midt-Gudbrandsdalen.

16 % av fritidsboligeierne bosatt utenfor Midt-Gudbrandsdalen kan tenke seg å bruke fritidsboligen som helårsbolig.

I tillegg kan 26 % av lokalbefolkningen tenke seg å bruke fritidsboligen som helårsbolig.

Effekter av fritidsboligbruken

«Hvilke av følgende utsagn mener du er riktig for deg ved opphold i fritidsboligen?»



Hva er fritidsboligeierne mest og minst fornøyd med

(åpent kommentarfelt)

Minst fornøyd med:

- Lang reiseavstand fra hjemmet
- Eiendomsskatt og høye kommunale avgifter
- Bompengekostnadene
- Mangler strøm, vann og avløp
- «Evigvarende» veiarbeid på E6
- Savner kollektivtransporttilbud fra toget
- Gravingen som pågår på Kvamsfjellet

Mest fornøyd med:

- Naturen
- Fred og ro
- Turmuligheter hele året
- Hyggelig lokalbefolkning
- Fjellet og nasjonalparker
- Tilhørighet/nærhet til familie/røtter
- Friluftsliv/fysisk aktivitet
- Trivsel/hyggelig naboskap
- Kulturtilbud og arrangementer

FRITIDSBOLIG- UNDERSØKELSE SYNNFJELL

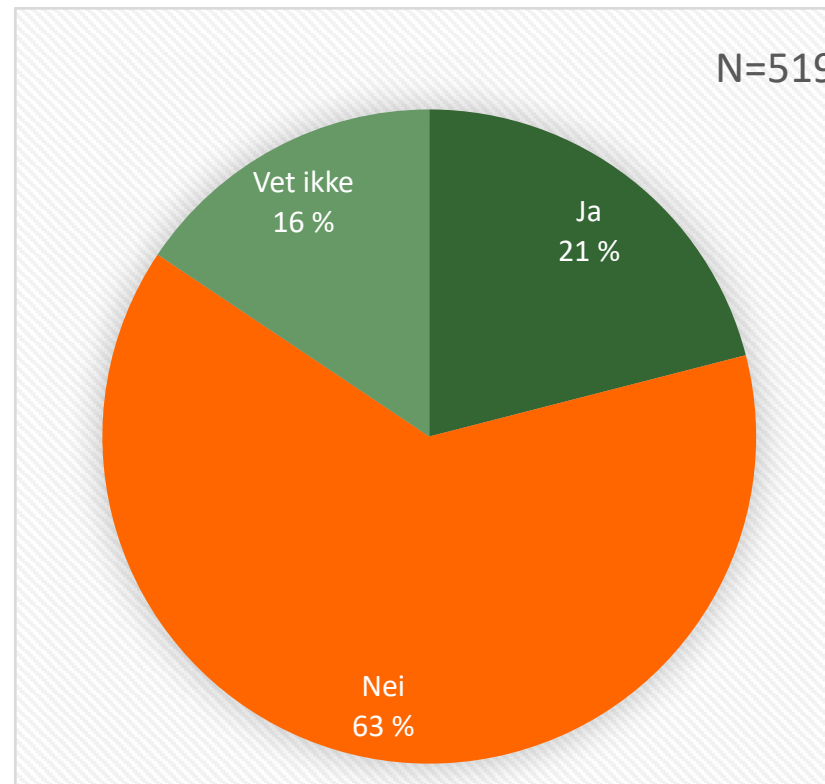
Mars-april 2019

En undersøkelse
gjennomført av
Norsk Turistutvikling
på vegne av
Land Utvikling



Foto: Landsbyen næringshage

Kan du tenke deg å bruke fritidsboligen som helårsbolig?



FRITIDSBOLIG- UNDERSØKELSE I SEL KOMMUNE

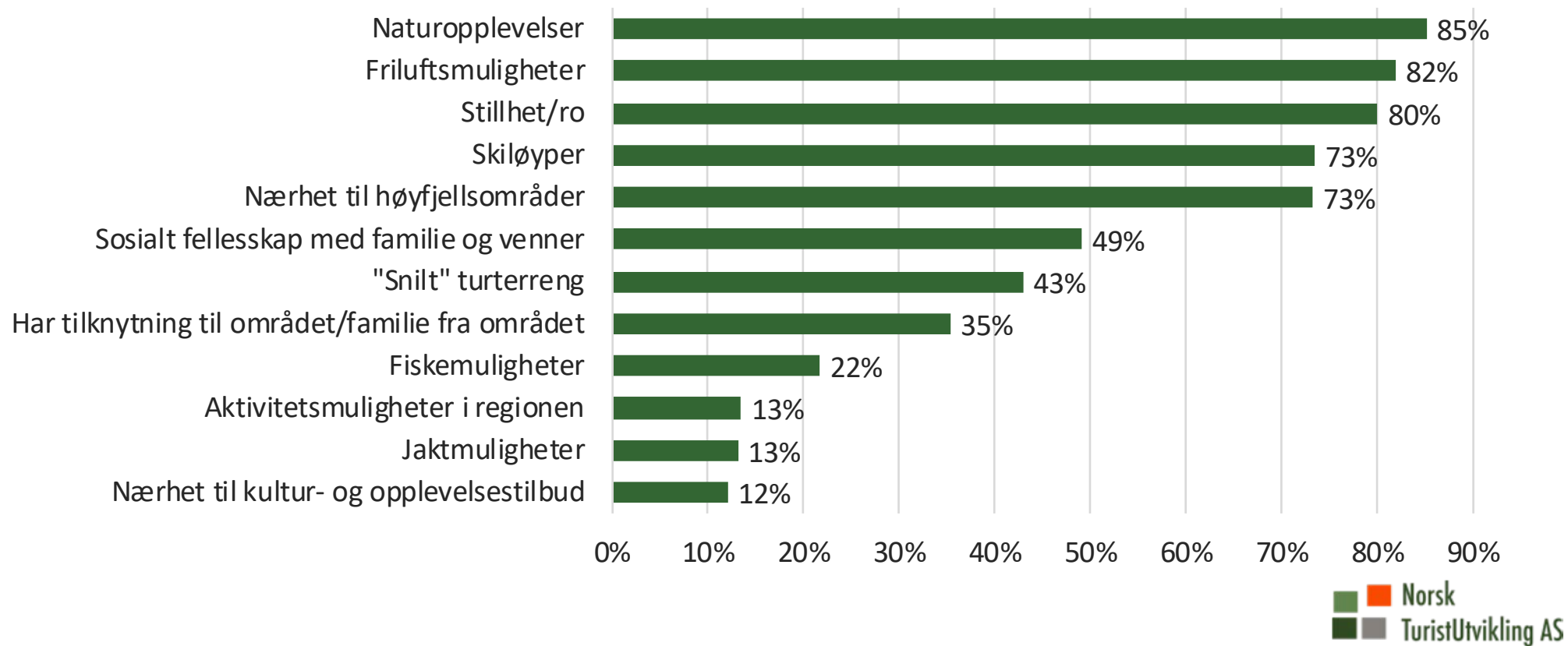
April 2019

En undersøkelse gjennomført
av Norsk Turistutvikling
på vegne av Sel kommune



Verdier ved fritidsboligområdet

Hvilke verdier setter du høyt ved å ha fritidsbolig i Sel? N = 1354.



Dette må vi unngå.....



Forum for fritidsboligkommuner



Slik skal hyttekommunane samarbeide

Landets store hyttekommunar tek hyttefolket på alvor. No skal dei lære av kvarandre for å nytte

Større fokus på mer miljøvennlig hyttebygging i fremtiden?

- Mindre enheter
- Høyere isoleringsgrad
- Miljøsertifiserte leverandører og materialer
- Bruk av lokale materialer
- Strøm kombinert med alternative energikilder
- Alternative avløps-/renseløsninger for å skille ut gråvann
- Universell utforming
- M.m.



Hytter for flatt terreng ?

Hytteprodusenter kan ha mer variasjon i hyttetyper - mange hytter beregnet for flate tomter selges til tomter med skrått terreng.

Store hytter beregnet for flate tomter gir unødige skjæringer og fyllinger.

Hyttekjøper klarer ikke å se sammenheng mellom hyttetype og tomtens beskaffenhet – her må hytteprodusenter ta et større ansvar.



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.



Nye konseptuelle muligheter for salg og utleie?



Reiulf Ramstad Arkitekter. Kilde: Hide and Seek, The Architecture of Cabinss and Hide-Outs, gestalten



Fritidsboligene åpner for en unik mulighet for næringslivet

- Personlig service (frisør, tannlege, lege mv.)
- Service på kapitalgjenstander som bil, lagring av vinterhjul mv.
- Organiserte aktiviteter, leie av utstyr
- Lokal mat mv.
- Tilpasset behovene i fritidsboligmarkedet
- Tettere utbygging og sentrumsløsninger forsterker de lokale næringsmuligheter.
- Bygge enheter beregnet for utleie for å øke verdiskapingspotensialet.
- Digitalisering av tjenenesteutviklingen som bookingtjenester for utleie, salg via «tjenestetorg», «utstyrshotell» mv.

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 selvrealisering.
- Distriktene har en viktig rolle som rekreasjonsarena for folk bosatt i og nær de store byer.
- Sannsynligvis er fritidsboliger et eksportprodukt i et internasjonalt marked.

Kommune og næringsliv i samarbeid

- Kommune og næringsliv må ha en langsiktig strategi med tydelige målsettinger og prioriteringer.
- Må våge å ta valg, være synlige og stå i det.
- Må ha et tydelig lederskap mot konkrete mål og resultater.
- Samarbeide på tvers av næringer.
- Sterkt bedriftsengasjement - bedriftsledere må vise vilje.
- Invitere fritidsboligeierne med på laget – men ikke «pushe» for mye.
- Akademisk kompetanse er viktig – men må ikke overdrives.
- Det praktiske og det utholdende arbeid er viktig
- Lystbetont å arbeide sammen

Destinasjonsutvikling - hvem er driverne?



- Kommuner?
- Grunneiere?
- Kapitalinteresser?
- Hytteprodusenter?
- Hyttekjøpere?
- Andre?

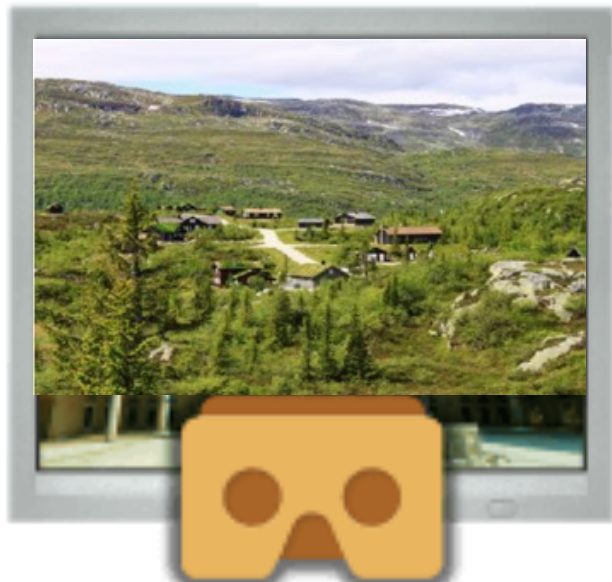
Hva bør næringslivet gjøre mer av?

Mer;

- bærekraftig utvikling med vekt på miljø, sosial og økonomisk bærekraft både for næringsliv og lokalsamfunn
- markedskunnskap/gjøre jevnlige undersøkelser
- fokus på innovasjon av ulike former for fritidsboligkonsepter
- investeringer i framtidens teknologi
- helhetlig utvikling og samarbeid
- kunnskaps- og erfaringsdeling
- kompetanse – «riktige» folk rundt seg og i nettverk
- lederskap i utviklingsarbeidet



Teknologiske hjelpemidler ved salg og formidling



«Mitt rike» in VR



Hyttelieferandørene?

- Ta større høyde for at markedet utvikler seg i flere ulike retninger?
- Er produsentene for like? Kan det ligge større muligheter for den enkelte og for bransjen om man i større grad dyrker ulikhetene?
- Tenke nye konseptuelle løsninger ut fra hvordan folk ønsker å leve/utvikle sine liv. Ulike behov i ulike faser av livet.
- Satse mer på fellesløsninger som en del av den bærekraftige utvikling.
- Se helheten av området under ett.



Takk for at dere ville høre på!

Kjell Ove Solbakken

Tlf: 911 56 504

E-post: kjell@ntu-as.no

www.ntu-as.no