

Thor Flognfeldt:

Synnfjells fritidshus som utviklingsressurs

-

En rapport til Synnfjell Dokksfløy Utmarkslag.



Lillehammer desember 2010

INNHOLD

	Side
Forord	2
1 En generell innledning om utviklingen av fritidshus i Innlandet	3
2 Dagens tilstand og de viktigste utfordringene for hytteutvikling i Synndalen (Torpasiden)	4
2.1 Nærmere om ”vårt oppdrag”	6
2.1.1 Måter for å studere utviklingen	7
2.2 Utfordringene framover slik vi nå ser disse	8
2.2.1 Kommunikasjonslinjer som grunnlag for servicetilbud og opplevelser	8
2.2.2 Ideer til forbedrede turveier	9
2.2.3 Områder for fellestiltak og service	9
3 Dagens aktivitets og opplevelsestilbud – en vurdering med blick mot ”framtidens krav”	10
4 Fritidshus som lokal vekstgenerator	13
5 Forholdet mellom bruk av fritidsboliger og såkalte ”varme senger”	15
6 Utfordringene framover – hva bør det raskt tas tak i	16
6.1 Fellestiltak som ikke kan regnes som direkte inntektsgivende	17
6.2 Mulige nye næringsområder med basis i bruk av fritidshus	19
6.3 Bedre intern-transport og lokale veier/stier som kan gi grunnlag for næringsmuligheter	19
6.4 Utvidet nasjonalpark – Langsua (?) – mulighet eller trussel?	20
6.5 Tidligere utredninger	20
7 Framtidens areal- og servicetilbud	21
7.1 Noen viktige spørsmål å stille	22
7.2 Strategiske gjennomføringsplaner	24
7.3 Hvordan bør tiltakene organiseres	24
Tillegg: Hvordan dekke sentrumsfunksjoner – på kort og lang sikt	25
Litteratur og andre kilder	26

Forord

Etter å ha holdt et foredrag på et møte på Spåtind i januar ble jeg bedt om å hjelpe grunneierne med å utarbeide ei skisse som viser ”*hvilke muligheter til nye næringer hytteutviklingen i Synndalen gir*”. Jeg har til nå hatt to befaringer – en på vinteren og en på høsten – samt flere møter med grunneierne og deres styre. Dessuten har alle grunneierne i de ulike utbyggingsområdene sv art på en serie spørsmål som jeg stilte. Dette notatet er derfor et resultat av denne prosessen, men også basert på min kunnskap om ”*fritidshus som næringsmulighet*” ervervet fra andre steder og internasjonale diskusjoner omkring temaet fritidshus.

Dette er langt fra noe uttømmende notat omkring situasjonen på Torpasiden av Synnfjellet – også kalt Synndalen. Jeg har altså kun tilbrakt *en* vinterdag og en høstdag i området – den første med strålende sol og med snø overalt og den andre turen foregikk også i brukbart vær. I tillegg har jeg vært på Spåtind hotell og holdt et foredrag, men da var bilturen til og fra i mørke. Likevel føler jeg at rapporten kan danne grunnlag for videre diskusjoner – eventuelt et utviklingsprosjekt.

Til nå har jeg utarbeidet to notater: *Først et notat etter grunneiermøtet i Synnfjell Dokksfløy Utmarkslag den 29 april. Og så et revidert notat til styremøtet 13. oktober 2010. Dette notatet må regnes som en erstatning for begge de tidligere, - så disse kan derfor kastes!*

Av tekniske grunner opererer jeg ikke alltid med en fortløpende nummerering av figurer i dette notatet, men i noen tilfeller tar jeg med de figurnummer som var da jeg skannet inn figurene.

De ideene som presenteres her, er mine egne, og står ikke for min hovedarbeidsgiver Høgskolen i Lillehammers regning. Siden ideene flere ganger drøftet med grunneierne og disse har også hjulpet meg med å korrigere helt gale inntrykk jeg hadde fått under besøkene anser jeg de som resultat av en spennende prosess. Jeg har derfor valgt å skrive rapporten mye i ”jeg”-form, men bruker også ”vi-formen”.

Det må understrekes at hensikten med notatet er å se hvilke muligheter til verdiskaping utbygging av fritidshus i området har og kan gi. Bare indirekte har jeg vært inne på den kommersielle overnattingsnæringens problemer og muligheter. På noen områder er det stor likhet når det gjelder f eks aktivitetstilbud, mens det er andre tilbud som kurs- og konferanselokaler etc hvor felles interesser er mindre.

1 En generell innledning om utviklingen av fritidshus i Innlandet

Fritidshus, ofte omtalt som ”hytter” har fått en stadig viktigere plass i reiselivet i Innlandet. Mange steder er i dag brukerne av fritidshus den viktigste etterspørselsgruppen når det gjelder service og aktivitetstilbud. Studier av fritidshus er et fagfelt av stigende betydning. La oss begynne med noen viktige påstander:

Overnattingstilbudet (og etterspørselen) i Innlandet er i sterk forandring

Denne forandringen skjer på flere områder:

- *Nasjonalt marked* – Det skjer en overgang fra å bo på hotell til å kjøpe og bebo fritidshus eller fritidsleiligheter. Dessuten skjer en overgang fra å ha lengre opphold (ukesopphold) til mest å benytte fritidshuset under (ovale) weekends. Private fritidshus er sjelden i bruk de første dagene i uka.
- *Internasjonalt marked* – Også her ser vi i noen grad en overgang fra hotell til hytte- og leilighetsovernatting. Det er fortsatt mest etterspørsel etter opphold under hele uker, men noen selger også kortere opphold, mest da søndag-fredag
- *”Betalt av andre markedene”* – gjerne kalt for yrkesreiser eller belønningsreiser. Disse ble ”rammet av finanskrisa” – særlig når det gjaldt hotellovernattinger med aktiviteter og i noen grad kursvirksomhet på hotell. Dette har fått stor innvirkning på belegget på hotell i Innlandet.
- *Ikke-kommersielle ”markeder”*- særlig overnatting hos slekt og venner er i framgang. Bruk av deres fritidshus inngår også i dette markedet.

For fritidshussektoren betyr dette store utfordringer, som vi skal se nærmere på i dette notatet. For de som skal analysere ”utviklingen av det totale reiselivet i en region” blir det viktig også å vite noe om fritidshus. For den som arbeider med å selge ”ikke-overnattingsnæringene”, særlig på opplevelsese- og aktivitetssiden, så blir hotellstatistikk mindre viktig.

Også ”markedet for fritidshus” har endret seg

Dette skjer ved at:

- *Reiseavstand blir stadig viktigere*. Spesielt gjelder dette for reisetid, men også for tilgjengelighet helt fram til ”hyttedøra”.
- *Standardkravene* er store og viktige – sjøl om det fortsatt er et lite, men viktig marked for enklere bygninger
- *”Hva du kan gjøre på stedet”* – påvirker både pris på sjølve fritidshuset og eiernes brukstid. Vi kan si at hyttemarkedene blir mer ”aktivitetsorienterte”.
- Mange nye former for service-etterspørsel introduseres. Eksempler kan være: betalt vask av hytta på mandag, brøyting til dør etc. Dette er viktig som grunnlag for lokal verdiskaping.
- Nye brukere av fritidshus er mer *interessert i ”lokale saker”*. Etterspørselen blant hyttebeboerne om guidete turer, kurs i lokal mat-tradisjon samt besøk på lokale småmuseer tiltar.
- *Spesialinteresser* betyr mye for kjøp av fritidsbolig – f eks er det noen omtaler som ”Birken-hysteriet” blitt markedsdrivende! Det kjøpes nå både treningshytter og –leiligheter på Sjusjøen.

Alt dette skaper store inntektsmuligheter i Innlandet – men tas disse mulighetene seriøst nok av planleggere og andre forvaltere? Er dagens kommune- og reguleringsplaner laget for å møte og tilrettelegge for disse verdiskapingsmulighetene?

Det norske dilemmaet – ”hyttebegrepet”

Mange tror at hytter er enkle bygninger og liker ikke de nye ”luksushyttene”. Derfor må begrepene nyanseres. Svært mye av betraktningene omkring utviklingen av fritidshussektoren bygger blant annet på følgende:

- Vi lever med et ”idealbilde” av ei primitiv hytte bygget rett etter krigen – her i området av materialer fra tyske brakker – på 30 - 50 kvadratmeter – uten strøm eller avløp.

- Vi har begrenset fritidshusbegrepet til bygninger i utkant-områder – og mangler derfor oversikt over urbane fritidsboliger. Dette er leiligheter og hus som ikke bebos av personer som betaler skatt i byen eller har denne boligen som primær adresse.
- Lenge var det slik at ”hyttefolket” ikke var regnet med som fullverdige tilreisende fordi man mente at ”kommersielle effekter” kun kom fra hotellsektoren. Undertegnede har arbeidet lenge med å motbeviser dette – se bl a Flognfeldt (1997)
- Det eksisterer en slags ide om at *”hvis vi begrenser standard på hytter så redder vi klimakrisen”*, men resultatet kan da like gjerne bli at rike nordmenn kjøper fritidshus i Alpene i stedet og reiser enda lengre på hver tur til ”hytta”.
- Det er viktig å understreke at *Markedene og tilbudene på fritidsboliger er i dag tilnærmet globale!* Noen reiser på weekendtur til fritidshuset ved Middelhavet og andre sesongpendler til fritidshus i ”Syden” og på den sørlige halvkule spesielt i vinterhalvåret for å unngå kulden. Men det finnes også de som oppsøker snø og kjørligere klima for å drive vinteraktiviteter.

Ha dette i minnet når resten av rapporten leses – den er et forsøk på å kople grunneierens tanker om utviklingsmuligheter i Synnfjell-området sammen med det forfatteren har erfart gjennom studier av de forandringer som skjer innenfor fritidshussektoren og reiselivet mer generelt.

2 Dagens tilstand og de viktigste utfordringene for hytteutvikling i Synnfjellet (Torpasiden)

Torpa-delen av Synnfjellet er i dag bygget ut med mange nye høystandard fritidshus, samtidig som det er gitt muligheter for eiere av eldre fritidshus til å ”kople seg på” elektrisitet, vann og avløp slik at deres hytter blir modernisert etter dagens krav. Noen har akseptert mulighetene, mens andre fortsatt ønsker ”hytta som den engang var”. Som i de fleste hytteområder med både eldre og nye hytter vil det være delte meninger om hvordan området skal utvikles videre. Siden begynnelsen av nittitallet har de fleste områder vært i en brytningstid hvor *”noen vil ha alt som det alltid har vært”* og noen vil *”hoppe rett på moderniseringsvogna”*. Formålet med dette notatet blir derfor:

Å kunne se hvordan behovene til eiere og brukere av fritidshus i tida framover vil kunne brukes til å skape nye – og forhåpentligvis bærekraftige – næringsvirksomheter. Samtidig må det også være oppmerksomhet på at i grunnlaget for slik næringsvirksomhet ligger også en rekke tiltak som ikke kan forventes at det betales for, såkalte ”fellesgoder”. Derfor må også ”kravene” til slike tiltak, må trekkes inn i analysene.

Jeg har ikke sett på alle eksisterende planer som en restriksjon for videre utvikling. I et utbyggingsområde som Synndalen må iblant planer korrigeres om det skal være mulig å trekke inn nye produksjonsmuligheter eller utvikle lønnsomme servicetilbud.

Det å få både nybygde hytter og oppgradert standard på de eldre fritidshusene i et område medfører ofte *endrete krav til omgivelsene*. Nettopp disse kravene vil være hovedfokus for dette notatet. *Hvordan* kan området utvikles for å kunne gi enda bedre tilbud til de besøkende enn det de får i dag og *hvor* skal da ulike aktivitets- og servicetilbud lokaliseres. I tidligere notatutkast har jeg stillet grunneierne mange spørsmål for å kunne drøfte noen alternativer. Enkelte foreslåtte tilbud er tradisjonelle, mens andre baserer seg på nye og kanskje ukjente produksjonsmuligheter. Grunneierne har vært flinke til å drøfte disse spørsmålene og på denne måten medvirket sterkt til innholdet i dette notatet.

Det er viktig å se dette notatet som en øvelse i det å *se på ”muligheter” på noe lengre sikt*. Mange av de tiltakene som ”foreslås” vil først kunne effektueres noen år fram i tiden – om de i det hele tatt blir noe av. Men det er viktig å sette av arealer og vise mulige investorer at disse områdene er ønskelige å gjøre noe med. Samtidig er det viktig at inngrep i natur- og kulturlandskap blir så skånsomme som overhode mulig.

Også kommunen og øvrige myndigheter må trekkes med – spesielt gjelder det at man må se på nytt på eksisterende planer. For noen av tiltakene som vurderes her ligger mulighetene godt innenfor nåværende plandokumenters rammer, men ofte viser det seg at retningslinjer for videre utbygging kun er basert på nittitallets standard og behov. Derfor vil notatet også peke på områder hvor plandokumentene bør diskuteres på nytt. Men kommunale planprosesser er ikke noen del av mitt oppdrag, jeg skal levere et dokument sett fra grunneierens ståsted – dog med sterkt fokus på trender i markedene.

De siste to tiårenes utvikling av fritidshusområder i Norge har vist at dagens brukere stiller helt andre krav til omgivelser, service- og aktivitetstilbud enn de som gjaldt for tjue år side sjøl om mange av dagens tilbud fortsatt

vil være vært viktige. Også derfor må området gås igjennom (på nytt?) med henblikk på arealkravene slike muligheter vil ha.

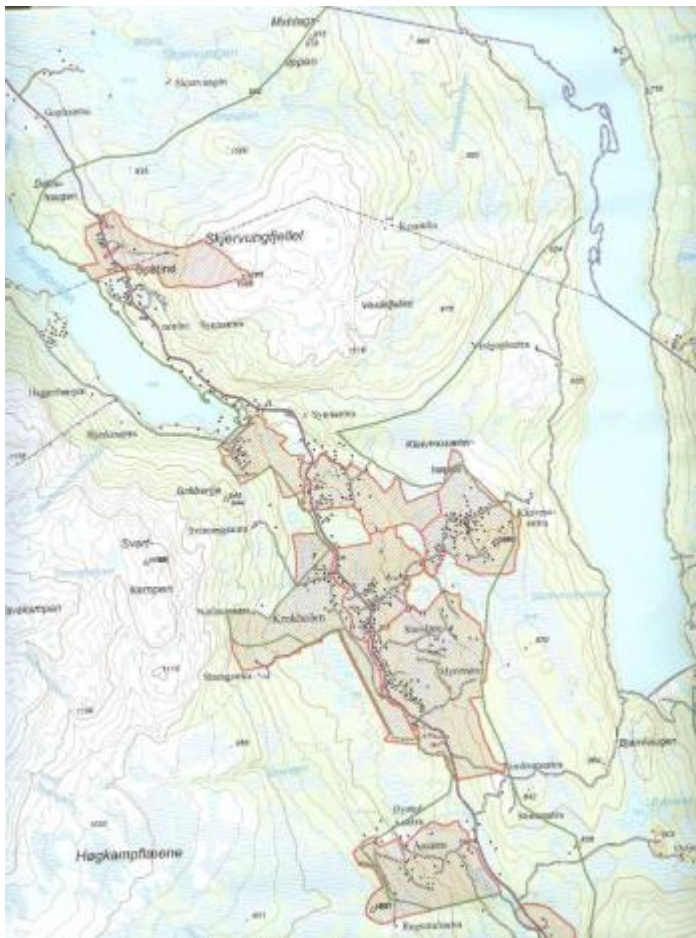
Hytteantallet i dag: Etter noe ”detektivarbeid” har grunneierlaget kommet til at

”Totalt er antallet gamle, ubebygde tomter pluss hytter og sætre samt nye tomter 1040 i Synnfjell Dokksfløy sitt område. I tillegg kommer hytter i Torpa Statsalmenning og hytter som ligger i utmarkslagets område, men som ligger nord og vest for osset til Lenna elv d v s fra Slugua til og med Lenningen på Torpa sin side. Tomter som ikke er fradelt eller gjort noen avtale på er 187.” (Epost fra Grunneierlaget 26.11.2010)

Felt nr	Totalt antall tomter	Uсолgte	Felt nr	Totalt antall tomter	Uсолgte
1	124	23	2	174	0
3	139	15	4	106	10
5	39	13	6	279	59
7	83	32	8	50	18
9	46	17			

Tabell 2.1 Antall byggetomter totalt og de som fortsatt ikke er solgt/bebygget

Disse hyttene er spredt på ni ulike utbyggingsområder – noe som går fram av kartene her. Hvis vi regner med at det er 1.200 fritidshus totalt i det området vi her tar for oss og sier at det er gjennomsnittlig 6 senger i hver hytte ert det over 7.000 senger og hvis vi øker anslaget til 8 senger blir det nærmere 10.000 senger i området – når dagens tomter er bebygget. Sjøl om det sjelden eller aldri er ”fullt hus” i området, er det nok realistisk å anta at under store utfartstidspunkt, særlig vinterstid, er det mellom 4. og 6.000 personer i området samtidig. Dette kan være et tall å ha med seg når servicetilbudet skal beregnes. Men i helgene vinterstid vil nok tallet på besøkende oftere ligge på 3. -5.000 inkludert skiløpere som kun er på dagsbesøk.



Figur2.1 Mesteparten av hyttefeltene som skal vurderes er med på dette kartet, men det er områder både i nord og sør som ikke er med her.

Et blikk på kartet i figur 2.1. er derfor viktig for å forstå både utviklingsmuligheter og – problem i dette området. At det i nordenden av hytteområdene ligger et hotell – Spåtind - som i de seinere år har slitt med store økonomiske problemer og som i skrivende stund er stengt, må i en utviklingsprosess både sees på som en mulighet, men også en utviklingsrestriksjon. Hotellet har lange tradisjoner og ble bygget første gang lenge før dagens tunge ekspansjon av fritidshus eller hytter. Et *problem* mange kombinerte hytte- og hotellområder har hatt de siste tre tiårene er at fokus form mye er blitt lagt på å redde ikke-markedstilpassede kommersielle bedrifter i stedet for å betrakte områdets utfordringer i en mer total sammenheng hvor overnattingsbedriftenes rolle underordnes en helhetlig utviklingsplan.

Når hotellet er lokalisert i ytterkanten av det området som etter hvert bygges ut med mange fritidshus, så er det langt fra sikkert at lokaliseringen av hotellet skal danne grunnlag for et framtidig aktivitetssentrum, spesielt ikke om store deler av markedsgrunnlaget for slike aktiviteter ligger hos hyttebrukerne. Dagens tomte- og lokaliseringsutfordringer er her et problem. *Derfor må det avklares hvilke typer service som kan legges til området rundt hotellet og hvilke som krever en annen lokalisering.* Men også muligheter for framtidige drift og markedsinnretning av hotellet er viktig å ta hensyn til. Noen ganger fører dette helt til nedlegging eller ombygging av hotell som tidligere hadde gode markeder, men dette er ikke mitt oppdrag å vurdere.

Hyttebruk er i sterk forandring (Flognfeldt 2005; Overvåg 2009). Dette betyr at eierens etterspørsel etter service har økt kraftig de siste årene, noe som medfører at dette er et stadig viktigere segment i norsk reiseliv, spesielt for tilbud i fjellområder med skimuligheter og langs solkysten vår. Brukere av nyere fritidshus har ofte andre behov for service- og aktivitetstilbud enn det brukere av tradisjonelle hytter hadde. *Hvem ville for noen år siden trodd at vask av privathytter etter helgebruk skulle være etterspurt?* Denne utviklingen kalles gjerne at de blir mer ”aktivitetsorienterte” under sine opphold i området de har fritidshus og må sees på som gunstig for en næringsmessig utvikling i området.

Men dette betyr også at det ligger *en* utfordring her som bør drøftes nøye: *Hvor skal ulike framtidige service- og aktivitetstilbud ligge for at flest mulig skal benytte disse?* Jo lengre vekk fra tyngdepunktet for fritidshusenes lokalisering f eks et alpinanlegg eller et butikkssenter ligger, jo større blir behovet for parkeringsplasser der – og etter hvert skapes det også behov for lokal transport innefor et hytteområde. *Da blir også mikrolokalisering er viktig:* For handelsbedrifter viser det seg at få hytteeiere reiser videre fra hytta ankomstkvalden for å handle, men at de i stedet handler undervegs til hytta. Fritidshusene i vårt område er spredt på mange grunneieres tomter og derfor vil mange bli liggende forholdsvis langt fra hotellet og må bruke bil for å kunne benytte seg av de tjenestene som eventuelt etableres der. Også for lokaliseringalternativer for andre servicetilbud blir dette viktig.

Ytterligere et spørsmål som må drøftes er om det skal etableres spesielle aktiviteter som trekker nye grupper av fritidshusbrukere til området – for eksempel de som benytter motoriserte aktiviteter eller de som foretrekker leiligheter framfor hytter. For motorinteressert har området kanskje fått en mulighet i det å kunne utvikle området rett nedenfor Dokksfløydammen, hvor det antagelig er mulig å legge motoraktiviteter slik at de ikke blir spesielt støyende for brukerne av de øvrige aktivitetene. Da slike lokaliseringalternativer er sjeldne, bør de i hvert fall vurderes.

Det ligger ikke innenfor oppdraget å gjøre en systematisk studie av den sysselsetting som hytteutbyggingen har skapt i området, men vi kan i hvert fall peke nærmere på de mange oppgavene som nå utføres – betalt av hyttebrukerne. Det er disse nye jobbene som gjør at satsing på fritidshus får økt betydning også for andre næringer enn de som har med selve utbyggingen å gjøre. At mange av disse nye deltidsarbeidsplassene lett kan kombineres med arbeid i landbruket, vil også være viktig for vårt område.

2.1 Nærmere om vårt ”oppdrag”

Etter et møte på Spåtind i fjor vinter (januar 2010) ble undertegnede bedt om å være en slags rådgiver for grunneierne for å kunne bidra til en diskusjon om hvordan ”områdene kan bli utviklet framover” – og spesielt se på de mange nye mulighetene som nå oppstår. For å få til dette har jeg deltatt på befaringer av hyttefeltene. Jeg har dessuten hatt en innledning til en mer allmenn diskusjon på møter hvor svært mange av grunneierne har vært til stede og på flere styremøter i grunneierorganisasjonen. Det har vært gode og positive diskusjoner hele tiden, noe som har vært svært nyttig for å komme fram til innholdet i denne rapporten.

Her må det igjen understrekes at min faktiske kunnskap om området fortsatt er sterkt begrenset fordi jeg kun har vært på *to* dagsbefaringer i hytteområdene - som da presenterte seg meget vakkert i full vinterskrud og ditto høstfarger! Siden det var strålende vær kan jeg altså ha fått et *for bra* inntrykk. Men jeg hadde gode område guider – grunneierne - og har derfor et greit bilde av området noe som også betyr at jeg har noe kjennskap til utfordringene. Sjøl om jeg nå har vært der sommerstid også så håper jeg fortsatt at jeg ikke skriver noe galt som skyldes at jeg ”ikke har sett nok” – altså mangler jeg mye lokalkunnskap. Derimot har jeg kompetanse fra tidligere arbeid med liknende spørsmål på steder som bl a Sjusjøen, Trysilfjellet, Rauland, Os i Østerdalen og Hovden i Setesdal samt fra å ha stått for noen større fritidshusundersøkelser hvor hytteeierens ønsker har

kommet til orde – på Hovden, i Rørosregionen og på Sjusjøen. For meg har også nytten av å være koplet til forskningsnettverk innenfor ”utvikling av fritidshus og dobbelt bosetting” har vært stor. Spesielt må da nevnes forskerne ved Østlandsforskning samt et stort nettverk av forskere innfor den Internasjonale Geografiunionens kommisjon for bærekraftig reiselivsutvikling.

Utviklingen av dette dokumentet er et godt eksempel på toveis kommunikasjon. Det er mange som har vært inne i prosessen og forhåpentligvis blir det enda flere som har noe de skulle ha sagt før forslagene her blir formaliteter. Takk for god medvirkning!

2.2 Måter for å studere utviklingen

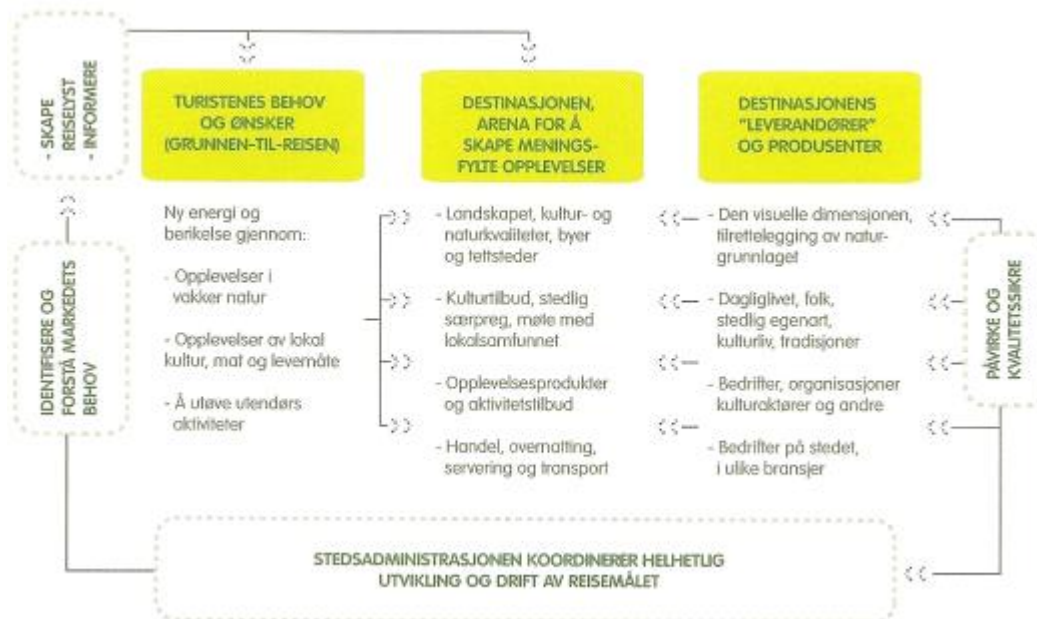
For meg er det viktig å belyse utviklingsmulighetene både gjennom modellbruk og billedillustrasjoner. En måte kan være å bruke *den ideelle utviklingsmodellen til Innovasjon Norge* for å se på reisemål vises i figur 2.2. Denne kan det være viktig å ha foran seg som *et langsiktig utviklingsmål*, men samtidig vil det nok være slik at sjølve *stedsdefinisjonen* som ligger bak en slik modell nødvendigvis må bli større for et større område enn Synnfjellet om etterspørselen etter alt som er tatt med i denne modellen skal kunne dekkes. Modellen er først og fremst tenkt for et område med mange kommersielle tilbud og hvor ”markedet” består av personer som kanskje bare en gang har tenkt å besøke området. Da blir det å ”skape reiselyst – informere” noe som skal konkurrere med andre alternative besøksmål. For vårt formål er den utmerkete Synnfjellguiden et oppslagsverk som skal ”skape opplevelseslyst” for den som allerede er kommet til hytta, mens markedsbearbeiding først og fremst foregår når hytter eller hyttetomter skal kjøpes.

De to kolonnene – den viktige om ”destinasjonen som opplevelsesarena” og delvis den om ”leverandørene” – er viktige å se nærmere på.

Spesielt på sommerstid er nok hyttebrukernes *besøksrevir* (se figur side 3.1-3.2 som omtaler både opplevelses- og attraksjonsrevir) mye større enn det området som omtales i denne rapporten og etablering av Langsua nasjonalpark vil også være en viktig del av områdets attraktivitet. Også aktiviteter som dagsbesøk på Hunderfossen Familiepark og de større museene i området er viktige sommerreisemål for mange.

Jeg kommer derfor kun til å berøre deler av denne modellen (figur 2.2) i kommentarene, mens andre deler er berørt i tidligere arbeid for å utvikle Synnfjell-området (f eks Reiselivsrådgivning 2005). I hvor stor grad det skal etableres *ny kommersiell overnattingskapasitet* i området har jeg ikke sett som en del av oppdraget, men noen ideer vil bli pekt på når jeg vurderer framtidens behov for aktiviteter og servicetilbud

Hvis vi ser på den første kolonnen i figur 2.2 som Innovasjon Norge har laget for destinasjonsutvikling – grunnen til reisen – så vil de fleste hytteeiere kanskje si at det er ”fordi de eier et fritidshus i området”. Dermed blir det ”kjøpet” eller ”overtagelsen av” fritidshuset som først må analyseres. *Hvorfor kjøper noen et fritidshus i Synnfjellet?* Da blir det nok den vakre naturen samt muligheter til å utøve aktiviteter som teller mest, lokal kultur og levemåte blir nok her biprodukter.



Figur 2.2 Helhetlig bilde av reisemålet i et utviklingsperspektiv Kilde: Innovasjon Norge

En ytterligere faktor som er viktig å trekke inn er *reisetiden* til fritidshuset. Det fleste besøk i fritidshus er for tiden i form av weekender og ovale weekender, mens det tradisjonelle ukedagsoverholdet blir mindre viktig. Når weekenden skal brukes til å utøve utendørs aktiviteter og i tillegg til å hygge seg på hytta, blir det mindre tid til mye av det som tradisjonelt ble gjort under besøk på fritidshusene som snekring og vask etter besøk. Dessuten har stadig færre hyttebrukere lengre satt av tid til å brøyte/måke veg eller grave seg inn i hytta, så også brøyting inn til døra blir satt bort til andre. Slik vil nok skje med stadig flere arbeidsoppgaver til fordel for å bruke tiden mer aktivt på typiske rekreasjonsaktiviteter.

For meg er det per dato, begynnelsen av november 2010, fortsatt en rekke spørsmål som jeg trenger svar på før jeg kan gi noe utviklingsforslag – mange av disse ble tatt opp på møte 29 april i Åmot og kommer til å sammenfattes på slutten av notatet – pkt 7.

2.3 Utfordringer framover slik vi nå ser disse

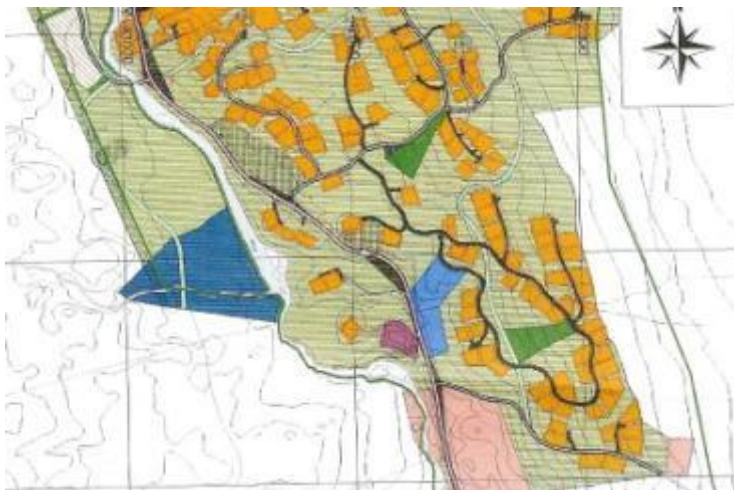
Hovedinntrykket fra dagsbesøkene mine i mars og september er at det meste av regulering av felt for fritidshus har foregått på en bra måte og at mange elementer som ofte saknes andre steder er tatt med i dette opplegget. Problemet er ofte finansiering av det som nå omtales som ”fellesgoder” – løypekjøring, stirydding og arbeid med arrangement.

Dog har noen av hyttefeltene for få tomter til at de grunnlagsinvesteringene som treng for å gjøre området mer attraktivt kan forsvares økonomisk. En ny gjennomgang av muligheter til å revurdere antallet tomter i noen av disse områdene bør foretas. Også fortetting der dette er mulig og hvor det ikke blir til sjenanse for eksisterende fritidshus kan gjøre drifts- og tilkoplingskostnader lavere.

Til nå er det bygget i et stort område, noe som er krevende når det gjelder både servicetilbud og aktivitetstilbud, men samtidig ser det ut til at markedene har respondert godt på det utbyggingsmønsteret som er valgt.

2.3.1 Kommunikasjonslinjer som grunnlag for servicetilbud og attraksjoner

Hovedvegnettet både inn til Spåtind og i hyttefeltene, er klart og greit lagt opp, men de øvrige *kommunikasjonssystemene* i området bør sees igjennom på nytt – ut fra et logistikk-perspektiv. For eksempel gjelder dette skiløyper (som kanskje også egner seg som sykkel- og vandrestier). Men jeg har sett at vegsystemene ut til hyttene ofte er tegnet inn slik at de mangler muligheter for å skape et ruteopplegg, f eks for å lage minibussruter, noe som begrenser effektiviteten av slike tilbud og dermed øker kostnadene. Derfor er det vanskelig å lage gode ”after-ski opplegg” noe som gjør det vanskelig å stimulere til å utnytte dette inntekspotensialet som gjerne kommer fra kl 1700 og utover kvelden. Poenget tas opp flere ganger i dette notatet. Dette kan bety at vegnettet økes noe for å få til *rundkjøringer* i stedet for *sekkeveger*, noe som kanskje kan medføre at det blir naturlig å regulere inn noe ekstra hyttetomer i tilknytning til rundkjøringene.



Figur 2.3 Kartutsnitt som viser at det både er ”sekkeveger” og ”ringveger” i området.

Ved å avslutte noen av de nåværende ”sekkevegene” med koplinger til hverandre halveres iblant kjørelengden for et ”mulig internbuss-system” og under perioder med mye trafikk mister man i dag også mulighetene til periodisk å envegsregulere vegene. Dessuten er disse vegsystemene ofte sårbare, f eks når noen feilparkerer, og andre dermed ikke kommer fordi..

Det trengs i hvert fall følgende typer av ”veger/stier/kommunikasjonsårer”:

- *Hovedvegnett* – for å komme til/fra området
- Internveger i hyttefelt – for å komme ”helt inn til hytteveggen” eller i hvert fall ”nærmest mulig”
- Gjennomgående stisystem som dekker behovet for sykkelstier, ridestier og turskiløyper av høy kvalitet og som ikke for ofte krysser de andre vegene
- Noen løype-/vandrestier med ”universell utforming” – da knyttet til parkeringsmuligheter for større biler som kan ta med rullestoler
- Spesialløyper for idrettsaktiviteter – særlig sykkel

Det er en meget langsiktig oppgave å bygge ut et slikt system, men hovedtrekkene i et sti-/løypenett bør snarest reguleres inn i en planskisse slik at dette kan bygges gradvis ut. Noen eksempler på slike tiltak følger nå.

2.3.2 Ideer til forbedrete turveger

Det å ha et godt tilbud med turveger utenfor bilvegene er viktig. I begge undersøkelsene blant hytteeiere på Sjusjøen (1992 og 2003) var ”barnevogn og rullestolvennlig sti langs Sjusjøvatnet det som fikk høyest skåre” når det gjaldt å prioritere nye tilbud. Guro Lien har i prosjektet ViddaVinn for Tinn og Vinje kommuner vist et opplegg som hun skisserer slik ”Utgangspunktet er å oppgradere den ”typisk norske stien” (nivå 4) til tre ulike nivå tilpassa brukeren”:



Figur 2.4 Stinett etter ulike ”krav”. Kilde: Guro Lien – ”Vidda Vinn”

1. Turveg med universell utforming
2. Turvei for eldre / barnevognvennlig
3. Oppgradert tursti for ”alle”
4. Norsk vanlig tursti – vanskelig å gå på

I figur 2.4 ser vi noen ideer for hva man kan ”strekke seg mot” – det må understrekes at en ”mellomting” mellom 4 og 3 ofte er den mest aktuelle stiformen, men at i sårbart terreng vil stier av typene 2 og 3 være et godt mål. Det er ikke nødvendig å gradere opp alle typer stier i et område, men viktigere at flest mulig brukergrupper har noen stier de kan benytte. Særlig viktig er dette fordi det stadig blir flere eldre hytteeiere – gjerne pensjonister – med god tid til å bruke hytta, men hvor kanskje en i husholdningen har tilgjengelighetsproblemer og trenger å komme vekk fra hovedvegene og ut i naturen.

2.3.3 Områder for fellestiltak og service

Det holder ikke lengre bare å ha hytteområder med muligheter til å legge inn elektrisitet og vann/avløp - også andre servicetilbud blir nå viktige. Dette er antagelig den viktigste, og vanskeligste, utfordringen for mange. Her vil det være mange ideer og alternativer, men samtidig må det legges fokus på at vedtak om slike planalternativer vil ha betydning i mange år framover. Derfor må mange, ofte ulike, forhold trekkes inn i vurderingene.

Neste fase i utbygging – ut over å vurdere om det er andre områder som egner seg for ytterligere utbygging av fritidshus – bør altså være å se nærmere på mulige områder for *fellestiltak* og *kommersielle tiltak*. (Jeg er klar over at det er avsatt ”blå områder” i de eksisterende planene, men er ikke sikker på at disse alltid er de ideelle for alle typer aktiviteter).

Det å få laget en logistikkplan /mulighetsanalyse for internt transport hvor fleste mulig av hyttene skal kunne dekkes av et "rutebussopplegg" hvor de fleste hyttebeboerne får kort gangveg fra busstopp til hytta også på kveldstid vil være viktig å etablere aktiviteter som foregår på "etter-skitid". En slik bussrute trafikkeres antagelig best med en maksitaxi som kun kjører de hjem som skal hjem - altså ikke er forpliktet etter noe faste rutetider.

En slik analyse vil også kunne peke på muligheter for redusert privatbilbruk for eksempel til/fra et alpinanlegg eller et løypesentrum, i tillegg til et serviceområde. Slik bebyggelsen er lokalisert i dag vil et bedret service- og aktivitetstilbud medføre behov for store parkeringsarealer.

Hvor bør fellesanlegg lokaliseres?

Området "Krokhølen - Strangsetra" er etter vår mening det som egner seg best for framtidige fellesanlegg. Her har det imidlertid vært mye "fram og tilbake" på reguleringssiden, og det synes ikke som om dagens reguleringsplaner gir rom nok for den utviklingen som muligens skjer de neste to tiårene. (Se bl a Kommunedelplan for Synnfjell Øst 2003-2015 av 29.04.2003 og Reguleringsplan for R5 – Krokhølen – Strangstadssetra av 07.11.06).



Figur 2.5 "Lavvoen" ved Krokhølen.

De eksisterende Plandokumentene er ikke utviklet for å dekke de servicebehov og dermed også de næringsmulighetene som ligger i et så stort utbygget område med hovedsaklig fritidshus av høy standard. Både størrelses- og høydebegrensninger på bygg medfører begrensninger som gjør at området ikke kan utvikles slik flere potensielle utbyggere har antydnet.

Vi kommer tilbake til dette i avsnitt 7.

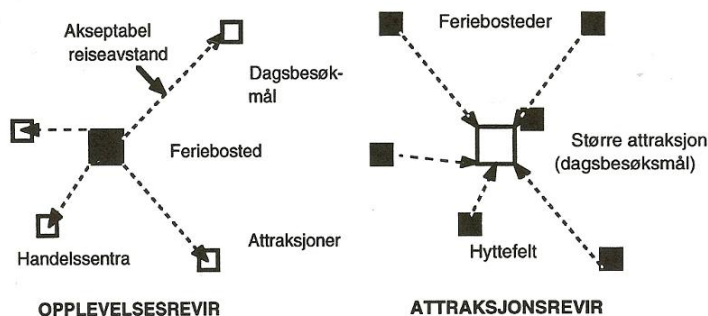
3 Dagens aktivitets- og opplevelsestilbud – en vurdering med blick mot framtidens "krav"

Hyttefolkets krav til standard på aktivitets- og opplevelsestilbud øker kraftig, spesielt når det investeres i dyrere hytter. Med 17 års mellomrom utførte vi ved ODH/HiL hyttebrukerundersøkelser i Os i Østerdalen. Det som er interessant er at i den første undersøkelsen fikk langrenns- og skiturløypene ekstremt høy skåre både på variasjon og kvalitet. I den seinere undersøkelsen var kvalitetsskåren noe lavere, sjøl om den fortsatt var godt tilfredsstillende. Men lokalt understreker man at løypenettet i 2008 var forbedret atskillig og at løypene var langt bedre preparert! Det som hadde hendt var altså *at hytteeierne krav til løypestandard har steget sterkere enn det man har hatt muligheter til å følge opp!* Dette viser at et de ansvarlige for område "må følge med i klassen" om dette skal holde seg på topp når det gjelder slike tilbud. Derfor er ikke utfordringene å skryte av dagens situasjon, men å være i stand til å imøtekomme noe av de kravene som kommer.

Et viktig spørsmål å stille seg vil da være:

Hva slags opplevelser og aktiviteter kan vi tenke oss at hyttebeboerne i Synnfjellet vil etterspørre i tida framover? Da bør vi dessuten se på lokalisering av slike tilbud, både innenfor området og hvilke man vil ha nytte av å markedsføre innenfor det som jeg nedenfor kaller for et "opplevelsesrevir" (se figur 3.1) Begge lokaliseringsmodellene er med på å bestemme hvor attraktivt et fritidshusområde er.

Hvis vi skal forsøke å se litt mer prinsipielt på utfordringene kan jeg trekke inn en modell jeg benyttet i arbeidet med "Konsekvens- og mulighetsanalyse for Trysilfjellet" (Flognfeldt 1999). At dette ikke er utarbeidet et slikt underlag direkte for Synnfjellet skyldes at jeg hverken har god nok til eller lokalkunnskap til å lage denne enda.



Figur 1.4 – 1.5 Opplevelses- og attraksjonsrevir (innenfor et base-ferieområde).
Generelle modeller

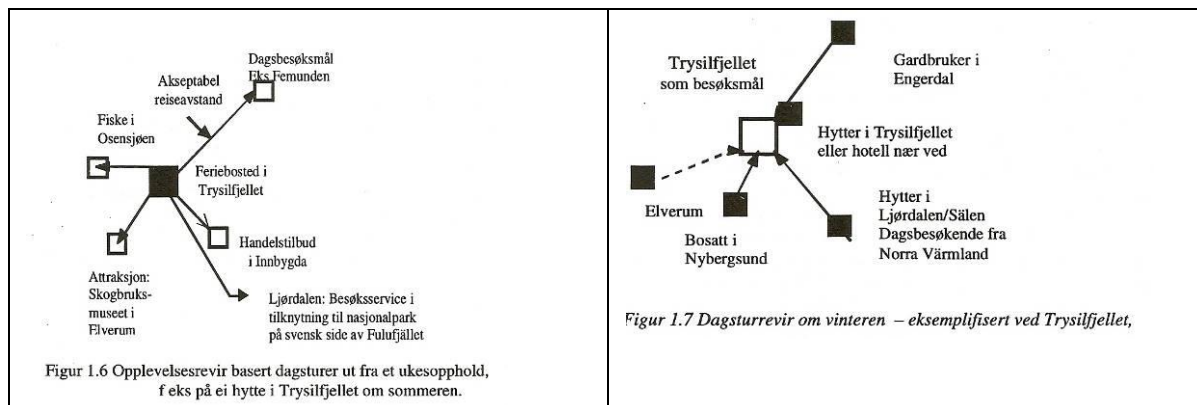
Figur 3.1 og 3.2 Kilde: Flognfeldt, 1995

I denne generelle figuren illustreres to viktige begrep:

- *Opplevelsesrevir* – brukes dette for å finne ut hvor langt vekk fra hyttene eierne / brukerne vil være villige til å kjøre/reise på dagstur for å besøke en attraksjon som skiløypenettet i Synndalen. Disse avstandene er ulike på sommers- og vinterstid.
- *Attraksjonsrevir* – ser på hvor lang avstand fra et fritidsbostedsområde, f eks i Synnfjellet, besøkende er villige til å kjøre for å delta i en dagsopplevelse som for eksempel Hunderfossen Familiepark eller en tur med Skibladner.

I de to neste figurene er dette illustrert i forhold til Trysilfjellet som attraksjon slik det var for litt over et tiår siden. I den første ser vi hvilke opplevelser man kan rekke under et ukes sommeropphold i Trysilfjellet og i den andre hvor folk er bosatte som kan tenke seg bruke alpinanleggene i Trysilfjellet som dagsturmål om vinteren.

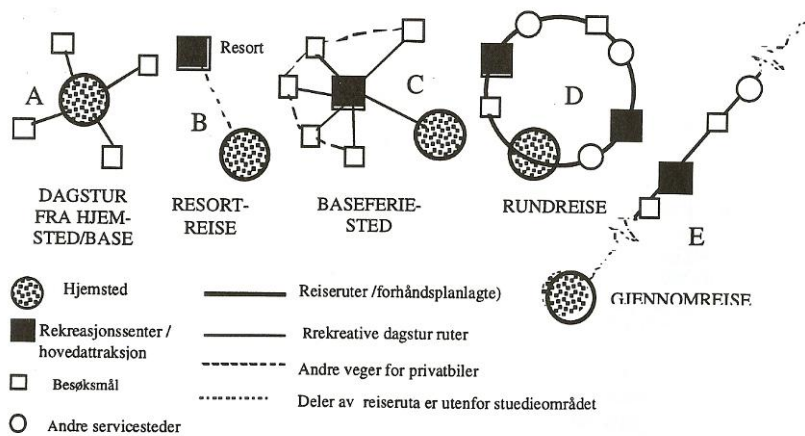
Liknende analyser bør kunne foretas blant de som eier hytter i Synndalen i dag – og kanskje også blant lokalbefolkningen i nærområdene – eksempler på slike undersøkelser kan være de undertegnede har hatt ansvar for på Sjusjøen i 1992 og 2003. I tillegg kommer utfordringene tilknyttet opplevelser i den nye Nasjonalparken i nord – utvidelsen av Ormtjernkampen – inn, særlig som en mulig sterk sommerattraksjon.



Figur 3.3 og 3.4 Opplevelses- og dagsturrevir slik disse ble sett for gjester i Trysilfjellet 1999.

Kilde: Flognfeldt, 1999

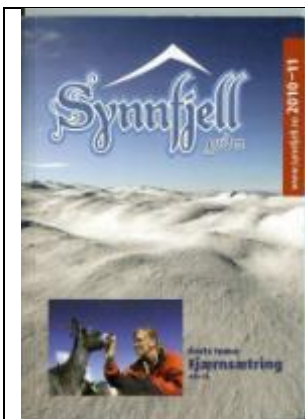
Mer generell er også skissa for de ulike reiseformene i figur 3.5 nedenfor. For beboere i fritidshus er det særlig alternativene B og C som teller. Også denne modellen kan være viktig å benytte seg av når vi skal se på potensialet for ulike attraksjoner. Om vinteren er Synndalen preget av å være resortreisemål, hvor det meste som tilbys er aktiviteter i området, mens fritidshusene om sommeren i tillegg brukes som base for dagsturer av typen C.



Figur 1.3 Reiseformer etter Campbells modell – modifisert av Flognfeldt/Nordgreen 1999

Figur 3.5 Reiseformer etter Campbell/Flognfeldt-modellen

Vår erfaring er at drøftinger basert på slike modeller er viktige å foreta. Mye tyder på at mens det om vinteren er slik at de fleste opplevelser og aktiviteter foregår nær hytta, så vil det om sommeren være et grunnlag for å se fritidshuset som utgangspunkt for baseferie hvor dagsturen fra hytta kan bli temmelig lange. Det er derfor viktig å lage "aktivitetsoversikter" hvor vi kan finne ut hvilke som er spesielt attraktive – både for vinter- og sommer-sesongene. Det har også vist seg at det blant hytteeierne kan være ulike grupper med ditto ulike interesser, samt at mange av interessene varierer med brukernes alder – f.eks at ski-interessene (hva slags ski-aktivitet som ønskes) varierer etter barnas alder.

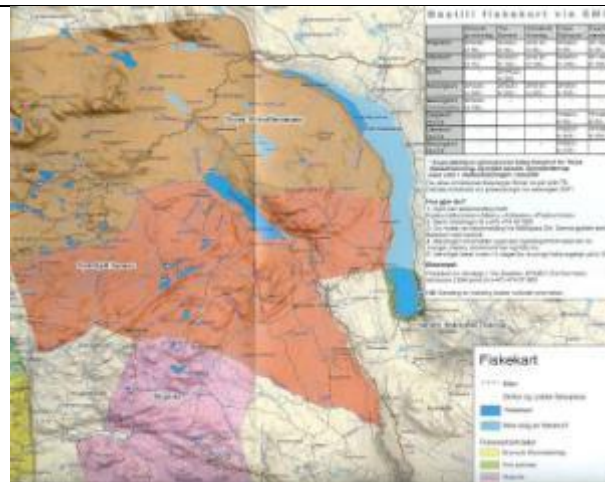


Når det gjelder tilbud til de som har fritidshus i området i dag, så kom vi på befaringen bare sporadisk inn på disse. Men på "hytte-møtet" på Spåtind i januar fikk jeg Synnfjell-guiden (2010-11) og den inneholder en imponerende oversikt over "hva den som har hytte - og andre besøkende – kan gjøre i området". Svært mye av det som beskrives her er ikke-kommersielle opplevelsestilbud. Disse er meget viktige grunnlag for å ha hytte i området og er derfor indirekte med på å bestemme prisnivået på tomter og "brukte hytter" og det å ha en slik oversikt som i Synnfjellguiden er et meget prisverdig tiltak.

Figur 3.6 Kilde: Synnfjell-guiden

Av kommersielle tilbud jeg fant i Synnfjell-guiden må disse nevnes:

- Serveringssteder og matoppskrifter
- Hotelltilbud
- Ridesenter
- Butikktilbudene
- Besøksgård og stølstilbud
- Fiskekort – med et utmerket fiskekortkart og muligheter til å bestille via SMS
- Skiheiser og utstyrsleie
- Jaktmuligheter
- Båt- og kanoutleie
- Fjellturer med turleder



Figur 3.7 Kilde: Synnfjellguiden

Ikke alle disse tilbudene finnes overalt i området, men de er alle tilgjengelige med bil om sommeren. Innenfor hva som er å betrakte som ”rimelig dagsturavstand” eller opplevelsesrevir (se ovenfor) ligger da også flere museer, Hunderfossen Familiepark, Dokkadeltaet m.v. Vinterstid vil det vanligvis bare være alpinanlegg og større (masse-?) idrettsarrangement som fører til at man besøker andre steder. Vi ser også at mange spennende tilbud i Vestre Gausdal som ligger nær hyttene om sommeren ikke er med i Synnfjells-guiden. Dette er ganske vanlig – at man ser på kommune- og områdegrensener i stedet for å bruke tanken om ”opplevelsesrevir”.

Vårt oppdrag er likevel å gjøre oppmerksom på ytterligere muligheter både for å etablere fellestiltak og på sikt å kunne etablere nye kommersielle tilbud. Dette bør være en prosess over lengre tid, gjerne med mål om etablering av *minst ett nytt og bra tilbud årlig framover*. Dog må det understrekes at dette ikke alltid behøver å være store tyngre tiltak, men for eksempel kan være åpning av en del et forbedret vandre- eller sykkelstinet

Alpinanlegg?

Det har ikke vært vår oppgave å se på mulighetene til å bygge et større alpinanlegg i området, sjøl om det er terrengmessig muligheter. Likevel har noen av grunneierne antydning at dette bør sees på med ”nye øyne”. Eksisterende anlegg ved hotellet og de mulighetene som er til ytterligere utbygging må vurderes opp mot andre traseer – og dette bør gjøres av spesialister på slike anlegg og det bør tas hensyn til hva dette betyr for naturomgivelsene.

En utbygging av eksisterende anlegg slik de er foreslått vil bety store behov for parkeringsplasser siden fritidshusene i området er så spredt lokalisert og da det også kan forventes en del dagsbesøkende. Ett annet ”problem” er å finne et finansielt og driftsøkonomisk konsept for et utvidet alpinanlegg. Vi vet, bl a fra Sjusjøen/ Natrudstilen, at kombinasjonen av et middels krevende alpinanlegg og topp kvalitet langrennsløyper betyr mye for at familier med yngre medlemmer bruker sine fritidshus hyppigere.

4 Fritidshus som lokal vekstgenerator

I daglig omtale av reiselivsutvikling, særlig i media, legges etter min mening altfor stor vekt på utviklingen innenfor hotellsektoren. Særlig på norsk marked, men etterspørselen er også sterk fra det nærmeste utlandet – særlig Norden, Tyskland og Nederland – betyr beboere i fritidshus (i kraft av sitt antall) langt mer for den totale aktivitets- og opplevelsesetterspørselen enn hotellgjestene. I ”Innlandet” står antagelig fritidshusene samlet for et høyere overnattingstall enn hotellene, og i vårt område er dette helt sikkert.

Dette avsnittet bygger først og fremst på mine erfaringer fra andre steder og på hva ulike tiltak eventuelt kan bety for området her. Erfaringene viser oftest at de økonomiske og sysselsettingsmessige virkningene blir sterkest der hvor det tilrettelegges for å etablere service-, aktivitets- og opplevelsestilbud innenfor det området hvor fritidshusbrukerne befinner seg og at viljen til å reise ut av området for å delta i aktiviteter synker om vinteren. Unntaket er der hvor *krevende alpinanlegg lokalisert innenfor en halvtimes kjøretid*. Om sommeren er toleransen for reisetid og -avstand til aktivitetstilbud langt større – for barnefamilier skulle vi tro at f eks tilbud som Hunderfossen Familiepark ligger klart innenfor grensen for dagsbesøk fra hyttene – i hvert fall en gang under sommeren.



Figur 4.1 Et godt bilde på nyeste hyttestandard: Brøytet veg helt inn til garasje og opp til inngang.

Det kan være viktig å få med seg at det aktivitets- og opplevelsestilbudet som eksisterer og er planlagt i et utbyggingsområde for fritidshus danner det viktigste grunnlaget for framtidige tomtepriser gjerne sammen med teknisk infrastruktur og omgivelsesfaktorer som utsikt og nærnatur. Derfor vil det være viktig å ha på plass *en strategi for finansiering og utvikling av tilbud før en legger ut ytterligere tomter*. Mitt råd vil derfor være at noen av de spørsmålene jeg trekker fram her drøftes før det fremmes nye utbyggingsplaner.

De nybygde fritidshusene i området av høy standard har allerede vært en viktig vekstgenerator hvor det lokale (Torpas nordre deler) tilbudet av håndverks- og servicetjenester nok er den viktigste sysselsettingsgevinsten – i tillegg til at mange grunneiere har fått bedre økonomi, både av *engangsbeløp* tjent gjennom tomtesalg og ved *faste årsavtaler* som når det gjelder brøytekontrakter. Her skal vi peke på noen ytterligere områder som gir grunnlag for lokale inntekter eller som har et *direkte inntekspotensiale*:

- *Snørydding av tak/sitteplasser* – omfatter også brøyting ”inn til dør”
- *Vask av hytte etter weekendbesøk* – foreløpig mest for bedriftshytter, men også for noen familiehytter med flere eiere
- (Etter hvert) *maling av ”brukte hytter*” – vedlikehold blir etter hvert viktigere
- *Oppjustering av kvalitet og standard på hyttene* – inneholder både utvidelser, annektsbygging og bygging av garasjer



Figur 4.2. Dagens skiløypetilbud – særlig vestover mot Etnedal. Som det går fram er dette et enorm omfattende løypenett Dette er det svært utfordrende å holde oppe kvaliteten på. (Kilde: SynnfjellGuiden)

Det ser ut til at jo høyere standard det er på nybygde fritidshus, jo flere inntekstmuligheter er det ved å tilby hytteservice. Men etter hvert blir det flere servicetilbud som etterspørres. *Indirekte inntekspotensiale* kan derfor også ligge i tiltak som fører til økt bruk av fritidshusene, gjerne lengre besøkstid, og dette kan være både:

- *Tilretteleggingstiltak* – at det på sikt lages noen vandrestier med universell utforming (se pkt x.y foran). Dette er særlig viktig etter hvert som flere eldre hytteeiere ønsker å oppholde seg i lengre perioder i sine nye høystandard fritidshus og dermed bruke mer penger under oppholdene sine. Kartet over skiløypene viser at det bør tas utgangspunkt i disse, men at det kan være nyttige og ha noen stier som ikke direkte passer til skiløyper også, særlig i sterkt skrånende terreng.
- Etablering av *aktivitetstilbud* – ut over alpinanlegg, tur-/langrennsløypetilbud og vandrestier – her må en god gjennomgang av områdets naturlige forutsetninger gjennomføres før lokalisering drøftes nærmere.
- Mulighet til å etablere *hendelser og arrangement* - for mange formål ville en *utescene* med god plass til ulike aktiviteter/arrangement være en viktig samlingsplass. De fineste utescenene er ofte plassert direkte inn i naturen med forholdsvis små inngrep – f eks i naturlige skråninger. Men et slik ”scenested” bør også ha plass til gode parkeringsmuligheter i nærheten.

Det vil være viktig at et reguleringsarbeid ”ser stort på mulighetene” og regulerer områder til mulig aktivitetsetablering sjøl om slike investeringer kanskje ikke vil komme før om et tiårs tid. I arbeidet mitt med ”Konsekvens- og mulighetsanalyse for Trysilfjellet” (Flognfeldt 1999) brukte vi et tolv års perspektiv på regulering. Har

man et slikt områdefokus på regulering vil politikere vite hva de har sagt B til (detaljregulering) når de sier A (kommunedel-plan etc). Dette gjør at investorer og drivere av foretak kan tenke langsiktig å stille seg klare mål.

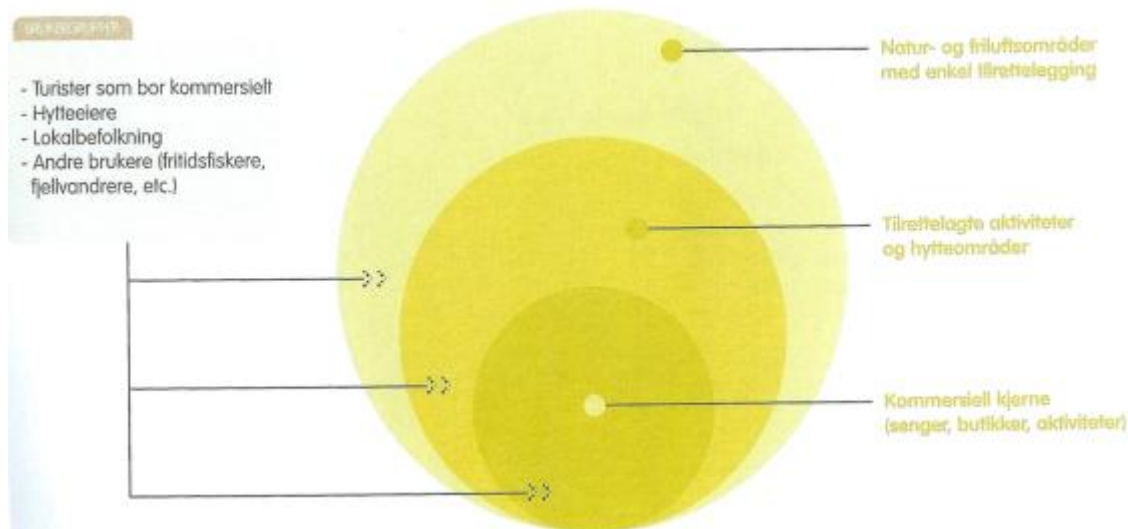
Et poeng som vi har trukket fram noen steder – og som kan være viktig å få med seg i kommunal næringspolitikk – er at *eiere av fritidshus ofte blir lokalpatrioter*. Ved å se på dem som utviklingsressurs kan områdets småforetak få tilgang til humanressurser fra ”markeds-områder” som er meget verdifulle. Blant annet har vi flere eksempler på at hytteeiere går inn som styremedlemmer i lokale småforetak og på denne måten bringer inn både økonomi-, ledelses- og markeds kunnskap som ellers krever dyr konsulentbistand å få tak i.

5 Forholdet mellom fritidsboliger og såkalte ”varme senger” – hva skal det satses på framover?

Hva er den ideelle sammensetningen av ulike overnattingstyper i et reiselivsområde?

Dette er et viktig spørsmål – hvor de fleste ”svar” til nå har vært basert på edrfaringer fra noen år tilbake – hvor hotellgjestene dominerte i de fleste områder og hvor fritidshusene for det meste var av langt lavere standard enn i dag. Det siste tiåret har – i vårt område innlandsfylkene – vært preget av mange nye hytter med hyppig bruk og fallende interesse for hotellovernattinger. Mye tyder på at mange tidligere hotellgjester har kjøpt seg eget fritidshus i sitt favorittområde. Dermed forsvinner de nesten helt som marked for hotellene.

I de fleste ”reiselivsplaner” har fritidshusenes betydning for etterspørsel etter ulike tilbud og tjenester vært undervurdert. Unntaket var utviklingen av Trysilfjellet på åtti- og nittitallet (Flognfeldt 1999). Det har for eksempel blitt vanlig å bruke uttrykket ”kalde” og ”varme” senger i mange såkalte masterplaner de siste årene. Dette hadde sin begrunnelse i at tidligere var det slikt at hotellsenger ble oftere brukt enn senger i private hytter og de kommersielle sengene ble derfor betraktet som varmere enn de privateide. I dag er dette kanskje riktig når det gjelder antallet gjestedøgn i bruk per år, men hvis vi ser på lokal økonomi – for eksempel hva som blir igjen lokalt av utleggene per bruksdøgn – så er dette skillet langt fra like klart.



Figur 5.1 Sammenhengen i bruk av friluftsområder, utvikling av hytte- og aktivitetsområder og det stedlige reiselivsproduktet
Kilde: Innovasjon Norge

Innovasjon Norges tidligere bidrag i denne diskusjonen illustreres i figur 5.1 hvor de mener at kommersielle eller varme senger skal ha fortrinn i i og nær sentrum og de private fritidshusene skal ligge lengre bort. I dag bør det også bygges privateide senger i sentrum, men de kan gjerne være ”halvkommersielle” d v s at de under ikke-brukstider kan leies ut. Dette vil kanskje også være tilfelle hvis det her utvikles et serviceområde, f eks ved Krokhølen.

Ser vi bort fra serveringsdelen ved en hotellbedrift som sammenlikningsgrunnlag, så kan ”losjinntektene” sammenliknes med følgende utlegg hytteeierne har:

- Tomteleie/bygslingsavgift – eller forrentning av penger brukt til tomtekjøp (sjøl om disse sjelden kommer lokalsamfunn til gode)
- Strøm-, ved- og fyringsoljeutlegg samt vedlikehold/utskifting av utstyr

- Elektrisitetskostnader ut over oppvarming herunder også ”elektronisk tilkopling” av diverse kommunikasjonsutstyr
- Veg- og brøyteavgift – iblant også parkeringsavgift
- Renovasjonsavgift, mange ønsker kildesortering også i hytteområder
- Forsikringspremier (sjelden til lokalsamfunnet)
- Renteutgifter kjøp av fritidshus/oppgradering av de samme
- Skatt på eierskap av fritidshus og eventuell eiendomsskatt

Samt

- Utgifter til kjøp og fornyelse av møbler og annet innbo
- Vedlikeholds- og reparasjonsutgifter
- Offentlige tilknytningsutgifter
- Og mye ”annet”

Om vi summerer alle disse utleggene og dividerer totalsummen på antallet bruksdøgn per fritidshus og år får vi ”en slags sammenlignbar losjiinntekt”. For de fleste fritidshus bygget /kjøpt det siste tiåret overstiger denne ”losjiinntekten” klart det nærmeste hotelllets losjiinntekter per døgn. Derfor er det på tide å legge vekk diskusjonen om varme og kalde senger og i stedet se på hva som blir igjen for lokalsamfunnene ved ulike utbyggingsformer. Oftest vil det da dreie seg om viktigheten av en markedsbasert balanse mellom de to formene for overnattingstilbud.

Privateide fritidshus har fordelene at de skaffer inntekter til lokalsamfunnene på flere måter:

- *Salg av tomter* – bygging blir etter hvert bare tilfelle i allmenningene
- *Tvungen renovasjon* – vi har i undersøkelsene på Sjusjøen fått merknader om at mange ønsker kildesortering av avfall i fritidshusområdene fordi barna er opplært til å tenke slik sortering, og foreldre får ”kritikk” når de putter all søpla i en pose!
- *Servicekontrakter* – gjerne med grunneier eller i form av grunneiers anbefalinger – dette kan gjelde brøyting, rydding av tak (sommer/slå gress og vinter/ta vekk snø), avgifter til vannforsyning dersom dette ikke er et offentlig anlegg
- *Vask etter besøk* – som startet som service til de som brukte utleiehytter, men som etter hvert har blitt utvidet til brukere av bedriftshytter og i noen grad også av private fritidshus
- Etter hvert også *maling* og *annet vedlikehold*, men for de nyeste fritidshusene er dette noen som vil komme om noen år framover
- *Vedsalg* – som også består av å bringe ved fram til hyttedøra
- Diverse *håndverkertjenester* – også ut over generelt vedlikehold. I noen hytteområder har det vært årlige ”utstillinger” av lokal håndverksproduksjon, gjerne småmøbler tilpasset fritidshusene eller primærhjemmene til hytteeierne

I tillegg kommer verdien av de innkjøp som kan gjøres lokalt. Dette avhenger både av *tilbud* og *reiserute*. For hytteeierne vi snakker om er det ingen konkurrenter nordfra sjøl om det går veg der sommerstid. Så det blir tilbudet i Nordre Land, og eventuelt på Gjøvik og Lillehammer for de som kommer fra andre retninger, som er avgjørende for om det for eksempel kjøpes hyttedmøbler lokalt.

Når det gjelder *sysselsetting* ser det i dagens situasjon ofte ut til at de som arbeider på hotellene, særlig de sesongbaserte, må rekrutteres utenfra – ofte fra utlandet. I mange tilfeller betyr dette at de ikke blir skatteyttere i kommunen og at kommunale inntekter blir lave. Dette kan kompenseres ved at det legges bedre til rette for å bo i området, men med lokalisering som her kan det føre til forholdsvis lange arbeidsreiser.

Dette betyr *ikke* at kommersielle overnattingstilbud i området er uten betydning. Der det er marked for hotell-tjenester er det fortsatt viktig å ha slike overnattingstilbud. Men for tiden ser det ut til at det er mest å hente av lokale inntekter fra de som har investert i egne fritidshus.

6 Utfordringene framover – hva bør det raskt tas tak i.

Et viktig spørsmål som kommer opp er mulighetene til å regulere inn ytterligere tomter for fritidshus eller kompensasjon til de som har eiendommer hvor utbygging ikke er aktuelt, men som stiller sin eiendom til disposisjon for bruk bl a til løype- og stinett. Her er dimensjoneringen av el-, vann- og avløpssystem samt forekomsten av viktig og bevaringsverdig natur av stor betydning. Dessuten kommer de etter hvert en stor nasjonalpark nord for vårt område som undertegnede tror kommer til å øke attraksjonsverdien av det å ha fritidshus her.

Vann og avløp samt elforsyning er i dag bygget tilfredsstillende ut, men må forbedres noe steder om ytterligere tomter skal reguleres inn. Men dette anser jeg ikke for å være noe problem lengre, det er nærmest slik at ytterligere bebyggelse vil gjøre de foretatte investeringene mer lønnsomme eller til et mindre underskuddsforetakende. Dog kan større nye utbyggingsområder måtte kreve nye løsninger på disse investeringsområdene.

Vi ser i figur 6.1 en ”idealmødel” til lokalisering av ulike tilbud i et område som blant annet Innovasjon Norge står bak. Her er den ”kommersielle kjernen” lagt til et sentralt sted i området. Det at kommersielle, såkalte varme senger, skal legges sentralt og privateide hytter og leiligheter mer perifert har nesten vært en ideologi i norsk planlegging. Jeg er ikke alltid enig i dette, da det er viktigere å se nærmere på hvem som vil bruke de kommersielle sentrumstilbudene enn på hva slags eierforhold disse har til overnattingsanlegg.

I reguleringsarbeidet i Synndalen er det for flere av hyttefeltene lagt av plass til slike aktivitetstilbud, men etter vår mening er disse plassert for spredt og bør komme på helst ett eller i hvert fall ikke mer enn to steder. Spesialtilbud som krever spesielle naturforutsetninger a la fjellklatreanlegg gjelder dette ikke for. *Hvor* blir da en viktig diskusjon og da bør følgende kriterier legges vekt på:

- Kortest mulig kjøreavstand for fleste mulige hyttebrukere og de som bruker kommersielle anlegg
- Tilstrekkelig med arealer både for en ”sentrumseksponasjon” og for parkering
- Et mer krevende alpinanlegg bør i hvert fall tegnes inn i området, sjøl om det for øyeblikket ikke er økonomisk mulig å bygge et konkurransekraftig anlegg

En drøfting av hvor et framtidig sentrum skal ligge bør komme snart – siden så vidt lite finnes av kommersiell service per dato, bør denne lokaliseringdebatten start fra grunn av nå. Siden det allerede er konkrete utbyggingsplaner i minst ett av områdene - blir dette enda viktigere.

6.1 Fellestiltak som ikke kan direkte regnes som direkte inntektsgivende

Det er viktig å bygge opp et allsidig aktivitetssystem som gjør at flest mulig av de som bor på fritidshusene kan benytte ”naturherlighetene” da vi må regne med at disse er den viktigste årsaken til kjøp av hytte eller tomt. *Aktivitetstilbudet vil særlig bestå av å forbedre tilgjengeligheten til naturopplevelser.* I dag holder det ikke med å merke opp en sti, den bør også utformes slik at flest mulig kan benytte den.



Figur 6.2. Ulike stityper – kilde: Vidva Vinn ved Guro Lien 2010.

I verdiskapningsprosjektet ”Vida Vinn” har man for kommune Tinn og Vinje satset på å bygge opp ulike typer naturstier i randsonene til Hardangervidda Nasjonalpark og til andre verneområder. Figurene 6.2 og 6.3 viser eksempler på ulike stier. Det kan være greit å lage en langsiktig plan for opparbeidelse av slike stier – gjerne med formål å åpne en ny sti / stistrekning hvert år framover. Når en slik sti åpnes gjøres det gjerne til en folkefest for lokalbefolkning og hytteeiere.



Figur 6.3. Ytterligere noen slike stityper – kilde: Vidda Vinn ved Guro Lien 2010
Noen viktige spørsmål som gjelder arealbruk:

- Er valget av traseer for framtidige alpinanlegg de riktige? I dag er dette lokalisert ut fra hotellene, men kan det være at utbyggingen av fritidshusområder krever en annen lokalisering.
- Er det sett tilstrekkelig på behovet for tomter for andre arealkrevende aktiviteter?
- Hvis det skal bygges ut et enda bedre løype- og vandrestinett hvordan trekkes grunneiere som ikke har fått muligheter til å selge tomter til fritidshus inn i en slik planprosess?
- Er det de riktige arealene som er satt av til fellesområder?
- Kan grensene for utbygging av fritidsboliger justeres noe, blant annet for å få til et bedre vegsystem for intertransport i området

Naturligvis kan stiene også noen steder være kombinerte med sykling og dermed være brede nok til at de om vinteren kan prepareres som kombinerte skøyte- og klassisksport på ski.

Rusleområder ser ut til å være noe av det brukerne av fritidshus setter mest pris på – nesten overalt rundt om i verden.

Mens muligheter til å vandre, sykle eller ride både kan kreve egne og separate stier i et velutbygget område, så vil fortsatt mye av tilbudet bestå i å bruke forholdsvis uberørt natur. Men kombinasjonen av gode tilrettelagte sti- og løypesystem og uberørt natur er det som gjør områder mest attraktive.

Tilbake til naturområder: Ulike tradisjoner i å lage vandrestier



Norsk tradisjon fra Dovrefjell – ikke-tilrettelagte stier tråkkes ut i bredden for å kunne gå tørrskodd.



Kombinert sykle- og vandresti Cairngorms NP i Skottland – her legges det vekt på omgivelser.

Figur 6.4 Ulike typer vandrestier (Flognfeldt 2009)

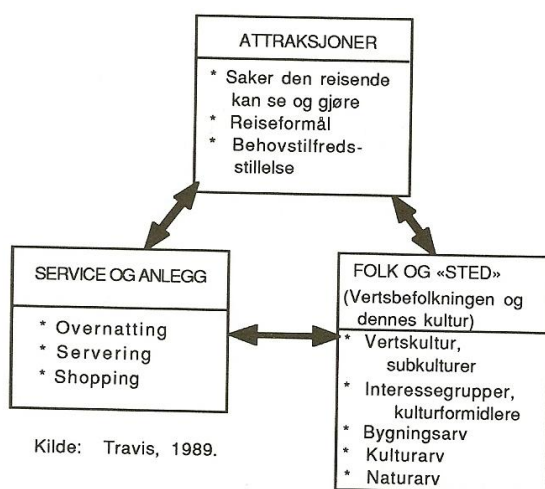
Et spennende tiltak vil være å lage en meget langsiktig utviklingsplan for vandre- og sykkelstier i området, gjerne bygget opp mot skiløypenettet. Men vi må gjøre oppmerksom på at man ved lokalisering og tilrettelegging av

vandrestiene må ta mer hensyn til at folk skal ha gode naturopplevelser enn det som skjer når skiløyper skal tilpasses muligheter til å trene skøyting sammen med mer klassiske løyper. Særlig viktig er tilrettelegging av vandrestier i skrånende terreng slik at ikke disse blir ødelagt av vårbekker eller kraftig regnfall.

6.2 Mulige nye næringsområder

Sjøl om Synnfjellguiden både har omtale og annonser for svært mange kommersielle tilbud, er det fortsatt mange tilbud som kan etableres dersom mengden av besøkende i området øker. Ett av de salgstilbudene som etter hvert etableres i tilknytning til vintersportssteder er ”sports- og klesbutikker” hvor det for eksempel i dag er et bedre tilbud/utvalg på Beitostølen enn det er i mange småbyer. Andre tilbud gjelder for muligheter til å kjøpe *lokalt produserte matvarer*.

Igjen er dette noe som må diskuteres og vurderes nøye: Ønskes det utviklet ett større og sterkt serviceområde i fjellet, eller ønskes det spredt lokaliserte småtilbud? Er det slik at dette like gjerne kan lokaliseres ”ned i bygda” og dermed kombineres med økt servicetilbud der? Svarene vil også vise hva som kan organiseres kommersielt og hva som må drives på ”dugnadsbasis”.



Figur 5.2 Stedsdelen i TRAVIS-modellen

Figur 6.5 Stedsdelen i Travis-modellen

I figur 6.5 vises det som er viktige produksjonselement ”på et sted” eller ”innenfor en destinasjon”. I tillegg kommer *intern transport* vist som piler mellom de ulike produksjonselementene. I dag er det slik at ”attraksjon” i vårt område i hovedsak er tilrettelagt for naturopplevelser. *Overnatting* er siden hotellet er stengt nesten utelukkende i fritidshusene og *service* er for det meste lokalisert utenfor område samt i ”lavvoen” og det hotellet byr på om det holdes åpent. *Folk og sted* er det som grunneiere og andre i bygda ”byr på”. Men dette kan utvikles til å bli mye mer og det gjelder da å ha mulighetene til nye etableringer klare.

På møtet 29 april 2010 ble det også presentert planer for å bygge et slags ”service- og serveringsbygg” her. Ideen bak dette synes vi er meget interessant, men mener at det bør tenkes større på sikt, f eks en *servicetilbudsgate* hvor dette bygget er det første i en framtidig sentrumsbebyggelse. Men det blir da viktig at dette ikke brukes for å hindre iverksettelse av de nåværende planene, men for å se dette som kimen til noe større.

6.3 Bedre intern transport som gir grunnlag for næringsmuligheter

Hvis vi tenker oss et scenario hvor det et eller annet sted lages et ”after-ski-tilbud” som blir spesielt populært fra solnedgang og et par timer framover, i hvert fall i helgene, så vil dette være avhengig av at brukerne trygt kan ta et par glass øl før de drar tilbake til hytta. For de fleste hyttene er dette lengre enn gangavstand og hvis tilbudet ligger nær skiheisanlegg vil også utstyret være for tungt til å bære med seg over lengre strekninger. Da er et slags ”hjem-bringersystem” viktig å ha. Dette er viktigst for den som skal drue serveringstilbudet, men det vil også gjøre oppholdet på hytta med attraktivt.

Vi har allerede pekt på forbedringsmuligheter ved å endre litt på vegsystemet opp til hyttene. Da det neppe er markedsgrunnlag for *faste rutegående transporttilbud* for øyeblikket kan det være at etablering av andre former for ”tilbringertjenester” eller ”hjembringertjenester” kan være alternativer. I andre land er bestillingsruter med maksitaxier etablert med prissystem som gjør at taxien går når et visst antall kunder vil kjøre. Problemet med slike løsninger er at etterspørselen varierer stort etter sesong, ukedag, og tid på døgnet.

6.4 Utvidet nasjonalpark – mulighet eller trussel?

Utvidelsen av Ormtjernkampen til en stor nasjonalpark (Langsua blir kanskje navnet?) kommer snart – se kart 6.6. Mange frykter at dette vil ødelegge muligheter til å bruke arealet som rekreasjonsområde. Erfaringer fra tidligere forvaltning av nasjonalparker gjør at denne ”frykten” ikke er ubegrunnet. Dog har det skjedd mye de siste årene som gir grunnlag for optimisme her – spesielt verdiskapningsprosjektet som vi har omtalt foran viser dette.

Men en nasjonalpark i nærheten av et hytteområde gir både grunnlag for en sterk merkevareposisjon og for mange spennende besøkstilbud. Hva som skjer her vil i høy grad være avhengig av hvordan dere legger vekt på å ”bruke” nasjonalparken innenfor de rammer som blir trukket opp. Men også hvordan miljøvernmyndighetene utvikler sitt syn på ”vern og bruk” framover vil være viktig her.

KART OVER PLANOMRÅDET, ORMTJERNKAMPEN - SKAGET

Planområdet strekker seg nordover og vestover fra Ormtjernkampen nasjonalpark og ligger hovedsakelig på statsgrunn. Dette er et typisk kvifjellsområde, der Skaget i nordvest rager høyest (1696 m.o.h.). Planområdet berører i all sju kommuner. Det omfatter hele Gausdal Vestfjell samt deler av Valdres.

Plangrensene er ikke det samme som en vernegrense. Plangrensene er en ”arbeidsgrensene” som definerer det området som utredes og vurderes for å finne fram til aktuelle nye verneområder. Med utgangspunkt i både vernevidder og brukertresser, skal Fylkesmannen foreslå grenser for en ny utvidet nasjonalpark, samt aktuelle nye landskapsvernområder og naturreservater.

De sju berørte kommunene er:

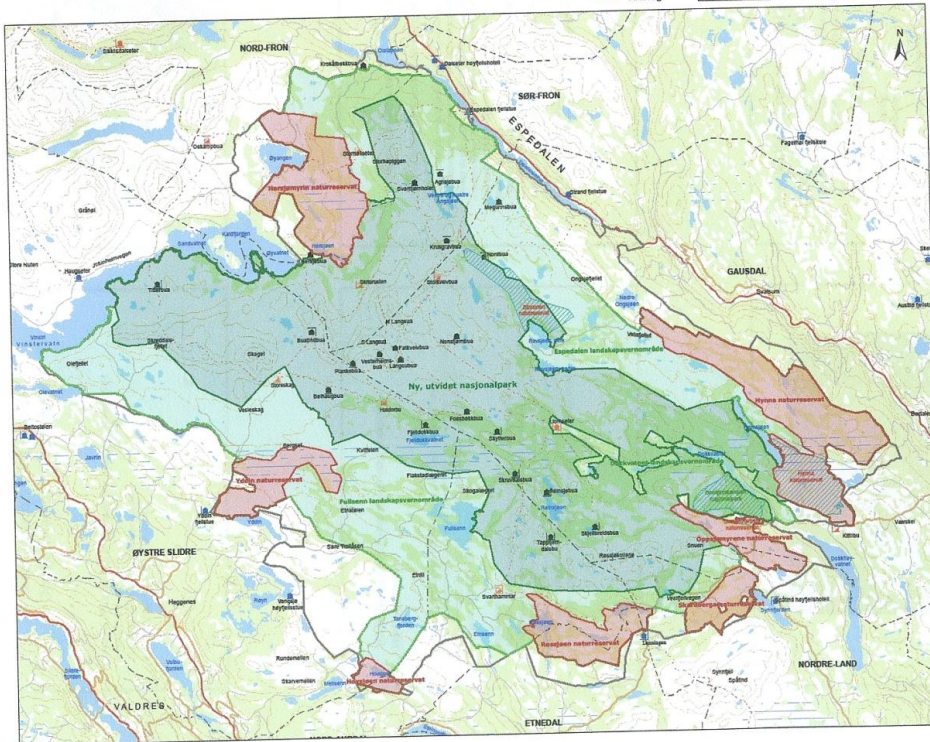
- Oystre Slidre (har 28 % av planområdet)
- Nord-Aurdal (10 %)
- Etneidal (2 %)
- Nordre Land (3 %)
- Gausdal (40 %)
- Sør-Fron (10 %)
- Nord-Fron (7 %)

Planområdets størrelse: 1365 km²
Ormtjernkampen nasjonalpark: ca. 9 km²

■ DNT, beljert
■ DNT, selvbeljert
■ Buer (fjellstyrene)
■ Privat overmattingssteder
--- Merka sti, DNT
--- Kommunegrense
--- Privat veg
--- Fylkesveg
--- Riksveg

■ Eksisterende verneområder
■ Naturreservat
■ Nasjonalpark
■ Landskapsvernområde
--- Plangrense

Skala: 1:100 000
 Kartprosjekt: Statens kartverk, N200
 Tiltaker: Kåre Ø. Kjørup, digitalt
 Produksjon: TRON-Artex, juni 2000



Figur 6.6 Kart over den foreslåtte nasjonalparken ”Langsua” – her omtalt som Ormtjernkampen – Skaget. Kartet er det siste vi har funnet, og det er enda ikke noe offisielt kartverk tilgjengelig.

6.5 Tidligere utredninger

Jeg har hatt tilgang til den ”utviklings- og tiltaksplan for Synnfjell” som Reiselivsrådgivning skrev i 2005 samt noen andre skisser til utviklingsmuligheter. Reiselivsrådgivnings opplegg var et rammeplanprosjekt skrevet for en politisk etablert komité. Det blir pekt på mange og tildels ”store oppgaver” i dette dokumentet. Det er ikke undertegnede oppgave her å vurdere et slikt dokument, men jeg vil gjerne peke på at jeg personlig har hatt mye større glede av å være med på *mer ”prossessorienterte opplegg”* hvor vi arbeidet med løsninger over tid og hvor tiltakene hele tiden må forankres lokalt. Naturlig nok har innholdet i en slik utviklings- og tiltaksplan vært et verdifullt grunnlag for en utviklingsprosess. Men vi har ikke valgt å gå nærmere inn på de enkelte forlagsene her. I stedet har vi tatt for oss utfordringene ut fra dagens situasjon.

7 Framtidas service- og arealbehov: Løsninger som grunneierne kan tenke seg å arbeide videre med

For å finne noe ut om framtidens behov mente vi at det kunne det være viktig å stille noen spørsmål til grunneierne om hva slags tilbud de ønsket å utvikle i tida framover. Dette har vi forsøkt å engasjere flest mulig av grunneierne til å vurdere – ut fra sitt eget og sitt utbyggingsområdes syn. En slik prosess er viktig for å skape et eierforhold til et dokument som dette. En sammenfatning av svarene vi fikk i denne prosessen blir presentert i pkt 7.1. Men først skal vi se nærmere på en strategimodell som har vist seg å fungere godt i arbeid med utvikling av kultur- og naturarvsprodukter. Den er dessverre ikke oversatt fra engelsk, så vi vil punktvis gå igjennom den her:

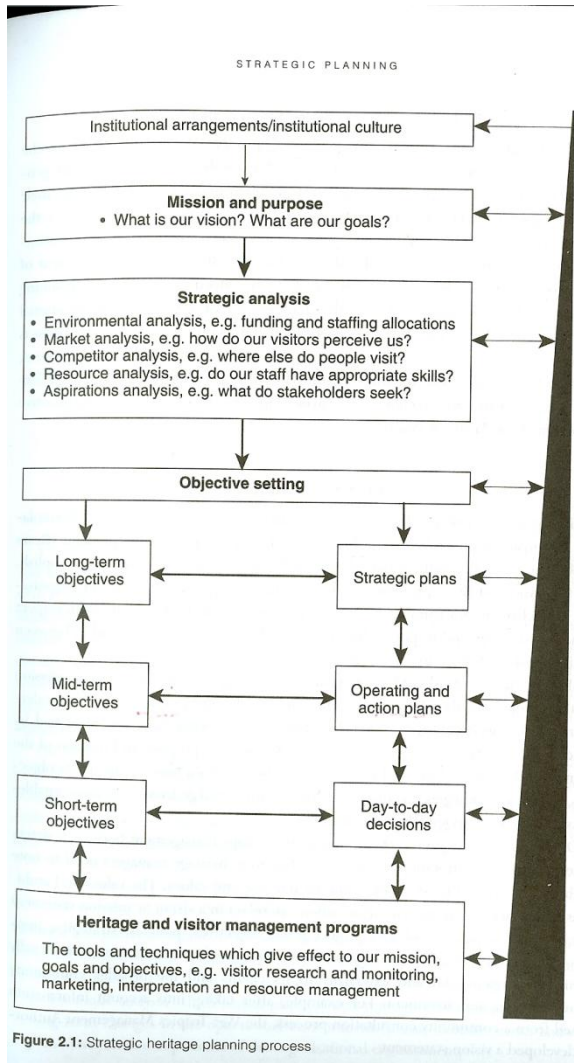


Figure 2.1: Strategic heritage planning process

Figur 7.1 Modell for strategisk planlegging av kultur- og naturarvsprodukter

Kilde: Hall & McArthur 1996

- Det første vi ser på er *visjoner* og *målsettinger*. Her må visjoner og mål konkretiseres, men alle er enige i at Synndalen skal tilby fritidshus som har en sterk plass i kjøper- og brukermarkedene og mange av de servicetilbudene som brukere av slike fritidshus krever.
- Det bør forholdsvis raskt utarbeidet strategiske analyser og i modellen omtales følgende typer av analyser:
 - *Miljøanalyser* – mer enn naturmiljø og kvaliteten på det som gjerne omtales som ”humankapital” altså de menneskelige ressursene som er tilstede i lokalmiljøet
 - *Markedsanalyser*
 - *Konkurrentanalyser*
 - *Ressursanalyser* – natur- og kulturgrunnet for videre utvikling både med vekt på restriksjoner og muligheter til utnyttelse
 - *Aspirasjonsanalyser* – analysen av vilje og evne til å iverksette konkrete tiltak

- Så må det settes noen konkrete og helst tidfestete mål innenfor ulike tidshorisonter
 - *Langsiktig mål* – skal inngå i en strategisk plan
 - *Mål på mellomlang sikt* – skal følges opp med operative planer
 - *Kortsiktige mål* – må ivaretas av de som til daglig arbeider med gjennomføring av planene. Eksempel her kan være planer over hvilke løyper som skal kjøres opp nå. Det kan også være konkrete handlingsprogram for å forbedre løype- og stikvalitet som skal utføres om sommeren.
- Avslutningsvis utarbeides et *program for "Besøksledelse"* (det er enda ikke utviklet gode norske ord for et "Visitor Management Program") – Noen av de hendelser og tiltak som er omtalt i Synnfjellguiden er et godt tilbud som inngår i et slikt program.

For å kunne bruke en slik modell kreves noe bemanning, antagelig ut over det å ha et aktivt styre i grunneierlaget. Dette må drøftes nøye framover – og det gamle ordet at "det koster å være fattig" stemmer godt her. De som har lykket med iverksetting har vært villige til å bygge opp en organisasjon. Vi kommer til å drøfte det litt nærmere seinere.

7.1 Noen viktige spørsmål å stille

Dette notatet har få konklusjoner, men trekker fram mange spørsmål som etter hvert må besvares og settes inn i en sammenheng. Derfor tar vi med de spørsmålene som det ble lagt vekt på under møtet den 29 april 2010 - og ser svarene på disse som en utfordring – både til grunneierne sjøl og de som skal vurdere notatets intensjoner videre. Her har vi fått mange svar – grunneierne i hvert enkelt område har satt seg ned og besvart mine spørsmål. Vi skal derfor forsøke å systematisere svarene og komme med våre avsluttende tanker. Noen av disse tankene kommer direkte til tilknytning til punktene her, andre tas opp avslutningsvis.

Spørsmål nr 1: Skal det være ett storsentrum i området – i så fall hvor?

Da det er begrensede arealer for en skikkelig utvikling rundt hotellet og de eksisterende arealene helst bør brukes til hotellnære funksjoner velger vi å se bort fra dette området. I dag ser det ut til at området rundt "Lavvoen" / Krokhølen – Strangsætra er riktigst å se nærmere på da det her kan være mulig å utvikle ei "mini servicegata" (a la Beitostølen, men i langt mindre målestokk) på noen års sikt.

De fleste ønsker et slikt sentrum, men det er liten interesse for at dette skal være ett sted for "nattliv". Men spise-sted(er) og pub som er åpent til 2200-2300 mener mange det kan bli behov for. At ei slik "gate" kan utformes som bygninger med leiligheter i andre eller tredje etasje synes det også å være interesse for. Da blir det slik at leiligheter/kommersiell overnatting ut over det som utvikles på et refinansiert Spåtind-hotell, bør lokaliseres hit.

Spørsmål nr 2: Skal det være ett storsentrum i området – hva skal det innholde?

Her var det enighet om at en sentralisering av mange ulike tilbud var å foretrekke. Det ble lagt fram en skisse til et serviceanlegg mest med verkt på serveringstilbud. Diskusjonen gikk så på hvilke andre funksjoner som bør komme dit.

Delspørsmål – noen av disse anleggene kommer nok:

- Skal det settes av tomt til et framtidig større alpinanlegg?

Dette var det liten interesse for, eller det var ingen som hadde tro på at områder ville bli avsatt til dette formålet.

- Skal det lages et amfiteater / en festplass?

Mange mente at her var det store muligheter i Krokhølen – Strangsætra - rundt Lavvo-området – gjerne koplet til andre fellestiltak og aktivitetstilbud. Spesielt tilbud for mindre barn var ønsket. En akebakke eller et skileik-anlegg var etterlyst og det var også mulighetene for sommeraktiviteter for barn. Andre muligheter antydes å ligge i tilknytning til konkurranseløypene for skirenn oppe ved Spåtind. Her bør det være muligheter med et amfi som gir en god ramme med utsikt til sjø og fjell.

Det er antagelig slik at disse to stedene kompletterer hverandre for ulike typer av aktiviteter og siden en slik satsing må skje over lang tid, bør begge alternativene vurderes. *Parkering* er også et stikkord når slike tilbud skal lokaliseres. Det må først legges opp til enkle løsninger og så kan ytterligere tiltak/anlegg komme seinere.

Leiketilbud for barn bør vurderes lagt til disse anleggene slik det allerede er antydnet i planer for utbygging ved Krokhølen.

- Skal dere ha eget handelssentrum?

Det var (foreløpig) ingen ønsker om annet enn en matvarebutikk, men de fleste mente at det burde være arealer til å utvikle slike tilbud. Antydninger om et det først burde etableres en ”storkiosk” og så se hva som kunne komme etter hvert – er viktige å få med seg. Dessuten antydet flere at det burde være et bygg hvor ulike lag og foreninger kunne møtes.

Det kan være nyttig å se framtidens tilbud her i sammenheng med tilbud hytteeierne benytter underveis dette må i så fall kartlegges.

- (I så fall) kan dette bygges som ei gate med leiligheter

Mange var enige at det er i Krokhølen – Stranbgsætra-området det egner seg best for slike overnattingstilbud – i tillegg til det som nå er etablert tilknyttet Spåtindhotellet.

- Skal dere ha flere serveringsanlegg samlet – og/eller skal dere satse på servering på utvalgte turmål – og hvem skal drive disse

De fleste mente at serveringstilbudet burde konsentreres, men at det kanskje etter hvert blir muligheter for å etablere enkle tilbud ved noen utfluktsmål. De siste kunne gjerne drives på dugnad av lag eller liknende.

- Natteliv – hva ønsker dere av dette? Hva vil dere ikke ha!

Her har vi allerede gitt alternativet – ikke noe natteliv, men gjerne steder man kan oppholde seg til kl 2200 – 2300.

Spørsmål nr 3: Hvis det skal være flere sentra i området – i så fall hvor?

Slik som området ved Spåtind er planlagt – skal bygges ut(?) – ser vi ikke nok areal der som er egnet for å være grunnlaget for et framtidig sentrum. Men da er det viktig å se på: Hvilke funksjoner skal da dette området ha framover? Dette var ikke noe som så mange var opptatt av, men det er stor bekymring over hva som skjer med hotelltilbudet framover.

Spørsmål nr 4: Hva slags vegnett/stinett bør området ha?

Interessen for å følge opp de presenterte ideene for løype-/stinett var stor. Men det er også mange som mener at man her bør ”skynde seg langsomt”. Her bør det først lages en omfattende planskisse, hvor målet er å utvikle et stinett etappevis over tid. (Se nærmere på figur 4.1 og bruk den som utgangspunkt for diskusjonene).

Spørsmål nr 5: Er det aktivitetstilbud som området bør ha? Hvilke arealer skal settes av til dette?

Noen tilbud som bør drøftes, men som det langt fra er sikkert at bør utvikles og i noen tilfeller bør komme utenfor dette planområdet.

- **Stadionfunksjoner** - for skirenn, terrengløp eller innkomst i orienteringsløp, En nærmere vurdering av muligheter og begrensninger tilknyttet dagens anlegg bør komme snarest
- **Motoranlegg** - som gokart- eller crossbaner – her virker det som et slikt anlegg er mulig å innpasse i området nedenfor Dokkfløydempningen. Hvis det er interesse for å utvikle noe slik, bør det tas kontakt med noen som kan vurdere områdets egnethet.
- **Golfbane** – her blir det understreket at det grei er avstand til eksisterende anlegg som Randsfjord, Mjøsen, Skeikampen og Toten. Alle disse kan ta imot flere medlemmer/ besøkende. Her vil det viktigste være å informere hytteeierne om de anlegg som ligger i rimelig avstand, f eks i Synnfjellguiden. Dette kan dreie seg om Mjøsen, Skeikampen og Randsfjordbanene.
- **Skytebaner** - av ulike slag, evt. bør dette samordnes med skiskytingsanlegg. Mange er opptatte av at det ikke skal bli for mye støy.
- **Padle- og romuligheter** – skal vann eller elver avsettes til dette – hvis dette medfører inngrep i naturlige elveløp som må slike avklares. Noen bør vurdere hva som skal til for å kople sammen vann og elver til et padlesystem.

Det gjenstår fortsatt mye drøfting av og diskusjon om finansiering av framtidens tilbud, men det var mange som mente at det bør settes av sentrale arealer til utvikling.

Spørsmål nr 6: Skal det settes av utbyggingsområder for de som har spesielle ønsker om fritidsboliger?

Det kan være interessant i framtida å kunne tilby tomter til noe annet enn ”mainstream fritids-hus”, f eks:

- Egen hyttegrend for hesteinteresserte – svaret var ”kanskje i framtida”.
- Egen grend for interesserte i vannsporter – gjerne knyttet mer direkte til en av sjøene
- Andre spesialiteter – det er interessant å få inn slike spesialiteter i planprosessene?

Spørsmål nr 7: Skal det settes av områder for klatring/ ”Via Ferrata” eller ”høydebaner”

Klatrefjell – eller ”Via Ferrata” som italienerne kaller det har blitt en spennende attraksjon – i en skråning som dette kan svært mye utvikles – med klatrealternative for nesten enhver. Det finnes egnete områder sentral blant hyttefeltene i dag for slike aktiviteter – som også kan utvikles med tilbud innenfor ulike vanskelighetsgrader over tid.

Et slikt tilbud er det muligheter til – og at det finnes egnete områder. Særlig ser det ut til at det er store muligheter til å etablere ”klatretilbud” av ulike vanskelighetsgrad i Ørnhællia. Der kan alt fra enklere klatrestier til mer krevende klatreruter bli bygget – helst over noe tid slik at det stadig blir nye utfordringer. Erfaringer andre steder et at det satses på middels til enkle opplegg først og så utvikles mot mer krevende tilbud etter hvert som markedet vokser.

Her bør det snarest (f eks når snøen er forsvunnet) engasjeres noen som kan slikt utviklingsarbeid til å komme opp til det aktuelle området å gjøre en slags ”mulighetsvurdering”.

7.2 Strategiske gjennomføringsplaner

For en rekke av de punktene som er omtalt overfor er ”kun kastet fram som ideer”. For at en prosess som dette i ettertid skal oppfattes som vellykket må dere raskt gå over fra ”tanker til handlinger”. Her finnes det både tiltak som dere sjøl kan sette i gang og slike som krever politisk støtte/godekjente plandokument.

Tiltak som kan settes i gang uten ”offentlig godkjenning”:

Dette er ting som dere kan gjøre sjøl og som er antydning i pkt 7.1 ovenfor. For eksempel å sette i gang med å planlegge et ”Via Ferrata-anlegg”. Å lage ei skisse til en gang-/sykkel-/ridesti som forbinder de ulike hytteområdene med hverandre kan også være et slikt tiltak. Neste fase er da å rydde denne hvis det ikke trengs ytterligere tillatelser.

Tiltak som krever ”ny planlegging”:

Dette er gjerne to typer tiltak: De som krever planendring, men som kan finansieres internt eller av initiativtagere. De som krever planendring, men også offentlige finansierings- eller kunnskapsbidrag. Men også her bør grunneierlaget ”ta ledelsen” når det gjelder utviklingsarbeid.

Min erfaring er at dere det settes i gang noen slike prosesser som kan vise til raske resultater kommer det også inn en optimisme i laget som kan bygges videre på.

7.3 Hvordan bør tiltakene organiseres?

Det har allerede vært pekt på at sjøl med et meget aktivt arbeidende styre er et grunneiersamarbeid av denne størrelsen i tida framover avhengig av å ha noen som i hvert fall på deltid arbeider med å koordinere tiltakene. Hvis området skal styrkes henimot noe av det som antydes i dette notatet må det være noen som følger opp de store linjene. Jeg tror ikke dette i første omgang er en fulltidsstilling, sjøl om det raskt kan bli det.

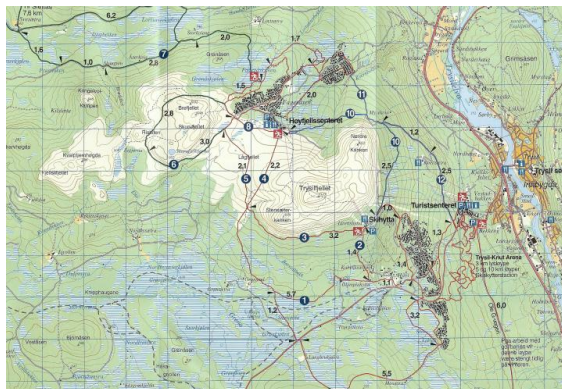
Noen steder kombineres dette med å lage et ”vaktmester- og hytteutleiefirma” slik det er gjort på Sjusjøen, andre steder kombineres det med sekretariat til andre lokale utviklingsoppgaver.

Avgrønsning mot rene kommersielle driftstiltak – også slike som grunneierlaget ønsker å ta det i - bør gjøres slik at ikke grunneierlagets utviklingsoppgaver blir lammet om et kommersielt foretak kommer i ”krise”.

Det er i hvert fall så mange oppgaver som venter på å bli gjennomført at en noe mer profesjonell organisasjon trengs framover.

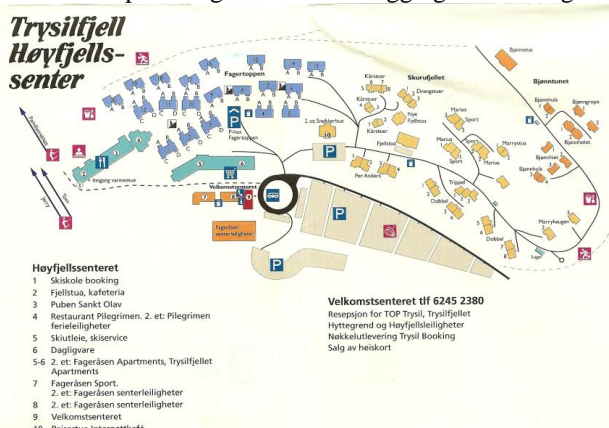
Tillegg: Noen eksempler på sentrumsutvikling

Siden sentrumsutvikling blir sett på som viktig vil jeg trekke fram noen ideer basert på et skriv som jeg for tida arbeider med. Dette for å kunne gi noen ideer til løsninger. Ideene er hentet fra flere steder og siden jeg enda ikke har lagt inn kilder for hvor jeg har hentet illustrasjonene, ønsker jeg ikke at denne delen av notatet ses på som noe annet enn ideskisser.



Figur a. Trysilfjellet utbygget ca år 2000.

Trysilfjellet er i dag å betrakte som ett skiområde, sjøl om det opprinnelig ble bygget som to separate områder – uten noen muligheter til sambruk. For noe over 20 år siden skjedde to ting som bandt de to område ”Skisenteret/Skihytta” og ”Fageråsen” sammen. Først en heis opp til fjelltoppen og så et datasystem for et felles heiskort hvor bruken av to ulike system kunne måles og inntektene fordeles. Raskt etter dette gikk de to områdene samme i et fellesselskap. I dag er dette selskapet eiet av Skistar AB, et svensk børs-notert selskap som også eier heisanlegg og overnattingstilbud i Hemsedal, Sälen, Vemdalen og Åre.



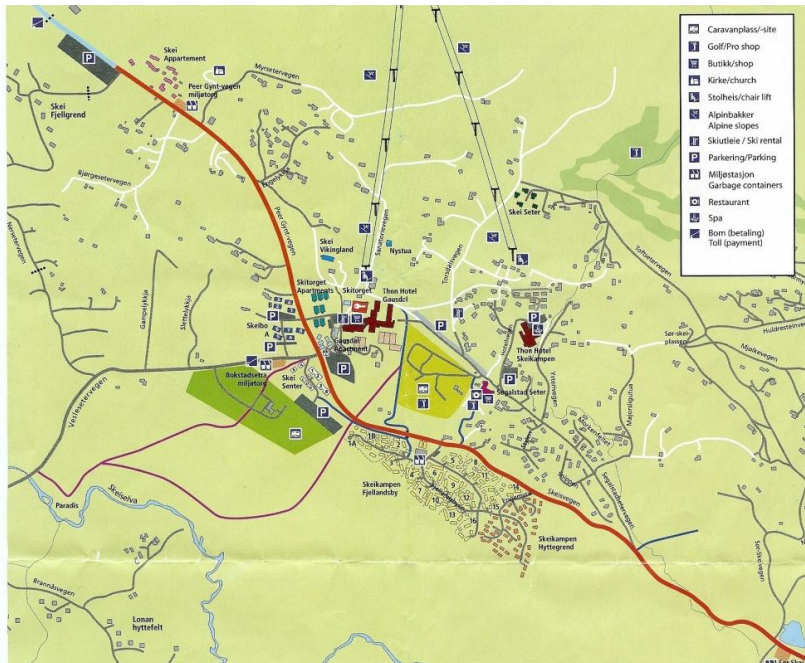
Figur b. Høyfjells-senteret på Fageråsen i Trysil slik det ble laget for ca 12 år siden.

På slutten av nittitallet ble det nye senteret i Fageråsen utviklet, slik det ser ut i figur b. blant annet som ett av de første med store deler av parkeringstilbudet under jord.



Figur c. Turistsenteret i Trysilfjellet slik det var på slutten av 90-tallet.

Turistsenteret i Trysilfjellet er det som ligger nærmest *kommunesenteret* Innbygda. Her var utfordringen for oss som arbeidet med "konsekvens- og mulighetsanalysen" (Flognfeldt 1999) å finne ut hva slags service som burde ligge i kommunesenteret og hva som kunne etableres oppe i Turistsenteret. Ingen ville være tjent med et dødt kommunesenter samtidig som det for enkelte varegrupper og servicetilbud ville være viktig å nå de 10-25 000 besøkende i Trysilfjellet.



Figur d. Sentrum på Skeikampen 2010.

I motsetning til Trysilfjellet har senteret på Skeikampen vært preget av at området før hadde to større hotell, betydelige caravanplasser og noen servicetilbud, men ikke noen egentlig sentrumsdannelse ut over at skiheisene startet herfra. Avstanden fra hotellene til de fjernest beliggende hyttene er meget lang, så det mønsteret som er her i dag er ikke ulikt det i vårt område. Unntaket er da at hotellene som er med i Thon-gruppen, er i full drift og at denne gruppen også eier heissystemene.

Litteratur:

- Flognfeldt, T (1995): Areal, sted og reiserute. Fagbokforlaget. Bergen.
- Flognfeldt, T (1997): Hvordan gjøre fritidshusene lønnsomme for bygda? Artikkel i Aasbrenn, K (1997): Opp å stå – Gamle Norge. 16 artikler om distriktspolitikk og lokalt utviklingsarbeid. Lanbruksforlaget, oslo.
- Flognfeldt, T (1999): Trysilprosjektet. Konsekvens- og mulighetsanalyse av en foreslått utbygging i Trysilfjellet for strekningen Innbygda - Nybergssund. Arbeidsnotat nr 86/1999. Høgskolen i Lillehammer. Dessuten materiale/kart brukt i arbeidet med denne rapporten.
- Flognfeldt, T (2005): Fritidshus og samfunnsutvikling – et upublisert samlenotat. Lillehammer.
- Innovasjon Norge (flere år): Diverse utviklingsmanualer. Oslo.
- Flognfeldt, T & Tjørve, E (2010): Hytteundersøkelsen i Os 2007. Hvem er eiere av fritidshus i Os i Østerdalen, og hvordan brukes disse? Notat av oktober 2010. Høgskolen i Lillehammer.
- Fylkesmannen i Oppland. Kart over planområdet, Ormtjernkampen – Skaget.
- Lien, G (2009/2010): Diverse notater fra verdiskapingsprosjektet "ViddaVinn". Vinje og Tinn kommuner.
- Overvåg, K (2009): Second Homes in Eastern Norway. From Marginal Land to Commodity. Doctoral theses at NTNU, 2009:238. Trondheim.
- Reiselivsrådgivning a.s.(2005); Utviklings- og tiltaksplan for Synnfjell.
- Skeikampen (2010): Kart i brosjyre.
- Synnfjell Dokksfløy Grunneierlag – epost november 2010 om antallet fritidshus i området. Samt kart over området med inntegnede hytteområder.
- Synnfjell-guiden 2010-2011.

Skriftlige kommentarer fra grunneierne i de ulike utbyggingsområdene. Se sammenfatning under pkt 7.