
Framtidsrettet fritidsbebyggelse

VEILEDER NÆRING

BUSKERUD FYLKESKOMMUNE 2007

Innhold

Innhold

1	LØNNSOM UTVIKLING AV FRITIDSBEBYGGELSE	3
1.1	Samfunnsøkonomisk lønnsomhet	3
1.2	Bedrifts- og prosjekt lønnsomhet.....	6
2	FRA IDÉ TIL NÆRINGSVIRKSOMHET.....	8
2.1	Ressursgrunnlag	8
2.2	Organisering/grunneiersamarbeid.....	11
2.3	Valg av utbyggingsmodell	16
2.4	Hvordan sikre lokal verdiskaping	18
2.5	Salg, utleie eller begge deler?.....	20
2.5.1	Utleie	21
2.5.2	Salg av tomter og fritidsbebyggelse	24
2.5.3	Prissetting	24
2.5.4	Salg med forpliktet utleie.....	25
2.6	Bidrag til fellestiltak	25
2.7	Finansiering	27
3	FRAMTIDIG UTVIKLING OG VERDISKAPING.....	31



1 LØNNSOM UTVIKLING AV FRITIDSBEBYGGELSE

Utvikling av fritidsbebyggelse i form av oppgradering av eksisterende fritidsbebyggelse, fortetting av hytteområder eller ren nyutvikling, gjøres primært ut fra en målsetting om lønnsom næringsutvikling. Utvikling av fritidsbebyggelse skal være lønnsom både for grunneier, utbygger, kommune, lokale reiselivsaktører eller andre lokale tilbydere av varer og tjenester. I begrepet lønnsom utvikling av fritidsbebyggelse vil vi beskrive lønnsomhet i et samfunns- og bedriftsperspektiv. Ved å sette lønnsomhet inn i et større perspektiv enn bare å gjelde den enkelte grunneier/utbygger, vil lønnsom utvikling av fritidsbebyggelse være i tråd med målsettinger og intensjoner i [bærekraftig utvikling av fritidsbebyggelse](#).

1.1 Samfunnsøkonomisk lønnsomhet

Det er viktig at enhver grunneier og utbygger forstår og kan sette seg inn i hvordan eget prosjekt vil bidra til samfunnet totalt. En arealgodkjenning i kommunedelplan eller godkjenning av en reguleringsplan/bebyggelsesplan, vil fra kommunens side måtte ta hensyn til flere samfunnsøkonomiske elementer, og ikke bare den enkelte utbyggers ønsker. Dersom man ser nærmere på et prosjekts samfunnsøkonomiske lønnsomhet, vil man kunne avdekke hvilke konsekvenser prosjektet får i form av fordeler og ulemper på flere områder. Et utbyggingsprosjekt kan eksempelvis være svært lønnsomt for grunneier, men få alvorlige miljømessige konsekvenser. Det finnes også gode eksempler på at alle tjener godt på utbyggingsprosjektet - unntatt utbygger. Ved å gjøre et slikt "helhetlig regnskap" vil det være enklere å teste sitt eget prosjekt i forhold til politiske, kommunale og miljømessige retningslinjer for utvikling av fritidsbebyggelse.

For å illustrere dette nærmere kan vi se på mulige kombinasjoner av lønnsomhet for ulike aktører i forbindelse med tre tenkte hytteutbyggingsprosjekter.

1	<p>Et nytt hytteområde planlegges, i størrelsesorden 260 fritidsbebyggelse, på 1000 m.o.h.</p>	
2	<p>En grunneier ønsker å fortette, samt videreutvikle infrastruktur i et eksisterende hytteområde. I tillegg til 22 eksisterende fritidsbebyggelse har grunneier planlagt åtte nye tomter med vann, vei og avløp</p>	
3	<p>En vinterdestinasjon planlegger en større "landsby" med "ski in/ski out avstand" til et stort skisenter. Størstedelen av utbyggingen er såkalte "sale & leaseback-enheter". Det betyr at eieren er forpliktet til å leie ut når han selv ikke bruker sin fritidsbolig.</p>	

	Grunneier/ utbygger	Kommune- kasse	Eksisterende lokalt reiseliv	Øvrig lokalnæring	Kommune- samfunn	Nasjonalt miljø
Prosjekt 1	+	+	+	+	-	-
Prosjekt 2	+	+	+	+	+	+
Prosjekt 3	+	+	?	+	?	+

Vi understreker at dette kun er et tenkt tilfelle, men modellen illustrerer hvordan det kan være mulig å se et utbyggingsprosjekt i et samfunnsøkonomisk lønnsomhetsperspektiv. Modellen gir et bilde av positive og negative konsekvenser, angitt med "+" og "-". Spørsmålsteget kan angi en ubestemt eller blandet konsekvens. Denne modellen sier ikke noe om vektning eller tyngde av eksempelvis en negativ konsekvens. Noen typer negative konsekvenser vil ha en slags vetorett til hele prosjektet. Negative konsekvenser knyttet til miljø vil kunne være et slikt eksempel. En grunneier/utbygger kan bruke en slik modell til en form for "egentest" på sitt prosjekt. Med en god forhåndstesting av prosjektet kan mye unødvendig ressursbruk unngås både for grunneiere/utbyggere og offentlige planmyndigheter. Dette understreker også betydningen av at kommunen har klare politiske retningslinjer for utvikling av fritidsbebyggelse. Generelt er det slik at utvikling av fritidsbebyggelse som følger anbefalingene i hytteveilederen, vil være samfunnsøkonomisk mer lønnsomme og inneholde viktige elementer for bærekraftig utvikling av fritidsbebyggelse.

Overrissingseffekt / ringvirkning

Det er mulig å trekke en parallell mellom det samfunnsøkonomiske regnskapet og ringvirkninger i lokalmiljøet. Ringvirkninger som følge av utvikling av fritidsbebyggelse vil i stor grad vurderes ut fra den totalnytte som prosjektet har for samfunnet/kommunen.

Med overrissing/ringvirkning menes den effekt som samfunnet forøvrig har av et utvikling av fritidsbebyggelsesprosjekt, og ikke hva prosjektet isolert betyr for grunneier/utbygger. Det er vanlig at man ønsker å måle dette i antall årsverk eller arbeidsplasser.

Det er viktig å poengtere at det finnes negative ringvirkninger. Eksempelvis kan utvikling av fritidsbebyggelse medføre netto kostnader for kommunen i form av infrastruktur(vann og avløp), eldreomsorg, hjemmehjelp, lege og politi, til tross for at kommunen også mottar inntekter gjennom vann- og avløpsavgifter, renovasjonsavgift og eiendomsavgift. Derfor må effekten av ringvirkninger evalueres nøye. Et samfunnsøkonomisk regnskap vil i større grad ivareta de totale ringvirkningene.

Det er sammenheng mellom plassering av et hyttefelt og graden av overrissing i forhold til et næringsssenter i en kommune. Dette er også noe av forklaringen på at utvikling av fritidsbebyggelse ofte skjer i såkalte "klynger", gjerne med korte avstander til attraksjoner og næringsssentra. Overrissing/ringvirkning kan lett sammenlignes med å kaste steiner i vannet. Jo flere ringer jo større ringvirkning har prosjektet. Overrissing er derfor også hovedargumentet for utvikling av fritidsbebyggelse som en del av kommunens næringspolitikk. En overrissingseffekt har klar sammenheng med bruken av hytta. Se også [brukerundersøkelsen](#), der man på side 6 og 7 kan se eksempler på lokale ringvirkninger fra Rollag, Sigdal og Hol.

Graden av ringvirkning er ikke bare et spørsmål om på hvilken måte prosjektet bidrar til samfunnet, men også hvordan samfunnet legger til rette for å være underleverandør til prosjektet. En slik tilrettelegging

handler om å synliggjøre tilbud av varer, tjenester og kompetanse. Altfor ofte havner viktige avtaler om underleveranse hos utenbygds leverandører. Bærekraftig utvikling av fritidsbebyggelse innebærer en målsetting om økt lokal verdiskaping. Denne målsettingen forutsetter selvsagt at lokale leverandører kan tilby sine varer og tjenester til konkurransedyktig pris og kvalitet.

Tiltak for å øke ringvirkningene:

- Synliggjøring av lokale leverandører
- Kompetanseheving
- Utarbeidelse av klare og forståelige retningslinjer for hyttepolitikk
- Motiverende tiltak fra kommunens side for å igangsette prosjekter. Dette gjelder særlig i mindre reiselivskommuner med ønske om økt utvikling av fritidsbebyggelse
- Bryte ned store prosjekter til flere mindre områdeprosjekter. Dette for å komme i gang og for å minimere risiko
- Kommunen bør stille krav til grunneierorganisering før behandling av planer, gjerne kombinert med motiverende tiltak

Kommunens hyttepolitikk

Grundig forhåndstesting av hytteprosjektet kan spare både grunneiere, utbyggere og offentlige planmyndigheter for unødvendig ressursbruk. En aktiv og klar kommunal hyttepolitikk vil også bidra til en felles forståelse for offentlige krav og synspunkter om hva som aksepteres og ikke. Med kommunens hyttepolitikk menes eksempelvis kommuneplanens arealdel, næringsmessige målsettinger, hyttestørrelser, miljøbegrensinger/miljøhensyn, infrastruktur tiltak, krav til grunneiere, krav til fellestiltak osv. Typiske hyttekommuner må på forhånd gjøre "hjemmeleksa", gjerne utformet som "[kommunens hyttepolitikk](#)", for å sikre en ryddig og forutsigbar utvikling av fritidsbebyggelse i kommunen.

Tilsvarende bør alle tiltakslystne grunneiere og utbyggere utfordre kommunen til å svare på hva som er kommunens hyttepolitikk. Et slikt tema hører naturlig hjemme i en [forhåndskonferanse](#) med kommunen. Av og til oppleves kommunen som en motspiller. Dette kan delvis skyldes selve saksgangen eller at tiltakshaver ikke ser den rollen kommunen er satt til å ivareta. Prosjekteiere bør derimot betrakte kommunen som en rådgiver og ressurs. Kommunen bør informere om prosessgangen i saksbehandlingen, senest i forhåndskonferansen. Dette vil utvilsomt gi grunnlag for bedre forståelse og samarbeid.

Generelt vil det være slik at et prosjekt som er tuftet på samarbeid mellom flere grunneiere, har større sannsynlighet og politisk vilje til å bli godkjent.

1.2 Bedrifts- og prosjekt lønnsomhet

Et hytteprosjekt må alltid vurderes ut fra et bedriftsøkonomisk lønnsomhetsperspektiv, herunder utbygging og drift. Med utbygging menes selve den byggetekniske gjennomføringen. Med drift menes de varer og tjenester som skal utføres etter at hytta er oppført. Dette inkluderer både privateide fritidsfritidsbebyggelse og kommersielle utleiefritidsbebyggelse, gjerne beskrevet som "kalde og varme senger". Uansett driftsform vil utvikling av fritidsbebyggelse medføre framtidige kostnadsforpliktelser og inntektsmuligheter. Det er viktig at hensynet til inndekning av framtidige nødvendige kostnader til drift og videreutvikling ivaretas og inkluderes i salgsavtalen på hytta/tomta, eller gjennom egen driftsavtale. Eksempelvis gjelder dette vedlikehold av vei, belysning, skilting, forskjønning, preparering av langrennsløyper etc. For øvrig vil tema fra "[Idé til næringsvirksomhet](#)" gå nærmere inn i selve prosjektets

gjennomføring, og vurdere ulike bedriftsøkonomiske elementer i prosjektet. Før det tas endelig beslutning om oppstart av en utbygging, bør man gå grundig gjennom følgende punkter:

- Prosjektet må vurderes nøyaktig i forhold til realistiske inntekter og detaljerte kostnader
- Søk råd/assistanse hos kjente rådgivere med bedriftsøkonomi, reiselivskompetanse og/eller byggteknisk kompetanse som fagområde. Særlig er det viktig å få oversikt over alle mulige kostnader
- Søk råd hos lokale eiendomsめglere for å kartlegge aktuelle tomte- og hyttepriser i området
- Mulige inntekter er avhengig av en grundig produkt-/markedsanalyse som belyser hvem og hvor kunden er, og hvor mye markedet er villig til å betale. Et ikke eksisterende marked eller et marked i lavkonjunktur (liten etterspørsel) vil kunne medføre store finanskostnader ved utbygging fordi det tar lang tid før utbyggingskostnadene blir dekt inn igjen.
- Vurder prosjektet i forhold til sammenlignbare prosjekter og trekk ut viktig lærdom og erfaring
- Prosjektplanen bør inneholde et realistisk (eller pessimistisk) budsjett som viser solid lønnsomhetsmargin

Vurder risikoen og egenkapitalen i prosjektet. Eventuelle krav til pantsetting/sikkerhet bør primært gjelde i aktuelt utbyggingsområde, uten at det tas pant i annen fast eiendom.

2 FRA IDÉ TIL NÆRINGSVIRKSOMHET

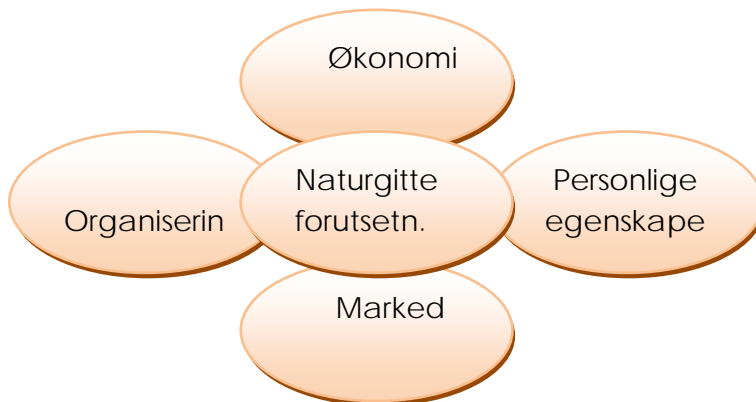
Følgende kapittel kan brukes som et verktøy eller en modell for å få størst mulig næringsmessige ringvirkninger når man setter i gang utvikling av fritidsbebyggelse. Storparten av planleggingen må som kjent gjøres før spaden settes i jorda.

I første kapittel om [Lønnsom utvikling av fritidsbebyggelse](#) ble det skissert en metode for hvordan et prosjekt kan "testes" slik at det oppfyller kravene til samfunnsøkonomisk lønnsomhet samtidig som det følger kommunale retningslinjer for utvikling av fritidsbebyggelse. En positiv test er et godt utgangspunkt for å vurdere nærmere hele utviklingsfasen fra ideen er skapt og fram til prosjektet er en realitet i form av nye private fritidsbebyggelse eller utleiefritidsbebyggelse.

Uttrykket om at "*en hytte ikke er en attraksjon i seg selv*" er ofte korrekt og gir et bilde av hvor viktig det er å se på områdets eller destinasjonens totale attraksjonskraft. I mange tilfeller er det behov for å utvikle felles aktiviteter og tiltak for at hytteeier og gjester skal bruke hytta mye. For en grunneier/utbygger vil slike tiltak kunne føre til bedre priser på tomta eller hytta.

2.1 Ressursgrunnlag

Ressursgrunnlaget er den grunnleggende forutsetningen for utvikling av fritidsbebyggelse. Det samlede ressursgrunnlaget består av mange elementer. Disse elementene kan være kritiske utviklingselementer for prosjektet og for den lokale verdiskapingen. Ved å studere prosjektets forutsetninger på disse områdene, vil man kunne finne svar på holdbarheten i prosjektet. Likeledes vil tilstedeværelse eller oppfyllelse av flest mulig elementer gi større sannsynlighet for suksess.



Av og til er det grunn til å undre seg over at prosjekter og konsepter har stor suksess, selv om utenforstående på forhånd ikke levnet prosjektet stor tro. Dette kan delvis forklares ved å se på et prosjekt delt opp i "Hardware og Software". "Hardware" kan beskrives som de fysiske elementene, eksempelvis at hytta er av høy kvalitet, ligger i nærheten av sterke attraksjoner og i flotte naturomgivelser. "Software" kan beskrives som de myke elementene, eksempelvis menneskene som skal drive prosjektet, enten i form av utbygging eller drift. Disse kan eksempelvis inneha dårlig kompetanse, være dårlig organisert og uten særlig gjennomføringsevne. Dette er bakgrunnen for hvordan tilsynelatende flotte prosjekter får problemer eller hvordan "ildsjeler" skaper suksess uten at de fysiske elementene er optimale.

Motivasjon, gjennomføringsevne og kompetanse hos grunneier/utbygger er av avgjørende betydning for gjennomføringen av et utviklingsprosjekt og må sees på som en del av ressursgrunnlaget.

Naturgitte forutsetninger/elementer

Dette er forutsetninger knyttet til ressurser som vann, luft, jord, vegetasjon etc., og kan knyttes konkret til hvordan et hytteprosjekt finner optimal plassering og nyttiggjør terrenget i området. Eiendomsmeglere snakker ofte om tre viktige elementer for bestemmelse av prisen på tomta/hytta; **beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet**. Dette må forstås slik at plassering av hyttefeltet har stor betydning, eksempelvis utsiktsforhold, le for vær og vind, klimatiske forhold, nærheten til attraksjoner og andre rekreasjonsmuligheter.

Optimal utnytting av de naturgitte forutsetningene i området er av avgjørende betydning for prosjektets lønnsomhet og realisering.

Lokalisering

Verdi- og attraksjonsmessig kan man operere med tre forskjellige "hytteområder" for innlandsfritidsbebyggelse i fjellregionene. Beliggenhet/lokalisering av hyttene gjenspeiler også hvor mye hyttene bidrar lokaløkonomisk i driftsfasen.

- Fritidsbebyggelse i nærhet til tettsted/skiserter med mange aktivitets- og handelstilbud
- Fritidsbebyggelse som ligger innenfor akseptabel reiseavstand fra skiserter/tettsted
- Fritidsbebyggelse uten tilknytning til tettsted/skiserter

Fritidsbebyggelse som har et tettsted med handelsmuligheter i nærheten legger igjen større lokal omsetning enn fritidsbebyggelse som ikke har et tilsvarende tilbud i nærheten. Det betyr at kommuner og utbyggere allerede på planleggingsstadiet bør sørge for å legge fritidsbebyggelse i tilknytning til eksisterende handelssentrum eller vurdere opprettelse av nye vare og tjenestetilbud i nærheten. De som har hytte hvor reiseavstand til sentrum/ handelssted er mindre enn fem kilometer handler for to til tre ganger mer lokalt enn hytteeiere som har lengre reiseavstand til sentrum.

Markedselementer

Avstanden til viktige markeder, størrelsen på dem, og sammensetningen i markedene er generelle markedselementer. Likeledes svingninger i markedet, trendutvikling etc. Ved å studere markedselementene vil man se hvor sannsynlig det er at man utvikler et attraktivt hytteområde og også om tidspunktet for utvikling og salg er riktig.

Hytteområdets attraktivitet

Hyttekjøp og hyttebruk blir avgjort av hvor attraktivt hytteområdet er. Det styres i stor grad av hytteeierens ønsker og betalingsvillighet. Vurderes alpinanlegg som viktigere enn fotturer, så velger hytteeier å kjøpe hytte i nærheten av et alpinanlegg. Hytteundersøkelser bekrefter at noen av de hytteeiere som ikke har elektrisitet eller helårsvann, heller ikke ønsker å installere slike bekvemmeligheter. Det kan tyde på at det spesielt innenfor de områdene som ligger langt unna tettsted/skiserter kan finnes steder for utbygging hvor markedet består av dem som er genuint opptatt av å bevare det man ofte omtaler som "den gamle hytteidyll" med lavere krav til teknisk infrastruktur. Det er likevel viktig å påpeke at fritidsbebyggelse av denne type har lavere bruksfrekvens enn høystandardhyttene. I [brukerundersøkelsen](#) viser tall fra Hol at

av de ca 20 % som ikke har innlagt elektrisitet, er det 60 % som heller ikke ønsker elektrisitet. Jo eldre hytteeier, jo mer avtar interessen for å legge inn elektrisitet.

Utviklingstrender

Utviklingen framover er usikker. Hyttemarkedet har den senere tid vist en viss stagnasjon, spesielt for fritidsbebyggelse i det øvre prissjiktet. En undersøkelse fra 2002 viser imidlertid at 6 % av norske familier planlegger å anskaffe seg fritidsbolig på fjellet. En fortsatt sentralisering med tilflytning til de store byene kan føre til at flere ønsker seg fritidsbolig. Tidligere undersøkelser viser nemlig at største andelen av dem som har fritidsbolig bor i byer. Dette forklares gjerne med at de som bor i by har et større behov for å skaffe seg hytte med nærhet til friluftsliv og naturopplevelser enn de som bor i mer "grisgrendte" strøk. I motsatt retning trekker de generelle trendene i samfunnet som sier at flertallet av yngre mennesker blir mer og mer urbane. Av den grunn kan man kanskje anta at de ikke ønsker seg fritidsbolig i høyfjellet i framtida. I hvert fall ikke uten høy standard.

Organisering

Utviklingsprosjekter tuftet på grunneiersamarbeid, der større områder blir planlagt under ett, har størst sannsynlighet for å bli godkjent. Dermed blir dette en grunnforutsetning for selve utviklingen. I et grunneiersamarbeid må spørsmål som avtaleverk, formell organisasjonsform, vektlegging av arealbruk og rettferdig/logisk fordeling avklares. Se for øvrig kapittel om [Organisering og grunneiersamarbeid](#). Ved utleie vil organiseringen også måtte omfatte hvordan hytta skal markedsføres og leies ut, eksempelvis organisering av destinasjonsselskap og bookingselskap.

Personlige egenskaper

Personlige egenskaper som kompetanse, entusiasme, samarbeidsevner, gjennomføringsevne, motivasjon og forretningssans er viktig. Uten motivasjon og gjennomføringsevne kan ikke hytteprosjektet realiseres. I et grunneiersamarbeid vil sammensetningen av prosjektorganisasjonen, styre og ledelse måtte ta hensyn til slike personlige egenskaper. Det man mangler av relevant kompetanse og kunnskap må hentes utenfra, enten som kjøpte tjenester eller gjennom styremedlemskap.

Økonomiske elementer (bygging og drift)

Utvikling av fritidsbebyggelse kan hovedsaklig deles inn i to kategorier; bygging for salg (tomter eller ferdige fritidsbebyggelse), alternativt bygging for utleie.

Ved bygging for salg er det viktig at kostnadene ved utbygging kan forsvares gjennom oppnåelige salgspriser. Kostnadene eller kostnadsnivået baseres på mange faktorer, eksempelvis;

- størrelsen på prosjektet
- tettheten i hyttefeltet
- utnyttelse av allerede eksisterende infrastruktur (ikke minst ved fortetting)
- lokale byggepriser
- finansieringskostnader.

Ved bygging for utleie vil det være vesentlig å se på hvilken avkastning man får i forhold til investert kapital. Avkastningsgraden vil være avhengig av;

- byggekostnader
- utleiegrad (belegg)
- utleiepriser
- sesongvariasjon

En utbygging representerer en stor risiko for utbygger, og utbygger må derfor vurdere nøye de økonomiske elementene før igangsettelse. Andre lokale aktører og prosjekter vil kunne være viktige

indikatorer på byggekostnader, salgspriser, utleiepriser, beleggsprosenten etc. Her må grunneier/utbygger legge mye arbeid i å finne riktige budsjettforutsetninger. Det er viktig å holde løpende kontakt med entreprenører, rådgivende byggingeniører, reiselivskonsulenter, eiendomsmeglere, lokale destinasjonsselskap og lokale bookingkontor.

Betydningen av forhåndskunnskap kan ikke understrekes sterkt nok.

2.2 Organisering/grunneiersamarbeid

Organisering og etablering av samarbeidsløsninger er en av de viktigste forutsetningene for framtidsrettet utvikling av fritidsbebyggelse.

Gjennom organisering og samarbeidsløsninger kan det oppnås:

- Miljøvennlige og gode utviklingsløsninger der utbygging og løsninger for infrastruktur kan sees uavhengig av en tilfeldig eiendomsstruktur
- Finansieringsordninger for infrastruktur og styrket økonomisk grunnlag for utvikling av fritidsbebyggelse der grunneierne tar del i verdikjeden
- Fordelingsordninger mellom grunneiere
- Samfinansieringsordninger med andre næringsdrivende (reiseliv, infrastruktur)
- Sikre at alle aktører trekker i samme retning og gir økt verdiskapning

Utvikling av fritidsbebyggelse kan ikke sees isolert i forhold til annen reiselivsutvikling. Organisering og samarbeidsløsninger må derfor omfatte:

- Grunneierorganisering
- Samarbeid mellom grunneierkonstellasjoner og andre næringsdrivende som utvikler og drifter ulike former for infrastruktur, reiselivstilbud, og andre tilbud som har betydning for at et område blir et attraktivt og verdifullt hytteområde.

Organisering og samarbeidsløsninger er krevende å etablere der mange interesser skal samordnes. For å få til forpliktende ordninger må partene være villige til å se de mulighetene samarbeidsløsninger kan gi, kanskje på bekostning av eventuelle særinteresser. Målet om bærekraftig utvikling av fritidsbebyggelse vil ikke kunne nås uten forpliktende samarbeid mellom partene.

Grunneierorganisering ved utvikling av fritidsbebyggelse vil stille andre krav enn ved tradisjonelt grunneiersamarbeid. Moderne utvikling av fritidsbebyggelse er kapitalkrevende der behovet for infrastruktur (vei, vann, avløp, andre tiltak) og andre tilbud setter krav til finansiell styrke og profesjonell

organisering. Utvikling av fritidsbebyggelse representerer store samlede investeringer, og selv små hytteplaner (20-30 tomter) vil fort kreve flere titalls millioner i samlede investeringer når infrastruktur og bygg sees samlet.

Innholdet i grunneierorganiseringen

Fremtidsrettet utvikling av fritidsbebyggelse vil sette krav til innholdet i grunneierorganiseringen, blant annet:

- Fordelingsordning mellom grunneiere innenfor naturlig avgrensede områder slik at planlegging kan skje uavhengig av eiendomsgrenser.
- Forpliktende finansieringssamarbeid for planlegging/utvikling og utbygging av infrastruktur slik at det kan etableres nødvendige fellesløsninger (vei, vann, avløp, energi, reiselivsmessig infrastruktur).
- Finansieringsplan for andre viktige fellesgoder utenfor utviklingsområdet (løypesystem, skibruer, andre fellestiltak for reiselivsdestinasjonen).
- Koordinert og forpliktende opptreden overfor kommunen ved forhandling av utbyggingsavtaler og i forhold til andre næringsdrivende som det skal inngås avtaler med.

Et viktig hovedprinsipp er at forpliktende grunneierorganisering må være etablert før kommunen godkjenner reguleringsplaner for utvikling av fritidsbebyggelse.

Modeller for grunneierorganisering

Organisering av grunneiere kan skje gjennom selskapsdannelser eller ved avtalefestet samarbeid. I praksis gir dette tre hovedmodeller:

- Aksjeselskap (AS)
- Andelslag (for eksempel utmarkslag) (BA)
- Avtalefestet samarbeid

Alle modellene kan brukes for å sikre fordeling mellom grunneiere og at grunneierne opptrer koordinert i forhold til andre aktører, men det er kun aksjeselskap som i realiteten er en egnet organisering for å ta på seg økonomisk risiko knyttet til investeringer i infrastruktur og andre utbyggingstiltak. Det er ikke uten grunn at aksjeselskap er den dominerende selskapsformen som brukes ved annen utbygging. Generelt synes de mulighetene som ligger i direkte organisering som aksjeselskap å være undervurdert fra grunneierhold ved utvikling av fritidsbebyggelse.

Avtalefestet samarbeid

Med avtalefestet samarbeid menes her samarbeid som bygger på inngåtte privatrettslige avtaler. Avtalefestet samarbeid kan være hensiktsmessig for grunneiere som er i en tidlig utviklingsfase og der man foreløpig ikke er modne for å danne selskap.

Avtalene kan gi grunnlag for arbeid med felles regulering/utviklingsplan, gi fordelingsordninger og sikre at grunneierne opptre koordinert.

For grunneiere som skal følge verdikjeden videre inn i en utbyggings- og driftsfase vil det være mest hensiktsmessig å danne et aksjeselskap som en oppfølging av et avtalefestet samarbeid.

Avtalefestet samarbeid er et viktig virkemiddel for samarbeidsordninger mellom ulike selskap for utvikling og drift av fellestiltak på tvers av de enkelte områdene selskapene har ansvaret for både når det gjelder finansiering, tilgang til grunn og andre privatrettslige forhold. Avtaler er også et viktig virkemiddel for å sikre at flere utviklingsselskaper og/eller grunneierkonstellasjoner innenfor et større område har felles opplegg for å sikre driftsbidrag fra hyttekjøpere til drift og investeringer i løyper, forskjøningstiltak m.v. gjennom klausul om innbetaling av årlig beløp til drift av fellestiltak på salgs- og festekontrakter.

Andelslag

Andelslag med begrenset ansvar kan egne seg for samarbeid mellom flere eiendommer der eiendommens areal er utgangspunkt for samarbeidet. Medlemskap bør knyttes til eiendommen, og ikke til grunneieren.

Andeler i selskapet kan settes likt for hver eiendom, eller de kan vektas ut fra eiendommens areal. Det foreligger flere eksempler på denne type andelslag. Dersom selskapet skal ta på seg utviklings- og utbyggingsoppgaver som nødvendigvis vil medføre økonomisk risiko, vil det være mest hensiktsmessig at det opprettes et eget utbyggingsselskap. Utbyggingsselskapet kan være heleid av grunneierne gjennom eiendomsselskapet (BA), av bare noen grunneiere, og/eller i samarbeid med andre interessenter.

En svakhet med andelslag (BA) er at eiendommer har mulighet til å melde seg ut. Dette kan gi betydelig uforutsigbarhet i utviklingssituasjoner - noe som er lite heldig. I ytterste konsekvens kan utmelding av kritiske enkelteierdommer innebære at utvikling ikke lar seg realisere.

En styrke med BA selskap er at dette kan være en organisering som kan møte behovet for fordelingsordninger for større sammenhengende områder - spesielt med hensyn til friarealsordninger som for eksempel på Golsfjellet. Likevel er også disse ordningene sårbare som følge av muligheten for utmelding.

Aksjeselskap

Aksjeselskap er en veletablert, og i dag den mest brukte, selskapsform ved utbygging. Et aksjeselskap for utvikling av fritidsbebyggelse kan ha utvikling, prosjektering, utbygging og drift av fast eiendom som formål.

Fram til nå har aksjeselskap vært lite brukt ved organisering av grunneiere ved utvikling av fritidsbebyggelse, men selskapsformen blir i økende grad brukt. Mange er ikke klar over at aksjeselskap også kan være godt egnet til å gi gode fordelingsordninger for mange eiendommer.

Selskapet kan både utvikle og drifte området og forestå salg av tomter. Ved å organisere utbyggingen i et aksjeselskap med eierandeler i selskapet ut fra den grunn de enkelte representerer, kan det etableres en enkel fordeling av goder og byrder. Grunneierne kan gå inn med aksjer/eierandel tilsvarende det antall daa den enkelte har (1 aksje pr daa), eller en annen ønsket fordeling som for eksempel en aksje pr. eier. Fordelingsordning er derved gitt direkte gjennom eierandeler i selskapet. Selskapet må ha vedtekter som sikrer at de øvrige eierne har forkjøpsrett ved overdragelse av aksjer/eierandeler dersom en grunneier ønsker å trekke seg ut. Ingen har imidlertid rett til å bli løst selv om de ønsker å trekke seg. Aksjene (eierandelene i selskapet) må selges/overtas av noen andre før man kan gå ut av det etablerte samarbeidet.

Et aksjeselskap vil kunne ha fokus på inntjening og effektiv gjennomføring av ulike utbyggingsetapper ut fra rene bedriftsøkonomiske betraktninger - og som igjen vil gi grunneierne optimal avkastning som eiere av selskapet. Alle eiere har fullt innsyn og kan ut fra sin eierandel påvirke beslutninger som tas i selskapet.

Et aksjeselskap ledes av et styre som er valgt av selskapets generalforsamling. Generalforsamlingen består av alle eierne (aksjonærene). Eierne avgir stemmer i forhold til sine eierandeler/aksjer i selskapet på generalforsamlingen (årsmøtet). Det er imidlertid styret som legger føringer for selskapets drift, og som er daglig leders overordnede organ. Dersom det er få eiere i selskapet, kan kanskje alle få styreplass. I så fall kan alle være med å legge direkte føringer for selskapets drift. Blir det imidlertid flere enn 5-8 eiere, vil grupperingen lett bli for stor til å fungere som et effektivt styre. Styret kan bestå av både eiere, deres representanter og av andre uten eierinteresser som aksjonærene velger. Eksterne styremedlemmer velges gjerne inn for å tilføre styret kompetanse og erfaring som eierne kan nyttiggjøre seg av i arbeidet med å lede selskapet.

Ingen grunneier med en liten eierandel kan sperre for gjennomføring av utbyggingsetapper som flertallet av styret i selskapet vil gjennomføre. I et aksjeselskap vil saker som ikke medfører spørsmål om vedtektsendringer, avgjøres med flertallsavstemming i styret. Vedtektsendringer, som for eksempel endringer av selskapets aksjekapital eller formål, krever 2/3 flertall på generalforsamlingen. Et aksjeselskap må ha en aksjekapital på minimum kr.100.000.- som kan bestå av både penger og andre verdier (tingsinnskudd). For eksempel kan hele eller en viss andel av grunnarealet inngå som aksjekapital for selskapet. Dette vil gi et bedre grunnlag for låneopptak, og vil gi selskapet nødvendig soliditet for å kunne oppnå gunstig finansiering av utbyggingsoppgaver. Finansinstitusjonene stiller i dag større krav til egenkapital for denne type utbyggingsprosjekter enn tidligere.

Det er dog viktig å være oppmerksom på at ved en eventuell konkurs vil både innskutt pengebeløp og andre verdier gå tapt til kreditorene. Et skille mellom eierselskap med grunnverdier som aksjekapital og et utbyggings- og/eller driftsselskap der grunnverdiene ikke inngår i selskapets grunnkapital, kan være en modell som ivaretar grunneieres krav om sikkerhet for eiendommen. Finansinstitusjonene vil allikevel kunne kreve pant i fast eiendom ved engasjement i slike utbyggings- og driftsselskaper.

[Aksjeloven](#)



Selskap som fleksibelt verktøy

Selskapsdannelser kan brukes på ulike nivå med ulike formål. De viktigste vil være en tidlig fase der eierinteressene organiseres, samt en utbyggings- og investeringsfase. Seinere kan det være aktuelt å etablere et driftsselskap for å ivareta en del fellesfunksjoner dersom det ikke er naturlig å bruke allerede etablerte selskap til dette formålet.

Dersom eierinteressene organiseres gjennom et grunneierlag (BA), vil det være naturlig at det i en investerings- og utbyggingsfase etableres et aksjeselskap som er hel,- eller deleid av grunneierlaget. Dersom eierinteressene organiseres gjennom et aksjeselskap kan dette selskapet også direkte brukes i en utbyggings- og investeringsfase. I noen situasjoner vil det ikke være naturlig at alle grunneiere som deltar i et AS tidlig i fasen for å få regulert eierinteressene i området, deltar på eiersida i et utviklingsselskap. Her vil evne og vilje til å gå inn med egenkapital, risikovilje, osv. spille inn. I en slik situasjon kan det i tillegg dannes et eget utbyggingsselskap som eies av de grunneierne som ønsker å delta i selve utbyggingen - eventuelt sammen med andre investorer, entreprenører mv.

Friarealsordninger

Med friarealsordning menes en fordelingsordning mellom grunneiere som spesielt tilgodeser grunneiere som ikke får utbyggingsareal, men har landbruks-, natur- og friluftsområder som vil være viktige turområder, grøntarealsoner og fellesareal som ikke bebygges innenfor et utvikling av fritidsbebyggelsesområde. Friarealsordninger må håndteres gjennom organiseringen av grunneierne.

Det er viktig å være klar over at ferdselsretten i Norge gjør at grunneiere kan ikke kreve betaling fra hyttebrukere for bruk av utmark i samsvar med ferdselsretten ([Friluftsløven](#)). Friarealsordninger kan derfor bare være en fordelingsordning mellom grunneiere, og ikke baseres på bidrag fra hyttekjøpere. Generelt bør fordeling gjennomføres mellom grunneierne gjennom avtaler eller selskapsdannelser for naturlig avgrensede områder der utbygging og naturområder inngår som en helhet. I noen områder kan imidlertid areal- og eiendomsstrukturen tilsa at det er et ønske om fordeling til grunneiere med landbruks-, natur- og friluftsområder uten utbyggingsmuligheter, og som heller ikke er knyttet til utbyggingsområdene.

Den eneste hensiktsmessig organiseringen for denne situasjonen er i dag gjennom utmarkslag (BA) for eksempel som for Golsfjellet.

Kommunens rolle

Kommunene spiller en viktig tilretteleggingsrolle for å sikre gode samarbeidsløsninger. Denne tilretteleggingsrollen er knyttet til:

- Gjennom kommuneplanen og kommuneplanens arealdel trekke opp mål og retningslinjer for grunneiersamarbeid. I retningslinjene bør det gå fram hvilke områder i kommunen der grunneiersamarbeid og felles planlegging vil være en forutsetning for utvikling av fritidsbebyggelse.
- Bruke mulighetene i endret §26 i plan- og bygningsloven av 01.01.2007 som lyder: *"Det kan i bestemmelse til reguleringsplan eller bebyggelsesplan stilles krav om fordeling av arealverdier og kostnader ved ulike felles tiltak innenfor planområdet i henhold til jordskiftelovens §2 bokstav h jf §5 annet ledd."*

Kommunene har et stort ansvar for ikke å dispensere eller slippe gjennom enkeltplaner i områder der samarbeidsløsninger er en forutsetning for utvikling av fritidsbebyggelse.

2.3 Valg av utbyggingsmodell

Verdikjeden ved utvikling av hytteområder vil omfatte følgende trinn:

Trinn 1. Uregulert område.

Trinn 2. Råtomter regulert (godkjent reguleringsplan).

Trinn 3. Tomter med ferdig opparbeidet infrastruktur.

Trinn 4. Oppføring av bygg.

I denne verdikjeden kan grunneierne velge ulik deltagelse. Fra å gjennomføre hele utbyggingen selv til å selge råtomter som andre utvikler videre. I den ene enden kan grunneierne stå for hele utbyggingen selv. Alt fra opparbeidelse av infrastruktur med egne maskiner, via salg av tomt og hytte, til oppføring og møblering av hytta. I den andre enden har man modellen hvor grunneierne selger hele utbyggingsområdet til en investor som besørger alt fra reguleringsplan til møbler i hytta. Ofte da med at alle arbeider legges ut på anbud. Mellom disse to ytterpunktene ligger det mange løsninger.



Trinn 1 og 2 i verdikjeden vil kreve at grunneierne har organisert sine eierinteresser. Trinn 3 og 4 vil ved noe større utbygging normalt kreve at det etableres et utviklingsselskap som aksjeselskap.

Aktiv deltagelse fra grunneier/grunneiere i verdikjeden fram til trinn 3 innebærer at grunneierne må etablere et godt utbyggingskonsept der også eventuell risiko kan håndteres. Et grunneiereid aksjeselskap gir ryddige regler som vil være godt egnet i forhold til å håndtere risiko. Grunneierne vil da delta aktivt i

verdiutviklingen av området og kunne konkurranseutsette arbeid med utbygging av infrastruktur i et lokalt og regionalt marked. Egenaktivitet kan tilpasses kapasitet og kompetanse. Alternativt kan det inngås avtale med samarbeidspartnere som maskinentreprenører, hytteentreprenører eller investorer. Disse samarbeidspartnerne vil kreve avkastning for å ta risiko på vegne av grunneier/grunneiere og avtalene vil også begrense muligheten for å konkurranseutsette utbyggingsoppgaver. På den andre siden vil denne type samarbeid kunne redusere økonomisk risiko for grunneier som illustrert i eksemplene under.

Eksempel 1:

Grunneier/grunneiere inngår avtale med en lokal maskinentreprenør. Det forhandles frem en avtale som for eksempel kan gå på at maskinentreprenøren forskutterer infrastrukturen og får en sum pr. tomt etter hvert som tomtene selges. Det blir da en sum for råtomt og en sum for infrastruktur. Dette danner da en selvkost. Ut fra dette priser man tomten etter det man mener er fornuftig markedspris. Man må videre være enig om hvordan fortjenesten skal fordeles mellom grunneier/grunneiere og maskinentreprenøren.

Eksempel 2:

Grunneier/grunneiere inngår avtale med en hytteentreprenør. Det forhandles frem en avtale som for eksempel kan gå på at hytteentreprenøren forskutterer infrastrukturen frem til tomtene selges. Det blir da en sum for råtomt og en sum for infrastruktur som til sammen danner selvkost. Ut fra dette priser man tomten til det man mener er fornuftig markedspris. Man må videre være enig om hvordan fortjenesten skal fordeles mellom grunneiere og hytteentreprenøren. Hytteentreprenøren vil da trolig ønske byggeklausul på alle eller deler av tomtene. Det kan være mulig for grunneier/grunneiere å forhandle fram bedre avtaler rundt tomtosalget ettersom hytteentreprenøren også kan tjene penger på bygging av hytta.

Utbyggingstakt og rekkefølge

Viktige momenter som vil være med å bestemme utbyggingstakten:

- Grunneiers deltagelse i verdikjeden
- Størrelsen på feltet og hvilken standard det skal bygges ut med (strøm, vann, avløp, osv.)
- Infrastruktursystemet og grunnlagsinvesteringene
- Økonomien i prosjektet
- Markedet

Vi går her nærmere inn på noen av momentene:

- Størrelsen og standard på feltet. Utbyggingstakt vil avhenge av størrelsen på feltet og standard i feltet (strøm, vann, avløp osv.). I små felt er det ikke mye å spare på en etappevis utbygging. I større felt med høg standard (kostbar infrastruktur) kan en etappevis utbygging være helt avgjørende for at prosjektet skal kunne gjennomføres. Det er viktig å tenke på kapitalkostnadene.
- Hvor kommer infrastrukturen (veg, vann, avløp, strøm) inn i feltet? Det er en stor fordel dersom man tidlig i planleggingen klare å legge opp til at all infrastruktur kommer inn fra det samme området. Man har da lagt mye av grunnlaget for en etappevis utbygging. Det vil igjen redusere økonomisk risiko og kapitalkostnad i og med at man da reduserer forskutteringen av infrastruktur. Det er både fordeler og ulemper med etappevis utbygging. En av ulempene er at anleggsarbeidet i området vil strekke seg over lenger tid enn om alt ble opparbeidet samtidig.

En av fordelene er at man på denne måten får solgt ferdig grupperinger av feltet etter hvert og at disse kan ferdigstilles. På denne måten vil deler av området fremstå som ferdig, og man

unngår bygging i et stort område i mange år etter at de første hyttene er innflyttet. Tomtefeltet vil derfor fremstå som vakrere. Tomtekjøpers ønske er som kjent at dagen etter innflytting skal naturen helst være tilbakestillt som før utbyggingen startet.

- Det har mange steder vært viktig å få inn den såkalte "bjellesauen" i et nytt hytteområde. Denne ønsker som regel en av de flotteste tomtene som ligger øverst i feltet. Dette kan stå i motsetning til ønsket om en etappevis utbygging. Dersom salget kan resultere i et mersalg som oppveier kostnadene med opparbeidelsen er det imidlertid likevel en god investering. Tomtene med flott beliggenhet er de mest populære og gir derfor også best pris. Det har vist seg at ved å selge de beste tomtene først til en god pris har dette vært med på å dra opp prisene på de dårligere tomtene.

Som det framgår er det mange ting å ta hensyn til når utbyggingstakt og rekkefølge skal bestemmes. Det er viktig å vurdere dette nøye, gjerne i samarbeid med noen som kjenner markedet godt. Det vil alltid være markedet som bestemmer. Eiendomsめglere, lokale hyttefirmaer, andre eiendomsutviklere m.m. kan gi gode råd og være til hjelp med dette.

Det ideelle ville vært om man kunne styre pris og utbyggingstakt selv. Da kunne man oppnå det beste løsningene i forhold til utbyggingstakt, rekkefølge, kapitalkostnader og skatt. Er prisen for høy i forhold til hva markedet vil gi blir imidlertid omsetningstiden lang og økonomien i prosjektet dårlig.

2.4 Hvordan sikre lokal verdiskaping

Bærekraftig utvikling av fritidsbebyggelse forutsetter at utvikling av fritidsbebyggelsen bidrar til at bosetting og næringsliv styrkes - herunder å styrke inntektsgrunnet i landbruket. For å få til dette må grunneierne delta aktivt i verdikjeden ved utvikling av hytteområder sammen med lokalt og regionalt næringsliv. For å sikre lokal verdiskaping og styrke inntektsgrunnet i landbruket er det viktig at grunneiere er aktivt med lengst mulig i verdikjeden. Normalt bør grunneiere delta fram til trinn 3 i verdikjeden (se [valg av utbyggingsmodell](#)). Inngåelse av avtaler med utbyggere basert på uregulert område vil ha lav måloppnåelse for lokal verdiskaping.

For at hyttene fortsatt skal gi en høy lokal verdiskaping etter at den er ferdig bygd er følgende forhold viktig:

- Hyppig bruk av hyttene
- Høy lokal omsetning av varer og tjenester for hyttebrukerne

Det er viktig at hyttebrukerne til enhver tid har tilgang til informasjon om hva som finnes av tilbud på varer og tjenester. Her kan det være aktuelt å benytte egne hytteaviser, informasjonsskriv, internetsider, de lokale turistinformasjonene, butikker, serveringssteder m.m. En løpende og systematisk brukerdiallog, for eksempel i form av enkle undersøkelser, er et viktig middel for å være oppdatert på hva kundene synes om det eksisterende tilbudet og hva de savner av tilbud og tjenester. Det er viktig for næringsliv, grunneiere og kommunen å ha et bevisst forhold til hvilke forhold som påvirker hyttebruken og hvilke varer og tjenester det er marked for. Vi skal se nærmere på følgende faktorer:

- Infrastrukturen - hvilke forhold må være på plass rundt hytta og inn til hytta?
- Basisvarer og basistjenester - de grunnleggende varer og tjenestene hyttebrukeren må ha for å "overleve" på hytta

- Tilleggsytelser "det lille ekstra" - alt som gir den spesielle og gode hytteopplevelsen
- Områdets tilbud og attraksjoner

Infrastrukturen

For hyttebrukeren er det grunnleggende at infrastrukturen fungerer. Hvor mye og hvilken standard vil selvfølgelig avhenge av område og prisnivå. Eksempel kan være:

- Veier og parkeringsplasser helt fram til hytta. Dette gjelder brøyting og strøing om vinteren samt sommervedlikeholdet.
- Preparerte og merkede skiløyper
- Merkede turstier
- Renovasjonsordning som fungerer
- Rikelig og godt vann i kranen
- Et velfungerende avløpssystem
- Strømforsyningen (og/eller annen energikilde) er i orden

Basisvarer og basistjenester Det er en del varer og tjenester som er grunnleggende for at hytteoppholdet skal fungere tilfredsstillende. Eksempel kan være:

- Matvarer
- Andre forbruksvarer/dagligvarer
- Leveranser av ved, parafin, gass m.m.
- Informasjonstjeneste (turistinformasjon) og kart
- Legevaktjeneste, brannberedskapen m.m.
- Muligheter for reparering og nødvendig vedlikehold

Tilleggsytelser/service Det skal være mulig å gi hytteoppholdet noe ekstra utover basis som melk og brød. Det er et stort marked for varer, tjenester og service tilpasset den enkeltes ønsker og situasjon. Her er det også et potensial for utvikling av nye produkter og tjenester på mange områder.

Personer/virksomheter som har positiv serviceinnstilling, er villig til å jobbe når andre har fri, har god kunnskap om varer og finner gode løsninger, gode håndverkere som leverer til avtalt tid m.m. vil være et fortrinn i en hyttekommune. Eksempler kan være:

- Bestilling av varer over telefon eller over nettet
- Mulighet for tilkjøring av varer på forhånd (er på plass i kjøleskapet eller vedkassa ved ankomst)
- Godt tilbud av ferskvarer og ferdig tilberedte varer
- Råvarer, bearbejdede produkter og spesialiteter fra området
- Mulighet for catering
- Vask av hytte og tekstiler

- Vaktmestertjenester med tilsyn og ettersyn
- Sikkerhet og overvåking
- Varer for sport og fritid
- Frisør og velværeprodukter
- Aktivitetstilbud/trim/helse/guidede turer
- Spesialtilpassede produkter og tjenester
- Skitrekk
- Spesialopplegg for arrangement og opplevelser (jubileum, kick-off, styreseminar, vennelag m.m.)

Områdets tilbud og attraksjoner

Hvilke tilbud og attraksjoner som finnes i området for øvrig vil være viktig for lengde og hyppighet på bruken av hyttene. Eksempel kan være:

- Spisesteder
- Skitrekk
- Jakt og fiskemuligheter
- Kulturinstitusjoner
- Teaterforestillinger, kino og konsert
- Festivaler og lokale arrangement
- Bibliotek, svømmehall

2.5 Salg, utleie eller begge deler?

Et valg mellom å selge hytta eller å bygge den for utleie er ikke bare et spørsmål om korte og langsiktige inntekter, men like mye hvilket driftsgrunnlag som finnes i området. Fram til i dag har det vært mulig å selge fritidsbebyggelse i de fleste områdene i Buskerud, men driftsforutsetningene svært ulike. Begrepene driftsgrunnlag og driftsforutsetning er helt avhengig av områdets attraksjonskraft, utleiepriser oppnåelig i markedet og driftsorganisering. Kommunen ønsker primært å bidra til flere utleiefritidsbebyggelse. Årsaken er at disse i større grad bidrar til næringsvirksomhet. Likevel er det ikke på noen måte gitt at et utvikling av fritidsbebyggelsesprosjekt har potensialet for utleievirksomhet.

Uttrykket "varme" og "kalde" senger benyttes for beskrive forskjellen på kommersielle reiselivssenger i motsetning til de sengene som befinner seg i privateide fritidsbebyggelse.

Kommersielle senger skal og bør være i hyppig bruk, og blir av den grunn "varme".

Private fritidsbebyggelse har tradisjonelt ikke samme bruksfrekvens. Disse sengene betraktes derfor som "kalde".

2.5.1 Utleie

Utvikling av kommersielle reiselivssenger/utleiefritidsbebyggelse er eksponert for risiko.

Utbygger forplikter seg økonomisk på en annen måte enn ved salg av tomter/fritidsbebyggelse. Det må være tuftet på kompetanse og et langsiktig inntjeningspotensial som skal forsvare investeringer, utvikling og drift av reiselivsmessig infrastruktur, områdeutvikling, produktutbedringer, salg/markedsføring, drift og vedlikehold. Og økonomien bør være solid nok til å tåle svingninger i marked og etterspørsel.

Omfanget på utbyggingen er avgjørende for fordypningsgraden av de forundersøkelser og forutsetninger som må være analysert, før en beslutning fattes i forhold til kommersiell reiselivssatsing.

Jo mindre et område er tilrettelagt for kommersielt reiseliv fra tidligere, desto større er risikoen i forhold til kommersiell utvikling av reiselivsnæring (utleiefritidsbebyggelse), og desto vanskeligere kan det være å betjene økonomiske forpliktelser for utbygger. Det er de lokale forutsetninger som er avgjørende. Det er lett å bli forledet av høye priser og stort belegg på en veletablert destinasjon med flere innarbeidede og tilrettelagte aktiviteter bygd opp over lang tid. Referansetall fra andre destinasjoner bør ikke være retningsgivende, med mindre erfaringer eller andre forutsetninger tilsier at man kan sammenligne stedene med hverandre. Utbyggingskostnadene er stort sett de samme uansett hvor man bygger. Utfordringen ligger i det faktum at inntjeningsgrunnlaget er meget varierende; fra de største og kjente destinasjonene med høye priser og belegg, til de mindre stedene med betydelig lavere prisnivå og etterspørsel. I Hemsedal kan en stor høystandard utleiehytte med riktig beliggenhet i forhold til alpinanlegg og skiløyper oppnå en årlig utleieomsetning på ca. kr 300.000,- på ukesutleie (2006). Storfritidsbebyggelse (14-20 senger) kan oppnå enda høyere omsetning, ca. kr. 400.000,-.

I Ål er man kjent med at tilsvarende heisnær fritidsbebyggelse kan oppnå en årlig omsetning på kr 80.000-100.000 (2006). Områder med mindre utbygd reiselivsmessig infrastruktur vil ha problemer med å oppnå tilsvarende priser som Ål. På fjellområder med tydelig turprofil/langrennsløypenett ser man eksempler på omsetning på ca. kr 100.000,- pr år. Risikofaktor øker i takt med omfanget av utbyggingen. Det vil ikke være behov for omfattende forundersøkelser ved etablering av et par utleiefritidsbebyggelse. Selv små utbygginger krever imidlertid et markedsgrunnlag, og noe kartlegging vil av den grunn være å anbefale. Beliggenheten på utbyggingsområdet bør være attraktiv i forhold til lokal reiselivsmessig infrastruktur (stier, skiløyper, fjell, vann, aktivitetsanlegg, opplevelsesanlegg, alpinanlegg osv.). Det er områdets attraksjonskraft som avgjør etterspørsel og pris.

Offentlige myndigheter bør gjøre seg kjent med de lokale forutsetninger og grunnlag for kommersiell reiselivssatsing, før man eventuelt stiller krav til dette i sin behandling av kommunale planverktøy.

Forutsetninger for å utvikle utleiefritidsbebyggelse som kommersielt reiseliv

Kartlegg og analysér nedenforstående spørsmåls,- og problemstillinger:

Ressurser - hva har vi og hva kan vi skape

- Etterspørsel; er det etterspørsel og hva spørres det etter?
- Hvilke ressurser har området som tilfredsstillende og er grunnlaget for dagens etterspørsel?
- Reiselivsmessig infrastruktur - er den tilstede?
- Kan jeg dra nytte av denne infrastrukturen i mitt prosjekt?

- Er det lokale ressurser tilgjengelig, som kan tilrettelegges og utvikles for å imøtekomme,- eller skape ny etterspørsel?
- Hva må eventuelt jeg være ansvarlig for å utvikle alene, eller i samarbeid med andre?
- Hvilken risiko må jeg ta - har jeg evne og vilje?
- Hvem er samarbeidspartnerne lokalt; reiselivsnæring, grunneiere, andre? Inngå allianser
- Hvordan er kommunen som tilrettelegger for næringsutvikling?
- Andre offentlige rammebetingelser
- Evner vi å utvikle dette; produktkompetanse og økonomi?
- Utarbeid gjerne en SWOT-analyse (kartlegg styrke, svakheter, muligheter og trusler)
- Søk råd hos andre med bransjeerfaring

Markedet, markedsføring og distribusjon - hvem er dagens kunde/gjest

- Hvem er det som etterspør - hvem er dagens gjest? (Voksne, familier med små og mellomstore barn, ungdom, pensjonister, nordmenn/utlendinger?)
- Hvem er de fremtidige gjestene?
- Er det knapphet på det gjestene etterspør; aktiviteter, opplevelser, kultur, seng, bespisning, annet?
- Er mine ideer realistiske nå eller en gang i fremtid? Hvordan kan jeg produkttilpasse meg til markedsetterspørselen?
- Hvordan utvikler trender seg? Foreligger det nyere markedsundersøkelser som kan være nyttig for mine beslutninger?
- Evner vi å utvikle enda bedre grunnlag for etterspørsel?
- Har vi tilstrekkelig markedskompetanse og økonomi?
- Hvem kan være samarbeidspartnere? Eksempelvis lokalt turistkontor, kjeder, turoperatører, bedriftsmarkedet, hytteformidlingsbyråer, lokale bookingselskap osv.
- Hvordan kan jeg få god og effektiv distribusjon av mitt produkt/min tjeneste?
- IT - hvordan kan jeg nytte teknologien til både distribusjon, informasjon og booking?
- Markedsføring er komplisert og kostbart, og den skal ha riktig timing i forhold til de beslutningsprosesser som gjesten tar ved valg av ferieform og feriested
- Utarbeid gjerne en produkt/markedsmatrise for ditt prosjekt
- Konkurrentene - hvem er de lokalt og nasjonalt?
- Søk råd og samarbeid hos lokal reiselivsnæring.

Drift - hva er driftsgrunnlaget

- Hva er hovedsesong - hvor ligger realistisk prisnivå og gjestedøgn?

- Skuldersesonger og lavsesong - hvor ligger realistisk prisnivå og gjestedøgn?
- Er det grunnlag for helårsdrift?
- Søk erfaringstall og fagkompetanse hos lokal turistnæring
- Hvor stor egeninnsats har jeg anledning til å bruke, skal jeg ta ut lønn?
 - Blir dette arbeidsplassen for meg og/eller familien min, eller er det intensjon om tilleggsnæring?
 - Har jeg tilstrekkelig fagkompetanse i bransjen - ønsker jeg å arbeide med turisme?
- Hvor omfattende blir prosjektet? Kartlegg og analyser utbyggingstrinnene. Forsøk å finne svar på når driften utløser behov for eksternt personale og hvilken kompetanse- og erfaringsbakgrunn som trengs til de ulike arbeidsoppgavene. Skal det være helårsansettelser, eller skal medarbeiderne ansettes etter behov og sesong?
- Når er det økonomisk forsvarlig å bygge opp en administrasjon med alle forpliktelser knyttet til en slik oppgave? (For eksempel: kontorhold, resepsjon, salg,- og bookingfunksjoner, markedsføring, produktutvikling,)
- Hva vil mine forpliktelser være i et fellesskap for å drifte ulike fellestiltak, herunder reiselivsmessig infrastruktur. Eksempelvis; skiløyper, skilting, stier, kart, forskjønningsiltak, drift av lokalt turistkontor, felles markedsføring m.m.
- Utarbeid nøyaktige driftskalkyler over kostnader og inntekter
- Kan jeg klare kapitalforpliktelsene ved utbyggingen over driften?
- Skal utbygger ha driftsansvaret, eller kan drift leies bort til andre aktører som har dette som sin kjernekompetanse. Finnes andre samarbeidsmodeller for drift?

Økonomi - investeringer

- Før utbygging besluttet skal egeninnsats og tomteverdi beregnes. Verdien av disse innsatsfaktorene bør innarbeides i kalkylene
- Kartlegg alle utbyggingskostnader; tilrettelegging av tomt/areal, infrastruktur, bygg, markedsføring før ferdigstilling, byggelån og byggelånsrenter
- Inngå skriftlige avtaler med entreprenører/leverandører til prosjektet
- Fastprisavtaler over en lengre utbyggingsperiode er forutsigbart
- Hvor stor egenkapital må jeg ha i prosjektet? Referer til utarbeidede kalkyler over driftsbudsjett og resultat hvor kapitalforpliktelsene tas inn.
- Som grunnlag for budsjettarbeid bør du søke råd hos lokal reiselivsnæring eller andre i bransjen, som kan gi innspill på prisnivå og gjestedøgn/utleieperioder i ditt distrikt
- Hvordan skaffe egenkapital?
- Hvordan stiller bank seg til søknad om lån og krav til egenkapital?
- Søk råd hos bank som kan yte hjelp til økonomisk planlegging.

Oppsummering

Reiselivsnæringen er en arbeidsintensiv og kapitalkrevende bransje. Den forplikter i et langsiktig perspektiv. Derfor har man ikke anledning til å gjøre mange feil.

Det er en spennende bransje som gir mye i forhold til det å treffe nye mennesker. Alle har store forventninger til sitt ferieopphold, og denne forventningen er det delvis utbygger og driftsansvarligs ansvar å oppfylle. Konkurransen om kundene er stor, og gjestene kravstore. Kvalitet, kompetanse, tilgjengelighet og service må derfor ha høy prioritet. Ferie- og reisemønster er i stadig endring, men man ser at de tradisjonelle ferieopplevelsene fortsatt er etterspurt. Konkurransen er ikke bare lokal eller regional, den er også internasjonal.

Sett i lys av den økonomiske risiko man eksponerer seg for, vil det være nødvendig med grundige analyser før beslutninger tas. Det finnes gode modeller for utarbeidelse av risikoanalyser som kan ta inn de fleste spørsmålstillingene nevnt ovenfor. Listen kan se avskrekkende ut, men den synliggjør omfanget av spørsmål man bør ta stilling til.

Omfanget av en utbygging er avgjørende for hvor mye det enkelte prosjekt bør gå i dybden. Noen ganger er svarene preget av så mye usikkerhet, at det vil være fornuftig ikke å realisere planene. Ved å utføre et grundig forarbeid, vil mange fallgruver kunne unngås, og flere vellykkede prosjekt se dagens lys.

2.5.2 Salg av tomter og fritidsbebyggelse

Antall hyttetomter og fritidsbebyggelse til salgs har etter hvert blitt betydelig, og dette gir i stor grad et kjøpers marked. Dette er selvfølgelig ikke gode nyheter for en grunneier eller utbygger. Samtidig vet vi at en slik situasjon fort kan endre seg.

Salg av fritidsbebyggelse eller hyttetomter dreier seg mye om å få riktig pris. Riktig pris avhenger først og fremst av markedsmessige forhold, eksempelvis hvilke priser andre i samme område eller i et naboområde får. Aktuell salgspris er også sammensatt av kostnadene forbundet med å opparbeide hytta eller tomten, og en akseptabel fortjeneste. Således må kostnad pluss fortjeneste vurderes opp mot markedspris. Dersom fortjenesten blir for lav i forhold til hva markedet er villig til å betale, må grunneier/utbygger forsøke å redusere kostnadene. Eksempelvis kan man redusere noen grunnlagsinvesteringer ved å fortette et hyttefelt, vurdere veialternativer og generelt finne rimeligere løsninger.

2.5.3 Prissetting

Prissettingen må være markedstilpasset. Det er derfor viktig å ha foretatt en markedsanalyse og en markedstesting som grunnlag for salgsplanlegging og prissetting. I markedsanalysen må man legge stor vekt på nærheten til de store befolkningskonsentrasjonene i landet (2-2,5 times biltur). I startfasen av et prosjekt er det viktig å foreta etterkalkyler når de første enhetene er solgt.

Fritidsfritidsbebyggelse er kapitalvarer som vil kunne svinge mye i pris i takt med den generelle økonomiske situasjonen i samfunnet. Oppnåelige priser på det ferdige produktet vil kunne endre seg vesentlig fra planleggingsfasen og til det er klart for markedet. Det er viktig å ha en utbyggingstakt som gir kontinuerlig markedskontakt, og som gir tilbakemelding til utbygger om hvilken kvalitet og pris som er mest etterspurt til enhver tid. Ved prissetting er det viktig å legge inn nok ressurser til markedsføring og salg.

Ettersom utvikling av fritidsbebyggelse/-bygging er kapitalkrevende, må avkastningen reflektere dette. I mange bransjer er driftsresultatet i dag bare 5-10% av omsetningen. Dette er for lite i en risikovirksomhet der mange enheter bygges før de er solgt. Det vil kunne påløpe vesentlige finanskostnader før årsresultatet kommer fram. Derfor må avkastningen i hyttebransjen ligge over mange andre virksomheter.

Selve prisingen bør også gjøres slik at det er grunnlag for å sette opp prisene framfor å redusere dem. Det vil være et viktig signal til dem som har kjøpt og som ofte er de viktigste "selgerne" for resten av tomtene/ hyttene i feltet. Å kjøpe hytte eller hyttetomt er i stadig større grad et spørsmål om investering, ikke minst fordi fritidsbebyggelse omsettes langt oftere enn før. Kjøperen er derfor opptatt av andrehåndsmarkedet.

For grunneier og utbygger betyr det mye å kunne ha utsikter til prisoppgang. Attraksjonen for et hyttefelt vil stige i tråd med antall solgte enheter og prisene bør reguleres deretter. Utformingen av prislister må inneholde forbehold om prisendringer.

2.5.4 Salg med forpliktet utleie

Begrepet "sale & lease back" eller "eie og leie" er eksempel på en relativt ny trend i Norge. Modellen er hentet fra USA og Canada, og baseres på at hytteeier er forpliktet til å leie ut hytta når vedkommende ikke bruker den selv. Med andre ord kan grunneier/utbygger selge under forutsetning om at ny hytteeier plikter å leie ut hytte i ledige perioder. Prinsippet har den fordel at man gjennom økt bruk av hytta medvirker til at det skapes flere "varme senger" i området. Det vil igjen bety større driftsgrunnlag for andre aktører i nærområdet. "Eie og leie" gir god arealmessig utnyttelse og er en alternativ måte å finansiere utleiesenger på. For ny eier vil en pliktig utleie kunne gi et betydelig inntektspotensiale, noe som kan være med å finansiere/realisere en ellers fjern hyttedrøm.

Forutsetningene for en slik modell er at det er et betydelig utleiepotensiale i området, og at et driftsselskap har ansvar for utleie. Fritidsbebyggelse i nærheten av store attraksjonssentra (f.eks. alpinsenter) vil kunne ha et slikt potensiale. I tillegg til en salgavtale tegnes også en driftsavtale for å regulere framtidig drift, herunder rettigheter og plikter for hytteeier og driftsselskap (utleieorganisasjon). Slike avtaler må tilpasses det aktuelle utbyggingsprosjekt. "Sale & lease back"-enheter må ha en klausulering som sikrer ordningen varig. Formålet med "Sale & lease back" områder er først og fremst å sikre egenkapital ved utvikling av reiselivsdestinasjoner. I reguleringsplaner må "Sale & lease back"-områder avsettes som næringsformål for reiseliv / utleie.

2.6 Bidrag til fellestiltak

Utvikling av et hyttefelt utløser flere viktige fellestiltak. Delvis må dette løses gjennom det områdemessige grunneiersamarbeidet, og dels må det løses på et destinasjonsnivå.

Områdebaserte fellestiltak

Utvikling av fritidsbebyggelse basert på grunneiersamarbeid på tvers av grunneiergrenser må finne løsninger på hvordan fellestiltak i området skal finansieres og driftes. Det er ikke uvanlig at slike tiltak løses gjennom at hver enkelt grunneier avsetter en andel av tomte-/ hyttesalget i en felles pott. I en modell hvor grunneierne i området har lagt all grunn inn i et selskap, vil det tilsvarende finnes regler på hvordan kostnader for fellestiltak skal dekkes før eventuelt utbytte taes ut av selskapet. Eksempler på slike tiltak er:

- Vann, vei og avløp
- Forskjønning (muring av naturstein, tilsåing, beplantning)
- Belysning
- Skilting
- Aktiviteter i området

Fellestiltakene må driftes og vedlikeholdes etter at de er bygget. Det gjøres ofte som en del av salgavtalen med hyttekjøper. Hyttekjøper må forplikte seg til å betale inn årlige servicebidrag til dekning av slike formål. I mange tilfeller ser man at grunneiere velger å sette opp bomstasjon til inndekning av vedlikeholdsoppgaver.

Destinasjonsbaserte fellestiltak

Det er viktig for all utvikling av fritidsbebyggelse at prosjektet ser seg selv som en del av en større destinasjon. Når man ser på årsakene til at en hyttekjøper velger et bestemt område eller en bestemt tomt, vil man forstå at kjøperen bruker destinasjonen (stedet) som hovedargumentet for sitt valg. I noen tilfeller er det derfor viktig å bidra til at hele destinasjonen øker sin attraksjon gjennom etablering av overordnede fellestiltak. Forutsetningen for slike tiltak er at andre utvikling av fritidsbebyggelsesprosjekter på destinasjonen samtykker i å bidra på tilsvarende måte. Slike tiltak kan være:

- Utvikling og drift av langrennsløyper
- Utvikling og drift av stier, sykkeløyper
- Etablering av destinasjonsselskap og bookingselskap (felles salg og markedsføring)

Tilsvarende som under områdebaserte fellestiltak vil noe av inntektene fra salg av fritidsbebyggelse og tomter måtte bidra til utvikling av tiltak på destinasjonen. Hyttekjøper bør forplikte seg gjennom kjøpsavtalen til å bidra med årlig serviceavgift. Dårlig kommuneøkonomi vil sannsynligvis føre til at stadig mer av driftskostnadene ved ulike fellestiltak blir overført til brukere, grunneiere og andre næringsdrivende i kommunen. Dette øker betydningen av å trekke inn avtaler om deltakelse i drift og videre utvikling av fellestiltak i planleggingen før utbygging starter. Preparering av langrennsløyper er et godt eksempel på et framtidig finansieringsproblem. Ideelt sett bør slike spørsmål reguleres gjennom avtalen mellom kjøper og selger. Frivillige ordninger er verken rettferdige, eller gode nok som finansieringskilde. Igjen kan bomstasjoner i hytteområdene være et alternativ. Alle grunneiere/utbyggere bør være klar over at et gjennomtenkt system for inndekning av viktige fellestiltak som regel virker positivt på kjøper. Prosjektet virker gjennomtenkt og attraktivt!

2.7 Finansiering

Et utvikling av fritidsbebyggelsesprosjekt er vanligvis et kapitalkrevende prosjekt som krever god og langsiktig planlegging av finansieringen. Organiseringen av eierstruktur og eventuelle selskapsformer avgjør om finansieringen må løses av hver enkelt grunneier, eller i fellesskap gjennom et felles utviklingsselskap. Finansieringen vil oftest bestå av en kombinasjon av flere elementer. Dårlig finansiering (høye renter), eller for stor ekstern finansiering, vil føre til store finansielle kostnader og lavere lønnsomhet for prosjektet.

Primært kan vi snakke om følgende finansieringsformer:

- Egenkapital (egne penger og egeninnsats)
- Bank (lokal bank)
- Andre private lånegivere
- Gjennom forhånds salg av tomter/fritidsbebyggelse
- Offentlige tilskuddsordninger (også forskuttering)

Egenkapital

Egenkapital er den kapital grunneier/utbygger selv har mulighet for å bidra med ved en utbygging. Et slikt bidrag kan også være nødvendig aksjekapital i et [aksjeselskap](#). Egeninnsats i form av arbeid og bruk av egne maskiner og utstyr vil også kunne defineres som en egenkapital fordi det alternativt utgjør en kostnad å hente inn ekstern hjelp.

Bank

Med bakgrunn i lokalkunnskap om utbygger, marked og forretningspotensiale vil antageligvis en lokal bank ha større forståelse for, og interesse i, utvikling av fritidsbebyggelse på stedet. Banken vil normalt sette krav til en viss egenkapital som "grunnfinansiering" og som grunnlag for et ansvarlig pantelån i prosjektet. Ved utbygging vil man kunne få innvilget et byggelån som senere kan endres til et langsiktig nedbetalbart lån. Banken vil være mer positiv ved høy egenfinansieringsgrad, og vil kreve et godt utarbeidet forretningskonsept med budsjett før det tas stilling til lånebehandling av prosjektet.

Andre private lånegivere

Det er ikke uvanlig at grunneiere bruker familie og venner som lånegivere. Det kan eksempelvis avtales at disse skal ha en ferdig opparbeidet tomt (med rabatt) som kompensasjon, eller avtalt rente på pengene. Det er viktig at det lages gode og skriftlige avtaler ved bruk av slik finansiering, og at lånegiver er godt kjent med risikoen i prosjektet. Det anbefales å bruke profesjonell bistand som for eksempel advokathjelp ved utforming av private låneavtaler for å unngå misforståelser og uenighet mellom partene dersom prosjektet utvikler seg i en annen retning en forutsatt ved låneopptaket.

Forhånds salg av tomter/fritidsbebyggelse

Forhånds salg av tomter/fritidsbebyggelse kan ofte være en god måte for utbygger å finansiere utbygging på. Hovedprinsippet er at tomt/hytte legges ut for salg før spaden settes i jorda. Det bør defineres overfor kjøperne hvor mye som skal selges før utbygging starter, slik at det er lett å se realistisk igangsettelse. Ved slike forhånds salg vil vanligvis 10-30% av salgssummen bli innbetalt, mens resten overføres ved

overtagelse. Denne finansieringsordningen er sjelden tilstrekkelig til å finansiere hele utbyggingen, og må kombineres med andre finansieringsformer. Uansett vil en slik modell virke positivt i forbindelse med andre låneopptak, for eksempel i lokal bank.

Offentlige tilskuddsordninger

BU-midler administrert gjennom Innovasjon Norge (tidl. SND)

Formålet med BU-midlene er å fremme lønnsom næringsutvikling på bygdene innen, og i tilknytning til, landbruket ved å:

- a) Medvirke til etablering og utvikling av småskalapregede virksomheter
- b) Fremme tiltak i lokalsamfunnet som legger forholdene til rette for næringsutvikling
- c) Stimulere til rekruttering av begge kjønn til landbruket

Hovedstrategien er å videreutvikle de sterke sidene ved landbruket i Buskerud slik at lokale fortrinn kan utnyttes.

Det er ikke ønskelig å styre midlene til bestemte næringsområder eller bransjer, men å vurdere de enkelte prosjekters evne til lønnsomhet og verdiskaping. Det er gitt åtte retningslinjer for bruken av BU-midlene i Buskerud. I nr 5 heter det: *"Prosjekter som normalt er svært lønnsomme, f.eks. hyttefelt og golfbaner, gis normalt ikke tilskudd til investeringer. Det kan gis lån. Forprosjekt og utviklingstiltak kan gis tilskudd."*

Reiseliv og utmark er ett av innsatsområdene i Buskerud. Gårds- og bygdeturisme er det satsingsområdet i Buskerud som har fått mest BU-midler. Bygdeturisme blir definert som: *"Produksjon av varer, opplevelser og tjenester - inkludert lærings- og helsetilbud - særlig basert på bygdas naturgitte og kulturelle ressurser og bæreevne, utviklet i samsvar med bygdesamfunnets forutsetninger og ønsker."*

I samsvar med reiselivsplanen for Buskerud legges det vekt på en miljøbasert reiselivsutvikling hvor kvalitet og miljøbevissthet sammen med natur og kultur er grunnlaget for produkt- og stedsutvikling. Grunneiersamarbeid for å sikre en forsvarlig planlegging og helhetlig utvikling av hytteområder har hatt høy prioritet. Etter hvert som man finner fram til gode modeller for dette gjennom erfaringer fra konkrete prosjekter vil det imidlertid ikke lenger være mulig å prioritere området så høyt som tidligere. Utmarksturisme med tilrettelegging for jakt, fiske og naturopplevelser er et satsingsområde, og forretningsmessig og næringsrettet virksomhet prioriteres.

Bygdeutviklingsmidler forvaltet av fylkesmannen

Midlene kan gå til utrednings- og tilretteleggingstiltak, bl.a. bygdemobilisering og utviklingstiltak med basis i kommunenes/fylkenes generelle arbeid for næringsutvikling basert på lokale ressurser. Støtte til tilretteleggingstiltak innen bygdeturisme skal skje i samsvar med handlingsplan for bygdeturisme. Det skal legges vekt på koordinering og samhandling bl.a. gjennom de regionale utviklingsprogrammene (RUP). Forvaltning av utviklingsmidler skal drøftes med fylkeslagene til Norges Bondelag og Norsk Bonde- og Småbrukarlag. BU-midler forvaltet av fylkesmannen har bl.a. støttet samarbeidsprosesser innen grunneier- og utmarkslag, med siktemål å få en helhetlig samordning av nye utviklingstiltak.

Buskerud fylkeskommune - regionale utviklingsmidler

Fylkeskommunens utviklingsavdeling er engasjert i utvikling av fritidsbebyggelse på følgende områder:

- Som utviklingsaktør på regional- og fylkesnivå
- Som forvalter av statlige,- og regionale tilskuddsmidler
- Gjennom fylkesplanleggingen

Aktivitetene gjennomføres i hovedsak innenfor tre tiltaksområder:

- Sikre at større regionale utviklings- og planprosesser er i tråd med regionale strategier, kommunale næringsplaner og kommuneplaner. Være pådriver for en helhetlig utvikling og planlegging slik at "utvikling av fritidsbebyggelse" blir et viktig bidrag til å styrke næringslivet. Bidra til delfinansiering av utviklingsprosjekter.
- Initiere utviklingsprosjekter som for eksempel prosjektet "Framtidsretta Utvikling av fritidsbebyggelse" - der partene i fellesskap utarbeider felles prinsipper for hva som defineres som "bærekraftig utvikling" knyttet til hytteutbygging.
- Være kommunenes hovedpartner og rådgiver i større plan- og utviklingsprosesser.

Regionale tilskuddsmidler

Målsetting og strategier for bruk av midler er gitt gjennom "[Buskerud fylkeskommunes handlingsprogram 2006 - 2009](#)". Her skal mål og strategier meisles ut gjennom konkrete tiltak og prosjekter partene er enige om å prioritere. Partene i denne sammenheng er kommunene, næringsliv, Innovasjon Norge, Fylkesmannens landbruksavdeling, NAV og Buskerud fylkeskommune. Midler som fylkeskommunen rår over er dels gitt som en rammeoverføring fra staten og dels gjennom eget budsjett. Fylkeskommunens viktigste part i denne sammenheng er kommunene, da disse kan søke fylkeskommunen om støtte gjennom sin tilretteleggingsrolle for næringsutvikling. Det betyr at det kun er kommuner¹ som kan søke på disse midlene. Det kan gis støtte både i utviklingsfasen og til gjennomføring. Men rammene er begrenset slik at muligheten til å oppnå støtte til gjennomføring (f. eks. infrastruktur) er relativt liten. Dette vil imidlertid være avhengig av hvilke hovedområder og tiltak partene har blitt enige om å prioritere gjennom Fylkesplanens Handlingsprogram. 1) Søker må være en kommune, men det være flere aktører inne på finansieringssiden. Spesielt kan dette være aktuelt i utviklingsprosjekter der det er mange parter i prosjektet.

Kommunalt engasjement i utbygging av infrastruktur i hytteområder.

Kommunalt engasjement i utbygging og drift av infrastruktur i hytteområder kan være den samlende faktor ovenfor utbyggere, grunneiere og offentlige etater.

Kommunal forskuttering i utbygging av infrastruktur skjer innenfor offentlig regelverk og retningslinjer. Dette sikrer kvaliteten på utbygging og drift av infrastrukturen. Dette gir også mulighet til motta regional utviklingsstøtte til utbyggingen. Kommunal deltagelse sikrer ryddige samarbeidsformer i forhold til eiendommer berørt av utbyggingen.

Utbyggingen påvirkes til å skje planmessig, og med minst mulig terrenginngrep. Grunneiere pålegges å samarbeide om fellesløsninger som kan være til stor nytte når området er ferdig utbygd. Utbyggingsavtaler mellom aktørene sikrer investeringer og bidrag til varig vedlikehold av løypenett, stier, parkeringsområder og annen turistmessig infrastruktur i området. Slik sett kan kommunen, gjennom bruk

av utbyggingsavtaler, presse fram kjøpsavtaler med framtidige hytteeiere som forplikter dem til å delta i finansieringen av viktige, definerte fellestiltak.

Dette er et viktig motiv for kommunene når de forskuddsfinansierer slike utbygginger. Grunneiere og kommunen unngår at attraktive hytteområder kjøpes opp av aktører som ønsker å gjøre profitt med minimale investeringer utover det som er helt nødvendig, og som selger seg ut av området straks de har "skummet fløten". Lokalt forvaltning og lokale interesser har liten påvirkningsmulighet og blir ofte stående igjen med alle problemene.

Kommunen har også en større påvirkning til utnyttelse av lokalt næringsliv, til at det tas tilstrekkelig miljøhensyn og til at utbyggingene bidrar til lokal sysselsetting og næringsutvikling når kommunen legger premisser gjennom utbyggingsavtalene. De kommunale investeringene tilbakebetales med renter spesifisert i utbyggingsavtalene, etter hvert som området utbygges og fritidsbebyggelse selges.

3 FRAMTIDIG UTVIKLING OG VERDISKAPING

Utvikling av turisme har ofte vært formulert som nyutvikling. Arbeid med såkalte "Masterplaner" har hatt hovedfokus på utviklings-, og utbyggingspotensiale med angitte volumer i form av senger, antall leiligheter, antall fritidsbebyggelse, hotellkonsepter og annen infrastruktur.

I en tid hvor reiselivet i Norge har stagneret, eller har tilbakegang, vil man kunne anta en viss "kannibalisme" mellom de ulike reisemål. Sett i et internasjonalt perspektiv er det et faktum at Norge ikke klarer å oppnå en naturlig andel av en økt global turisme. Dette gjelder både den utleierelaterte delen av turismen, og kjøp og salg av fritidseiendom i Norge.

I framtidig planleggingsarbeid kan vi anta at det vil være atskillig større behov for å gjøre **replanlegging med innslag av fortetting**. I tillegg kan vi anta en generell innskjerping av videre utvikling av fritidsbebyggelse. Dette kan begrunnes med følgende forhold:

- Det er generelt viktigere og billigere å øke bruken av eksisterende fritidsbebyggelse enn å planlegge nye
- Gjennom økt konkurranse og flere tilbydere kan etterspørselen i markedet stagnere ytterligere
- Vanskeligere å oppnå lønnsomhet på nye prosjekter, pga. konkurranse og høyt kostnadsnivå
- Innskjerping av bruks- og verneinteresser
- Areal blir en knapphetsfaktor, særlig i sårbare terreng

Likevel er det krystallklart at begrepet "hytta" eller "hjem nr. 2" er svært sentralt for nordmenn. Dette gir et perspektiv for kommuner, grunneiere og lokale næringsinteresser.

Premisser for områdets verdi

Områdets verdi vil i framtiden være avhenging av følgende:

- Bruksfrekvensen av fritidsobjektet, enten ved privat bruk eller såkalt næringsbruk ("varme senger")
- Det planarbeidet som er gjort, enten ved replanlegging eller regulering av nye arealer for utbygging
- Identifisering av synergi og overrrisling, herunder hvordan grunneier og lokalt næringsliv kan delta i en slik verdikjede
- Riktig utviklingskonsept, profil og identitet for området. Det må taes hensyn til naturlige forutsetninger, økonomi og markedsadgang
- Markedsbudsjett, størrelse og sammensetning, gjerne angitt som verdien av varemerket
- Samhandling og organisering i områdene

Det overordnede mål vil likevel være å finne fram til det konsept som gir størst attraksjonskraft for området og således øker bruken.

Årsaker til økt bruk av hytta

Tiltak/årsaker til økt bruk av hytta og området:

- Utbedring av helårig infrastruktur (el, bredbånd, vei, vann og avløp fram til hytta)
- Offensiv kommunepolitikk ved godkjenning av utbedringer og utvidelse av hytta, herunder også fokus på denne gruppen mennesker som en "innbygger nr 2" og ressursgruppe. Ikke betrakt gruppen som rene turister (tilsvarende ukeutleie). Tenk over hva som kan gjøres for at disse menneskene skal kunne føle seg som en del av bygda.
- Kortere reiseavstand/-tid fra hjemstedet (innkorting eller forbedring av veg)
- Bedre og mer komfortable biler eller kollektivtransporttilbud
- Utbedring av generell standard på hytta ("hjem nr. 2")
- Øke stedets attraktivitet (skisenter, langrenn, golf, fiske, sykling, kulturaktiviteter, arrangement etc.). Produktutvikling for å ivareta eller øke attraksjonskraften på destinasjonen må aldri stoppe.
- Avstander til aktiviteter og viktige gjøremål
- Fokus på stedets sosiale profil (venner på nabofritidsbebyggelse, innstilling og holdning fra de lokale innbyggerne, spisesteder, kroer, barer og aktivitetssentra.) Folk som er på hytta (ferie) har større overskudd til å møte andre mennesker.

- Utleie av hytta eller leiligheten når eieren ikke er der ("sale & leaseback"). Dette kan i noen områder gi en god ekstraintekt for eieren.

Hytta som arbeidsplass

Vi er inne i en tid hvor det lar seg gjøre å ta med seg arbeidsplassen nesten overalt. Hjelpemidler som bærbar PC, internett og e-post i tillegg til mobiltelefon er hovedårsaken. Begrepet "oval weekend" på hytta er i ferd med å bli allment akseptert. Dette viser også noen destinasjoners statistikker innenfor handel og dagsbesøk i f.eks. skisentra. Arbeidsgiveren er villig til å gi arbeidstakeren en form for frihet under ansvar så lenge arbeidstakeren innfrir sine arbeidsoppgaver.

Fleksibiliteten i forhold til arbeidsplassen er økende. Telenor er et eksempel på en arbeidsplass hvor arbeidstakeren ikke har eget kontor, men kun gjestekontor. Dette fordi de er mye på farten og fordi det reelt sett ikke er lønnsomt å bygge kontor til alle. Denne trenden skulle tilsi at fleksibiliteten bare vokser i framtida.

Mange fritidsbebyggelse har allerede installert ISDN, men foreløpig er det relativt få som har bredbånd. Denne utviklingen vil akselerere i tråd med behovet og etterspørselen i markedet. Flere vil derfor etter hvert installere egne "kontor" på hytta. Vi må ikke glemme at mange firmafritidsbebyggelse vil kunne få en bedre utnyttelse dersom den inneholder eget kontor.

Hytta som pensjonistbolig

Antallet pensjonister er voksende. De har stadig bedre privatøkonomi og dermed frihet til å leve det livet de ønsker. Flere kommuner, særlig langs sørlandskysten, har allerede forsøkt å friste denne gruppen mennesker til å realisere sin drøm om å flytte inn i leiligheter ved sjøen. Tilsvarende kan man anta at flere pensjonister både ønsker og har anledning til å bruke hytta på fjellet mer. Dette avhenger selvfølgelig av helse og behov for hjelp, men det ser ut til at stadig flere funksjonsfriske pensjonister ønsker en aktiv fritid.

Selv om standarden på hytta fullt ut oppfyller normal husstandard, er det så langt ikke lagt til rette for at pensjonister skal kunne velge hytta som heltidsbolig. Det er på tide å omdefinere begrepet "fritidsbolig". Her bør myndigheter og kommuner utarbeide nye retningslinjer for bruken av hytta. Utgangspunktet er at kommunen ikke må straffe dem som velger å bo på hytta, men heller stimulere dem til helt eller delvis å flytte dit. En viktig bit av dette er at de kommunale tilbud og priser må tilpasses hyttefolket.

Replanlegging og oppgradering av eldre fritidsbebyggelse

I mange hytteområder ser man behovet for opprustning av både hytta og omliggende infrastruktur. I mange hytteområder fra 60- og 70-tallet ser man at bruken har gått sterkt nedover både fordi eierne har blitt gamle, fordi neste generasjon har større krav til standard og komfort, og ikke minst fordi en del kommuner praktiserer en for streng regulering. Her bør kommunen se potensialet i økt bruk av hyttene og stimulere til utvikling, standardheving og forskjønnning. Det er grunn til å tro at fritidsbebyggelse som ligger nær store attraksjoner vil få en større og raskere standardheving enn fritidsbebyggelse i områder med mindre attraksjonskraft. I noen tilfeller kan man anta at det ikke finnes vilje eller kapital til å utbedre hytta, og at den dermed vil forfalle.

Oppgraderingsbehov på eldre fritidsbebyggelse kan utgjøre en stor ubrukt ressurs for kommunen. Ved aktiv regulerings- og godkjenningsspolitikk, og synliggjøring av oppussingspotensiale, er det mulig å sette dette i system. Ikke minst kan kommunen legge til rette for utbedring av infrastruktur (el, vann, veg og avløp). Selv i populære fritidskommuner er det viktig at kommunen er aktiv i forhold til slik infrastruktur. Man skal ikke undervurdere tallet på arbeidsplasser en slik oppgave kan skape. Noen kommuner har allerede gjort en slik analyse og blitt gledelig overasket over omfanget og potensialet.

I forbindelse med replanlegging og standardheving (f.eks. vei, vann og avløp) av eksisterende hytteområder, vil det være naturlig med en viss grad av fortetting. En fortetting vil kunne styrke økonomien i prosjektet og medføre bedre arealutnyttelse. Likevel er det grunn til å påpeke kompleksiteten knyttet til fortetting. Det er forståelig at eiere av eksisterende fritidsbebyggelse ikke er særlig begeistret for nye naboer tett inntil egen tomt. Av og til ser man også eksempler på kommuner som tillater utstrakt bruk av enkeltutslipp. Slik politikk vil kunne vanskeliggjøre økonomigrunnlaget for fortetting og standardheving. Fortetting er derfor et begrep som kan oppleves ideelt, men til dels vanskelig å gjennomføre. Det finnes likevel eksempler på at eierne av eksisterende fritidsbebyggelse i fellesskap ønsker en standardheving og aksepterer en økt fortetningsgrad.

Nøkkelfaktor:

Hyttefolket må ses som en ressursgruppe på linje med de fastboende. Innstillingen og behandlingen av hyttefolket må gjenspeile denne holdningen.