

RAPPORT RAPPORT

Næringsmessig reiselivsanalyse

En vurdering av konsekvensene av en utbygging
av Norefjell Vest

Marit G. Engeset

Jan Velvin



Rapporter fra Høgskolen i Buskerud

Nr. 45

Næringsmessig reiselivsanalyse
- En vurdering av konsekvensene av en utbygging av
Norefjell Vest

Av
Marit G. Engeset
Jan Velvin

Kongsberg 2004

HiBus publikasjoner kan kopieres fritt og videreformidles interesserte uten avgift.
En forutsetning er at navn på utgiver og forfatter(e) angis – og angis korrekt. Det må ikke foretas endringer i verket.

ISBN 82-91116-63-6

ISSN 0807-4488

Forord

I februar 2004 inngikk Sigdal kommune en avtale med Høgskolen i Buskerud om en næringsmessig konsekvensanalyse av en utbygging av Norefjell Vest. Kommunens usikkerhet var i det vesentlige knyttet til hvilken betydning en utbygging av et SPA-senter med tilhørende hytter i et salg – leie tilbake konsept kan få for den næringsmessige utviklingen i kommunen.

Undersøkelsen er gjennomført med basis i sekundærdata, det vil si med bakgrunn i hytteundersøkelsen i Sigdal og Krødsherad 1995 (Velvin et.al 2000), hytteundersøkelsen i Trysil (Velvin 2004) og hytteundersøkelsen i Sigdal, Hol og Rollag 2003 (Velvin og Kvikstad 2004). I tillegg er det hentet inn reiselivsstatistikk fra SSB.

Foruten å tjene som dokumentasjon på næringsmessige konsekvenser av en utbygging av Norefjell Vest er det vårt håp at rapporten kan bidra til å samordne ulike krefter både i kommunen og utenfor kommunen næringsmessig, planmessig og energimessig for å få til en tilrettelegging for økt bærekraftig lokal verdiskapning knyttet til hyttebasert og tradisjonell turisme.

Kongsberg, mars 2004

Innholdsfortegnelse

Sammendrag.....	6
1. Formål og målsettinger for undersøkelsen.....	9
2. Lokal verdiskaping, forutsetninger og begrensninger.....	10
2.1 Betingelser for at lokal verdiskaping skal finne sted.....	11
2.2 Myndighetenes mulige begrensning av en utbygging på Norefjell.....	15
2.3 Rapportens forutsetninger og begrensninger.....	17
3. Estimering av økonomiske ringvirkninger.....	21
3.1 Hotell.....	21
3.1.1 Ferie og fritidsmarkedet.....	23
3.1.2 Kurs/konferanse markedet.....	24
3.1.3 Sysselsettingseffekt av hotellutbyggingen for Sigdal kommune.....	24
3.2 Hytter og leiligheter.....	26
3.3 Estimat på økonomiske effekter etter full utbygging.....	29
3.4 Totale direkte økonomiske virkninger og sysselsettingseffekter.....	34
3.5 Alternativ utbygging.....	35
4. Mulige konsekvenser av den planlagte utbyggingen.....	38
4.1 Det gode liv i Sigdal.....	38
4.2 Reiselivssatsingen hvor Sigdal fikk kostnadene og Krødsherad inntektene.....	41
5. Hvordan sikre lokal verdiskaping.....	45

Figuroversikt

Figur 1: Forholdet mellom tilgjengelighet, mangfold og kvalitet på produkter på den ene siden og markedets størrelse på den andre siden.....	11
Figur 2: Modell over hyttebruk og lokal verdiskaping.....	14

Tabelloversikt

Tabell 1: Forskjeller mellom ”soft og hard tourism” i overnattingssektoren (snowdon et.al 2000:144)	12
Tabell 2: Oversikt over antall senger i utbyggingsområdet	18
Tabell 3: Estimerer rapporten bygger på i forhold til modell for salg - tilbakeleie	19
Tabell 4: Estimert antall gjestedøgn fordelt på målgrupper	22
Tabell 5: Estimert omsetning som følge av ferie/fritidstrafikk til hotellet.....	23
Tabell 6: Estimert omsetning av kurs/konferansetraffikk til hotellet.....	24
Tabell 7: Estimering av antall sysselsatte som følge av hotellutbygging	26
Tabell 8: Estimert antall gjestedøgn i leiligheter, eiernes eget bruk byggetrinn 1.....	27
Tabell 9: Estimert omsetning som følge av eiernes eget bruk av leiligheter	29
Tabell 10: Estimert antall gjestedøgn i leiligheter for utleie, trinn 2	30
Tabell 11: Estimert omsetning som følge av utbygging av leiligheter i trinn 2, perioder med utleie (ferie og fritidsmarkedet)	31
Tabell 12: Estimert omsetning som følge av utbygging av leiligheter i trinn 2, perioder med utleie (kurs og konferansemarkedet).....	31
Tabell 13: Antall sysselsatte som følge av estimert omsetning	32
Tabell 14: Estimert antall gjestedøgn i hytter og eiernes bruk av leiligheter, trinn 2.....	33
Tabell 15: Estimert omsetning som følge av utbygging av hytter i trinn 2.....	34
Tabell 16: Estimert på samlede direkte økonomiske og sysselsettingsmessige virkninger av satsingen i Norefjell Vest	35
Tabell 17: Årlig omsetning per hytte ved tradisjonell hyttebygging	36
Tabell 18: Estimert på samlede direkte økonomiske og sysselsettingsmessige som følge av ”Det gode liv i Sigdal”	41
Tabell 19: Estimert på samlede direkte økonomiske og sysselsettingsmessige som følge av ”Reiselivssatsingen der Sigdal fikk kostnadene og Krødsherad inntektene”	44

Sammendrag

Rapporten er gjort på oppdrag for Sigdal kommune for å se på næringsmessige konsekvenser av en utbygging av Norefjell Vest. Utbyggingen omfatter 3000 senger, hvor det er 200 ”varme”, 1400 ”lunkne” og ”1400” kalde senger.

Bakgrunns materialet de økonomiske konsekvensene er utarbeidet fra kommer fra SSBs generelle reiselivsstatistikk og hytteundersøkelser gjort av høgskolen i Buskerud. Ut fra statistikken og med basis i de forutsetninger og begrensninger som er lagt til grunn har en kommet frem til de mest sannsynlige konsekvensene av utbyggingen. I tillegg skisseres to scenarier med ett optimistisk og ett mer pessimistisk anslag. Modellen for salg – tilbakeleie baserer seg på ca. 50 % pliktig utleie.

I første fase av utbyggingen på 600 senger kan vi ut fra gjennomsnittsberegninger anta at hotellet vil bidra med i overkant av 37 000 gjestedøgn pr. år, med en beleggsprosent på i overkant av 27 %. Dette kan bli større eller mindre, alt avhengig av utviklingen i markedet og av tiltak som settes i verk for å påvirke etterspørselen.

Omsetning innenfor ferie og fritidssegmentet av første fase er beregnet til i overkant av 27 millioner pr år. Hvor mye av dette som blir brukt i Sigdal kommune er uvisst. Når det gjelder hotell og restaurantomsetning er det rimelig å anta at mesteparten vil bli brukt på hotellet og dermed i kommunen. Forbruk på aktiviteter og varekjøp kan like godt tilfalle nabokommuner, og da kanskje spesielt Krødsherad hvor, etter vår oppfatning, en stor del av vintertilbudet vil være lokalisert. Kurs/konferansemarkedet antas å bidra med i overkant av 10 millioner i omsetning pr. år, i sin helhet innen kommunen i første fase av utbyggingen.

Sigdal kan forvente ca. 60 arbeidsplasser, eller ca. 30 årsverk som følge av første fase av utbyggingen. Av de arbeidsplassene satsingen vil generere, er det uvisst hvor mange som vil bosette seg i kommunen. Erfaringer fra kommuner og reiselivsdestinasjoner som er sesongbaserte slik som Geilo, Hemsedal og Trysil viser at en svært stor andel av

arbeidsstokken i hotell/restaurant er sesongarbeidere som har sitt faste bosted utenfor regionen. Våre beregninger antyder at etterspørselen etter arbeidskraft som følge av denne satsingen vil være sesongbasert, noe som indikerer at kun en liten del av de nyskapede arbeidsplassene vil besettes av lokalbefolkningen eller av folk som velger å flytte til kommunen. Det er ikke dermed sagt at innbyggerne i Sigdal ikke kan utvikle/skape sin egen arbeidsplass innenfor f.eks et aktivitetssegment i tilknytning til hotellet.

Ser vi på den totale utbygging som vil være i et langsiktig perspektiv vil satsingen generere over 116 000 gjestedøgn, omtrent 130 sysselsatte og en total omsetning på i overkant av 82 millioner kroner.

Vi har estimert omsetning som følge av utbygging og hyttebruk dersom en velger å satse på en alternativ modell der 270 hytter settes opp etter tradisjonell utbygging (enkelstående prosjekter). Selve utbyggingsfasen vil gi gode økonomiske effekter for entreprenører i Sigdal, mens de langsiktige virkningene som følge av hyttefolkets forbruk lokalt vil være begrenset sammenlignet med en konsentrert utbygging.

Vi har skissert to scenarier for mulige utfall av den foreslåtte utbyggingen. I det optimistiske scenariet vil omsetning og sysselsetting være mye høyere enn det anslaget som ble beregnet ut fra et gjennomsnittsgrunnlag. En gunstigere salg - tilbakeleiemodell gir hotellet større kapasitet. Et attraktivt produkt og offensiv markedskommunikasjon gir et belegg på 40%, og forbruket øker med rundt 10% pr. gjestedøgn for hotellgjester. Omsetningen øker til over 126 millioner, hvor 16 millioner er omsetning knyttet til blant annet aktiviteter for gjester og hytte/leilighetseiere. Antallet sysselsatte blir nesten 370 som utgjør 183 årsverk.

I det pessimistiske scenariet blir det vanskelig for hotellet å overleve. Et tregt salg av leiligheter førte til at en satset på en salg – tilbakeleiemodell som er lite gunstig for hotellet. Med masse tilleggs kapasitet i lavsesong og ingen tilleggs kapasitet i høysesong blir det en utfordring både å fylle plassene i lavsesong og å få maksimalt ut av markedet i høysesong. Resultatet blir en kapasitetsutnyttelse på hotell og eiernes eget bruk av leiligheter på bare 80% av gjennomsnittet. Et dårlig utviklet tilbud fører til et gjennomsnittlige forbruk på 90% av det en kunne forvente ut fra gjennomsnittsberegninger. Totalt sett gir prosjektet for dårlig

inntjening til at utbygging i trinn 2 kan forsvares. Sigdal ender opp med svært små fordeler og med store utgifter knyttet til satsingen. Antallet gjestedøgn bli i overkant av 24 000 med en omsetning i underkant av 20 millioner. Antallet sysselsatte blir litt over 30 som utgjør 15 årsverk.

For å sikre at en større del av verdiskapningen forblir lokal og at det ikke blir gnisninger mellom grunneiere, lokalbefolkning og utbyggere. Sigdal kommune bør stimulere og forlange utstrakt grunneiersamarbeid for å foreta de nødvendige reguleringsplaner. Et grunneiersamarbeid vil gjøre det lettere å få til næringsutvikling knyttet til turistsatsingen. Kommunen bør også tilrettelegge for bedre vei gjennom Sigdal og stille krav om forbedret vei fra Eggedal sentrum og opp til Norefjell Vest. En slik satsing vil medføre økt sannsynlighet for å "rute" trafikken gjennom Sigdal fremfor Krødsherad, noe som vil medføre økt handel i Sigdal.

Et annet viktig grep er å stimulere lokalbefolkningen gjennom kompetanseheving og videre satsing på Næringshagen i Sigdal for å utvikle nettverk og innovasjonsmulighetene knyttet til utbyggingen. Dette vil også være en sentral faktor for å utvikle helårlig attraksjonskraft i området, noe utbyggeren Estatia er helt avhengig av for å oppnå gode priser på leilighetene, som igjen er en forutsetning for å få lønnsom drift.

1. Formål og målsettinger for undersøkelsen

Formålet med denne undersøkelsen har vært å kartlegge de næringsmessige konsekvensene av en reiselivsutbygging på 3000 senger i tilknytning til Norefjell Vest. Rapporten er bygd opp med en innledende del og diskusjon rundt reiseliv og de økonomiske konsekvensene det medfører for lokalt næringsliv. Tallmaterialet beregningene er basert på er innhentet fra generell reiselivsstatistikk (SSB 2004) og hytteundersøkelser (Flognfeldt 1995, Velvin et.al 2000, Velvin 2003, Velvin og Kvikstad 2004, Velvin 2004). Dette danner grunnlaget for de to scenariene som diskuteres og våre avsluttende kommentarer for tiltak kommunen kan initiere for økt lokal effekt av reiselivssatsingen.

Noen kommuner klarer en slik vekst bedre enn andre og utnytter potensialet for lokal næringsutvikling, mens i andre kommuner skjer mye av verdiskapningen utenfor kommunen. Et meget sentralt spørsmål er derfor hvordan en kan tilrettelegge for økt lokal verdiskapning i forbindelse med en slik stor utbygging, og ikke minst at utbyggingen foregår ut fra prinsippet om bærekraft. Det siste fordi myndighetene ved fylkesmannen og miljødepartementet etter all sannsynlighet vil sette begrensninger på den fortsatte utviklingen av fritidsboliger i fjellregionene i Sør-Norge og har gitt innspill til rammeplanen for Norefjell (Fylkesmannen 2003) hvor de ønsker å sette en begrensning på utbygging de neste 10 – 12 årene.

Det at det finnes et marked for hyttebasert og hotellbasert reiseliv er en nødvendig, men ikke en tilstrekkelig forutsetning for å utnytte potensialet for Sigdal kommune. De besøkendes totale forbruk i forbindelse med reise og opphold i kommunen har ingen direkte sammenheng med kommunens og innbyggernes inntekter (Frechtling 1994). Eksempelvis kan en se for seg et reiselivsanlegg eiet og drevet av et firma med base utenfor kommunen, som i hovedsak sysselsetter sesongarbeidere fra andre kommuner eller land og som kjøper inn hoveddelen av varer og tjenester fra leverandører utenfor kommunen. I tillegg kan en se for seg at aktiviteter under oppholdet enten er frie aktiviteter (nyte naturen) eller aktiviteter som skaper omsetning i nabokommuner. I et slikt tilfelle vil kommunen verken få skatteinntekter eller vesentlig økt næringsaktivitet som følge av satsingen. Kommunens kostnader, derimot, vil være de samme eller øke.

I motsatt fall kan en se for seg en situasjon der de som jobber med reiselivet bosetter seg i kommunen og gir økte skatteinntekter, og der det lokale næringslivet stimuleres gjennom økt etterspørsel etter varer, tjenester, investeringer og aktiviteter. Effekten av en konkret, foreslått reiselivssatsing kan som vi ser være vanskelig å forutsi, ettersom det avhenger av mange forhold.

Hovedhensikten med denne undersøkelsen er i prioritert rekkefølge å beregne/estimere følgende forhold av en utbygging av Norefjell Vest:

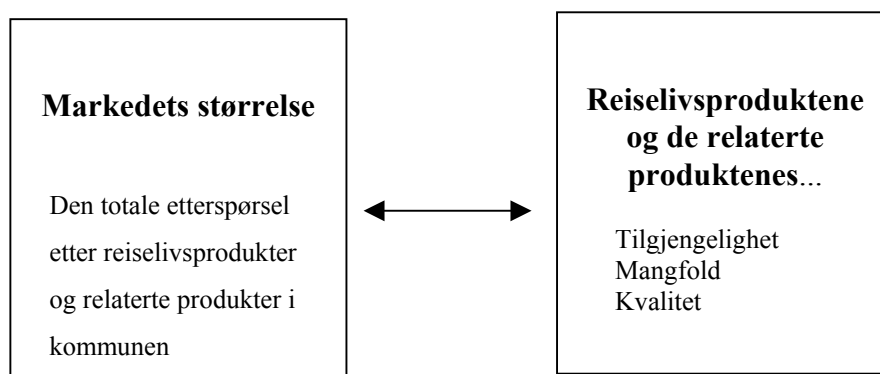
- Etterspørselen av varer og tjenester som følge av reiselivssatsingen
- Omsetningen hytteeiere/ gjester tilfører kommunen
- Anslå den sysselmessige konsekvensen av utbyggingen
- Bruke scenarier for å anslå mulighetsområdet av konsekvensene.
- Næringsmessige konsekvenser lokalt av tradisjonell hyttebygging kontra utbygging Norefjell Vest
- Vurdere om utbyggingen Norefjell Vest setter begrensning for bruk av andre arealer i Norefjell/gråfjell området, spesielt i forhold til annen reiselivsutbygging.

2. Lokal verdiskaping, forutsetninger og begrensninger

I dette kapitlet ser vi nærmere på det teoretiske grunnlaget rapporten bygger på. I tillegg vurderer vi innspill som har kommet i forbindelse med rammeplanen for Norefjell og de konsekvensene vi mener å kunne tolke ut fra nasjonale myndigheters retningslinjer og Fylkesmannens innsigelser. Avslutningsvis kommer vi inn på forutsetninger og begrensninger tallmaterialet i rapporten bygger på.

2.1 Betingelser for at lokal verdiskapning skal finne sted

Den helt grunnleggende kjensgjerning er at muligheter for vekst og utvikling i næringslivet avhenger av at der finnes et marked som er interessert i å kjøpe de produktene som tilbys. Jo større dette markedet er, jo større er selvfølgelig potensialet for omsetning av varer og tjenester – selve grunnlaget for næringslivets vekst og for kommunens inntekter. Markedets størrelse¹ vil avhenge av kvaliteten og mangfoldet av varer og tjenester som tilbys, mens mangfoldet og i noen grad også kvaliteten på varer og tjenester avhenger av at der finnes etterspørsel. Denne gjensidige påvirkningen illustreres i figur 1:



Figur 1: Forholdet mellom tilgjengelighet, mangfold og kvalitet på produkter på den ene siden og markedets størrelse på den andre siden.

I tillegg til tilbudet vil selvfølgelig egenskaper ved målgruppen ha betydning for hvor store ringvirkninger en kan forvente av reiselivssatsingen. Demografiske egenskaper som inntekt, utdanning, yrke, alder og familieforhold er spesielt viktige med tanke på å bestemme hvor mye en kan forvente at en gjest legger igjen av penger ved et besøk i kommunen. I våre beregninger av økonomiske ringvirkninger vil vi derfor legge til grunn data fra brukere med en demografisk profil som er sammenlignbar med det markedssegmentet Norefjell Vest har lagt til grunn i sitt prospekt.

Ser vi på undersøkelser som er gjort kan en hovedsakelig skille mellom to ytterpunkter ”soft-tourism” og ”hard-tourism” (Krippendorf 1987, Lane 1994), hvor ”soft-tourism” baserer seg i større grad på bygdeutviklingsmodeller som er lokalt forankret med små foretak eid og drevet

¹ Med ”markedets størrelse” menes her det antall reisende som kommer til kommunen.

av bygdas innbyggere, gjerne forankret i det som er regionens fortrinn (Hagen 2003:18). ”Hard-tourism” er gjerne store foretak som går inn og ”bygger opp” en destinasjon som ikke nødvendigvis er basert på regionens særpreg, men mer hva markedet ønsker seg av destinasjonen. Det vil gjerne være ensidige turistenklaver frikoblet fra det lokale næringsliv (Hagen 2003). Snowdon et.al (2000:153) påpeker at valget mellom ”hard og soft-tourism” er et viktig valg fordi *”They are relevant in policy development of alternative policy options, which can be seen to have significantly different economic and wider consequences. They are significant in determining whether tourism is more or less embedded in local economics, which has implications on the economic, social and cultural impacts of tourism.”* Vi har nedenfor gjengitt hvordan Snowdon et.al (2000) ser på hvordan forskjellene vil være i overnattingssektoren.

	SOFT-TOURISM	<=====>		HARD-TOURISM
Attributes				
Socio-cultural affinities	Strong	Significant	Limited	Weak
Local business linkages	Strong	Significant	Limited	Weak
Ownership and labour	Local	Mainly Local	Mainly external	External
Negative enviromental effects	Limited	Variable but limited	Variable	Significant
Scale	Small	Small/medium	Medium/large	Large
Product	Locally-specific			Standardized
Example	Farm accomodation	Small hotel/guesthouse	National hotel chain with regionally spesific product	National/international hotel chain

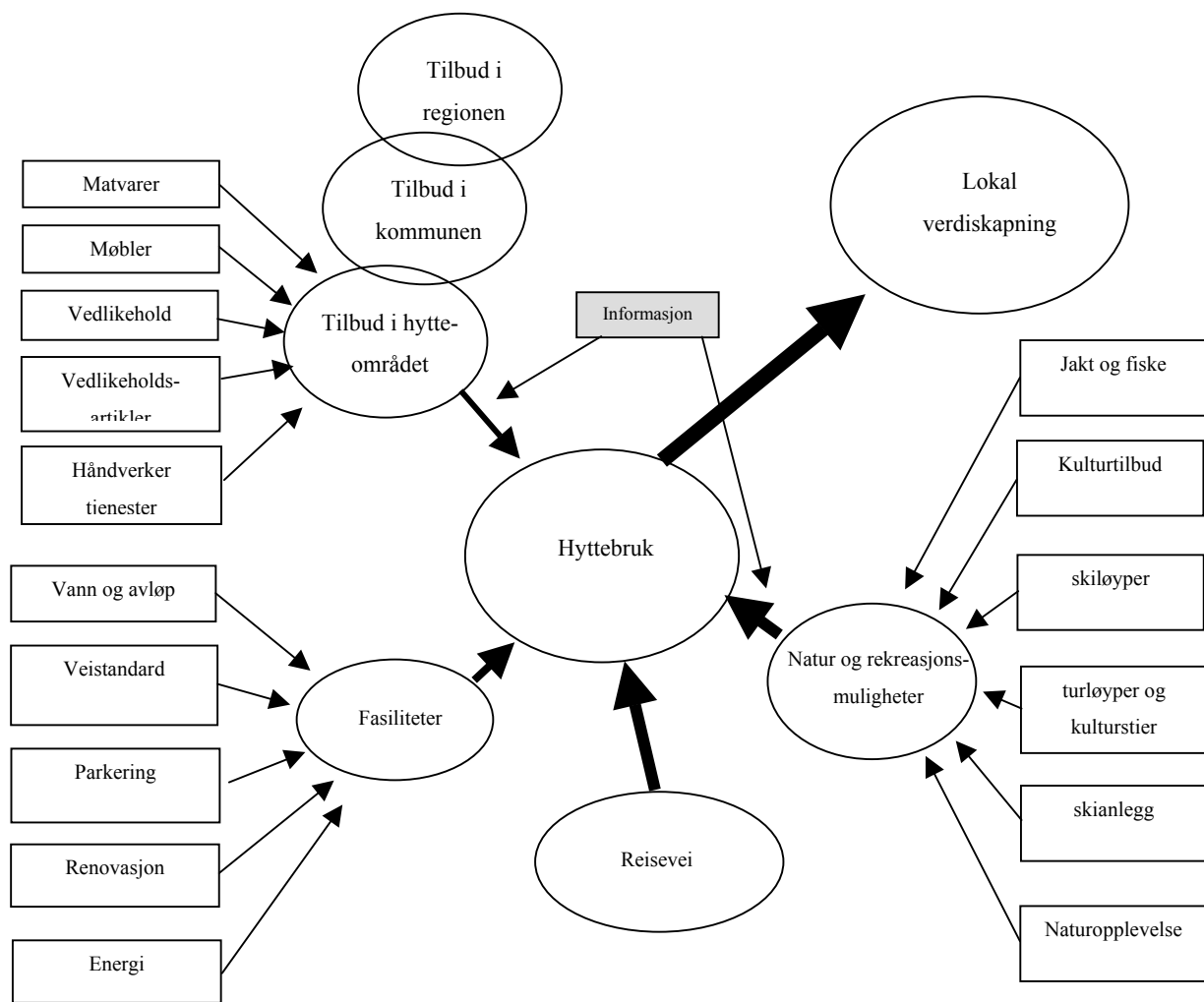
Tabell 1: Forskjeller mellom ”soft og hard tourism” i overnattingssektoren (snowdon et.al 2000:144)

Snowdon et.al. (2000) viser i sin studie at turister i ”hard-tourism” bruker mer penger per dag enn turister i ”soft-tourism” kategorien, noe som medfører at en må ha flere ”soft-turister” for å få samme omsetningstall. Dette samsvarer med det vi tidligere har hevdet; det må en viss kritisk masse av hytter for å få effekter som gjenspeiles i økonomiske og

sysselsettingsmessige forhold (Velvin 2003). Studien til Snowdon (2000) viser at normalt medfører ”soft-tourism” at pengene forblir lokalt, og derved gir en større lokal/regional effekt, enn innenfor ”hard-tourism” kategorien, hvor påvirkningen på økonomien skjer i større grad i nasjonal eller internasjonal sammenheng. I korthet betyr det at i de fleste tilfeller er ”soft-tourism” gunstigere for lokal sysselsetting enn ”hard-tourism”. Det forutsetter blant annet at en har et næringsliv som kan tilby produkter som hytteeiere og andre turister etterspør, og at lokalbefolkningen er villig til å arbeide innenfor turisme. Snowdon et.al (2000:151) fant at; *”between 70 % and 99 % of income and employments effect in all the core study areas, in both hard and soft tourism, accrued as direct effects.”* Dette viser også at de studiene som er gjort (Velvin et.al 2000, Velvin 2003, Velvin og Kvikstad 2004, Velvin 2004) sammen med data fra SSB, på generelle tall fra turismeindustrien, skulle gi et godt grunnlag for å vurdere de lokaløkonomiske virkningene for Sigdal kommune av en utbygging av Norefjell Vest.

Økt satsing på lokal turisme vil kunne bidra til å heve både næringsgrunnlag og trivsel i kommunen. Svært mange steder i landet satses det på hyttereiseliv som et tredje ben å stå på ved siden av industri og landbruk. Ser vi på ferie- og fritidsmarkedet ut fra den næringsmessige siden, viser undersøkelser at ”driftsfasen” – det vil si når hyttene er i bruk – kan bidra like mye til verdiskapningen som selve byggefasen. I mange kommuner vil fortsatt bygging av hytter utgjøre den viktigste delen, men etter all sannsynlighet vil etterspørselen etter nye hytter flate ut i årene som kommer. Tidligere kartlegginger (Flognfeldt 1995, Velvin et.al 2000, Velvin 2003, Velvin & Kvikstad 2004) viser at det er et stort potensiale for økt lokal verdiskapning knyttet til å satse på hyttebasert reiseliv. Det forutsetter at lokalsamfunnet kan tilby det markedet ønsker, og det må en ”kritisk masse” av hytter til i en kommune for å kunne få et vekstkraftig næringsliv av ”driftsfasen”. En utbygging av Norefjell Vest med en kombinasjon av ”varme”, ”lunkne” og ”kalde” senger kan være en måte å få en raskere utbygging og komme opp på en ”kritisk masse”, og vil gi effekter for Sigdal kommune både økonomisk og sysselsettingsmessig.

Den foreslåtte reiselivssatsingen kan bare bidra til lokal verdiskapning dersom forholdene legges til rette for størst mulig bruk av de fasilitetene som en ønsker å bygge ut. Soltvedt og Velvin (2000), senere modifisert i Velvin (2003) har utviklet en modell som viser sammenhengene mellom de viktigste faktorene for hyttebruk:



Figur 2: Modell over hyttebruk og lokal verdiskapning

I figur 2 er natur og rekreasjonsmuligheter samt reisevei de faktorene som har størst betydning for hvor ofte folk bruker sine hytter (Velvin 2003). Markedet for turisme i Sigdal er stort – reiseveien vil for de fleste i områdene Oslo, Akershus, Buskerud, Vestfold, Østfold og Telemark være innenfor ”smertegrensen”². Betingelsene hva gjelder tilgjengelighet er derfor positive. Når det gjelder natur og rekreasjonsmuligheter har Sigdal allerede en del tilbud, og flere er planlagt i forbindelse med utbyggingen. I tillegg er det attraktive tilbud i nabokommunen. Andre fasiliteter som vei, parkering, renovasjon osv. har også betydning for hyttebruken. Dette er områder der en må regne med til dels store kostnader i tilknytning til

² I Velvin et.al (2000) er sammenhengen mellom reisevei og bruk av fritidsbolig diskutert. Ved reisevei lengre enn 1,5 timer reduseres weekendbruken av fritidsbolig.

utbyggingen. Tilbudet i selve hytteområdet er den siste faktoren av betydning for hyttebruk, et område hvor en bør forvente vekst dersom reiselivssatsingen blir en realitet.

Det er sannsynlig at de samme betingelsene for bruksfrekvens vil gjelde for reiselivet forøvrig (dvs. segmentet som ikke eier hytter, men som kommer på besøk i helger og ferier og leier hytter, leiligheter eller hotellsenger). Attraktiviteten for kurs/konferanse segmentet vil selvfølgelig avvike noe, idet selve hotellet med dets fasiliteter vil ha mye mer å si for beslutningen. Samtidig er det rimelig å anta at forhold knyttet til reisevei og natur- og rekreasjonsmuligheter også vil ha en viss betydning for beslutningen om kjøp av opphold, konferanse og tilhørende tjenester.

Denne analysen vil hovedsakelig dreie seg om forholdet mellom hyttebruk/turisme og lokal verdiskapning. Vi må forutsette at betingelsene for vekst i etterspørsel oppfylles dersom reiselivssatsingen blir en realitet.

2.2 Myndighetenes mulige begrensning av en utbygging på Norefjell

Ser vi på den senere tids fokus rundt hytteutvikling, generell turisme og vern av spesielt utsatte områder med tanke på friluftsliv og vilt (St.meld. 39), så er det betimelig å stille spørsmål om nasjonale myndigheter ønsker en utvikling av området Norefjell Vest som skissert i prospektet fra Estatia.

Stortingsmelding 39 tar i kapittel 9 spesielt for seg forhold knyttet til friluftslivsaktiviteter. Deriblant at aktiviteter slik som utbygging av turistanlegg og hytter skal foregå på en miljøtilpasset måte. Intensjonene i stortingsmeldingen er videreført av en prosjektgruppe bestående av fylkesmannen, fylkeskommunen, kommuner og næringsliv i Buskerud. Målsettingen for prosjektgruppen har vært å se på hva stortingsmelding 39 betyr for hytteutviklingen i Buskerud og hvordan en bør tilpasse hyttebyggingen for å få en bærekraftig hyttepolitikk. Partene ble enig om følgende definisjon av begrepet bærekraftig hyttepolitikk;

Bærekraftig hytteutvikling i Buskerud skal bidra til å fremme lokal verdiskapning og bosetting. Den skal bygge på langsiktig arealforvaltning og ivareta viktige natur-, miljø- og kulturverdier i fylket. Det skal benyttes miljøvennlige og robuste utbyggingsløsninger, med en realistisk økonomisk forankring. Lokal byggeskikk og særpreg skal være bærende elementer. Målsettingen er at så vel natur- og kulturmiljø

som økonomiske verdier ivaretas for fremtidige generasjoner. (www.hytteveilederen.no)

Parallelt med prosjektgruppens arbeid med hytteutvikling har det blitt utarbeidet en egen rammeplan (Norefjell 2003) for Norefjellplatået hvor det i hovedsak legges vekt på å utvikle 3 områder, ett i hver av kommunene Flå, Sigdal og Krødsherad. I rammeplanen (Norefjell 2003) skisseres det en forholdsvis stor utbygging av området både i forhold til fortetting av eksisterende hytteområder og utbygging av nye hytter og turistanlegg.

Ut fra tilsvaret fra fylkesmannen (2003) skisseres det en rekke innvendinger i forhold til utbyggingen skissert i rammeplanen for Norefjell. Blant annet er det fra fylkesmannens hold påpekt *”at det ikke vil bli igangsatt tiltak eller aktiviteter som forstyrrer villreinen”* (fylkesmannen 2003:3f). En utbygging av Norefjell Vest, ved full utbygging, vil nødvendigvis medføre økt trafikk av personer i området som grenser opp mot villreinområder. Ut fra anslaget i kapittel 3.4 med antall gjestedøgn vil en utbygging medføre en økning på gjennomsnittlig 320 personer hver eneste dag som skal aktiviseres i området. Mest sannsynlig vil besøksfrekvensen variere både i løpet av uken og over året. I perioder med fullt belegg slik som vinterferie og påskeferie vil det bli mange mennesker i fjellområdet, og dette kan medføre stor trafikk i områder hvor det tidligere ikke har vært store konsentrasjoner av mennesker.

Fylkesmannen (2003:5) henviser videre til omfanget og konsekvensene av en slik utbygging i forhold til allmenne friluftsinnteresser, biologisk mangfold og størrelsen på utbyggingen på følgende måte:

”Samlet for de tre kommunene vil det etter dette bli ca 6.640 hytter/fritidsleiligheter og ca 6.820 ”varme senger” på Norefjell.

Konsekvensene av en slik utbygging for allmenne interesser når det gjelder friluftsliv og biologisk mangfold vil bli betydelige og føre til at områdets verdi blir vesentlig redusert for regionale og nasjonale interesser.” Fylkesmannen (2003:5)

Ut fra vår fortolkning er fylkesmannen av den oppfatning at en skissert utbygging på over 6 600 hytter og 6 800 ”varme” senger er en for omfattende utbygging av området.

Fylkesmannen kommer videre i sin høringsuttalelse inn på hvor stor utbygging fylkesmannen ser for seg for å ivareta allmenne interesser;

”For Sigdals del av Norefjell vil vi anbefale at det ikke settes i gang utbygging i nye områder som går inn i verdifulle områder for friluftsliv og vilt, og at de grønne korridorene mellom dalsidene og fjellet blir opprettholdt. Ny utbygging i planperioden bør begrenses til 10 % av eksisterende fritidsbebyggelse i området. Utbygging av Norefjell Vest i det omfanget som er planlagt kan ikke anbefales.

Sentralområdet ved alpinanleggene i Krødsherads del av Norefjell kan utvikles videre uten at det har vesentlige konsekvenser for allmenne interesser på Norefjell. Videre utbygging av områdene ved Bøseter og Golbergsetra anbefales ikke i planperioden.”
(Fylkesmannen 2003:7)

Vår fortolkning av høringsuttalelsen innebærer at Sigdal bør begrense sin hyttebygging til 270 nye hytter. Dette kan sies å være en vesentlig reduksjon i forhold til rammeplanens forslag til utbygging av 1 600 nye hytter.

Hvis det viser seg at Fylkesmannens forslag til begrensninger for Norefjell blir stående, og da tenker vi spesielt på begrensningen i antall hytter, vil det være en forhandlingssak mellom grunneiere i området hvor det skal tilrettelegges for de nye hyttene. Med andre ord hvor fortetting av hyttefelt bør komme. En kan tenke seg at det vil bli en utbygging av området Norefjell Vest, men at denne utbyggingen blir redusert i forhold til justert plan. Slik vi ser det ut fra høringsuttalelsen vil det medføre at det vil settes begrensninger på utbygging i andre områder knyttet til Norefjell.

2.3 Rapportens forutsetninger og begrensninger

I våre beregninger av økonomiske og sysselsettingsmessige virkninger av Estatias foreslåtte satsing på Norefjell Vest har vi lagt til grunn den størrelse på anlegg og utbyggingstakt som er beskrevet i prospektet. Tabell 2 viser en oversikt over den fordelingen av senger som er lagt til grunn for estimatene i denne rapporten:

	Varme senger	Lunkne senger	Kalde senger	Totalt
Trinn 1	200	400		600
Trinn 2	0	1000	1400	2400
Totalt	200	1400	1400	3000

Tabell 2: Oversikt over antall senger i utbyggingsområdet

Tallene i tabell 2 avviker noe fra de tall som presenteres i prosjektbeskrivelsen, da vi har valgt å kalle sengene i leiligheter som er tenkt finansiert etter salg - tilbakeleiemodellen for lunkne senger³.

Selve modellen for salg og tilbakeleie vil ha stor betydning for hvordan de økonomiske effektene vil bli, og ikke minst for attraktiviteten til leilighetene som er tenkt solgt etter en slik modell. I prosjektbeskrivelsen finnes ingen detaljer for en slik modell. Vi har derfor gjort en antagelse av hvordan salg - tilbakeleiemodellen vil se ut. For å sikre god omsetning i høysesong (som er vinter for begge målgruppene en ønsker å satse på), har vi forutsatt at eierne av leilighetene vil måtte forplikte seg til å leie ut sine leiligheter i deler av høysesong så vel som i lavsesong. Vi forutsetter følgende modell:

³ Etter samtale med Estatia ved Pål Lund-Roland og Teo K. Luisa kan det stilles spørsmål ved om det blir "varme" senger ut fra allmenn reiselivsmessig statistisk forståelse av begrepet. Ut fra samtalene har vi forstått det slik at alle rom/ leiligheter skal selges etter salg - tilbakeleie konseptet. Vi har likevel lagt til grunn å beregne 200 varme senger og resten som lunkne. De 1400 kalde sengene knytter seg til prospektets 350 fritidsboliger.

Måned	Eiers bruk (dager)	Utleie (dager)
januar	17	14
februar	14	14
mars	24	7
april	23	7
mai	0	31
juni	0	30
juli	14	17
august	14	17
september	7	23
oktober	7	24
november	30	0
desember	31	0
Totalt	181	184

Tabell 3: Estimater rapporten bygger på i forhold til modell for salg - tilbakeleie

En reiselivssatsing som dette vil tilføre regionen både direkte, indirekte og induserte økonomisk og sysselsettingsmessige effekter. Vi har basert estimatene utelukkende på de direkte effekter satsingen vil kunne gi. Dette begrunner vi med at indirekte effekter sannsynligvis vil være meget begrenset (jf. Snowdon 2000:151). En av de viktigste indirekte effektene er hotellet og restaurantenes innkjøp av varer og tjenester til sin drift. Hotelldelen av anlegget vil drives ut fra en franchise avtale med en større hotellkjede slik vi forstår det etter samtale med Estatia. En av grunnforutsetningene for lønnsom kjededrift er blant annet sentraliserte kjedeavtaler med leverandører utenfor regionen for å få ”konkurransedyktige” priser. Hotellet har likevel muligheter til å foreta en liten andel av sine innkjøp lokalt, men dette vil etter vår vurdering gi kun marginale effekter på omsetning og sysselsetting. Induserte effekter er effekter som følge av økt sysselsetting, de økonomiske ringvirkninger de ansatte vil bidra til i regionen. Basert på estimatene for sysselsetting vil kommunen kunne ane størrelsesordenen på dette, men vi har ikke kunnet foreta noen beregninger innenfor rammene av prosjektet.

Andre mulige økonomiske effekter som ikke er tatt med er omsetningen i utbyggingsfasen og langsiktig omsetning som følge av vedlikehold av anleggene. Årsaken til dette er at vi forutsetter at utbygger vil inngå kontrakter med store entreprenører utenfor lokalsamfunnet, dette for å ivareta hensynet til økonomien i prosjektet og det faktum at lokale utbyggere neppe vil ha kapasitet til å ta på seg et så stort oppdrag.

Vi har estimert *omsetning* innen hotell/restaurant, varehandel, transport og aktiviteter/kultur. *Syssettingseffekter* er kun beregnet av hotell/restaurant og varehandelens omsetning. Dette er delvis fordi vi antar at de øvrige effektene vil være små, og dels fordi det er svært vanskelig å skaffe et godt beregningsgrunnlag.

Antall gjestedøgn på hotell- og utleiedelen av leilighetene er beregnet ut fra SSBs statistikker på gjennomsnittsbelegg i sammenlignbare kommuner (Hol, Trysil og Øyer) i årene 2001, 2002 og 2003. Den prosentvise fordelingen mellom målgruppene ferie/fritid og kurs/konferanse er også ut fra den generelle statistikken til SSB på reiseliv. Gjestedøgn på hytter og som følge av eiernes eget bruk av leilighetene er basert på tall fra hyttebruksundersøkelsene i Hol, Sigdal/Krødsherad og Trysil (Velvin et.al 2000, Velvin 2003, Velvin og Kvikstad 2004 og Velvin 2004).

Vi er klar over begrensningene ved å bruke gjennomsnittstall. Avhengig av attraktivitet, etterspørselsutvikling, evne til å kommunisere med markedet samt andre faktorer vil belegget etter den foreslåtte utbyggingen kunne bli både høyere og lavere enn beregnet. Dette vil vi ta hensyn til i vår scenarietilnærming og ved diskusjon av resultatene av beregningene i de påfølgende kapitler.

3. Estimering av økonomiske ringvirkninger

I dette kapittelet estimerer vi effekter av utbygging i den takt og med det beregningsgrunnlag vi har redegjort for i kapittel 2.3. Vi har også beregnet effekter som følge av en alternativ satsing der en i stedet for å la en utbygger få ansvaret for hele prosjektet tillater salg av tomter til 270 hytter på Norefjell Vest.

3.1 Hotell

Beregninger av de økonomiske effekter av hotellutbyggingen i trinn 1 slik det er beskrevet i prosjektbeskrivelsen fra Norefjell Vest bygger på gjennomsnittstall fra sammenlignbare kommuner (Jf. kap. 2.3). Som tidligere nevnt kan det planlagte Spa-hotellet på Norefjell Vest i teorien oppnå så vel høyere som lavere belegg enn det gjennomsnittet vi har basert utregningene på. Dette avhenger av mange faktorer, bl.a. generell utviklingen i etterspørselen i SPA - markedet, hvorvidt man makter å skape et attraktivt tilbud, i hvilken grad man makter å markedsføre tilbudet og hvordan fordelingen av gjester blir på ulike målgrupper.

I prosjektbeskrivelsen heter det at man hovedsakelig skal rette seg mot ferie/fritidssegmentet i vintersesong, og mot kurs/konferanse i sommersesong. Vi har antatt at man vil rette seg mot begge målgrupper i samtlige 12 måneder, dette for å sikre best mulig utnyttelse av den utbygde kapasiteten og slik vi ser det få til et mest mulig drivverdig konsept.

Grunnlaget for estimatene er gjennomsnittlig antall solgte gjestedøgn i kommunene Øyer, Hol og Trysil fra årene 2001, 2002 og 2003 fordelt slik: I ferie og fritidsmarkedet har vi basert oss på et gjennomsnitt av samtlige kommuner i månedene desember-april, mens for månedene mai - november har vi benyttet Trysil alene som grunnlag. Dette fordi Trysil etter vår oppfatning gir et riktigere bilde og derved et bedre sammenligningsgrunnlag for Norefjell Vest med tanke på beliggenhet i forhold til gjennomfartsturisme. I kurs/konferansemarkedet er Hol og Øyer benyttet som grunnlag. Videre er kapasiteten på gjestedøgn beregnet ut fra salg - tilbakeleiemodellen vi redegjorde for i tabell 2. Ut fra disse forutsetningene har vi i tabell 4 vist estimert belegg på Spa hotellet:

Måned	Fast kapasitet (200 senger)	Tilleggs-kapasitet (400 senger)	Total kapasitet	Gjestedøgn kurs & konferanse	Gjestedøgn ferie og fritid	Gjestedøgn totalt	Kapasitets-utnyttelse totalt
1	6 200	5 600	11 800	1 191	3 692	4 883	41,38
2	5 600	5 600	11 200	926	5 918	6 844	61,11
3	6 200	2 800	9 000	928	4 118	5 046	56,07
4	6 000	2 800	8 800	475	2 319	2 794	31,75
5	6 200	12 400	18 600	626	848	1 474	7,93
6	6 000	12 000	18 000	592	2 309	2 901	16,12
7	6 200	6 800	13 000	207	2 955	3 162	24,32
8	6 200	6 800	13 000	316	2 505	2 821	21,7
9	6 000	9 200	15 200	883	2 020	2 903	19,1
10	6 200	9 600	15 800	929	1 272	2 201	13,93
11	6 000	0	6 000	422	521	943	15,71
12	6 200	0	6 200	175	1 370	1 545	24,92
Totalt	73 000	73 600	146 600	7 670	29 848	37 518	27,83

Tabell 4: Estimert antall gjestedøgn fordelt på målgrupper

Ut fra gjennomsnittsberegninger kan vi anta at hotellet vil bidra med i overkant av 37 000 gjestedøgn pr. år. Som nevnt over, kan dette bli større eller mindre, alt avhengig av utviklingen i markedet og av tiltak som settes i verk for å påvirke etterspørselen.

Norefjell Vest har i sin prosjektbeskrivelse pekt på fordelene av å satse på kurs/konferansemarkedet for å få til en mer stabil etterspørsel året igjennom, og viser til Holmsbu som eksempel på at en slik strategi har lyktes. Problemet med dette er at på Norefjell vil ferie/fritidstrafikken være vinterbasert, og høysesong for de to målgruppene faller dermed på samme tid. Dette er årsaken til at kapasitetsutnyttelsen varierer mye gjennom årets 12 måneder, fra knappe 8% i mai til over 60% i februar.

Neste spørsmål blir hva gjestene vil legge igjen i kommunen i form av omsetning på hotellet og i lokalsamfunnet. Vi har beregnet ut fra SSB sin reiselivsstatistikk en gjennomsnittlig losjiinntekt pr gjestedøgn på 348 kroner. Tallmaterialet er basert på kommuner med

sammenlignbare produkter og markeder⁴. For å beregne forbruk utenom losji har vi skilt mellom kurs/konferanse og ferie/fritidsgjester. På ferie/fritidsmarkedet har vi lagt til grunn en fordelingsnøkkel beregnet på grunnlag av TØIs analyse av turistens forbruk i Norge sommeren 1995 (Haukeland og Grue 1996). Svakheten med dette grunnlaget er at det baseres på sommertrafikk, mens Norefjell Vest i hovedsak vil ha inntekter av vintertrafikk. Imidlertid mener vi det er rimelig å anta at fordelingen av utgiftene på de ulike aktivitetene vil være tilnærmet lik uavhengig av årstid. De er etter all sannsynlighet også allmenngyldige i dagens reiselivsmarked selv om tallmaterialet er gammelt, da vi kan med rimelig grunn anta at fordelingen av forbruk ikke har endret seg vesentlig siden 1995.

3.1.1 Ferie og fritidsmarkedet

Basert på grunnlaget i tabell 4 og forbrukstall hentet fra ovennevnte TØI rapport kan vi estimere følgende omsetning som følge av ferie/fritidstrafikken:

	Andel	Forbruk pr gjestedøgn	Antall gjestedøgn	Forbruk totalt
Losji	0,38	348	29 848	10 387 104
Transport	0,13	119	29 848	3 551 912
Servering	0,21	192	29 848	5 730 816
Varekjøp	0,2	183	29 848	5 462 184
Aktiviteter	0,06	55	29 848	1 641 640
Annet	0,02	18	29 848	537 264
Totalt	1	915	29 848	27 310 920

Tabell 5: Estimert omsetning som følge av ferie/fritidstrafikk til hotellet

Total omsetning innenfor ferie og fritidssegmentet er beregnet til i overkant av 27 millioner pr år. Hvor mye av dette som blir brukt i Sigdal kommune er uvisst. Når det gjelder hotell og restaurantomsetning er det rimelig å anta at mesteparten vil bli brukt på hotellet og dermed i kommunen. Forbruk på aktiviteter og varekjøp kan like godt tilfalle nabokommuner, og da kanskje spesielt Krødsherad hvor, etter vår oppfatning, en stor del av vintertilbudet vil være

⁴ Statistikk over losjiinntekter er fra kommunene Gol, Hemsedal, Hol, Nes/Ål og Sigdal/Krødsherad i årene 2002 og 2003.

lokalisert. Hvor stor andel Sigdal vil få avhenger av hvor godt tilbudet bygges ut og den innovative evnen næringsdrivende og andre som ønsker å starte virksomhet i kommunen har. Av forbruket til transport vil etter all sannsynlighet svært lite bli igjen lokalt.

3.1.2 Kurs/konferanse markedet

Omsetning som følge av kurs/konferanseaktivitet antas å gi omsetning utelukkende på losji og restaurant, dette fordi dette segmentet oppholder seg i kommunen for å delta på kurs/konferanser og ikke for å delta i aktiviteter. Losjiinntekter antas imidlertid å ligge langt høyere enn i ferie/fritidssegmentet, ettersom betalingsvilligheten er større og ettersom man oppnår flere romdøgn pr. gjestedøgn i denne målgruppen. En undersøkelse i markedet av tilsvarende tilbud i Norge viste at gjennomsnittlig rompris ligger mellom 700 og 750 kroner. De fleste kursgjester belegger en seng pr rom, og vi velger derfor å legge til grunn en gjennomsnittlig losjiomsetning på 700 kr pr gjestedøgn i kurs og konferansemarkedet. Restaurantomsetningen antas også å være høyere enn hva vi fant i feriemarkedet, siden alle måltider vanligvis inntas på hotellet. En ”tommelfingerregel” i reiselivsbransjen er å fordele omsetningen på losji/restaurant med 55/45 for denne type hoteller (Holmengen & Reiersen 1996). Dette gir en gjennomsnittlig restaurantomsetning på 630 kr pr gjestedøgn.

	Kroner	Gjestedøgn	Totalt
Losjiomsetning	700	7 670	5 369 000
Restaurantomsetning	630	7 670	4 832 100
Totalt	1 330	7 670	10 201 100

Tabell 6: Estimert omsetning av kurs/konferansetraffikk til hotellet

Tabell 6 viser at kurs/konferansemarkedet antas å bidra med i overkant av 10 millioner i omsetning pr. år, i sin helhet innen kommunen.

3.1.3 Sysselsettingseffekt av hotellutbyggingen for Sigdal kommune

Beregning av sysselsettingseffekter baseres på et bransjgjennomsnitt for hotell/restaurantvirksomhet og for varehandel. Gjennomsnittlig omsetning pr sysselsatte i hotell/restaurant ligger på ca 470 000 (SSB 2004), mens det samme tallet for varehandelen er

1 500 000 (SSB 2004). Det kan synes problematisk å legge til grunn gjennomsnittstall ved slike beregninger, ettersom disse tallene viser gjennomsnitt av alle og ikke tar hensyn til varierende servicegrad, krav til minstebemanning og det faktum at forholdet mellom omsetning og sysselsetting er sprangvis og ikke proporsjonal.

Disse tallene er imidlertid de eneste tilgjengelige innenfor rammen av dette prosjektet. For å være trygge på at beregningene har blitt rimelig realistiske, har vi kontaktet et utvalg hoteller og dagligvarebedrifter for å få tall som kan sammenlignes med gjennomsnittet. For hotellbransjen basert på et utvalg sammenlignbare hoteller⁵ med prosjektet på Norefjell Vest har vi funnet tall som indikerer at man omsetter for omlag 1 million kroner pr årsverk, og at man har ca 2 ansatte pr årsverk i gjennomsnitt. Dette gir en omsetning på 500 000 pr. sysselsatt, ikke langt unna SSB sitt tallmateriale på gjennomsnittet for hele Norge.

I dagligvarebransjen gir 20 millioner i omsetning mellom 5 og 6 årsverk. Også her regner man med ca. 2 ansatte pr årsverk. Sammenlignet med gjennomsnittet fra SSB sin statistikk for dagligvarebransjen, ligger vi ganske nær: Fordeler man de 20 millioner på 6 årsverk finner vi en omsetning på ca 3,3 millioner pr årsverk, noe som tilsvarer ca 1,65 millioner pr ansatt. Ut fra overnevnte diskusjon og tallmateriale kan vi estimere følgende sysselsettingseffekter for kommunen:

⁵ Vi har her tatt utgangspunkt i vanlige hoteller knyttet til destinasjoner, ikke SPA-hoteller. Det kan være slik at SPA-hoteller vil være mer arbeidsintensive enn tradisjonelle hoteller i forhold til omsetning.

Forbruk losji, kurs og konferanse	5 369 000
Forbruk losji, ferie og fritid	10 387 104
Forbruk servering, kurs og konferanse	4 832 100
Forbruk servering, ferie og fritid	5 730 816
Total omsetning hotell/restaurant	26 319 020
Omsetning pr. sysselsatt	470 000
Sysselsatte totalt hotell og restaurant	56
Forbruk varehandel	5 462 184
Omsetning pr sysselsatt	1 500 000
Sysselsatte totalt varehandel	3,6
Sum sysselsatte i de to næringene	59,6

Tabell 7: Estimering av antall sysselsatte som følge av hotellutbygging

Vi ser av tabell 7 at Sigdal kan forvente ca. 60 arbeidsplasser som følge av den planlagte satsingen, eller ca. 30 årsverk. Av de arbeidsplassene satsingen vil generere, er det uvisst hvor mange som vil bosette seg i kommunen. Erfaringer fra kommuner og reiselivsdestinasjoner som er sesongbaserte slik som Geilo, Hemsedal og Trysil viser at svært stor andel av arbeidsstokken i hotell/restaurant er sesongarbeidere som har sitt faste bosted utenfor regionen. Våre beregninger antyder at etterspørselen etter arbeidskraft som følge av denne satsingen vil være sesongbasert, noe som indikerer at kun en liten del av de nyskapede arbeidsplassene vil besettes av lokalbefolkningen eller av folk som velger å flytte til kommunen. Det er ikke dermed sagt at innbyggerne i Sigdal ikke kan utvikle/skape sin egen arbeidsplass innenfor for eksempel et aktivitetssegment i tilknytning til hotellet.

3.2 Hytter og leiligheter

Leiligheter som bygges i trinn 1 forutsettes drevet etter et salg – tilbakeleie konsept vi har redegjort for i kapittel 2.1. For å beregne gjestedøgn som følge av eiernes eget bruk av leilighetene, har vi lagt til grunn hyttebruksundersøkelsene fra Geilo, Hol og Trysil (Velvin 2003, Velvin og Kvikstad 2004 og Velvin 2004). Det kan argumenteres for at bruken muligens vil være høyere i et konsept som dette, ettersom eierne disponerer sine leiligheter i

kortere perioder. Dette vil vi imidlertid ta høyde for og diskutere senere i rapporten. Estimat på gjestedøgn som følge av eiernes eget bruk etter første byggetrinn (leilighetsområde med 400 senger) er presentert i tabell 8:

Måned	Kapasitet	Forventet utnyttelse	Forventede gjestedøgn
1	6 800	0,05	340
2	5 600	0,09	504
3	9 600	0,11	1 056
4	9 200	0,06	552
5	-	-	-
6	-	-	-
7	5 600	0,03	168
8	5 600	0,03	168
9	2 800	0,02	56
10	2 800	0,02	56
11	12 000	0,01	120
12	12 400	0,07	868
Sum	72 400	0,05	3 888

Tabell 8: Estimert antall gjestedøgn i leiligheter, eiernes eget bruk byggetrinn 1

Som vi ser av tabell 8, vil eierne av leilighetene bidra med knappe 4000 gjestedøgn i året. Sammenligner vi dette med de allerede eksisterende hyttene i området (Velvin m.fl. 2000) er bruksfrekvensen noe høyere. Dette skyldes i det vesentlige bedre standard med infrastruktur og lettere tilgjengelighet. Det kan selvfølgelig stilles et spørsmål ved at antallet gjestedøgn er så vidt lavt blant eierne i forhold til kapasiteten. Det kan argumenteres for at bruksfrekvensen ved begrenset brukstid vil være høyere for denne type leiligheter enn for vanlig tradisjonelle hytter. På den annen side er målgruppen⁶ det satses på yrkesaktive, og andelen som har mulighet til å ta med seg arbeidet på fjellet og bo der er begrenset. Riktignok kan det satses på en del langweekender, men det gir likevel begrenset økning i gjestedøgnstatistikken. Vi

⁶ Målgruppen, ut fra prospektet til Norefjell Vest er urbane mennesker med god inntekt.

har av disse årsaker valgt å la gjeldende statistikk ligge til grunn for estimatene, og vil komme tilbake til en diskusjon rundt mulighetene for å øke dette anslaget i scenariene som presenteres i kapittel 4.

Ut fra gjestedøgnstatistikken har vi estimert omsetningen som blir tilført kommunen. Tallmaterialet vi har gjort beregningene ut fra er forbrukstall fra hyttebruksundersøkelsen i Rollag, Sigdal og Hol (Velvin 2003) og Trysil (Velvin 2004). Undersøkelsen konkluderer med at gjennomsnittsforkbruket pr gjestedøgn er svært forskjellig avhengig av kommune. Det samme ser vi av resultatene fra hyttebruksundersøkelsen i 1996 (Velvin m.fl. 2000), her har hytteeiere i Krødsherad et gjennomsnittlig forbruk som er 1,6 ganger så høyt som hytteeiere i Sigdal. Årsaken til de store variasjonene som er observert kan for en del tilskrives forskjeller i egenskaper ved hytteeierne (bl.a. inntekt, interesse for og lojalitet til lokalsamfunnet), men hovedforklaringen ligger i tilbudsstrukturen.

Både Geilo og Trysil er handelssentrum med et godt utvalg av butikker og produkter. Skal Norefjell oppnå samme grad av lokal handel må det foregå en lokal satsing på å utvikle tilbudet. Blant annet vet vi at Eggedal handelslag har vært inne på tanken om en større utbygging med flere tilbudsaktører inn i nybygget. En slik utbygging vil føre til en radikal forbedring av tilbudet i Sigdal sammenlignet med varetilbudet som var på tidspunkt for de tidligere hytteundersøkelsene i 1996 og 2002 som beregningene i kapitlet bygger på. Som et forsiktig estimat har vi derfor valgt å legge til grunn forbrukstall som et gjennomsnitt av Sigdal og Krødsherad, og vil i kapittel 4.1 og 4.2 komme nærmere inn på mulige utviklingstrekk av handelsmulighetene.

I tillegg til forbruksutgifter, vil eierne av leilighetene ha et forbruk knyttet til vedlikehold og eventuelt ettersyn av sine leiligheter. Dette beløpet vil dekkes inn av et fond ut fra pliktig utleie av leiligheten til hotellet, etter samme modell som blir benyttet ved Quality Hotell & Spa Holmsbu i følge adm.dir Teo K Luisa. Vi har ikke tatt hensyn til vedlikeholdskostnadene som vil oppstå på sikt, men her vil det være et betydelig inntekspotensiale for lokale håndverkere ved å inngå avtaler med hotellet og leilighetskomplekset. Ut fra ovennevnte

diskusjon og problematisering har vi i tabell 9 kommet frem til et estimat på omsetning som følge av eiernes eget bruk av leilighetene:

	Omsetning pr gjestedøgn	Omsetning totalt
Matvarer og andre dagligvarer	27,6	107 309
Klær, sports og fritidsartikler	1,2	4 666
Måltider/drikke på restaurant	3,8	14 774
Bensin ol.	4,7	18 274
Sport og fritidsaktiviteter	3,1	12 053
Kulturtilbud	0,1	389
Annet	2,6	10 109
Totalt	43,1	167 574
Antall gjestedøgn	3 888	

Tabell 9: Estimert omsetning som følge av eiernes eget bruk av leiligheter

Tabell 9 viser at eiernes eget forbruk i kommunen ikke vil være større enn vel 167 000 pr. år. Tallmaterialet er usikkert, og som vi har diskutert ovenfor har omsetningen mye med tilbudet i kommunen å gjøre. For eksempel kan vi anta at forbruket på sport og fritidsaktiviteter vil øke betraktelig grunnet omsetning i skianlegget. I tillegg vil et bedre og mer tilgjengelig restauranttilbud føre til økt etterspørsel fra hytteeiere og dermed gi kommunen økt omsetning og sysselsetting. Ser vi bare på hva omsetningen vil utgjøre med basis i historisk statistikk vil den forholdsvis lave omsetningen ikke bidra til en økning i sysselsettingen i kommunen.

3.3 Estimat på økonomiske effekter etter full utbygging

Når de langsiktige planene om en full utbygging på totalt 3000 senger fordelt på hotell, leiligheter og hytter blir realisert, vil effektene beregnet i kapitlene 3.1 og 3.2 økes. I prosjektbeskrivelsen leser vi at de 2400 sengene skal fordeles på leiligheter og hytter. Av disse vil 1000 senger være for utleie og samlokalisert i områdesenteret (dette gir da totalt 1600 utleiesenger etter full utbygging). De resterende 1400 sengene antas å være tenkt fordelt på hytter uten noen form for utleievirksomhet. Dette gir oss 1000 nye senger med samme estimat på omsetning som for leilighetene i trinn 1 (se tabell 8 og 9). I tabell 11 presenterer vi

et estimat på gjestedøgn i den delen av prosjektet som skal drives etter salg - tilbakeleie konseptet, forutsatt samme betingelser i salg - tilbakeleie modellen som beskrevet i kapittel 2.1:

Måned	Kapasitet	Gjestedøgn kurs & konferanse	Gjestedøgn ferie & Fritid	Gjestedøgn totalt	Kapasitets-utnyttelse
1	14 000	1 413	4 380	5 793	0,41
2	14 000	1 158	7 398	8 555	0,61
3	7 000	722	3 203	3 925	0,56
4	7 000	378	1 845	2 223	0,32
5	31 000	1 043	1 413	2 457	0,08
6	30 000	987	3 848	4 835	0,16
7	17 000	271	3 864	4 135	0,24
8	17 000	413	3 276	3 689	0,22
9	23 000	1 336	3 057	4 393	0,19
10	24 000	1 411	1 932	3 343	0,14
11	0	0	0	0	0,00
12	0	0	0	0	0,00
Sum	184 000	9 131	34 216	43 347	

Tabell 10: Estimert antall gjestedøgn i leiligheter for utleie, trinn 2

Som vi ser, vil utbyggingen i trinn 2 (dersom den blir gjennomført), medføre i overkant av 43 000 gjestedøgn pr. år. Vi kan estimere økonomiske effekter av satsingen ved å bruke samme tall som vi benyttet for trinn 1.

	Andel	Forbruk pr gjestedøgn	Antall gjestedøgn	Forbruk totalt
Losji	0,38	348	34 216	11 907 168
Transport	0,13	119	34 216	4 071 704
Servering	0,21	192	34 216	6 569 472
Varekjøp	0,2	183	34 216	6 261 528
Aktivitete r	0,06	55	34 216	1 881 880
Annet	0,02	18	34 216	615 888
Totalt	1	915	34 216	31 307 640

Tabell 11: Estimert omsetning som følge av utbygging av leiligheter i trinn 2, perioder med utleie (ferie og fritidsmarkedet)

Som vi ser av tabell 11, vil ferie og fritidsmarkedet gi en omsetning på vel 30 millioner etter fase 2 i utbyggingen i Norefjell Vest. Omsetningstall for kurs/konferansemarkedet er estimert i tabell 12:

	Kroner	Gjestedøgn	Totalt
Losjiomsetning	700	9 131	6 391 700
Restaurantomsetnin g	630	9 131	5 752 530
Totalt	1 330	9 131	12 144 230

Tabell 12: Estimert omsetning som følge av utbygging av leiligheter i trinn 2, perioder med utleie (kurs og konferansemarkedet).

Kurs og konferansemarkedets bidrag til omsetningen er estimert til vel 12 millioner pr år etter fase 2 i utbyggingen. Tabell 13 viser estimat på sysselsettingseffekter av satsingen:

Forbruk losji, kurs og konferanse	6 391 700
Forbruk losji, ferie og fritid	11 907 168
Forbruk servering, kurs og konferanse	5 752 530
Forbruk servering, ferie og fritid	6 569 472
Total omsetning hotell/restaurant	30 620 870
Omsetning pr. sysselsatt	470 000
Sysselsatte totalt hotell og restaurant	65
Forbruk varehandel	6 261 528
Omsetning pr sysselsatt	1 500 000
Sysselsatte totalt varehandel	4
Sum sysselsatte i de to næringene	69

Tabell 13: Antall sysselsatte som følge av estimert omsetning

Som vi ser av tabell 13, kan en forvente nærmere 70 arbeidsplasser eller omlag 35 årsverk som følge av satsingen i fase 2 av utbyggingen.

De resterende 1400 sengene som er tenkt utbygget i en senere fase vil være såkalte ”kalde senger”, dvs senger eierne selv disponerer hele året (ingen utleie). I tillegg til disse 1400 sengene, vil eiernes eget bruk av leilighetene antas å ha samme størrelsesorden som hytteeiernes bruk. Kapasiteten her er derfor beregnet ved å legge sammen de 1400 kalde sengene med eiernes andel av bruken av leiligheter (fordelt som beskrevet i kapittel 2,3). For å estimere antall gjestedøgn her, har vi tatt utgangspunkt i gjennomsnittlig bruksdøgn fra hyttebruksundersøkelsene på Geilo, Hol og Trysil for samtlige av årets 12 måneder. Dette gir oss følgende estimat på gjestedøgn:

Mån ed	Kapasitet hytter	kapasitet leiligheter	Totalt kapasitet	Forventet utnyttelse	Forventede gjestedøgn
1	43 400	17 000	60 400	0,01	604
2	39 200	14 000	53 200	0,01	532
3	43 400	24 000	67 400	0,03	2022
4	42 000	23 000	65 000	0,03	1950
5	43 400	0	43 400	0,02	868
6	42 000	0	42 000	0,01	420
7	43 400	14 000	57 400	0,07	4018
8	43 400	14 000	57 400	0,04	2296
9	42 000	7 000	49 000	0,05	2450
10	43 400	7 000	50 400	0,09	4536
11	42 000	30 000	72 000	0,11	7920
12	43 400	31 000	74 400	0,06	4464
Sum	511 000	181 000	692 000		32 080

Tabell 14: Estimert antall gjestedøgn i hytter og eiernes bruk av leiligheter, trinn 2

Som vi ser av tabell 14, vil hyttefolket bidra til vel 32 000 gjestedøgn pr. år dersom estimatene slår til. Omsetningen dette kan gi til lokalsamfunnet er presentert i tabell 15:

	Omsetning pr gjestedøgn	Omsetning totalt
Matvarer og andre dagligvarer	27,6	885 408
Klær, sports og fritidsartikler	1,2	38 496
Måltider/drikke på restaurant	3,8	121 904
Bensin ol.	4,7	150 776
Sport og fritidsaktiviteter	3,1	99 448
Kulturtilbud	0,1	3 208
Annet	2,6	83 408
Totalt	43,1	1 382 648
Gjestedøgn totalt	32 080	

Tabell 15: Estimert omsetning som følge av utbygging av hytter i trinn 2

Vi ser at hytteutbyggingen ikke kan forvente å gi mer enn drøye 1,3 millioner pr. år i direkte økonomiske effekter. Av denne omsetningen er vel 1 million antatt å være i detaljhandel, noe som vil gi omtrent 0,75 sysselsatte eller 0,4 årsverk.

3.4 Totale direkte økonomiske virkninger og sysselsettingseffekter

Dersom vi summerer resultatene i tabellene 4 til 15, ser vi at Sigdal kommune kan forvente følgende tall på gjestedøgn, omsetning og arbeidsplasser som følge av den foreslåtte satsingen:

	Gjeste- døgn	Omsetning hotell/ rest	Omsetning vare- handel	Annen omsetning	Total omsetning	Syssel- satte	Års- verk
Hotell inkludert utleiedel av leiligheter trinn 1	37 000	26 319 020	5 462 184	5 730 816	37 512 020	60	30
Eiernes eget bruk leiligheter trinn 1	3 888	12 830	101 477	35 770	150 077		
Sum trinn 1	40 888	26 331 850	5 563 661	5 766 586	32 662 097	60	30
Hotell inkludert utleiedel av leiligheter trinn 2	43 347	30 620 870	6 261 528	6 569 472	43 451 870	69	35
Hytter og eieres eget bruk av leiligheter trinn 2	32 080	121 904	1 074 680	186 064	1 382 648	0,75	0,4
Sum trinn 2 (full utbygging)	75 427	30 742 774	7 336 208	6 755 536	44 834 518	69,75	35,4
Sum totalt	116 315	57 074 624	12 899 869	12 522 122	82 496 615	129,75	65,4

Tabell 16: Estimat på samlede direkte økonomiske og sysselsettingsmessige virkninger av satsingen i Norefjell Vest

Vi ser av tabell 16 at estimatet på arbeidsplasser totalt sett ligger i underkant av 130. Dette tallet er som vi har nevnt tidligere forbundet med stor usikkerhet. Ettersom vi har basert beregningene på gjennomsnitt av sammenlignbare kommuner, forutsetter vi at satsingen faktisk er sammenlignbar i så måte. En rekke faktorer spiller inn på det endelige resultatet, spesielt er utbyggeres evne til å skape interesse for området gjennom attraktive aktivitetstilbud og offensiv markedskommunikasjon viktig.

3.5 Alternativ utbygging

Et alternativ til utbygging av Norefjell Vest i tråd med fylkesmannens (2003) forslag om å sette begrensninger på hyttebyggingen rundt Norefjell og Sigdal spesielt, med 270 nye hytter, er å se på en utbygging ut fra det som tradisjonelt har vært den vanligste formen for utbygging.

Oppsetting av hytter av den enkelte grunneier, eller salg av tomt hvor det er lokale tømrere som setter opp hytta. Ut fra tidligere undersøkelser (Velvin 2003) er det gjennomsnittlige forbruket per hytte i Sigdal på 13 967 kroner som gjengitt i tabell 17. Det gir en total omsetning på i overkant av 3,7 millioner, noe som er vesentlig mindre enn den foreslåtte utbygging av Norefjell Vest. Noe av bakgrunnen for omsetningsreduksjonen er at

gjestedøgnandelen blir redusert og at antallet boenheter blir mindre enn forespeilet ved en utbygging av Norefjell Vest.

	Pr hytte	Totalt
Investeringsvarer	8 225	2 220 750
faste utgifter	2 517	679 590
Bruksbettinget	3 225	870 750
Samlet forbruk	13 967	3 771 090
Antall hytter	270	
Antall sysselsatte som følge av innkjøp av investeringsvarer og bruksbettinget forbruk (1 sysselsatt pr 1 500 000 i forbruk)		2

Tabell 17: Årlig omsetning per hytte ved tradisjonell hyttebygging

Utbygging i tradisjonell forstand vil føre til større aktivitet for lokale entreprenører enn hva en kan regne med dersom utbyggingen foregår som ett stort prosjekt (jf. kapittel 2.3).

En utbygging av tradisjonell hyttebasert virksomhet vil antagelig bli gjennomført i de fleste tilfellene ved bruk av lokale firmaer. Vi kan anta at i minst 85 % av tilfellene vil lokale firmaer stå for oppsetting og levering av materialer.

Ser vi nærmere på byggeperioden og den verdiskapningen som vil tilfalle det lokale næringsliv kan vi gå ut fra at de hyttene som blir satt opp er av høy standard. Normale byggekostnader for en høystandardhytte var i 1998, 1 400 000 (Skurdal 1998), justerer vi dette opp for prisveksten for byggekostnader frem til 3. kvartal 2003 (siste tallmateriale fra SSB) har prisveksten vært på 33,5 %. Det skulle medføre at en høystandardhytte på 120 m² i dag koster 1 869 000 kroner å oppføre. En utbygging av 270 høystandardhytter hvor 85 % av hyttene settes opp lokalt vil da gi en lokal verdiskapning på knappe 429 millioner kroner.

Når det skal tas en avgjørelse for den fremtidige kommunestrukturen og den utbygging som skal skje lokalt enten i form av hotell og hytter lokalisert til Norefjell Vest eller en tradisjonell utbygging av hytter lokalisert til fortetting så er det også viktig å ta med den verdiskapningen som skjer i byggefasen. Vi vil imidlertid påpeke at denne verdiskapningen har relativt kort

tidshorisont sammenlignet med den verdiskapningen som vil kunne skje som følge av en utbygging slik Estatia har foreslått for området.

4. Mulige konsekvenser av den planlagte utbyggingen

Estimatene vi har presentert i kapittel 3 er som vi tidligere har vært inne på basert på gjennomsnittstall. Reelle økonomiske og sysselsettingsmessige effekter kan bli så vel høyere som lavere enn våre anslag. En rekke forhold påvirker utfallet. Dette søker vi å illustrere ved å skisserer to scenarier hvor ett tilfelle gir de effekter som en håper kan skje, og et hvor utbyggingen blir gjennomført og ikke all ønskelig verdiskapning skjer i Sigdal.

4.1 Det gode liv i Sigdal

Utbyggingen på Norefjell vest blir nok et bevis på Sigdals allerede anerkjente innovative krefter. Et vellykket grunneiersamarbeid gir positive resultater for kommunen og innbyggerne. LNF områdene er ivaretatt, og grunneierne er fornøyde med måten prosjektet har bidratt til realisering av de verdiene som ligger i eiendommene. Utbyggingen tilfredsstiller fylkesmannens og de fylkeskommunale krav om bevaring av naturressurser og er i tråd med nasjonale strategier om mer konsentrert utbygging av hytteområder. Myndighetene vedtar at deler av selskapsskatten skal tilbakeføres til kommunene, og hotellet drives som eget skattesubjekt, noe som gir Sigdal kommune betydelige skatteinntekter som følge av utbyggingen.

Estatia har i samarbeid med en rekke lokale krefter maktet å skape et opplevelsestilbud basert på SRV (sport, rekreasjon og velvære) som er like attraktivt hele året. Man innser at dette er en kritisk suksessfaktor for prosjektet, ettersom store sesongsvingninger reduserer lønnsomhet og generell attraktivitet. Som et resultat av dette blir leilighetene attraktive investeringsobjekter, og alle enhetene selges i løpet av en kort periode til priser fra 2 til 3 millioner avhengig av størrelse. Ifølge tilbakeleiekontrakten vil hotellet disponerer leilighetene i 10 måneder, mens eierne selv disponerer leilighetene i perioder på til sammen 2 måneder primært i høysesong. Dette konseptet er så vellykket at prosjektets investeringskostnader blir fullfinansiert, noe som igjen gir grunnlag for å drive hotellet lønnsomt.

Allerede i utbyggingsfasen får Sigdal oppleve at Estatia mener alvor når de sier at de har en genuin interesse for å bidra til positiv utvikling i lokalsamfunnet. Ved å invitere lokale håndverkere med på anbudsrunder i forbindelse med utbyggingen bidrar selskapet til at lokale bedrifter øker sin omsetning og kan trygge langt flere arbeidsplasser enn hva som ville vært mulig uten et slikt prosjekt. Reiselivsnæringen med Estatia i spissen og kommunen som nær samarbeidspartner ser at kompetanseheving av ansatte bidrar til trivsel og reduserer utskifting i arbeidsstokken som til tider kan være stor i reiselivsnæringen. I tillegg ser vi at satsing på kompetanse fører til at medarbeiderne får større evne og vilje til å yte service overfor gjestene, noe som igjen bidrar til økt attraktivitet og flere besøkende.

Satsingen har helårlig attraksjonskraft, der enkelte perioder i beste vinter- og sommersesong er travlere enn i skuldervesongene. De fleste medarbeiderne opplever det som attraktivt at de ved å stå på ekstra i høysesongen kan ta mer fri om våren og i deler av sommerhalvåret. Sammen med mulighetene for egenutvikling og kompetanseheving gjør dette Sigdal til et meget attraktivt sted å bo og å arbeide.

Reiselivsanlegget åpner med en kapasitet på 600 senger, hvorav 400 er finansiert etter salg - tilbakeleie modellen. Hotellet tilbyr Spa og kurs/konferanselokaler. Hotellområdet har et godt restauranttilbud som blir en stor suksess både blant tilreisende og lokalbefolkning. I området er det lagt tilrette for en skånsom, men likevel attraktiv bruk av naturen. Det er merket turløyper og lagt inn ulike spennende aktivitetstilbud. Aktivitetstilbudene inneholder muligheter for opplevelser både innen natur og kultur, og tilbudet er satt sammen av opplegg som eies og drives av lokale krefter som skaper sine egne arbeidsplasser og rimelig gode inntekter for seg og sine. På hotellets område er det også etablert et lite butikksenter som høyner attraktiviteten og skaper flere arbeidsplasser lokalt. Her kan gjester og lokalbefolkning handle et mindre utvalg dagligvarer, og det er etablert et kombinert verksted og utsalg for lokale brukskunstnere. Alpinanlegget i Krødsherad gjøres tilgjengelig for feriefolket på Norefjell Vest gjennom gode og rimelige transportløsninger.

Gjennom godt tilrettelagt tilbud om offentlig transport mellom feriesenteret og Eggedal sentrum bidrar prosjektet til sterk økning i handelen lokalt. Utbedring av veien fra Eggedal til Norefjell vest bedrer fremkommeligheten betraktelig og fører til økt trafikk og dermed økt

omsetning for handelsstanden i Eggedal sentrum. Siden handelsstanden har sett mulighetene og vært villige til å satse på en måte som setter kunden i fokus, ser vi et Eggedal sentrum som preges av meget gode tilbud til de handlende. Dette fører igjen til at en mye større andel av feriefolkets forbruk legges igjen lokalt.

Samlet sett skaper et attraktivt opplevelses og velværetilbud, god tilgjengelighet gjennom nærhet til markedet, gode veier og et godt utbygd offentlig transporttilbud samt et konkurransedyktig handelssentrum den kraft som skal til for å gjøre Sigdal attraktiv for helårs turisme. Arbeidsplassene som skapes i kjølevannet av dette bidrar til ytterligere vekst i kommunen. For å sikre innbyggernes velferd har Sigdal grepet fatt i mulighetene og lagt tilrette for at kommunen skal bli et attraktivt sted å bo og leve. Dette innebærer at det er lagt tilrette for bygging av nye boliger i attraktive områder av kommunen, det satses på skoler, barnehager og helsevesen, og kommunen er en pådriver i arbeidet med kompetanseutvikling i nært samarbeid med reiselivsnæringen, høgskolen og andre kompetansesentra.

Overskudd fra drift føres tilbake til området slik at kvalitetsnivået opprettholdes og tilbudet på Norefjell Vest blir stadig bedre og mer attraktivt. Det går ikke lang tid før neste fase i utbyggingen er i gang, og hele prosjektet med til sammen 3000 senger står ferdig.

Økonomiske og sysselsettingsmessige konsekvenser blir i realiteten mye høyere enn de estimatene en la til grunn da en bestemte seg for å gå videre med utbyggingsplanene. Besøkstallene er høyere, salg - tilbakeleiemodellen er mer gunstig og gjennomsnittlig forbruk pr. gjestedøgn er høyere enn hva en i utgangspunktet hadde regnet med. Tabell 18 viser en oversikt over gjestedøgn, omsetning og sysselsetting etter realiseringen av ”det gode liv i Sigdal”:

	Gjestedøgn	Omsetning hotell/ rest	Omsetning varehandel	Annen omsetning	Total omsetning	Sysselatte	Årsverk
Hotell inkludert utleiedel av leiligheter trinn 1	77 840	59 391 920	12 454 400	13 151 846	84 998 166	140	70
Eiernes eget bruk leiligheter trinn 1	8 540	97 356	858 270	148 596	1 104 222	1	0,5
Sum trinn 1	86 380	59 489 276	13 312 670	13 300 442	86 102 388	141	70,5
Hotell inkludert utleiedel av leiligheter trinn 2	121 600	92 780 800	19 456 000	20 428 800	132 665 600	219	109,5
Hytter og eieres eget bruk av leiligheter trinn 2	72 450	825 930	7 281 225	1 260 630	9 367 785	7	3,5
Sum trinn 2 (full utbygging)	75 427	30 726 734	7 098 816	2 792 904	40 618 454	226	113
Sum totalt	161 807	90 216 010	20 411 486	16 093 346	126 720 842	367	183,5

Tabell 18: Estimert på samlede direkte økonomiske og sysselsettingsmessige som følge av "Det gode liv i Sigdal"

Som vi ser av tabell 18, vil både omsetning og sysselsetting være mye høyere enn det anslaget som ble beregnet ut fra et gjennomsnittsgrunnlag. Et gunstigere salg - tilbakeleiemodell gir hotellet større kapasitet. Et attraktivt produkt og offensiv markedskommunikasjon gir et belegg på 40%, og forbruket blir rundt 10% høyere enn estimert pr. gjestedøgn for hotellgjester. Eiene av leiligheter utnytter sin kapasitet i mye høyere grad enn forventet. Når de selv ikke bruker leilighetene lånes de ut til venner og bekjente, noe som gir et belegg på hele 35% i den perioden leilighetene disponeres av eierne. I tillegg ser vi at forbruket pr gjestedøgn er tredoblet som følge av det gode tilbudet av varer og tjenester i Sigdal kommune. Foruten de arbeidsplasser som er en direkte effekt av satsingen, etableres det en rekke arbeidsplasser som følge av indirekte effekter. Totalt sett gir satsingen betydelig verdiskaping for Sigdal kommune.

4.2 Reiselivssatsingen hvor Sigdal fikk kostnadene og Krødsherad inntektene

Mange grunneiere i Sigdal kommune føler seg dårlig behandlet etter at verdien på tomtene deres er kraftig redusert som følge av reguleringsplanen der all reiselivsutbygging konsentreres om Norefjell vest. Grunneiere utenom dette området må finne seg i at deres eiendommer reguleres til friområder. Konfliktene i lokalsamfunnet er tydelige, og fiendtligheten overfor den nye utbyggeren er stor. Estatias hotell etableres som et

datterselskap, og kommunen vil ikke få noen del av eventuelle tilbakeføringer i selskapsskatten.

Estatias ledelse har vært i lykkerus etter suksessen på Holmsbu, og urokkelige i sin tro på at et tilsvarende konsept vil lykkes på Norefjell Vest. De har ikke sett det som nødvendig å jobbe spesielt med planlegging av å gjøre området attraktivt for sommerturisme, ettersom de mener at SRV (Sport, rekreasjon og velvære) er en livsstil som gjelder uansett årstid. Den korte avstanden til de store markedene på Østlandet antas å være tilstrekkelig for å skape etterspørsel hele året. Salget av leiligheter har gått tregt, og for å sikre seg god finansiering har Estatia tilbudt en salg - tilbakeleiemodell som markedet aksepterer, nemlig at eierne forplikter seg til å leie ut leilighetene kun 3 måneder om sommeren.

Estatia driver sin virksomhet først og fremst etter forretningsmessige prinsipper, og lar hele utbyggingsprosjektet gå til en stor svensk entreprenør som kan gi gode priser. Grunnarbeider, byggearbeider og innredning forestås av firmaer utenfor kommunen, og lokale håndverkere kan bare håpe prosjektet blir så vellykket at de nye arbeidsplassene vil gi dem arbeid med å bygge nye hus til de som skal jobbe i reiselivsanlegget.

Bemanningen av hotellet går tregt i starten, ettersom Sigdal ikke fremstår som en attraktiv plass å jobbe og bo for de som har erfaring fra næringen. Hotellet ansetter derfor for det meste ung, ufaglært arbeidskraft. Det gis ikke noen tilbud om kompetanseheving utover et minimum av opplæring i jobben. De ansatte får problemer med å greie å yte den service gjestene forventer, og mange klager fra sinte gjester samt meget ubekvem arbeidstid fører til at folk ikke blir lenge i jobbene sine.

Manglende satsing på å skape attraktive tilbud i sommersesong fører til at reiselivssenteret står nesten tomt bortimot halve året. Kun i de periodene da etterspørselen etter vinterbasert turisme og kurs/konferanse er høyest klarer man å skape god aktivitet i området. Utfordringen i deler av høysesongen ligger i å tilpasse kapasiteten til etterspørselen. Salg - tilbakeleie modellen gir ikke hotellet rett til tilgang på leilighetene i høysesong, men ledelsen forsøker å øke kapasiteten når mulighetene for salg er tilstede ved å gjøre private avtaler med den enkelte eier. Uforutsigbarheten i kapasitet gjør det vanskelig å selge og å utnytte potensialet maksimalt.

På grunn av de store sesongsvingningene er lokalbefolkningen tilbakeholdne med å satse på utvikling av tilbud rettet mot det nye markedet. Ingen vil si opp trygge jobber for å satse på noe som kanskje kommer til å gå konkurs på grunn av lange perioder med lav etterspørsel. Tilbudet i ferielandsbyen blir derfor ikke slik en hadde håpet. Det eneste som finnes er de restauranter som drives av hotellet. I Eggedal sentrum er man tilbakeholden med å utvikle nye og bedre handelstilbud. Man ser at på grunn av den dårlige veien velger mange å kjøre via Krødsherad når de skal til Norefjell Vest. Trafikken er derfor for lav til at en kan forsvare noen utvikling av nye tilbud. Med dårlig tilbud svekkes etterspørselen ytterligere, det ryktes at tilbudet i Krødsherad er bedre og folk velger å legge handleturen dit i stedet for til Eggedal.

Hotellet drives med en fullt bemannet Spa-avdeling, og det er dette som i det hele tatt får folk til å bo på Norefjell Vest i forbindelse med sine turer til regionen. Utenom dette er det i en viss grad tilrettelagt for frie aktiviteter (turløyper sommer og vinter). Forøvrig er det på Krødsherad siden ”det skjer”. Her er alpinanlegget i populært om vinteren, og om sommeren reiser folk dit for å spille golf. Sigdal får en del gjestedøgn som følge av de nyutbygde overnattingsfasilitetene, men utenom dette blir lite igjen i kommunen.

Kommunene på sin side har en del kostnader knyttet til utvikling og vedlikehold av nødvendig infrastruktur i området. I tillegg opplever Sigdal stigende uro blant lokalbefolkningen. Gjестene bringer med seg en kultur preget av ”ferie-livsstil”. Denne livsstilen frister bygdas ungdom og kommunen ser med bekymring på økende rusproblemer og tendenser til kriminalitet i ungdomsmiljøene.

På grunn av at salg-tilbakeleiemodellene ble lite gunstig for hotellet, og ettersom man sliter med en del gjeld etter de store investeringene, utsettes fase 2 i byggingen. Hotellet får etter hvert problemer fordi lav lønnsomhet gjør det vanskelig å finansiere vedlikehold, kvalitetssikring og utvikling av nye konsepter. Salget i høysesong går rimelig bra, men allikevel ikke bra nok til at en kan dekke inn tapene resten av året. Hotellet står i fare for å gå konkurs etter relativt kort tid.

Økonomiske og sysselsettingsmessige konsekvenser blir lavere enn de estimatene en la til grunn da en bestemte seg for å gå videre med utbyggingsplanene. Besøkstallene er lavere på

grunn av problemer med å trekke folk utenom høysesong. Salg - tilbakeleiemodellen er mindre gunstig, noe som gjør at kapasiteten i høysesong er for lav til å trekke maksimalt ut av potensialet som faktisk finnes. Tilbudene er dårlige og gjennomsnittlig forbruk pr. gjestedøgn er lavere enn hva en i utgangspunktet hadde regnet med. Tabell 19 viser en oversikt over gjestedøgn, omsetning og sysselsetting etter realiseringen av "reiselivssatsingen der Sigdal fikk kostnadene og Krødsherad inntektene":

	Gjeste- døgn	Omsetning hotell/ rest	Omsetning vare- handel	Annen omset- ning	Total omsetning	Syssel- satte	Års- verk
Hotell inkludert utleiedel av leiligheter trinn 1	20 522	12 824 543	2 865 540	3 546 201	19 227 284	31	15,5
Eiernes eget bruk leiligheter trinn 1	4 368	14 939	131 695	22 801	169 435	0	0
Sum trinn 1	24 890	12 839 482	2 997 235	3 569 002	19 396 719	31	15,5

Tabell 19: Estimat på samlede direkte økonomiske og sysselsettingsmessige som følge av "Reiselivssatsingen der Sigdal fikk kostnadene og Krødsherad inntektene"

Som vi ser av tabell 19, blir det vanskelig for hotellet å overleve. Det trege salget av leiligheter førte til at en satset på en salg – tilbakeleiemodell som er lite gunstig for hotellet. Med masse tilleggskapasitet i lavsesong og ingen tilleggskapasitet i høysesong blir det en utfordring både å fylle plassene i lavsesong og å få maksimalt ut av markedet i høysesong. Resultatet blir en kapasitetsutnyttelse på hotell og eiernes eget bruk av leiligheter på bare 80% av gjennomsnittet. Det dårlig utviklede tilbudet fører til at det gjennomsnittlige forbruket lander på 90% av det vi kunne forvente ut fra gjennomsnittsberegninger. Totalt sett gir prosjektet for dårlig inntjening til at utbygging i trinn 2 kan forsvares. Sigdal ender opp med svært små fordeler og med store utgifter knyttet til satsingen.

5. Hvordan sikre lokal verdiskapning

For å redusere muligheten for at noen få grunneiere sitter igjen med gevinsten, mens andre grunneiere må stille sine eiendommer til disposisjon som LNF-område er det viktig å få til et grunneiersamarbeid. Samarbeidet bør omfatte og fordele de verdier som genereres i forhold til de arealer som beslaglegges. Sigdal kommune bør i kommunedelplanen eller på andre måter legge føringer for å få til en grunneierstruktur som omfatter de deler av Norefjell som blir berørt av utbyggingen, hvis det vedtas å gi klarsignal for en videreføring av planene til Estatia.

Vi er av den oppfatning at det er helt sentralt å få til et grunneiersamarbeid for å få en helhetlig og fornuftig utbygging i området. Ved et grunneiersamarbeid vil det også være lettere å få til næringsutvikling knyttet til aktiviteter rettet både mot dagens hytteeiere, nye hytteeiere og mot hotellets gjester.

For å få en større del av verdiskapningen lokalt i forbindelse med utbygging av området bør kommunen i den grad de har mulighet til det å henstille til utbygger å benytte lokalt næringsliv. Hvis kommunen har en mulighet til å regulere utbyggingstakten på området Norefjell Vest slik at det kan bygges ut i etapper hvor omfanget av den enkelte utbygging ikke blir for omfattende så vil det medføre at lokale bedrifter i større grad kan være med å konkurrere om anbud.

Når det gjelder muligheten for å øke den lokale handelsandelen ved utbyggingen er det helt sentralt å forbedre veien både gjennom Sigdal og fra Eggedal og opp til Norefjell Vest. Vi er av den oppfatning at kommunen bør pålegge utbygger å forbedre veien fra Eggedal sentrum og opp til Norefjell Vest. Ved en slik forbedring vil mulighetene for å kanalisere en større del av biltrafikken gjennom Sigdal og opp på fjellet bli vesentlig større. Hvis i tillegg veien gjennom Sigdal forbedres vil det etter vår oppfatning gi større muligheter for handelsvirksomhet i Sigdal fremfor at handelen skjer i Krødsherad. Vi vil likevel påpeke at det er tilbudet av handelsvarer som vil være avgjørende for om det vil bli økt omsetning i kommunen.

Kommunen bør også videreutvikle sin satsing på Næringshagen i Sigdal. Næringshagen vil kunne være en viktig medspiller i å utvikle nettverk og innovasjonsmuligheter i tilknytning til en såpass stor reiselivssatsing. Næringshagen vil kunne hjelpe innbyggerne til å etablere tilbud/ aktiviteter i tilknytning til hotellet. Vi er av den oppfatning at det vil være helt sentralt å få til en videreutvikling av dette tilbudet. Det er ved å utvikle sine egne arbeidsplasser i tilknytning til utbyggingen Sigdal etter vår oppfatning kan skape flest arbeidsplasser lokalt og hvor potensialet er størst for lokal verdiskapning.

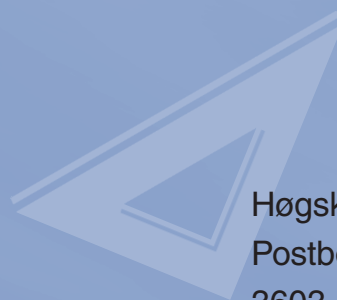
Å kombinere en slik satsing med et kompetanseutviklingsprogram vil ytterligere styrke mulighetene for å få til varige arbeidsplasser. Det vil nødvendigvis på rimelig kort sikt måtte skje en kulturendring innenfor primærnæringene, hvor fokuset går over fra produksjonsorientering til kundeorientering, hvis det fortsatt skal være mulig å drive landbruk i Sigdal.

Avslutningsvis vil vi påpeke viktigheten av å satse på helårlig attraksjonskraft. Det er etter vår mening helt sentralt for å få lønnsomhet i prosjektet Norefjell Vest. Dette gjelder både i forhold til salg av leilighetene og hyttene som skal, slik vi forstår, danne grunnlaget for prosjektets finansielle struktur, og for å skape den omsetning som skal til for å gi grunnlag for langsiktig vekst i Sigdal kommune.

Litteraturliste

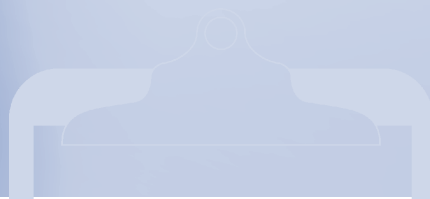
- Flognfeldt jr., T.(1995): Fritidshus på sjusjøen som grunnlag for lokal og regional serviceetterspørsel, Rapport nr.1: 1994 på prosjektet ”gjester i fritidshus som utviklingsressurs i bygdenorge.
- Frechtling, D. C (1994): Assessing the impact of travel and tourism- measuring economic benefits. I Richie Brent, J. R. & Goeldner, C. R.: Travel, tourism and hospitality research. John Wiley & Sons. New York.
- Fylkesmannen (2003): Rammeplan Norefjell – høringsuttalelse, arkivnr. 421.3, fylkesmannen i Buskerud, Drammen.
- Hagen, S. E (2003): Utmarksbaserte næringer – utviklingsmodeller og lokal økonomi, ØF-rapport 04/2003, Lillehammer.
- Haukeland, J. V. og Grue B. (1996): ”Turistenes forbruk i Norge sommeren 1995” TØI Rapport 320/1996
- Holmengen, H. og Reiersen D. (1996): Økonomistyring i reiselivsbedrifter, Fagbokforlaget. Bergen
- Judd C. M., Smith E. R. & Kidder L. H.(1991): Research methods in sosial relations, Holt Rinehart and Winston Inc. Orlando.
- Keller, K. L (1998): Strategic Brand Management, Building, Measuring, and Managing Brand Equity, Prentice-Hall, New jersey.
- Krippendorf, J (1997): The holydaymakers: Understanding the impact of leisure and travel. Butterworth & Heinmann, London.
- Lane, B. (1994): What is rural tourism? Journal of Sustainable Tourism, 2 (1&2): 7–21.
- Müller, D.K (1999): German second home owners in the Swedish countryside, ETOUR 1999:4, östersund.
- Nachmias, C.P.& Nachmias, D (1996): Researchmethods in the social sciences, St. Martins Press, London.
- Planconsult as (2003): Norefjell – Rammeplan, Planconsult as, Oslo.
- Richie Brent, J. R. & Goeldner, C. R.: Travel, tourism and hospitality research. John Wiley & Sons. New York
- Skurdal, Kjell & Jørn Prestsæter (1998): Fritidsbebyggelse i Oppland - Et prosjekt i fem faser. Fase 2: Hytter og næringsutvikling: Oppland fylkeskommune: RTU, Planseksjonen
- Soltvedt, L. P. &Velvin, J (2000):Hytteliv i Sigdal, Utvikling av bærekraftige bygdesamfunn, - En oppfølging av Hytteundersøkelsen fra 1996: Rapporter fra Høgskolen i Buskerud Nr. 23
- Snowdon, P. Et. Al. (2000): The Economic Impacts of Different Types of Tourism in Upland and Mountain Areas of Europe. I Godde, P. M., Price M.F., & Zimmermann F.M. (2000): Tourism and development in mountain regions, CABI Publishing, New York.
- St.meld. 39 (2000-2001): Friluftsliv Ein veg til høgare livskvalitet, miljøverndepartementet, Oslo
- Swarbrooke, J & Horner, S (2001): Business – Travel and tourism, Butterworth Heinemann. London
- Velvin, J (1996): Hvem svarer på spørreskjemaundersøkelser, Internt notat, HIBU, Kongsberg.
- Velvin, j., Drag, E., & Soltvedt, L. P.(2000): En kartlegging av hytteturismesom ledd i utvikling av bærekraftige bygdesamfunn. En rapport fra hyttebruksundersøkelsen i Sigdal og Krødsherad kommuner. Rapporter fra høgskolen nr. 17, Kongsberg

- Velvin, J (2003): *Fremtidsrettet hytteutvikling – brukerundersøkelse blant hytteeiere i Rollag, Sigdal, og Hol*, Buskerud fylkeskommune, Drammen.
- Velvin, J (2004): *En kartlegging av hyttebasert reiseliv i Trysil som led i økt lokal verdiskaping*, (under utgivelse rapportserien høgskolen i Buskerud)
- Velvin, J og Kvikstad, T. M.(2004): *Bærekraftig hytteutvikling - lokal verdiskaping. Undersøkelse blant et utvalg hytteeiere i Sigdal, Rollag og Hol*, (under utgivelse rapportserien høgskolen i Buskerud)



Høgskolen i Buskerud
Postboks 235
3603 Kongsberg
Telefon: 32 86 95 00
Telefaks: 32 86 98 83
www.hibu.no

ISSN 0807-4488



HØGSKOLEN
i Buskerud