

A woman with blonde hair, wearing a red beanie and a bright yellow puffer jacket, is smiling and looking towards the camera. She is wearing purple gloves and has a black backpack strap visible. In the background, a white dog is standing on a rocky path, and there are green bushes and trees. A blue diagonal banner is overlaid on the left side of the image.

HELHETLIG STRATEGI FOR

NOREFJELL
FRA OK TIL WOW!

MIMIR



INNHOOLD

Forord	5
Sammendrag	9
1 Bakgrunn og rammer	10
1.1 Bakgrunn.....	11
1.2 Reisemålsprosessen som verktøy.....	12
1.3 Mål og hovedtemaer.....	14
1.4 Organisering og forankring	16
2 Norefjell i dag	18
2.1 Norefjells konkurranseposisjon	19
2.2 Dette sier gjestene på Norefjell	20
3 Analyser og vurderinger.....	26
3.1 Trender og utviklingstrekk	27
3.1.1 Aktiviteter og kundetilpasning.....	27
3.1.2 Kapital, kompetanse og bærekraft	27
3.1.3 Varme og kalde senger	27
3.2 ABC-analyse for Norefjell	30
3.2.1 Vei og funksjonsområder.....	30
3.2.2 Utbygging fritidsbebyggelse	32
3.2.3 Reiselivsanlegg og senterstruktur.....	34
3.2.4 Stier, løyper og naturområder av spesiell verdi.....	35
3.2.5 Arealmessige premisser for fremtidig utbygging	36
3.3 Vurdering av sammenbinding fra skisenteret over mot Sigdal.....	38
3.3.1 Norefjell skisenter i dag	40
3.3.2 Fellesinnspillet	45
3.3.3 Norefjell Utvikling.....	47
3.3.4 ÅF Konsult sitt visjonsinnspill	48
3.4 Klimaundersøkelse Norefjell frem til 2100	52
4 Anbefalt konsept for Norefjell	54
4.1 Strategisk grep.....	55
4.2 Kort om de enkelte områdene.....	59
4.2.1 Arealbruk og funksjonssoner på fjellet.....	59
4.2.2 Veier og infrastruktur	63
4.2.3 Opplevelsesmessig infrastruktur.....	65
4.2.4 Sterkere kobling mot Eggedal og Noresund	66
4.3 Hjørnesteinsbedriften Norefjell	68
4.3.1 Organisering	68
4.3.2 Verdiskaping	70
4.3.3 Finansiering.....	73
Kilder og referanser	76



Foto: Arne Nyaas

FORORD

Sigdal og Krødsherad kommuner har gjennomført en felles reisemålsprosess for Norefjell.

Formålet med prosessen har vært å få frem en felles helhetlig strategi for bærekraftig utvikling av fjellområdet.

Strategien og prosessen rundt den, skal være et felles kunnskapsgrunnlag og innspill til kommunenes arbeid med å rullere kommunedelplanene for sine respektive deler av Norefjell herunder også Eggedal og Noresund.

Reisemålsprosessen for Norefjell har vært gjennomført i perioden mars - oktober 2017. Prosjekteier og prosjektansvarlig har vært rådmann Jostein Harm i Sigdal kommune. Mimir ved Torill Olsson har hatt prosjektledelsen, mens Ingrid Solberg Sætre og Bård Jervan fra Mimir har vært prosjektmedarbeidere. Lisbeth Friberg og Hilde Teksle Gundersen fra Sigdal kommune samt Hans Ole Wærsted og Ellen Anne Bye fra Krødsherad kommune har også vært aktive bidragsytere inn i arbeidet.

Styringsgruppen har vært sammensatt av representanter fra både næring og kommune. Styringsgruppens mandat har vært selve strategiarbeidet, og gruppens medlemmer påtar seg ingen økonomiske forpliktelser gjennom å legge frem dette dokumentet. Styringsgruppen stiller seg kollektivt bak det framlagte strategidokumentet og understreker viktigheten av at planen gjennomføres etter intensjonene.

Styringsgruppen vil takke alle som i ulike sammenhenger har bidratt til gjennomføringen av dette arbeidet.

Norefjell, oktober 2017



Torill Olsson
Mimir AS



Jostein Harm
Sigdal kommune

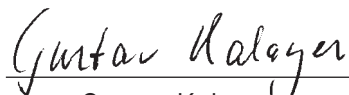




STYRINGSGRUPPENS SIGNATURER



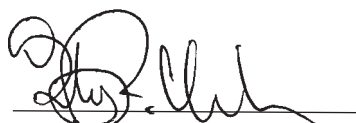
Tine Norman
Ordfører i Sigdal



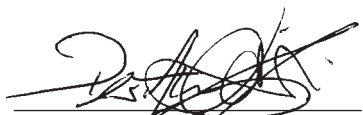
Gustav Kalager
Ordfører i Krødsherad



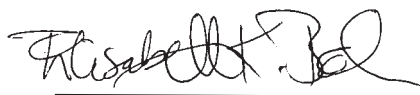
Jostein Harm
Rådmann i Sigdal



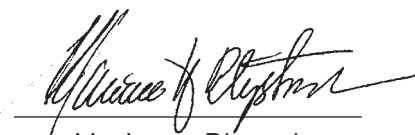
Anita Larsen / Stig Rune Kroken
Rådmann i Krødsherad



Per Arne Lislien
Sigdal Industriforening



Elisabeth Koren Bøle
Eggedal Borgerstue



Marianne Blystad
Norefjell Prosjektutvikling
Norefjell Skisenter
Norefjell Ski og spa



Even Skjetne Bøe
Norefjell Prosjektutvikling

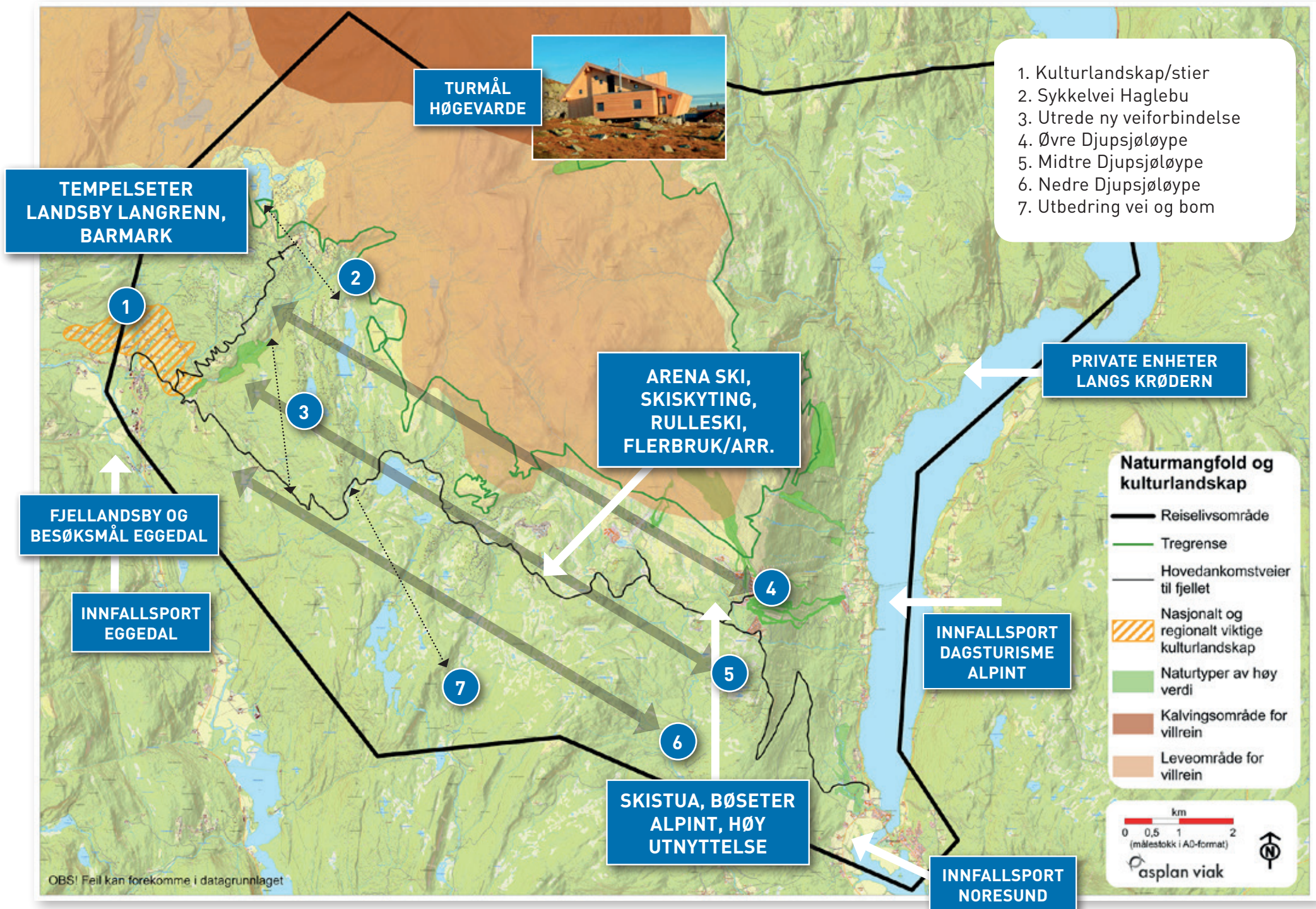
Bente Bjerknes og Ellen Korvald (Buskerud fylkeskommune) og
Toini H.A.Ness (Innovasjon Norge) har vært observatører i styringsgruppen.



Foto: Janusz Cimoszuk



Foto: Erlend Bjørtvedt



SAMMENDRAG

Norefjells konkurransefortrinn er god lokalisering nær store befolkningskonsentrasjoner, et attraktivt høyfjellsterreng og en etablert posisjon både nasjonalt og i Skandinavia. Alpinanlegget er fortsatt blant Norges største, men har behov for vesentlig oppgradering for å fremstå som konkurransedyktig fremover. Siden 2000 er det bygget mye hytter uten tilsvarende opprustning av løyper, stier og annen opplevelsesmessig infrastruktur. Norefjell har få kommersielle aktører og organiseringen, og dermed også utviklingsevnen, er svak. Kort oppsummert kan en si at Norefjell er et ok fjell som i dag ikke tar ut potensialet.

Nye, sterke eiere i alpinanlegget samt Sigdal og Krødsherad kommuners ønske om å utvikle området som ett fjell, gjør at Norefjell nå kan ta det nødvendige grepene for å fremstå som ett attraktivt fjell også i fremtiden.

Tilbudet på norske fjelldestinasjoner er relativt likt, og handler i hovedsak om overnatting, servering og mer eller mindre tilrettelagte opplevelser i natur. Det er i stor grad tilleggsopplevelser samt gjennomføringsevne, arealbruk, byggeskikk, atmosfære og landskapspleie som avgjør om en destinasjon fremstår som attraktiv sett med kundens øyne. Det er på mange måter her WOW-faktor skapes

Det grunnleggende strategiske valget for Norefjell er om en skal videreføre og forsterke dagens rolledeling med alpint rundt Skistua/Bøseter og langrenn/vandring i resten av området – eller om en skal foreta en alpinutbygging over hele fjellet.

Vår anbefaling er at man bygger på og forsterker dagens rolledeling ettersom denne gjør at Norefjell kan fremstå som et komplett fjell og i stand til å konkurrere i Norgestoppen både når det gjelder langrenn, alpint og barmarksaktiviteter. For å øke verdiskapingen er det nødvendig å gå fra å tenke hytteutvikling til reiselivsutvikling, dvs å ha fokus på

lokal verdiskaping og dermed også evnen til å skape attraktive og bærekraftige opplevelser for gjestene og hytteeierne. Utviklingen må ivareta både dagens hytteeiere, gjester

Det er også viktig å øke antall næringsaktører på og rundt fjellet. På bakgrunn av dette anbefaler vi følgende tredelte strategi:

Fra hyttebygging til reiselivsutvikling

- Flytte oppmerksomheten fra hyttebygging til verdiskaping, og fra Sigdal og Krødsherad til "ett fjell"
- Ta igjen etterslep, utvikle infrastruktur
- Styrke organiseringen; tenke gjennomførings-evne og moderne forvaltning. Bygge et partnerskap mellom kommuner, næring, grunneiere og hytteeiere

Skape WOW-effekt

- Ta en posisjon som et moderne fjell både i kommunikasjon og leveranse
- Bruke arkitektur og stedsutvikling for å ruste opp visuelt inntrykk og å skape gode "landsbyer"/senterfunksjoner
- Lage kundetilpassede konsepter og kommunikasjon som utnytter konkurransefortrinnene høyfjell, bygder og tilgjengelighet
- Utvikle arrangement som trekker fler gjester til fjellet og som øker oppholdstid i hyttene

Sikre fremtidig utvikling

- Bygge på og styrke dagens arbeidsdeling og investeringer
- Forsvarlig arealbruk – sikre høyfjell som ikon og felles ressurs
- Kontinuerlig fokus på kritiske faktorer som tilgjengelighet, snø, klima og verdiskaping for lokalsamfunn
- Oppmerksomhet og tilpasning til utviklingstrekk og endringer
- Tiltrekke seg nye næringsaktører og kapital

Gjennomføring av strategien er i stor grad et spørsmål om en bedre organisering og helhetlig arealbruk som også tar vare på naturkvaliteter. Arealbruken er illustrert i kartet, men kan kort oppsummeres som følger:

- Bedre vei over fjellet, inkl strekningene fra Eggedal til Noresund
- Utrede mulighet for ny vei mellom Djupsjølia og Tempelseter
- Ytterligere fortetting og alpinutvikling fra Skistua og over til Bøseter
- Ski-/rulleskiarena på kommunegrensen, ev også hytter/leiligheter/storhytter for utleie på Sigdalssiden av anlegget
- Utvikling av landsby med servicefunksjoner rundt kafeen/skianlegget på Tempelseter
- De tre Djupsjøløypene grunnprepareres for å bidra til tidligere skisesong og mer helårig bruk
- Høgevarde etableres som turmål og det etableres en sykkelvei fra Tempelseter over til Haglebu
- Noresund og Eggedal utvikles som innfallsporter og for handel
- Eggedal utvikles i tillegg som fjellandsby og besøksmål, og kobles tettere mot fjellet.

Organiseringen styrkes i alle ledd, slik at området utvikles og driftes som "ett fjell". Kommunene har en særlig viktig rolle som premissleverandør og koordinerer seg gjennom infrastrukturfond, løypeplaner og felles kommunedelplan samt personellmessige ressurser til å felles forvaltning. Destinasjonsorganiseringen styrkes og skreddersys for å ta ut Norefjells potensial på kort sikt samt sikre langsiktig utviklingsevne. Grunneierne betraktes som næringsaktører, og både de og aktører i bygdene inviteres inn i samarbeid om utviklingen av Norefjell. Det etableres en fellesgodemodell og et partnerskap mellom kommune, grunneiere, næringsaktører og hytteeiere.

A photograph of a person in a blue hoodie and grey pants, crouching on a rocky bank and drinking water from a stream. The person has a black backpack and is wearing green and black sneakers. The stream flows over rocks, and the surrounding area is lush with green vegetation. A blue geometric shape is overlaid on the left side of the image, containing the text.

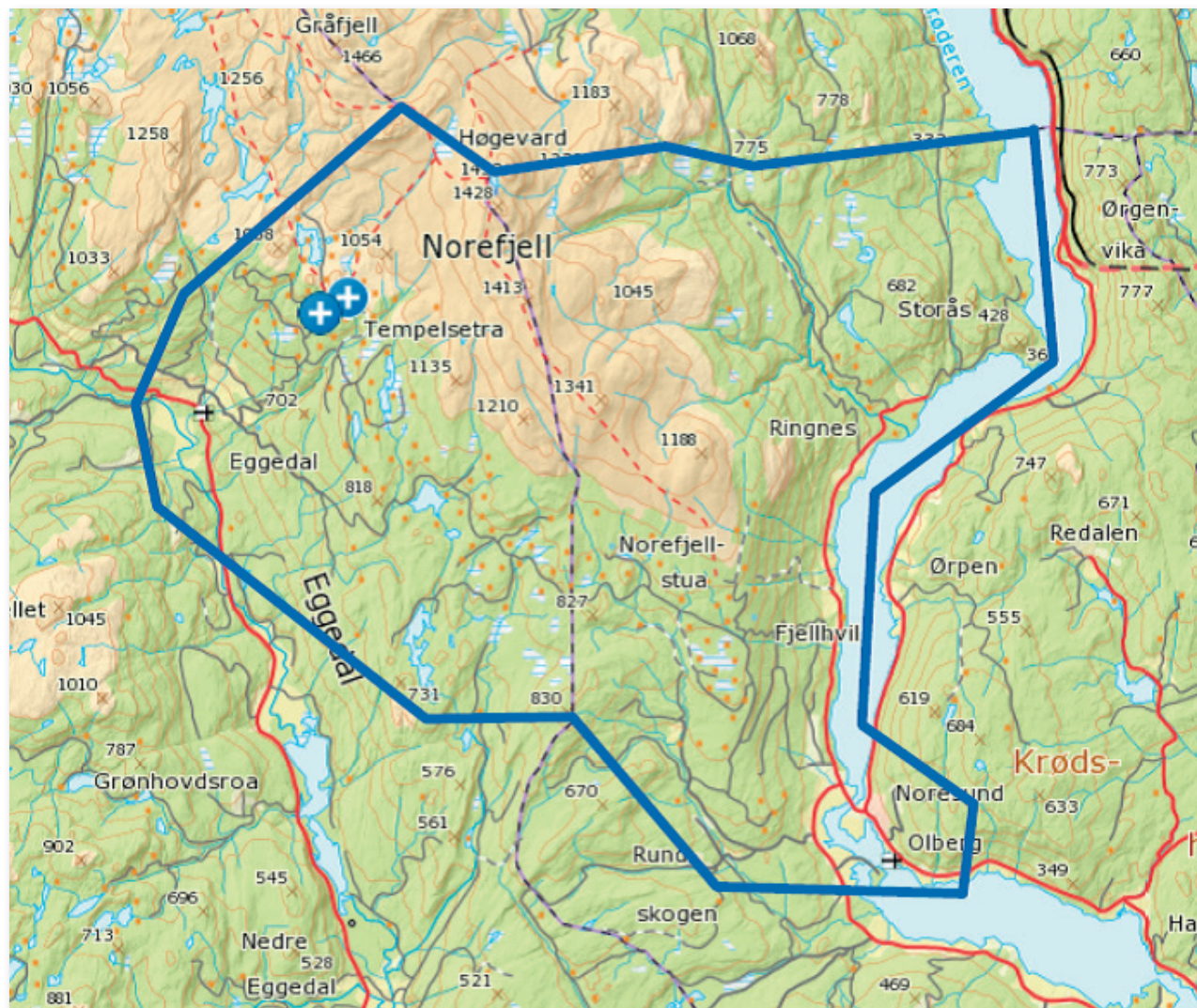
KAPITTEL 1

BAKGRUNN OG RAMMER

1.1 BAKGRUNN

Sigdal og Krødsherad kommuner har gjennomført en felles reisemålsprosess for Norefjell, dvs. for området mellom Eggedal og Noresund, fra Tempelseter til Fossliseterelva.

Illustrasjon 1.1. Planområdet



Formålet med prosessen har vært å få frem en felles helhetlig strategi for bærekraftig utvikling av fjellområdet. Strategien og prosessen rundt den, skal være et felles kunnskapsgrunnlag og gi konkrete rammer for kommunenes arbeid med å rullere kommunedelplanene for sine respektive deler av Norefjell.

Utredningsområdet omfatter tradisjonelle hytteområder, mer intensivt utbygde områder, arealer tilrettelagt for langrenn og alpin samt uberørt natur. Ved å se området i en helhet kan en utnytte ressursene til å utvikle et helhetlig konsept, med tilbud og arealløsninger som både utfyller og samspiller med hverandre. Slik vil ønske kommunene å sikre Norefjells posisjon som en attraktiv og bærekraftig fjelldestinasjon også i fremtiden.



1.2 REISEMÅLSPROSESSEN SOM VERKTØY

Arbeidet med reisemålsprosessen følger en struktur som er satt i Innovasjon Norges "Håndbok for reisemålsutvikling", men som tilpasses det enkelte reisemål. Målet er å legge langsiktige rammer for utviklingen av en destinasjon gjennom en bredt forankret og helhetlig strategi (ofte kalt Masterplan).

Strategien er et rammeverk som skal være tydelig nok til å gi en klar retning, men overordnet nok til at den gir rom for å ta opp i seg nye utfordringer og muligheter for destinasjonen. Det er viktig at den både identifiserer strategier og tiltak for å redusere irritasjonsmomenter og utvikle attraksjonskraft både på kort og lang sikt (se figur 1.2.)



Figur 1.2: Fokusområder i reisemålsarbeidet
(Kilde: håndbok for reisemålsutvikling, Innovasjon Norge)

Arbeidet på Norefjell tar utgangspunkt i at

- Krødsherad har en Masterplan fra 2000. Denne trenger en oppdatering, men det er ikke behov for en omfattende ny Masterplanprosess.
- Krødsherad har også gjennomført en forstudie i 2016. Mye av det som beskrives i denne er relevant for utviklingen i Sigdal kommune.
- I Sigdal har kommuneplanens arealdel hatt en bred medvirkningsprosess, som har synliggjort behovet for en sterkere kommunalstyring.
- Det er nå politisk vilje til å se på en helhetlig utvikling over de to kommunegrensene.

På bakgrunn av dette er prosessen på Norefjell kalt en utvidet forstudie. Den går derfor lenger i konkrete anbefalinger av løsninger og arealbruk og omfatter analyser og konklusjoner som vanligvis høres inn i fase 2 i Innovasjon Norges reisemålsprosess (se illustrasjon 1.3).

Strategien er ikke en plan etter Plan- og bygningsloven. Det er derfor viktig at planen utformes gjennom en åpen prosess og at både offentlige, private og sentrale frivillige organisasjoner involveres. Styringsgruppen (se kap 1.4) er reisemålsprosessens besluttsende organ. Det er styringsgruppen som vedtar endelig plan og anbefaler videre arbeid.

Det er vanlig at styringsgruppen oversender det ferdig undertegnede dokumentet til kommunen og ber om at kommunen gjør et prinsippvedtak på at planen skal legges til grunn for kommunens videre arbeid med reiselivsutvikling. Et slikt vedtak gir dokumentet en status som et helhetlig innspill som benyttes i kommunens revisjon av kommuneplan og kommunedelplaner. Dette er formålet også på Norefjell. Gjennom en slik posisjon kan planen også bli et verktøy for kommunens vurdering av enkeltsaker. På fjelldestinasjoner som Norefjell, der det er stort press på areal, er kommunedel-



Illustrasjon 1.3: Arbeidsmodell for reisemålsutvikling i tre faser. (Kilde: håndbok for reisemålsutvikling, Innovasjon Norge)

planens arealdel svært viktig. Forskjellene og likhetene ved kommunal arealplanlegging etter plan- og bygningsloven og reisemålsprosessen er illustrert i illustrasjon 1.4.

Det er også avgjørende at private aktører legger planen til grunn for sine strategier og prioriteringer. Dette gjelder både samarbeidsselskaper som destinasjonsselskaper og grunneierlag samt på bedriftsnivå.

Ved at private aktører og kommune bygger sine vurderinger på en felles forståelse og en helhetlig strategi oppnår en større forutsigbarhet og effektivitet i utviklingsarbeidet. Gjennomføring krever imidlertid god samhandling mellom offentlige og private aktører.

	Kommunal arealplanlegging (Kommuneplannivå)	Masterplan reisemål
Styring	Formannskap, kommuneplanutvalg eller annet politisk organ	PA og Styringsgruppe der næringsliv og andre aktørmiljøer er representert
Varsling av planarbeidet	Ja	Nei
Deltagelse allmennhet befolkning	Ja	Nei
Samråd med offentlige myndigheter	Ja	Ja
Vurderinger av miljø- og ressurs hensyn	Ja	Ja
Konsept og markeds vurderinger	I liten grad	Ja
Felles løsninger og f.eks. partnerskap eller grunneiersamarbeid	Varierende	Ja – tungt vektlagt
Høring og offentlig ettersyn	Ja	Nei
Tidshorisont for planarbeidet	Minimum et til to år	Kan gjennomføres raskt
Vedtak	Kommunestyret – rettslig bindende	Underskrives av styringsgruppen – førende

Illustrasjon 1.4: Karakteristika ved kommunal arealplanlegging etter plan- og bygningsloven og reisemålsprosessen. (Kilde: håndbok for reisemålsutvikling, Innovasjon Norge)



1.3 MÅL OG HOVEDTEMAER

Målet med strategien for Norefjell er:

- Sterkere attraksjonskraft og økt næringsutvikling
- Helhetlige og mer bærekraftige løsninger i forhold til arealbruk, infrastruktur og kommersielle tilbud
- Sikre langsiktig utviklingsevne

I løpet av prosessen er det etablert en ambisjon om at Norefjell skal bli en hjørnesteinsbedrift i Sigdal og Krødsherad kommuner. Dette betyr en utvikling der fjellet både genererer arbeidsplasser og gir økonomiske ringvirkninger og utviklingskraft til lokalsamfunnet.

Hovedaktiviteter og utredningstemaer i arbeidet har vært:

- Situasjonsanalyse Norefjell i dag
- Viktige premisser for fremtidig utvikling
- Utvikling av et helhetlig konsept
- Arealbruk og serviceløsninger i forhold til valgt konsept
- Teknisk infrastruktur

Vi har også som en del av oppdraget vurdert foreliggende innspill til kommunedelplanen i Sigdal og deres relevans i forhold til det helhetlige konseptet.

Følgende spesialundersøkelser er gjennomført

- ABC-analyse
- Hytte- og leilighetseierundersøkelser, gjesteundersøkelser
- Klimaundersøkelse, særlig knyttet til snø og nedbør
- Vurdering av sammenkobling mellom Sigdal og Krødsherad når det gjelder skiheiser og nedfarter

Rammene for arbeidet gjør at denne strategien på mange områder blir relativt overordnet. Planen beskriver imidlertid alle viktige sammenhenger og gir også anbefalinger om hva som ev bør utredes videre i en "fra ord til handling"-fase.

1.4 Bærekraft som premiss

Det er en premiss at utviklingen skal være bærekraftig, dvs. ta hensyn til både natur, kultur, miljø, sosiale verdier og økonomisk levedyktighet. Dette brede perspektivet er sammenfattet i tre temaer og ti prinsipper som er fremstilt nedenfor.

Illustrasjon 1.5: Tre tema og ti prinsipper for et mer bærekraftig reiseliv.
(Kilde Innovasjon Norge).

Bevaring av natur, kultur og miljø

- 1. Kulturell rikdom**
Å respektere, videreutvikle og fremheve lokalsamfunnets historiske kulturarv, autentiske kultur, tradisjoner og særpreg.
- 2. Landskapets fysiske og visuelle integritet**
Å bevare og videreutvikle landskapskvaliteter, både for by og bygd, slik at landskapets fysiske og visuelle integritet ikke degraderes.
- 3. Biologisk mangfold**
Å støtte bevaringen av naturområder, dyreliv og habitater, og minimere ødeleggelser av disse.
- 4. Rent miljø og ressurseffektivitet**
Å minimere reiselivsbedrifters og turistenes forurensning av luft, vann og land (inkludert støy), samt og minimere genereringen av deres avfall og forbruk av knappe og ikke-fornybare ressurser.

Styrking av sosiale verdier

- 5. Lokal livskvalitet og sosiale verdier**
Å bevare og styrke livskvaliteten i lokalsamfunnet, inkludert sosiale strukturer, tilgang til ressurser, fasiliteter og fellesgoder for alle, samt unngå enhver form for sosial degradering og utnyttning.
- 6. Lokal kontroll og engasjement**
Å engasjere og gi kraft til lokalsamfunnet og lokale interessenter mht. planlegging, beslutningstaking og utvikling av lokalt reiseliv.
- 7. Jobbkvalitet for reiselivsansatte**
Å styrke kvaliteten på reiselivsjobber (direkte og indirekte), inkludert lønnsnivå og arbeidsforhold uten diskriminering ut fra kjønn, rase, funksjonshemninger eller andre faktorer.
- 8. Gjestetilfredshet og trygghet; opplevelseskvalitet**
Å sørge for trygge, tilfredsstillende og berikende opplevelser for alle turister uavhengig av kjønn, rase, funksjonshemninger eller andre faktorer.

Økonomisk levedyktighet

- 9. Økonomisk levedyktige og konkurransedyktige reiselivsdestinasjoner gjennom lokal verdiskapning**
Å sikre levedyktigheten og konkurransedyktigheten til reiselivsdestinasjoner i et langsiktig perspektiv, gjennom å maksimere reiselivets verdiskapning i lokalsamfunnet, inkludert hva turistene legger igjen av verdier lokalt.
- 10. Økonomisk levedyktige og konkurransedyktige reiselivsbedrifter**
Å sikre levedyktigheten og konkurransedyktigheten til reiselivsbedrifter i et langsiktig perspektiv.



1.4 ORGANISERING OG FORANKRING

Arbeidet har vært organisert etter PLP-metoden med en styringsgruppe som det besluttende fora, og med ulike møter og møteplasser for å fange opp innspill og kunnskap hos ulike aktører. Prosessen har hele tiden hatt en "åpen dør" - policy.

Det har i løpet av prosessen vært gjennomført

- 7 styringsgruppemøter
- Ett åpent møte innledningsvis og avslutningsvis i prosessen

- 2 åpne møter (referansegrupper) spesielt for grunneiere
- 2 åpne møter (referansegrupper) spesielt for hytteeierne
- 1 åpent møte (referansegruppe) spesielt for reiselivsaktørene - i samarbeid med prosjektet "Eventyret under Norefjell"
- En studietur til Sjusjøen og Trysil. Rapport fra studieturen ligger ved

Det har i tillegg vært gjennomført en rekke møter

og samtaler med ulike aktører. Initiativene til disse har dels kommet fra aktørene og dels fra prosjektet.

For øvrig har prosjektet har også hatt en egen Facebookgruppe "Reisemålsprosess Norefjell" som har rundt 370 medlemmer. I tillegg er det orientert om møter mm via kommunenes hjemmesider, annonser i Bygdeposten og i noen grad også pr epost.

Presentasjoner fra åpne møter, presentasjoner og rapport fra studietur mm ligger på FB-gruppen og kan ev også fåes ved henvendelse til kommunene.







KAPITTEL 2

NOREFJELL I DAG

2.1 NOREFJELLS KONKURRANSEPOSISJON

- Norefjells største konkurransefortrinn kan oppsummeres slik:
- Nærhet til store befolkningskonsentrasjoner, rundt 2,5 – 3 mill. mennesker i rimelig kjøre-avstand. Nærhet til ferger og flyplasser som også gir et internasjonalt potensial
 - Høyfjell med flott utsikt og naturgitte forutsetninger for å utvikle enda mer attraktive tilbud både for langrenn, alpint og barmarksaktiviteter. En av Norges villreinstammer som ikon og bekreftelse på det urørte
 - Et etablert navn i markedet, også i Skandinavia

Tilgjengelighet

Tid og kjøreopplevelse er viktigere enn antall kilometer når det gjelder tilgjengelighet som konkurransefortrinn. Vei- og togutbygging samt lokalisering av Gardermoen gjør at andre fjelldestinasjoner får stadig bedre tilgjengelighet, også i forhold til internasjonale markeder.

Trysil har alltid vært kjent for å ha fine veier. Nå gjør utbedringen av E6 at både Sjusjøen, Hafjell og Kvitfjell også oppleves som mer tilgjengelig. Tabell 2.1. viser at Norefjell må jobbe aktivt for å beholde tilgjengeligheten som sitt konkurransefortrinn også i fremtiden.

I vurderingen av tilgjengelighet er det viktig å ta med seg at mye av kjøringen til fjelldestinasjonene skjer om høsten og vinteren. En undersøkelse Respons Analyse utførte i 2014 på oppdrag av NAF viser at halvparten av norske bilførere kvier seg for å kjøre på vinterføre. Belysning, brøyting og salting og selvfølgelig veistandard er viktige virkemidler for fjelldestinasjoner som vil oppleves som tilgjengelige. Velvins hytteeierundersøkelse for Sigdal (kilde) viser også at det er en sammenheng mellom bruksdøgn og kjøretid i vintersesongen, og at denne sammenhengen er mindre tydelig i sommersesong.

Destinasjon	Avstand til Oslo	Kjøretid til Oslo	Avstand til nærmeste togstasjon
Hafjell	197 km	Ca 2 timer og 30 min	16 km - Lillehammer *
Hemsedal	204 km	Ca 3 timer	38 km – Gol
Trysil	210 km	Ca 2 timer og 40 min	70 km - Elverum
Norefjell / Noresund	100 km	Ca 1 time og 30 min	44 km - Hønefoss

Tabell 2.1 : avstander og kjøretid fra utvalgte destinasjoner og til Oslo, eller nærmeste togstasjon. (kilde: ÅF Konsult og www.ruteplanlegger-kart.com)

*Hafjell ligger enda nærmere Hunderfossen stasjon. Enkelte av Trondhemstogene stopper her.

- Norefjell har to innfallsporter: Noresund for reisende fra E16/RV7/FV177 eller Eggedal for reisende som kommer fra RV35/RV287. Det er nå vedtatt store nasjonale samferdselsprosjekter som vil bedre tilgjengeligheten inn til Norefjell via Noresund:
- Den nye Ringeriksbanen vil korte ned reisetiden mellom Oslo og Hønefoss til rundt 40 minutter. For å utnytte dette er det nødvendig å etablere en velfungerende korresponderende bussforbindelse.
 - I utbyggingen av Ringeriksbanen ligger også planer om at Tolpinrud innerst i Steinsfjorden skal utvikles til ny stasjon for fjerntog til/fra Bergen. Muligheten for å gjenåpne Sokna stasjon bør løpende vurderes.
 - Når det gjelder bil vil utbedring av E16 mellom Skaret og Sundvollen, samt Kjørbo-Wøyen vil redusere kjøretiden til Hønefoss og Sokna betraktelig.

Disse nasjonale prosjektene vil øke tilgjengeligheten. Strekningen fra Sokna og til Noresund, særlig Soknaskogen, vil imidlertid svekke helhetsinntrykket av en tilgjengelig destinasjon, både pga. veistandard, mørke og redusert salting.

Når det gjelder Eggedal som innfallsport har Statens vegvesen startet planlegging av ny trase for rv 35. Hokksund – Åmot og fv. 287 Åmot – Haugfoss. Dette vil ifølge planprogrammet redusere kjøretiden med fra Hokksund – Åmot med 8 minutter, og vil også fjerne flaskehalsen med 40 kilometersone og den såkalte "Korketrekkeren" i Åmot sentrum. Det er imidlertid viktig at kommunene har oppmerksomhet også på resten av strekningen, både i forhold til utbedring, vedlikehold, brøyting og lys.

Høyfjell med naturgitte forutsetninger for å utvikle attraksjonskraft

De store fjelldestinasjonene i Norge preges av sterk konkurranse, store investeringsbehov og dermed også fokus på volum. Tidligere var investeringsbehovet særlig knyttet til alpinturismen. Økt interesse og økte krav når det gjelder langrenn samt destinasjonenes behov for mer helårig trafikk gjør at det nå investeres betydelige midler både i tilrettelegging og snøproduksjon for langrenn samt aktiviteter som sykkel, vandring og fiske og som kan gi attraksjonskraft i barmarksesong.

Gjestenes ønske om stadig mer spesialiserte tilbud og/eller god tilrettelegging, gjør at det i mye større grad enn før er mulig å utvikle tilbud som gir reason to go. Dette betyr at evnen til å foredle natur og kultur til attraktive konsepter er viktigere enn selve ressursen. Det hjelper ikke å ha et enestående fjell eller høyfjell, hvis det ikke er tilrettelagt og/eller markedsført for gode opplevelser. Sjusjøen og Trysil regnes som noen av Norges fremste destinasjoner for hhv. langrenn og alpint (nå også sykling i Trysil). På begge disse destinasjonene er den naturgitte ressursen relativt ordinær. Det er altså foredlingen/tilretteleggingen som gir attraksjonskraften.

Til forskjell fra andre fjelldestinasjoner ligger Norefjell midt i et åpent kulturlandskap med storgårder. Området har også en rekke ulike severdigheter og opplevelser som kan gi attraksjonskraft både i barmarksesong (der gjestene er mer mobile) eller i forhold til kurs- og konferanser mm. En sterkere kobling mellom fjellet og bygdene representerer derfor et opplevelsesmessig potensial, og kan også bidra til å øke lokale aktørers interesse for å jobbe på fjellet, tilflytning mm.

Norefjell har i dag få varme senger og få kommersielle aktører. Antall varme senger er anslagsvis 2400¹¹. Til sammenlikning har Hemsedal 6500, og et mål om å nå 15 000, mens Trysil har 12 000. Dette gjør at Norefjell har få aktører som daglig jobber med å markedsføre og utvikle attraktive tilbud som kan gi trafikk hele året. Det gjør også at det er få aktører som har langsiktig interesse i utvikling av kommersielle tilbud samt finansiering og drift av fellesgoder. Norefjell har heller ikke en sterk destinasjonsorganisering og mangler derfor en aktør som kan fungere som koordinator, pådriver og vertskap på destinasjonen. Litt spissformulert kan en si at Norefjell mangler den utviklingsevnen som moderne fjelldestinasjoner er så avhengig av.

Det er viktig å se at fellesgoder ikke bare er tilbud som gjesten forventer er på plass, så som skiløyper, skilting og merking, men at det også kan være tiltak en gjør for å utvikle attraksjonskraft i lavsesong. Sykkelsatsningen i Trysil kan på mange måter betraktes som et fellesgode, dvs. en investering som er gratis for alle brukerne, men som det er mulig å utvikle attraktive og kommersielle tilbud som guiding, opplæring, sykkelutleie mm rundt.

Et etablert navn

Sosiale medier og plattformer som TripAdvisor mm gjør at stadig mer av markedsføringen overtas av gjestene selv. Gjestenes formidling av gode og dårlige opplevelser til sin "stamme" har mye høyere troverdighet enn det produsenten sier i annonser og via egne kanaler. Markedets fokus på opplevelser gjør at det stadig mer handler om å fremstå med attraktive tilbud enn å ha et godt navn.

2.2 DETTE SIER GJESTENE PÅ NOREFJELL

I forbindelse med reisemålsprosessen ble det gjennomført en undersøkelse blant hytte- og leilighetseiere i utredningsområdet. Undersøkelsen ble gjennomført pr epost og supplert med et titalls dybdeintervjuer. Totalt kom det inn rundt 550 svar pr epost.

Det ble også gjennomført intervjuer i alpinbakken og i løypa ved Bøseter og Tempelseter i vinterferien. Respondentene var også her i stor grad gjester på hotell, i leid hytte eller dagsturister.

Intervjuene blant hytte- og leilighetseierne viser at det er forskjell på hva hytte og leilighetseierne er opptatt av på de ulike stedene på Norefjell samtidig som om det er en del fellestrekk. Dette er kort oppsummert neste side.

Som det fremgår ser eiendomsskatt ut til å være ett viktigere tema for hytteeierne i Sigdal enn i Krødsherad. Dette skyldes sannsynligvis at hytteeierne i Sigdal hadde fått faktura på eiendomsskatt på undersøkelsestidspunktet, mens kravet enda ikke var sendt ut til hytteeierne i Krødsherad.

¹¹ Rundt 2400, inkl 1900 på Norefjell Ski og Spa, ca 500 på Norefri, Noreheim og Norefjellshytta og anslagsvis 100 i Sigdal (Eggedal Borgerstue mfl). Antall varme senger øker med 600 gjennom prosjektet nye Norefjellstua.



Sentralområdet (Skistua - Norefjellstua - Norehammeren):

Hvem er de:

- Aktive og sporty familier, gjerne med ungdom
- Opptatt av alpint, men også i stor grad langrenn
- Sosial livsstil
- Bruker Norefjell i skisesongen, ev også litt om høsten
- Glad for snøproduksjonsanlegget, opptatt av sikkerhet bakken

Hva ønsker de seg:

- Opprustning av alpinanlegget
- Resorttilbud som kafeer, restauranter, bakeri
- Lettere tilgang til Bøseter
- Tilbud for barn og unge
- Bedre langrennstilbud
- Flere aktivitetstilbud
- Et hyggelig område, steds kvalitet
- Bedre vei- og bomløsning

Hva søker de:

- avkobling gjennom aktiviteter og å få mye ut av fritiden

Hvis de ikke skulle ha hatt hytte på Norefjell ville de gjerne hatt hytte på:

- I Hemsedal, Geilo, Hafjell

Bøseter:

Hvem er de:

- Yngre familier med små barn eller voksne par
- Aktiv livsstil
- Bruker Bøseter mest om vinteren, men også høst og noe sommer
- Setter pris på tilbud og tjenester som gjør livet lettere, kjøper seg gjerne komfort

Hva ønsker de seg:

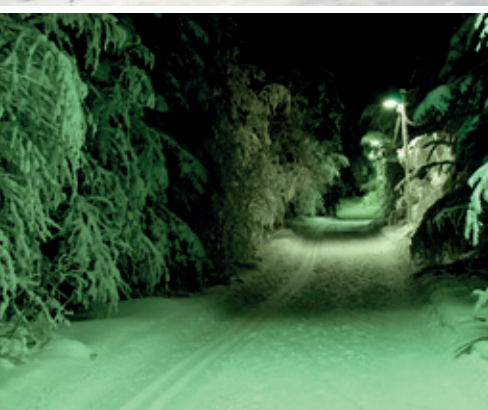
- Bedre sykkelveier, gjerne også downhill
- Bedre langrennsløyper, mindre krysning av vei
- Lettere tilgang til høyfjellet
- Bedre skilting og informasjon
- Flere aktiviteter, også i barmarksesongen
- Resorttilbud som serveringsteder, butikker, et hyggelig sentrum

Hva søker de:

- Variasjon, komfort og kvalitetsopplevelser i natur

Hvis de ikke skulle ha hatt hytte på Norefjell ville de gjerne hatt hytte på:

- Hafjell, Trysil



Djupsjøen:

Hvem er de:

- Familier i nye hytter. Også hytter som brukes av flere generasjoner
- Opptatt av turer og friluftsliv
- Bruker hytta hele året, men særlig vinter og høst
- Stor bekjentskapskrets rundt hytta
- Elsker utsikten.
- Bruker høyfjellet, plukker bær og fisker

Hva ønsker de seg:

- Bedre løypenett, flere tidligløyper, hyppigere preparering, fler skibroer, bedre skilting, rundløyper
- Bedre stier, sykkelveier og tilrettelegging for fiske
- Bedre tilgang til alpinanlegget, restauranter, uteliv og nærbutikk med kortreist mat
- Bedre sammenknytning av området, vedlikehold av veier, bomløsning
- Mer informasjon fra kommunen, ønsker å få noe igjen for eiendomsskatten
- Bevaring av friluftsområder og naturkvalitet, mindre utbygging
- Løsninger for vann og avløp (i noen områder)

Hva søker de:

- Fred og ro i naturen

Hvis de ikke skulle ha hatt hytte på Norefjell ville de gjerne hatt hytte på :

- Sjusjøen og Hafjell
-

Tempelseter:

Hvem er de:

- Familier i eldre hytter som brukes av fler generasjoner eller storfamilien. Også familier i nye hytter
- Sporty og aktive, liker vandring og sykling
- Elsker roen i fjellet og "langsomme" aktiviteter som fiske og bærplukking
- Bruker hytta hele året, noen også til jakt om høsten
- Opptatt av miljø- og natur, ønsker autentiske opplevelser. Setter pris på Eggedal

Hva ønsker de seg:

- Langrennsløyper av god kvalitet, flere løyper, gjerne lysløype, bedre preparering, tidlignø, skilt
- Opprusting av alpinbakken på Tempelseter
- Flere sykkelveier, gode vandreloyper, gjerne flere serveringssteder og/eller gapahuker i løypenett
- Forbedret serveringstilbud og fler aktiviteter på Tempelseter, særlig i sommersesongen.
- Nærbutikk
- Bedre vei- og bomløsning over fjellet. Veiforbindelse mot Djupsjøen som gjør det enklere å komme til skisenteret
- Mer oppmerksomhet fra kommunen, bedre avfallsløsninger, noe igjen for eiendomsskatten



- Bedre internett/Wifi
- Bevaring – og ikke nedbygging – av fjellet

Hva søker de:

- Moderne variant av det tradisjonelle friluftslivet

Hvis de ikke skulle ha hatt hytte på Norefjell ville de gjerne hatt hytte på :

- Sjusjøen og Hafjell, men også Valdres og Hallingdal



Norefri:

Fra Norefri foreligger få svar, men dybdeintervjuer indikerer at det også her er eiere som har en aktiv livsstil, ønsker enkelt og sømløst hytteliv og som bruker Norefjell gjennom året. Viktige forbedringspunkter ser ut til å kunne være: bedre alpinbakker og nye heiser, bedre langrennsnett nede i dalen, heistilbud opp på fjellet i barmarkssesongen samt en sterkere kobling ned mot Krøderen og mulighetene for vannaktiviteter der. Disse samtalene indikerer altså at det er et potensial for å utvikle andre typer ferietilbud nede ved Krødern som i sommersesongen er mer koblet til vann og bygdenære aktiviteter. Dette representerer et mulig ny type gjester til Norefjell.





Denne gjennomgangen viser at Norefjell har appell til ulike målgrupper. Den viser også at hytte- og leilighetseierne på Norefjell i stor grad er tilfreds (mellom 80-100% var fornøyd eller svært fornøyd). Alle respondentene fremhevet kort reisetid som viktigste fordel med Norefjell. Mange var også opptatt av at det var et fint fjellområde.

Respondentene ble også spurt om hvor de ville hatt hytte/leilighet hvis de ikke skulle hatt på Norefjell. Dette er interessant ut fra et konkurranseperspektiv. Mens hytte- og leilighetseierne ved Tempelseter og Djupsjøen i stor grad likte steder som Sjusjøen og Hafjell, likte hytte- og leilighetseierne ved Bøseter Hafjell og Trysil, mens mange av dem som bor ved Skistua/Sentralområdet ville foretrukket Hemsedal, Geilo og Hafjell.

Dette viser at de ulike områdene på Norefjell har ulike konkurranseflater. Undersøkelsen viste imidlertid at det var noen tema som nær sagt alle respondentene var opptatt av, uavhengig av hvor på fjellet de hadde leilighet/hytte. Kort oppsummert er dette:

- Ønske om aktivitet og naturopplevelse
- God kvalitet, god leveranse
- Bedre og raskere vei, bedre bomløsning, gjerne ny sammenbindingsvei mellom Tempelseter og ned til Djupsjølia
- Bedre tilrettelegging for langrenn, sykling, vandring. Ubrutte løyper, nok snø og tidligsnø kritisk
- Mer dialog fra og med kommunene, infrastruktur, "noe igjen for eiendomsskatten"
- Tilgang til natur viktig, mange påpekte at man ikke "må ikke bygge ned fjellet"

Oppsummering Norefjell i dag:

Norefjells lokalisering er viktigste konkurransefortrinn, men er i ferd med å bli "tatt igjen" av destinasjoner for eksempel i Gudbrandsdal. Det er kritisk å sikre tilgjengelighet også fremover. Høyfjellet er ett annet konkurransefortrinn som i dag ikke utnyttes godt nok. Norefjell har få kommersielle aktører og dermed få aktører som jobber kontinuerlig og langsiktig med å markedsføre og utvikling attraksjonskraft. Destinasjonsorganiseringen også er svak. Spissformulert kan man si at Norefjell mangler den utviklingsevnen som moderne fjelldestinasjoner er avhengig av.

Undersøkelsen blant hytte- og leilighetseierne viser de stort sett er fornøyd, at de ulike områdene dekker ulike behov, men at det er klare forbedringspunkter når det gjelder infrastruktur og dialog med kommunene. Undersøkelsen viser også at det er en klar rolledeling over fjellet, der området rundt Bøseter/Skistua forventes å levere et moderne alpintilbud og andre tilrettelagte service- og opplevelser, mens fjellet ellers må levere et oppgradert tilbud for langrenn, sykling, vandring mm. Mange er opptatt av at fjellet ikke må bygges ned.

Inntrykket er at Norefjell fungerer ok, men må ta et infrastrukturmessig løft for å fremstå som en moderne fjelldestinasjon med "Wow-faktor".



KAPITTEL 3

ANALYSER OG VURDERINGER



3.1 TRENDER OG UTVIKLINGSTREKK

3.1.1. Aktiviteter og kundetilpasning

Funnene i gjesteundersøkelsene bekrefter betydningen av god tilgjengelighet og viser at Norefjell som destinasjon i mange sammenhenger fungerer bra i dag, men gir også klare signaler på hva som må løses for at Norefjell skal holde posisjonen som en av de fremste fjelldestinasjonene.

Det er viktig at Norefjell som første trinn fjerner irritasjonsmomenter og tar ned lavhengende frukter, dvs. tar igjen eventuelle etterslep når det gjelder infrastruktur og grunnleggende tilrettelegging. I tillegg må man for å kunne utnytte den økende nisjeretningen i etterspørsel øke evnen til å utvikle mer skreddersydde og kundetilpassede løsninger.

I følge den svenske rapporten "Den nya fjellupplevelsen" forventes følgende aktiviteter å øke mest i de neste ti årene;

- Sykling – mountainbike
- Ski – alpint
- Kortere vandreturer – 1-3 timer
- Dagsturer vandring
- Overnattingsturer vandring
- Downhill sykling

Dette er tradisjonelle fjellaktiviteter som på grunn av økt ønske om tilpassede opplevelser, gir behov både for tilrettelegging og skreddersøm. Krav til veiledning, komfort og utstyr øker og representerer et mulig kommersielt potensiale. Det er også en sterk trend at sikkerhet, klima og krav til forutsigbarhet gjør at stadig flere utendørs aktiviteter flyttes inn. Eksempler er skøyter, klatring og golf. Nå åpnes feks på Lørenskog en innendørs skihall med både langrenn og alpin tilbud. Fremtidens fjellturisme vil altså bli annerledes enn det vi er vant til: kravene til tilrettelegging øker samtidig som behovet for/viljen til å kjøpe veiledning/opp-

levelser vil være større. Dette er en utvikling vi har sett i internasjonale markeder en stund og som nå kommer også til Norge. For å kunne ta ut det kommersielle potensialet må nødvendig infrastruktur være på plass, og reisemålet må ha aktører som ser muligheten for å utvikle næring ved å gi opplevelser til hytteeiere, utenlandske og norske gjester.

3.1.2 Kapital, kompetanse og bærekraft

Studieturen til Sjusjøen og Trysil bekrefter også at det ikke bare er alpint, men også langrenn og barmarksaktiviteter som gjør at moderne fjellturisme blir kapital- og kompetansekreven. De faglige presentasjonene på turen gir signaler om at utvikling av moderne fjelldestinasjoner nå preges mer av

- langsiktighet (jf utsagn som 100 år/3 generasjoner)
- fokus på å sikre natur og gjestenes tilgang til natur (jf Trysils grønne strek)
- sterkere tilrettelegging særlig ift snø- og snøproduksjon
- mindre enheter og tettere utbygging gjerne tilrettelagt for utleie
- ikke så rask utbyggingstakt samt økt fokus på lokal verdiskaping i alle ledd
- miljø-/energigivnlige løsninger
- helårighet
- næringsutvikling knyttet til tjenesteproduksjon samt arrangement

enn det man så bare for noen tiår tilbake. Dette indikerer hvordan bærekraft i større grad er blitt en premiss også for fjellturismen.

3.1.3 Varmer og kalde senger

Utvikling av fjelldestinasjoner er kapitalkrevende, og stiller store krav til drift, langsiktig utviklings- evne og helhetlige løsninger både når det gjelder areal og servicetilbud. Lønnsomheten er generelt knyttet til store gjestevolumer og et best mulig helårig trafikkgrunnlag. Derfor brukes begrepet

Det er en sterk trend bort fra store hytter og over til mindre og rimeligere enheter som også er tilrettelagt for utleie. På Sjusjøen bygges nå private hytter helt ned i 20 kvm grunnflate. Erfaringene er at eierne av de mindre enhetene ofte bruker mer av tilbudene på destinasjonen.

fjelldestinasjoner nå mer og mer fremfor begrepet vintersportssteder.

Såkalt "varme senger", dvs. senger som aktivt leies ut, er i mange sammenhenger en nøkkelfaktor for å bygge opp tilstrekkelig og jevnt besøk av gjester og dermed kommersiell utvikling og drift på destinasjonen. Med varme senger menes senger i hotell, utleiehytter eller andre kommersielle overnattingsbedrifter, eller senger i private hytter/leiligheter som leies ut når eieren ikke selv er der. Varmer senger er altså senger som har et høyt belegg, og som kommersielle aktører jobber aktivt for å fylle med gjester "hver dag". De varme sengene bidrar til jevn verdiskaping i skiheis, hos aktivitetsleverandører, spisesteder og andre aktører på destinasjonen.

Et viktig virkemiddel på fjelldestinasjonene har lenge vært å stille krav om varme senger i forbindelse med utbygging, og å regulere området til næring. Utfordringen er imidlertid at tilbudet ikke alltid fremstår som attraktivt nok eller at driftsorganisasjonen ikke evner å holde sengene varme. Disse erfaringene gjør at man nå i stor grad går bort fra å regulere området til næring, men heller etablerer nye soner med enheter tilrettelagt for utleie. Dette er ofte mindre enheter som selges til den delen av markedet der utleien kan inngå som en del av finansieringen.



Varme senger er knyttet til drift av reiselivsbygg: kommersielle gjester som bor og spiser kommersielt, kjøper skiskole, heiskort, aktiviteter, guiding, leier sykler, kanoer, handler i butikken, går på museet, deltar på kulturarrangementer, etterspør atmosfære, kvalitet og god tilrettelegging.

Kalde senger er knyttet til utbygging av private hytter. Hytteeiere som har et forbruksmønster som mer likner lokalbefolkningen. De bor i egen seng, lager maten selv, har årskort i heisen, har egen sykkel og kano, kan kjøre på ski, har egne ski, handler i butikken, kjøper sportsutstyr, møbler og byggevarer, kjøper vedlikehold og vaktmestertjenester, teletjenester/nett mv.

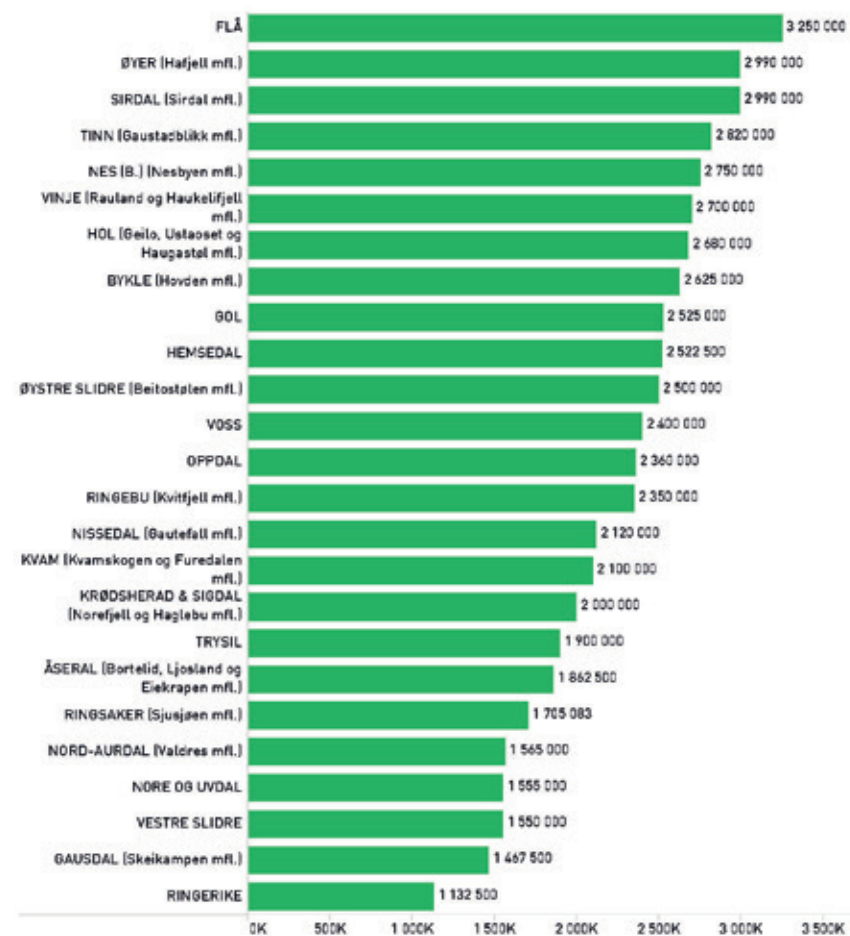
Kilde: "Arealpolitikk for "varme og kalde" senger på reisemål"

Når det gjelder private fritidsboliger viser statistikken fra Eiendom Norge i 2016 at:

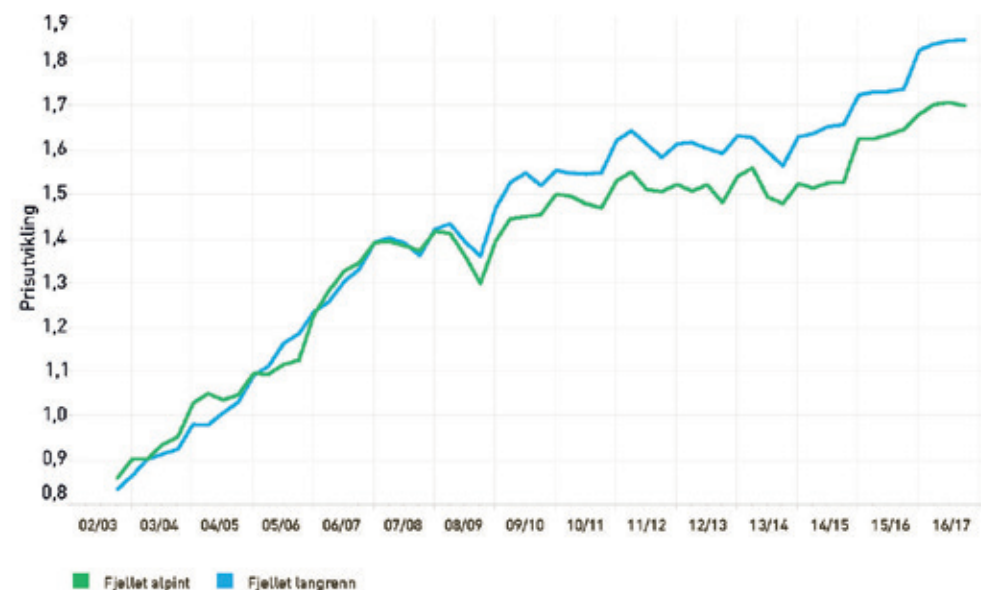
- Prisene for fritidsboliger på fjellet var 5,5% høyere enn tilsvarende periode i 2016
- Den typiske fritidsboligen kostet kr 1.700.000,-
- For hytter tilknyttet alpinanlegg steg prisene med 4,0% i 2016
- For langrennshytter på fjellet steg prisene med 6,3% i 2016
- Flå, Øyer (Hafjell), og Sirdal hadde de høyeste prisene for den typiske fritidsboligen på fjellet i fjor
- Trysil, Ringsaker (Sjusjøen) og Krødsherad & Sigdal (Norefjell og Haglebu) var fjellkommunene med flest salg

Tabellen nedenfor viser medianprisen², på et utvalg fjelldestinasjoner.

Illustrasjon 3.1: medianprisen på et utvalg fjelldestinasjoner



Illustrasjon 3.2: Prisutvikling på fjellet historisk



Det er en rekke variable som påvirker eiendomsprisen på fjelldestinasjoner. Illustrasjon 3.1 indikerer midlertid at prisen ikke nødvendigvis er høyest på alpinutunge destinasjoner, mens illustrasjon 3.2 bekrefter at den økende interessen for langrenn slår ut i eiendomsprisene. Samtaler med Eiendom Norge bekrefter at tilgjengelighet fortsatt er ett av de viktigste kriterier for salg. Det registreres også økende interesse for tilrettelegging for aktiviteter som sykling mm

² Median finner man ved å stille opp alle dataene i stigende rekkefølge, og deretter velge ut det tallet som er akkurat i midten

3.2 ABC-ANALYSE FOR NOREFJELL

En ABC-analyse klassifiserer arealer innenfor reisemålet i forhold til hvor viktige de er for reisemålets attraksjonskraft. Med attraksjonskraft menes det som gjør reisemålet attraktivt for gjestene. Formålet med en ABC-analyse er å få frem et objektivt og etterprøvbart underlag for vurdering av lokalisering og arealbruk når reisemålets attraksjonskraft settes i fokus. Utgangspunktet er altså at noe areal er viktigere for reisemålet enn annet.

Analysen baseres på ulike temakart. Hovedgrunnlaget er at arealene deles inn i ABC-områder utfra arealets sentralitet og tilgjengelighet i forhold til aktiviteter, stier- og løyper, naturområder, service og transportløsninger. A-areal scorer høyt på disse kriteriene, C-areal dårligst. Etter denne kartleggingen vurderes hvert område ut fra stedegegne forhold som utsikt og til dels solforhold.

Deretter vurderes hva som er grønne A-områder på reisemålet. Grønne A-områder er områder av høy natur- og kulturmessig betydning i ett attraksjonsperspektiv. Dette er områder der det ikke bør bygges – eller hvis det skal bygges så må det være reiselivstiltak som har stor betydning for reisemålet. De grønne A-områdene kan omfatte: spesielle terrengformer eller natur- og kulturlandskap av høy verdi, vernede områder, fjellområder og andre viktige friluftsområder og korridorer for sti- og løypenett. At områder er registrert i offentlige registre mv er ikke tilstrekkelig som kriterium. Områdene må være oppfattet/registrert som en del av reisemålets attraksjonskraft.

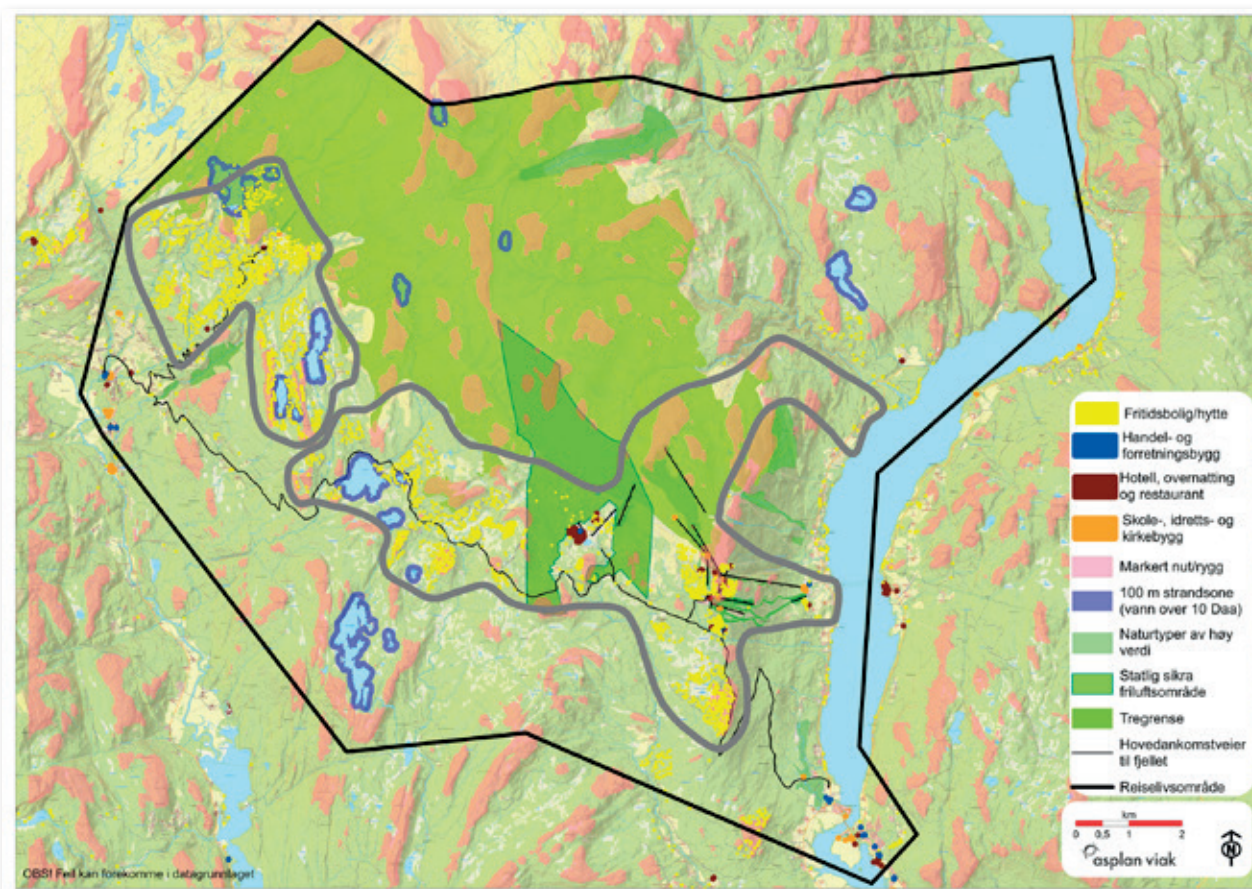
Ved denne metodikken får man frem et kunnskapsgrunnlag for å lokalisere rett tiltak på rett sted.

ABC-analysen for Norefjell er utført av Asplan Viak as og basert på en rekke temakart. Kartene er utformet slik at de digitalt kan skaleres ned til enkeltområder eller vise hele området.

3.2.1 Vei og funksjonsområder

Kartet nedenfor viser at Norefjell er delt i to funksjonelle hovedsoner; ett område fra Norefjellstua til Djupsjølia og ett fra Tempelseter til Djupsjølia. Skillet går i Djupsjølia der veien over fjellet brytes. Dette gjør at det sannsynligvis oppleves som mer tungvint å flytte seg fra enn del av fjellet til en annen. I praksis betyr dette at de som bor i eller øst for Djupsjølia enkelt kan kjøre til Bøseter, Skisenteret ev også ned til Nore-sund, mens de som bor på vestsiden eller på Tempelseter enklere vil kunne oppsøke service og opplevelser i Eggedal sentrum.

Dagens bomløsninger forsterker denne funksjonsdelingen ytterligere. Med tanke på de to bygdesentrene Eggedal og Krødsherad kan denne funksjonsdelingen fremstå som en slags arbeidsdeling, dvs. Eggedal betjener hyttene som ligger fra Djupsjølia – Tempelseter, mens Noresund blir knutepunkt for gjester i området Djupsjølia – Norefjellstua. Asplan Viak har oppsummert ulikhetene mellom de to områdene i tabell 3.4.



Kart 3.3: Funksjonelle soner på Norefjell (Asplan Viak)

FUNKSJONELLE SONE I FJELLET	FUNKSJONELL SAMMENHENG I SONEN	TYPE OMRÅDE	KOMMEERSIELLE TILBUD	SENTERDANNELSER
1. NOREFJELLSTUA-DJUPSJØLIA	Vei Alpinanlegg i deler av området Skiløyper og stier/sykkelveier	Reiselivs- og hytteområde med tyngre reiselivsutbygging	Alpinanlegg, servering, aktivitetstilbud, hotell, konferanse, overnatting	2 store
2. TEMPELSETER-DJUPSJØLIA	Vei Skiløyper og stier/sykkelveier	Hytteområde med lokale tilbud	Skitrekk, kafe	1 mindre

Tabell 3.4: beskrivelse funksjonelle soner på Norefjell (Asplan Viak)

Hvis en tar hensyn til at den reelle konkurransen er mellom Norefjell og andre fjelldestinasjoner, og ikke mellom de to bygdesentrene, er situasjonen mindre heldig. Konkurransen mellom fjelldestinasjoner er tøff og det viktigste er at Norefjell fremstår som en mest mulig komplett destinasjon og med mest mulig attraktive og sømløse tilbud. I ett sånt perspektiv vil det være viktig å se etter en ny vei-forbindelse som kan binde de to sonene sammen. Dette forholdet er også påpekt av flere i hytte- og leilighetseierundersøkelsen som ønsker en lettere tilgjengelighet til den andre delen av fjellet

Eksisterende og planlagte hytter samt stigningsforhold gjør at man vanskelig kan benytte eksisterende veier som grunnlag for en sammenbindingsvei av god standard og tilrettelagt for helårig bruk. Man må altså se etter helt nye traseer.

En sammenbindingsvei vil endre grensen mellom de funksjonelle sonene, men vil ikke endre hoved-

innholdet eller profilen i områdene. Generelt er det et betydelig større arealvolum med høy sentralitet og tilgjengelig for utbygging i sone 2 (Norefjellstua-Djupsjølia) enn i sone 1 (Tempelseter-Djupsjølia). Dette følger av eksisterende utbyggingsmønster, topografi og naturforhold.

I forbindelse med kommuneplanen for Sigdal er det kommet innspill om et større reiselivsanlegg og nye skiheiser ved Tempelseter. Fordi størstedelen av arealet i området i stor grad er tatt i bruk til området vil all utvikling måtte skje innenfor det som er grønne A-områder. ABC-prinsippene forutsetter da at det blir rene næringsarealer (blå områder i reguleringsplanen eller alpinanlegg). Dette vil da føre til en tyngre reiselivsutvikling i to soner. Både dette forslaget og ett annet forslag som er kommet i forbindelse med I forbindelse med kommuneplanen for Sigdal er det kommet innspill om et større reiselivsanlegg og nye skiheiser ved Tempelseter. for Sigdal behandles i punkt 3.3.





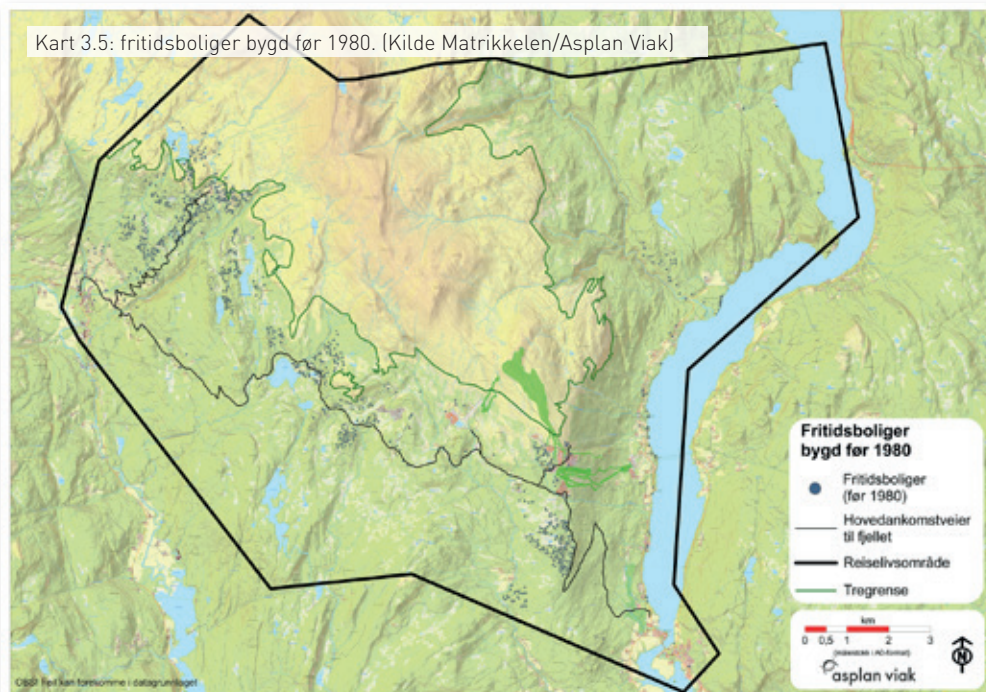
3.2.2 Utbygging fritidsbebyggelse ³¹

Samlet er det i dag vel 2640 fritidsboliger innenfor området. Av disse er ca 2000 i Sigdal. Kartene 3.5-3.8 viser den historiske utviklingen av fritidsbebyggelsen: det som er bygget før 1980, fra 1980 til 1990, 1990 til 2000 og etter 2000. Kartene viser at det først og fremst etter år 2000 har vært en sterk økning i antall fritidsboliger, og at veksten særlig har vært sterk i Sigdal.

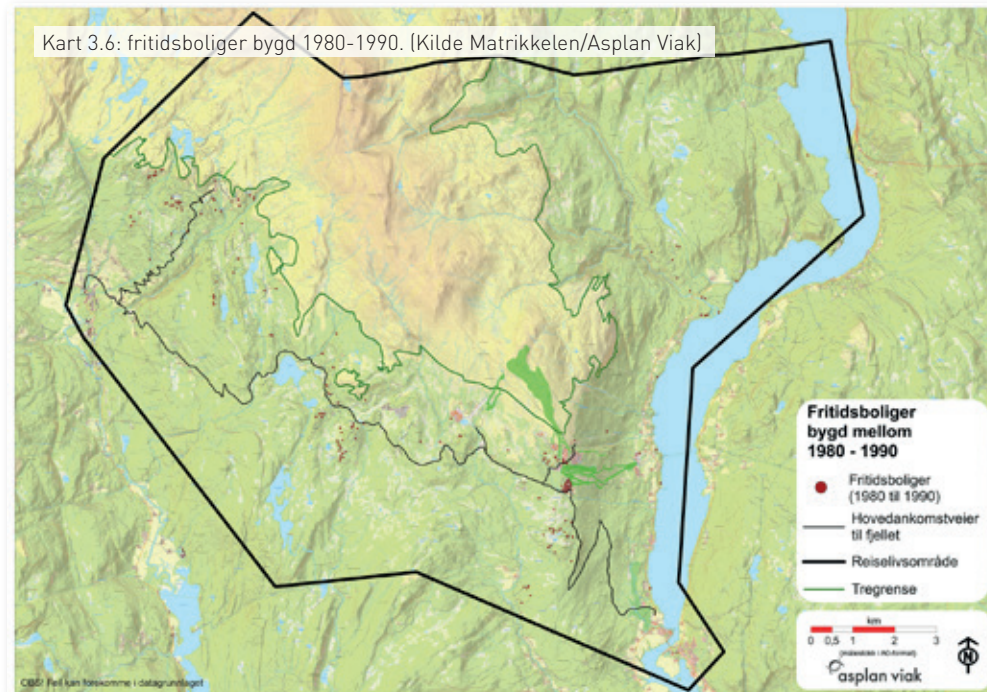
Generelt vil sterk utbygging av fritidsboliger føre til behov for opprusting av ordinær infrastruktur (veier, vvs mm), opplevelsesmessig infrastruktur (løyper, stier mm.) og ikke minst grønne korridorer og tilgang til uberørt natur. På steder der utviklingen skjer så fort som det det har gjort på Norefjell er det ofte vanskelig å få til helhetlige løsninger for å ivareta denne infrastrukturutviklingen. Ofte ser en svakhetene først i etterkant. Dette bekreftes også av undersøkelsene blant hytte- og leilighetseierne på Norefjell. Det er derfor nødvendig å ta et infrastrukturmessig løft, samtidig som en må stille sterkere krav til helhetlige løsninger fremover.

³¹ Kilde: Matrikkelen

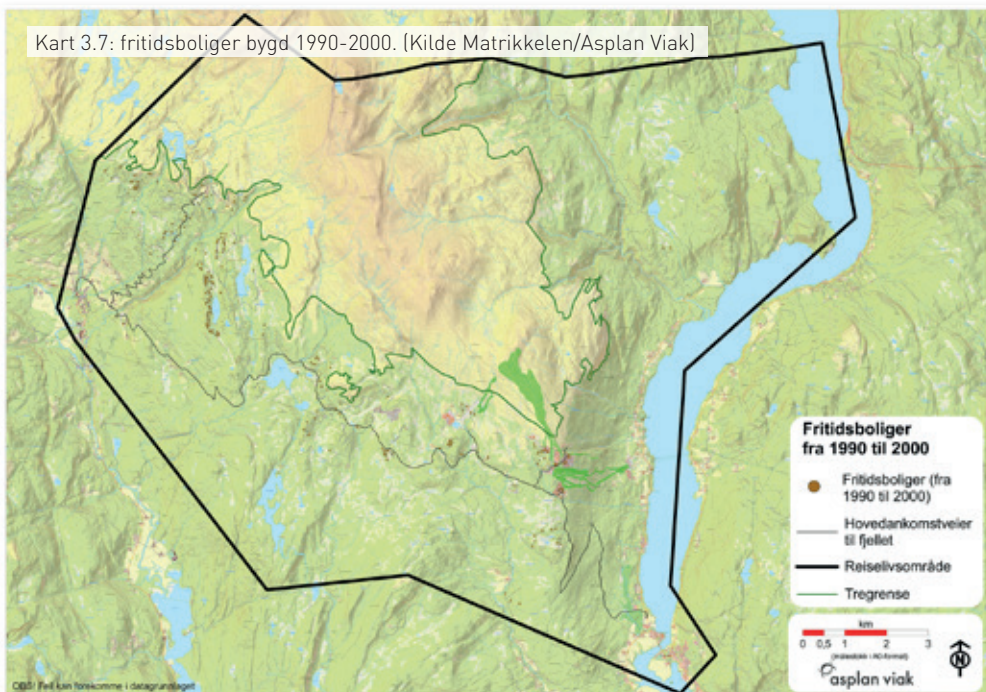
Kart 3.5: fritidsboliger bygd før 1980. (Kilde Matrikkelen/Asplan Viak)



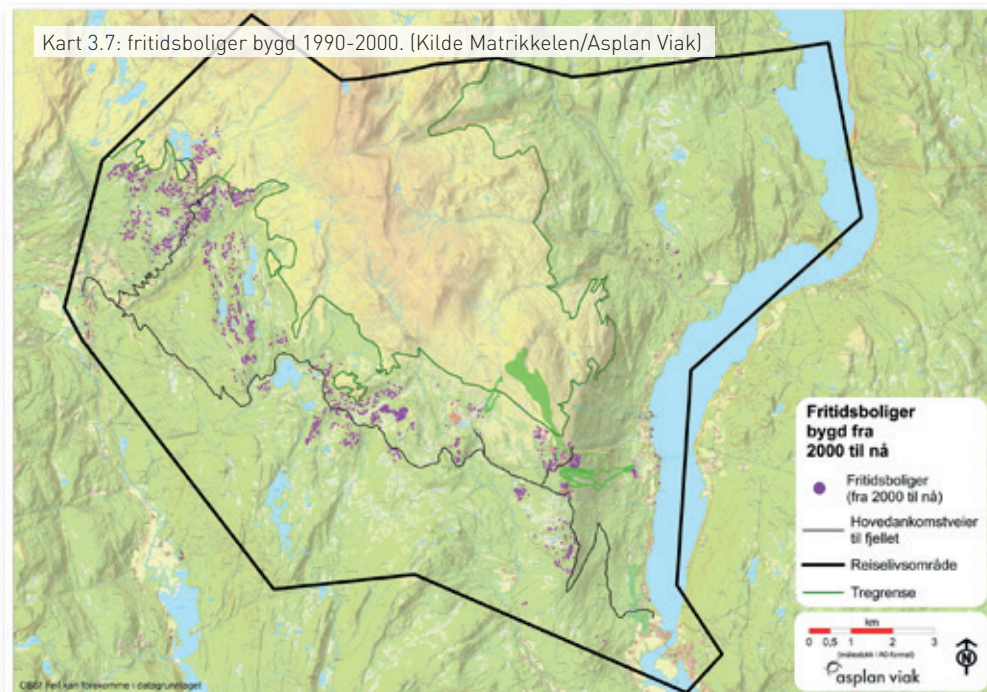
Kart 3.6: fritidsboliger bygd 1980-1990. (Kilde Matrikkelen/Asplan Viak)



Kart 3.7: fritidsboliger bygd 1990-2000. (Kilde Matrikkelen/Asplan Viak)

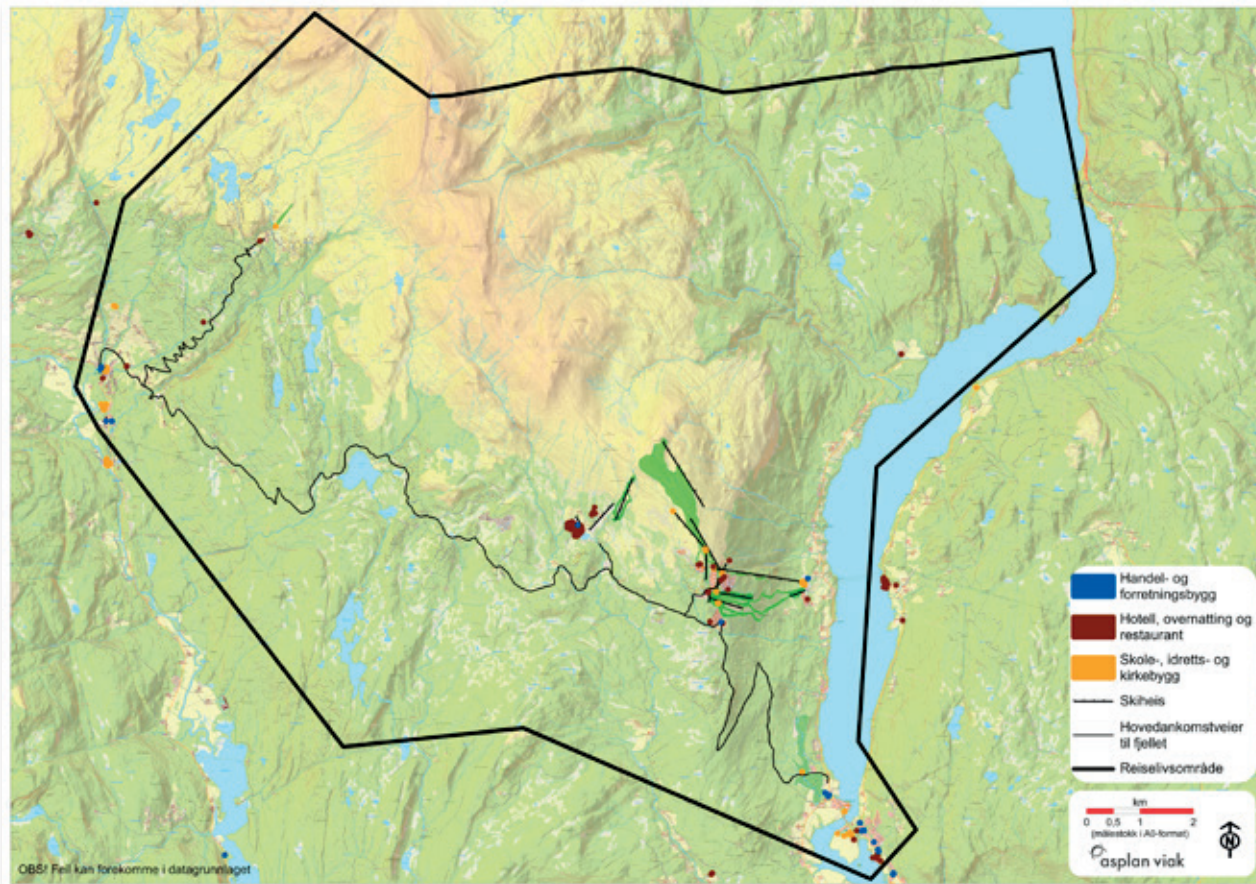


Kart 3.7: fritidsboliger bygd 1990-2000. (Kilde Matrikkelen/Asplan Viak)



3.2.3 Reiselivsbygg og senterstruktur ⁴⁾

Kartet viser reiselivsbygg og senterstrukturer på fjellet i dag, og illustrerer at Norefjell primært er et hyttefjell. Som vi var inne på i punkt 2.1 gjør denne strukturen at det er få kommersielle aktører som kan bidra i langsiktig finansiering av opplevelsesmessig infrastruktur. For den videre utvikling av fjellet er det viktig at eksisterende aktører lykkes og at nye motiveres til å etablere seg.

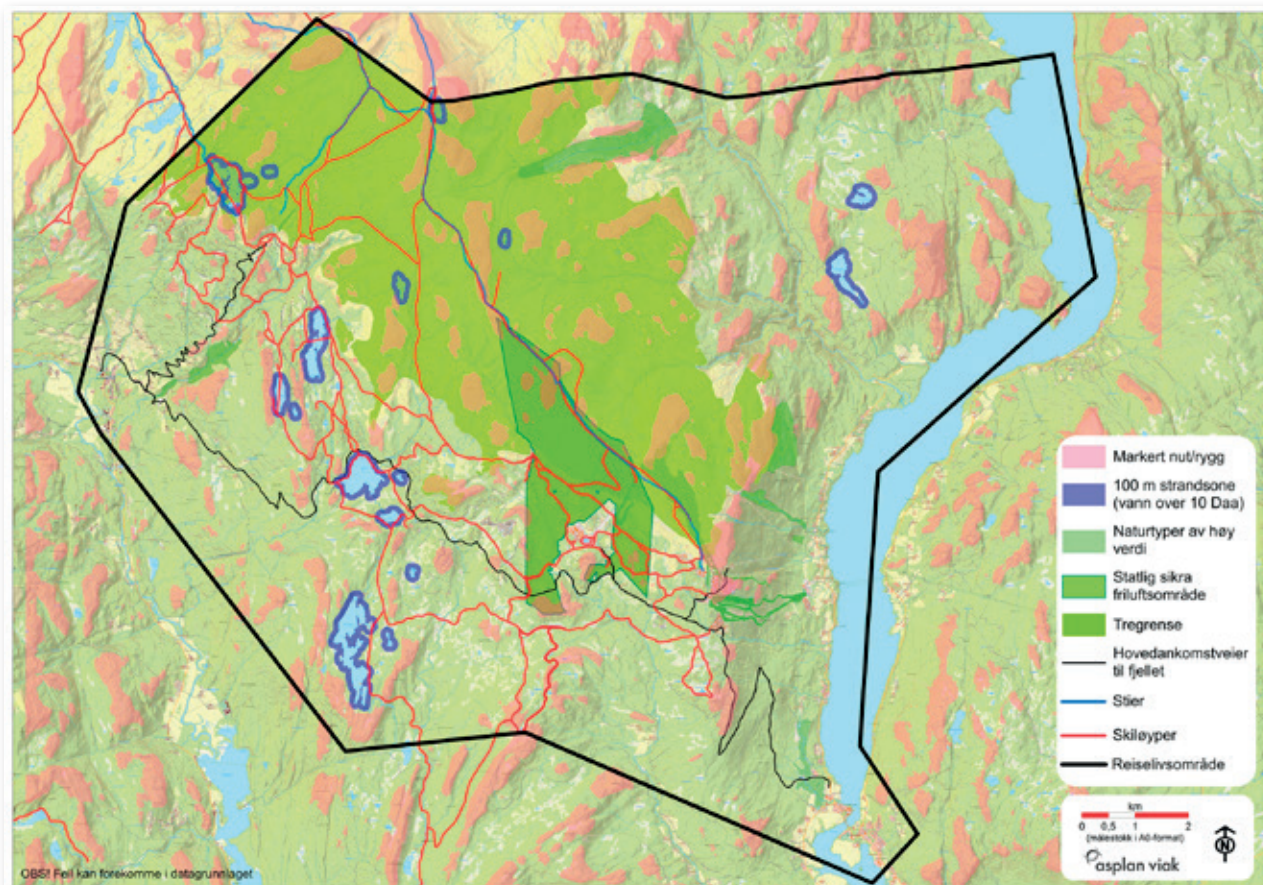


Kart 3.9: Kart over reiselivsbygg og senterstrukturer på Norefjell. [Kilde Matrikkelen/Asplan Viak]



3.2.4. Stier, løyper og naturområder av spesiell verdi ⁵⁾

Kartet viser det Asplan Viak vurderer som grønne A-områder som er viktige for attraksjonskraften på Norefjell. Her inngår også 100 meters sone rundt vann større en 10 daa. Hovedprinsippet i ABC-analysen tilsier at disse områdene ikke skal bygges ned. Unntaket må være om det er kommersielle tiltak (blå regulering) med særdeles stor betydning for attraksjonskraften på reisemålet og som inngår i en helhetlig strategi.



Kart 3.10: Stier, løyper og naturområder av spesiell verdi. (Kilde Asplan Viak)

De grønne A-områdene på fjelldestinasjoner er ofte attraktive for utbygging. Så også på Norefjell. Sigdal og Krødsherad kommuner har til nå holdt seg til et hovedprinsipp om skoggrensen som byggegrense. Tilsvarende vedtak finnes for eksempel i Trysil. Vår anbefaling er at denne opprettholdes og at det fattes likelydende vedtak i de to kommunene på det.

Løyper og stier er en det viktigste elementet i den opplevelsesmessige infrastrukturen, og bør derfor sikres ift. utbygging av hytter, veier mm. Dette krever juridisk bindende stier- og løypeplaner. For Krødsherad finnes en vedtatt sti- og løypeplan. For Sigdal finnes en sti- og løypeplan fra 2010 som må oppdateres og gjøres juridisk bindende. Det er viktig at sti- og løypeplanene koordineres slik at blir hensiktsmessige både ift opplevelseskvalitet og preparering.

Rundt 50 km av løypenettet ligger i Krødsherad, det resterende av løypenettet ligger i Sigdal. Dette viser igjen behovet for å se området under ett.

⁴⁾ Kilde: Matrikkelen

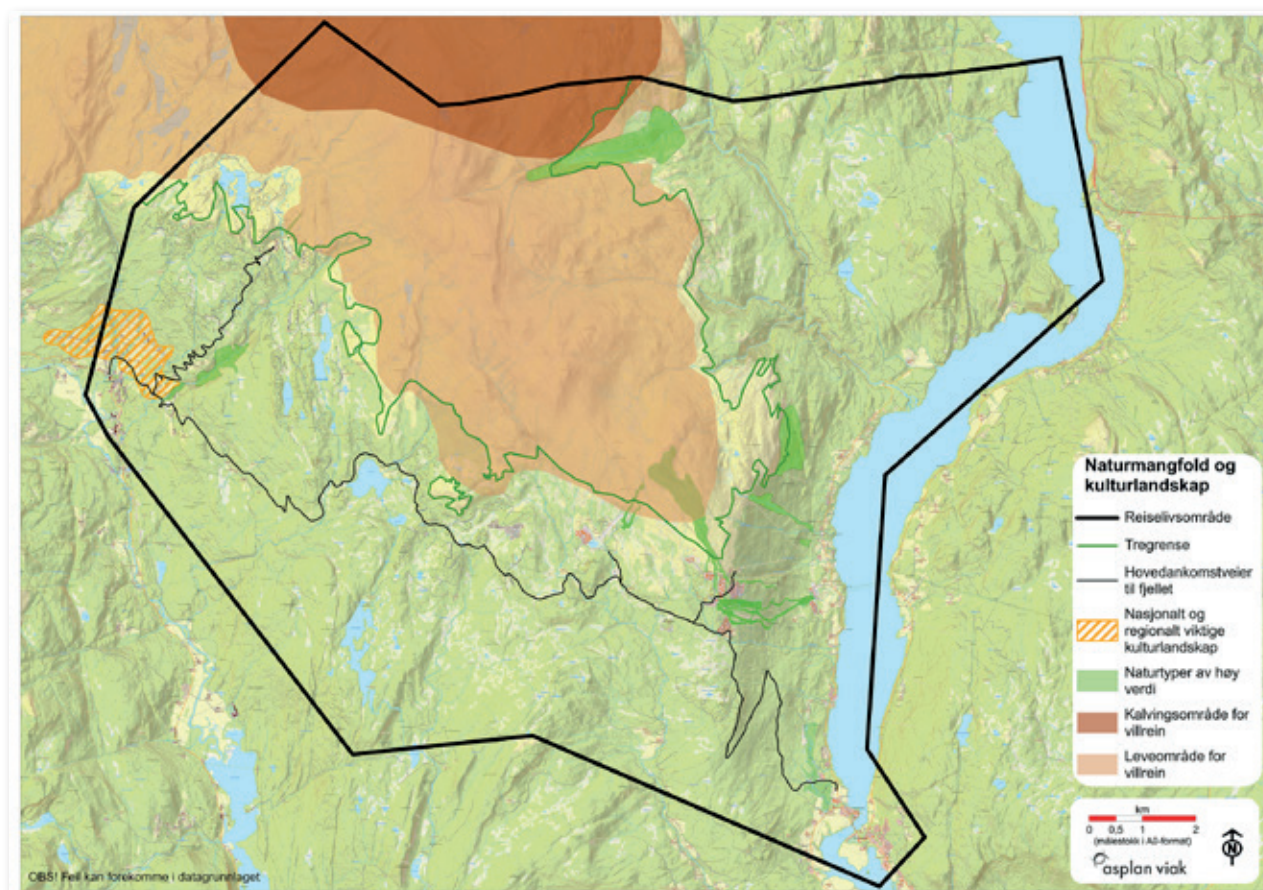
⁵⁾ Kilder : sti- og løypedata fra kommunene, kartdata og naturbase.



3.2.5 Arealmessige premisser for fremtidig utbygging

Kartene nedenfor viser viktige arealmessige rammer for videre utvikling av Norefjell. Kartene tydeliggjør altså hvilket areal man har til disposisjon for videre utvikling.

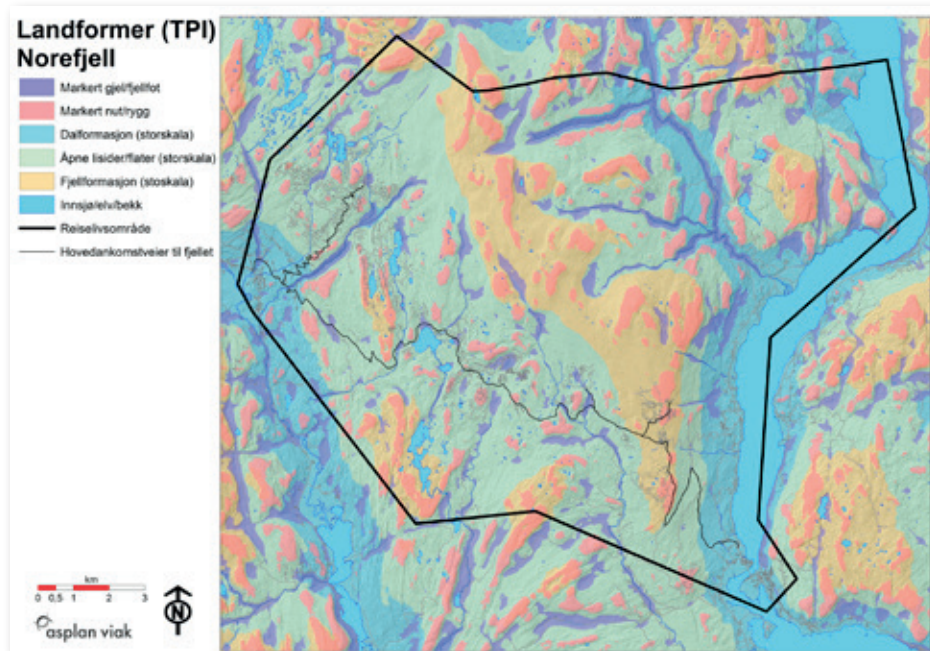
Kartet over naturmangfold og kulturlandskap⁶¹ viser hvilke områder som ikke kan bebygges ihht Naturmangfoldsoven. Når det gjelder villreinområdene er Buskerud fylkeskommune, sammen med kommunene Sigdal, Krødsherad, Nore og Uvdal, Nes og Flå nå også i gang med en regional plan for Norefjell-Reinsjøfjell. Rapporten fra reisemålsprosessen vil inngå som et kunnskapsgrunnlag også for den. Det er registrert områder med kulturverdier ned mot Eggedal, men Asplan har ikke laget et eget temakart knyttet til kulturmiljø.



Kart 3.11: Kart over naturmangfold og kulturlandskap. (Kilde Asplan Viak)

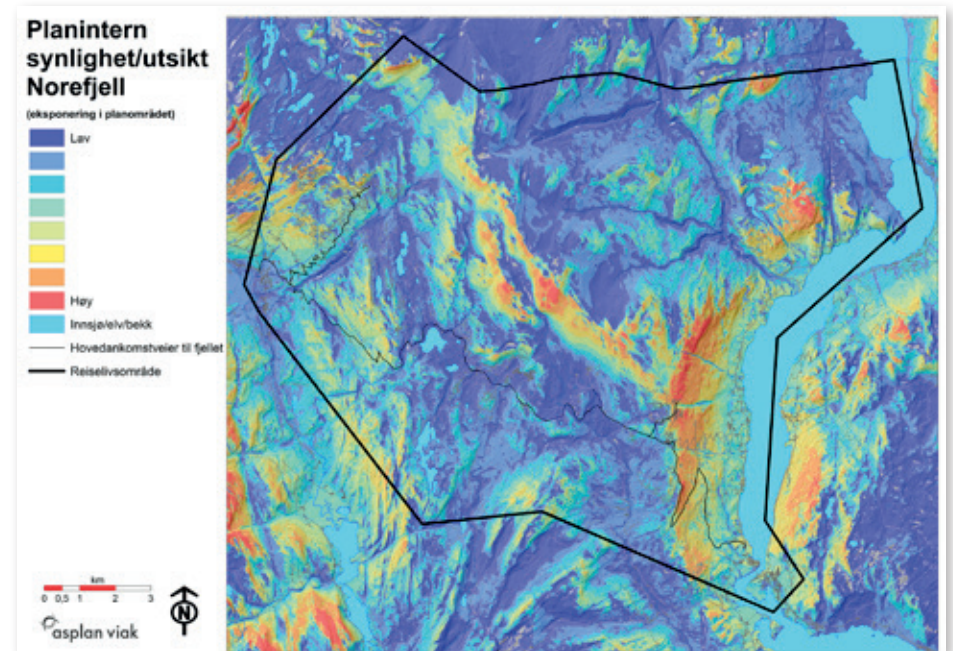
⁶¹ Kilde: FKB markslagsdata og miljødirektoratets kartløsning (INON).

Terrengformasjonsanalysen (TPI) viser landskapsformer – objektivt og uavhengig av ståsted i landskapet. Markerte nuter og storskala fjellformasjoner (rosa og gult) er særlig attraktive landskapsformer, og er derfor særlig viktig å ivareta i utbyggingen.



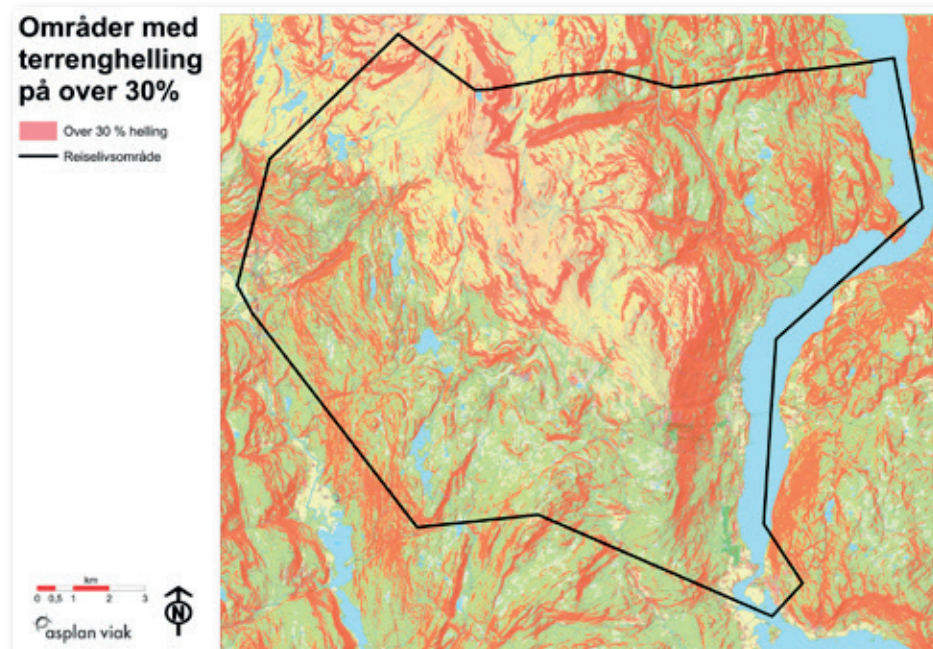
Kart 3.12: Kart over landskapsformer [Kilde Asplan Viak]

Kartet over planintern synlighet og utsikt viser hvor mye utsikt som er i de enkelte områder og samtidig hvor eksponert områdene er. Som det fremgår av kartet er for eksempel området rundt Skistua og alpinanlegget ett av dem som gir god utsikt, men som også er svært synlig. Kartet illustrerer altså hvordan utbygging på andre gule/røde områder vil ha samme effekt for den visuelle opplevelsen av fjellet. Det bør derfor stilles ekstra strenge krav til helhetlige løsninger innenfor denne type utbyggingsområder.



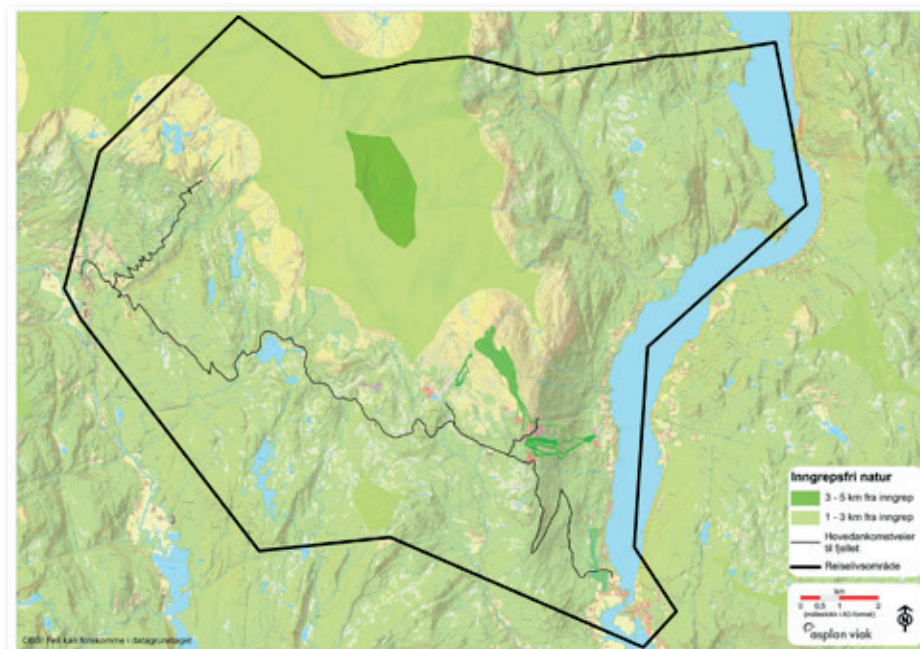
Kart 3.12: Kart over landskapsformer [Kilde Asplan Viak]

Kart over helningsgrad viser terreng som er brattere enn 30 grader og derved i praksis ikke bebyggbart uten større terrengbearbeiding.



Kart 3.14: Kart over områder med terrenghelling over 30% [Kilde Asplan Viak]

Kartet over inngrepsfri natur illustrerer også hvor store deler av fjellet som pr i dag er inngrepsfrie soner, definert som minimum 1 km fra tyngre tekniske inngrep. Dette bekrefter betydningen av å sette en klar byggegrense mot fjellet hvis en ønsker at Norefjell skal fremstå som ett reelt høyfjell også i fremtiden.



Kart 3.15: Kart over inngrepsfri natur [Kilde Asplan Viak]

3.3 VURDERING AV SAMMENBINDING FRA SKISENTERET OVER MOT SIGDAL

Som en del av reisemålsprosessen har ÅF konsult utredet mulighetene for sammenbinding fra skisenteret over mot Sigdal. Ett viktig element vurderingen var også å se på innspillene som er kommet i forbindelse med kommuneplan for Sigdal, dvs. innspillet fra Norefjell Utvikling samt det såkalte Fellesinnspillet. I tillegg har ÅF Konsult gjort sin egen vurdering av hva slags skikjøring det er mulig å få til på Norefjell dersom man vil og kan utvikle alpintilbud over hele fjellet.

Vurderingene er foretatt med utgangspunkt i nåværende planer for Krødsherad og innspill til kommuneplanen i Sigdal. Mange av planene for Krødsherad er gamle og vil derfor kanskje ikke bli realisert helt slik de er beskrevet. ÅF Konsult sine beregninger og metodikk viser imidlertid betydningen av å ha balanse i utviklingen av heiser, nedfarter og overnattingstilbud.

Rapporten vedlegges i sin helhet. Nedenfor gjengis en redigert og sterkt forkortet oppsummering av rapporten. Avslutningsvis i kapitlet finnes også en tabell som oppsummerer sterke og svake sider og effekt av de ulike planene.



ÅF Konsult sine beregninger tar utgangspunkt i følgende forutsetninger og definisjoner.

- Varme senger bør ha minst 75% belegg. Dette er svært høyt ut fra norske forhold. Norefjell Ski og Spa har i dag 55% i vintersesong.
- Kalde senger brukes i gjennomsnitt 12% av tiden
- 50% av gjestene i varme senger og 20% i kalde vurderes å være "aktive alpinister"
- 80% av dagsturistene vurderes å være "aktive alpinister"
- SAOT = samtidige alpine skiløpere, dvs. hvor mange alpine skiløpere som er i anlegget på samme tid. I teksten brukes ofte "personer"

3.3.1 Norefjell skisenter i dag

ÅF Konsult sin vurdering er at Norefjell har bedre naturgitte forutsetninger for alpinutvikling enn mange andre fjelldestinasjoner. Trysil har snart ikke mer areal til alpinutvikling, Hafjell kan utvikle "mer av det samme", mens både Hemsedal og Norefjell har fortsatt areal til å utvikle variert og attraktivt alpintilbud. Utfordringen for Norefjell er at skisenteret allerede har tre entrepunkter – alle tre beregnes å være relativt svakt utviklet og utnyttet. Det anbefales derfor at disse styrkes. Det å utvikle nye entrepunkter på Djupsjøen og Tempelseter slik der presentert i punkt 3.3.3 vurderes derfor som driftsmessig krevende.

Norefjell Skisenter har i dag en kapasitet som gjør at vel 3 000 alpinister kan være i anlegget samtidig (SAOT). Til sammen vurderes de varme og kalde sengene samt dagsturismen å generere opp mot

3250 alpinister pr dag. Dette betyr at kapasitetsutnyttelsen i anlegget er beregnet til 106% på en gjennomsnittsdag, og vil være høyere i høysesong. Anlegget har derfor behov for økt heiskapasitet.

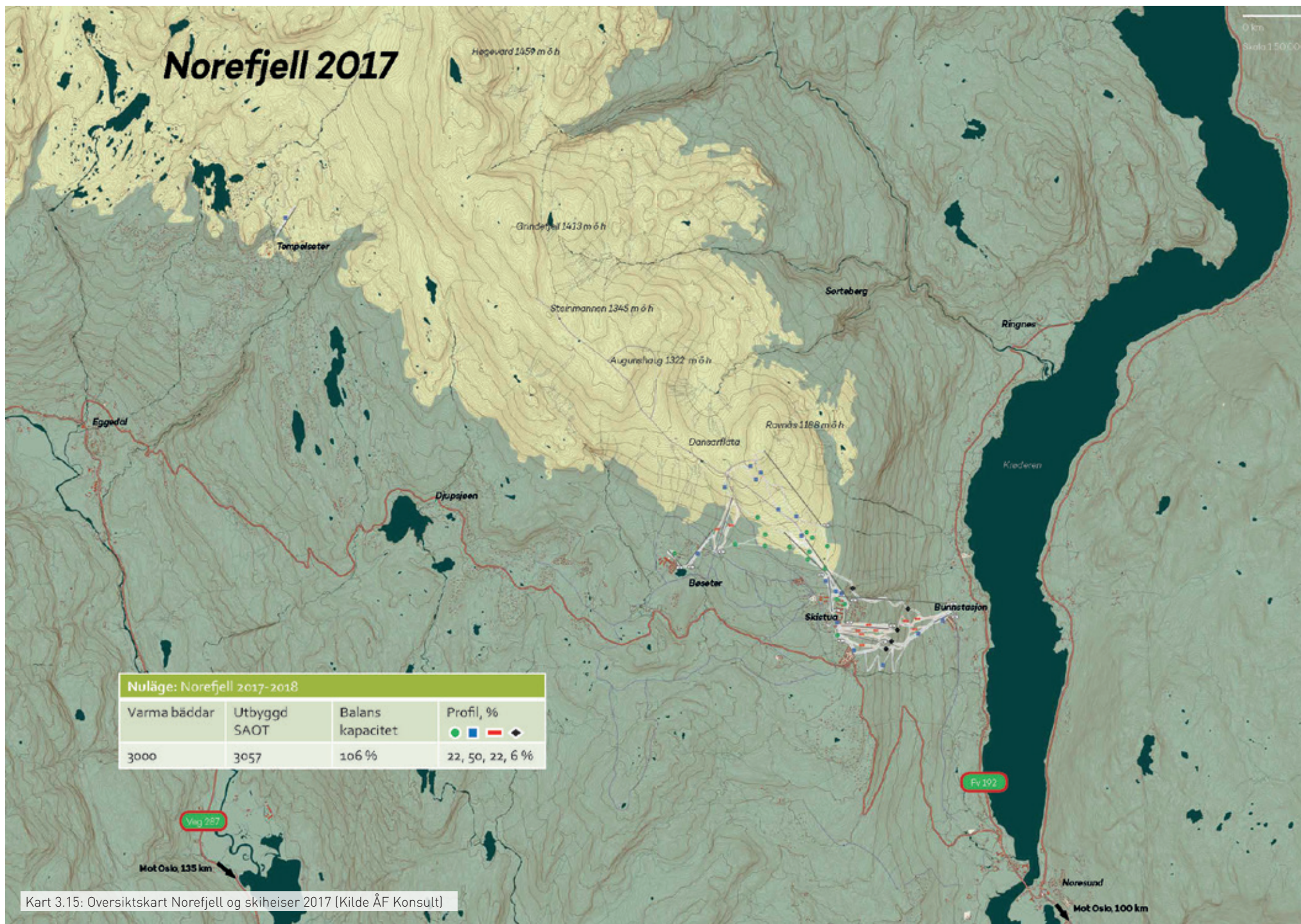
Anlegget har videre et tyngdepunkt på blå bakker og en relativt liten andel svarte. Anleggets styrke vurderes å være historien som OL-arena, Skandinavias største fallhøyde og moderne snøproduksjon. Anlegget har også fordel av at det både ligger og har utviklingsmuligheter på solsiden og kan utvikle nye og mer snøsikre traseer ned mot Ringnes og Sorteberg. Utfordringen vil her igjen være spredning på flere entrepunkter.

Med område S2 (Snekkermysra), S3 (Bøseter), samt planer for Norefri/Bunnstasjonen vil det kunne bli nærmere 19 000 varme senger på Norefjell. Dette er et stort løft fra dagens 3 000. Tallene må derfor tolkes med stor varsomhet. Med realisering av

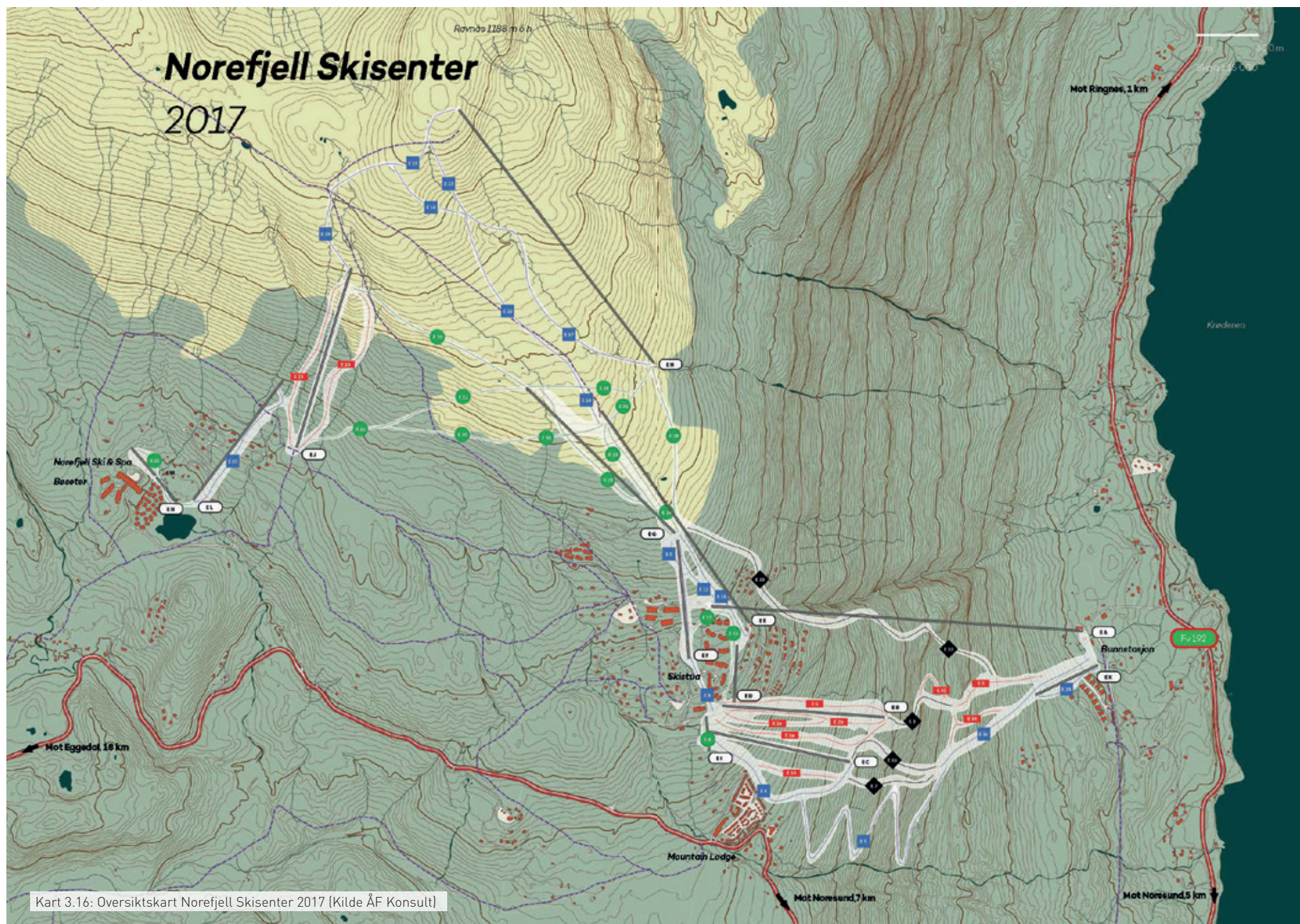
Fellesinnspillet vil antallet øke til 20 000, og med Norefjell Utvikling sine planer vil antall varme senger bli 21 000.

Skisenteret har planer om utvikling av heiser og nedfarter som vil gi en kapasitet på vel 6 000 (SAOT). Til sammen vil de varme og kalde sengene samt dagsturistene generere i gjennomsnitt 9 500 alpinister. Dette betyr at kapasitetsutnyttelsen på en gjennomsnittlig dag vil være på 157% i høysesong, betydelig høyere. Den planlagte utbyggingen vil også bidra til at anlegget fortsatt har mange blå bakker og en relativt liten andel svarte. En utfordring med utbyggingen av nye heiser er at eksisterende nedfarter fra høyfjellet er smale, og vanskelige å utvide pga eksisterende bebyggelse. Dette gir dårlig skiopplevelse og fører til farlige situasjoner. Dette er forhold som er kommentert av mange i hytteeierundersøkelsen, og må så langt som mulig rettes opp i ev videre utvikling.





Kart 3.15: Oversiktskart Norefjell og skiheiser 2017 (Kilde ÅF Konsult)



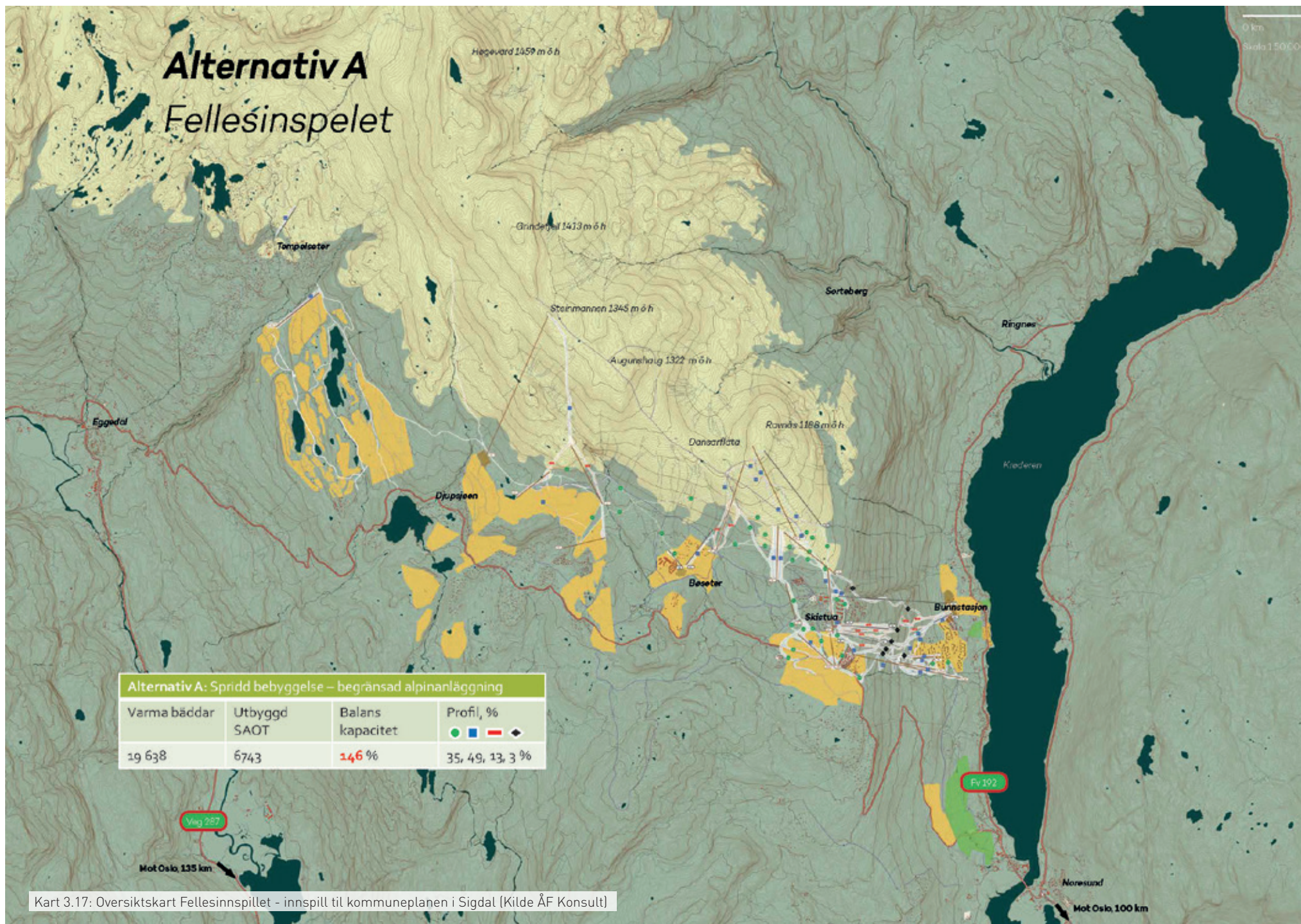
Kart 3.16: Oversiktskart Norefjell Skisenter 2017 (Kilde ÅF Konsult)

ÅF Konsult sin vurdering av foreliggende planer for områdene rundt skisenteret er:

- Snekkermyra (S2) representerer en arealreserve, særlig dersom veien legges om. Områder har imidlertid lite utsikt mot dalen. De heisene som er tegnet inn gjør det pr nå vanskelig å få Ski in/out. Hvis området skal utvikles vil må det integreres i dagens anlegg, for å unngå å skape enda ett entrepunkt. God arkitektur og helhetlig løsning vil være viktig.
- Bøseter (S3) har ytterligere utviklingsområder innenfor reguleringsplanen. Deler av området mangler ski In/ski ut, og vil uten det vanskelig kunne utvikles med varme senger.
- Norefri Den skisserte utviklingen er vel balansert kapasitetsmessig. Toppstasjonen for stolheis vil bli inneklemt mellom Skilodgen og koblingen videre opp mot fjellet er dårlig
- Bunnstasjonen er et viktig entrepunkt for dagsturister og bør utvikles videre. Området må utvikles med god arkitektur og tydelig sentrumsfunksjon for å gi attraksjonskraft.
- Sorteberg representerer en verdifull utviklingsmulighet. Planene representerer en del kompromisser ift turistmessig bruk fordi det er tegnet som et konkurranseanlegg. For eksempel har toppheisen ikke optimal beliggenhet ift dalstasjonen og effektiv transport opp i fjellet. Mulighetene for ski in/out fra flere av hyttefeltene er for dårlig og bør forbedres hvis anlegget skal være attraktivt for turister.

Det presiseres igjen at enkelte av disse planene er gamle og kanskje ikke vil bli realisert slik de er beskrevet.





Kart 3.17: Oversiktskart Fellesinnspelet - innspill til kommuneplanen i Sigdal (Kilde ÅF Konsult)

3.3.2 Fellesinnspillet ⁷¹

Fellesinnspillet omfatter 11 grunneiere som samlet eier store deler av fjellområdene fra Tempelseter til Krødsherads grense. Prosjektet består av rundt 600-650 enheter med tradisjonell fritidsbebyggelse, skistadion og 60-80 enheter tilrettelagt for utleie ved skistadion. I tillegg er det lagt inn et selvstendig prosjekt med en Tunnelbane opp til Steinmannen og to heiser for tilknytning til Bøseter.

ÅF Konsult sin vurdering er at alpinanlegget som er skissert primært tegnet inn for å supplere en ev utbygging av tunell til Steinmannen (1345 moh). En slik tunell vurderes ikke å gi attraksjonskraft som hverken økonomisk eller på andre måter forsva-

rer investeringen. Skissene gjennomgås allikevel for å vise hvilken effekt en ev utbygging vil ha på skianlegget totalt sett. Alpinanlegget som er tegnet under «Fellesinnspillet», vurderes som stedvis litt vilkårlig tegnet ut, men vil gi en kapasitet på 6 500 samtidige alpinister. De varme og kalde sengene samt dagsturistene til sammen vil generer 10 000 samtidige i anlegget. Dette betyr at anlegget på en gjennomsnittsdag vil ha en kapasitetsutnyttelse på 146%. Realisering av disse heisene vil også gi enda ett entrepunkt og relativt lite ski in/out. Det vil derfor øke behovet for internt transport. Det er heller ikke lagt opp til kobling mot Tempelseter/Bøseter/Skistua, og planen omfatter ingen barneområder.

Mimirs vurdering

ÅF Konsult vurderer at den planlagte skikjøringen i Fellesinnspillet ikke er hensiktsmessig i forhold til attraksjonskraft og lønnsom drift. Mimirs vurdering er at det kan være hensiktsmessig å utvikle mindre enheter tilrettelagt for utleie i tilknytning til en ev rulleski/langrennsarena. Detaljer om dette samt om volum og premisser for utbygging av fritidsboliger må gjøres i kommende kommunedelplanprosess.

⁷¹ Kilde: Presentasjon ved oppstart av reisemålsprosessen i mars 2017, presentasjon for styringsgruppen 16 juni 2017



Alternativ B

Inspill Norefjell Utvikling

Alternativ B: Spridd bebyggelse – kopplad alpinanläggning			
Varma bäddar	Utbyggd SAOT	Balans kapacitet	Profil, %
21 238	7990	141 %	30, 49, 18, 2 %

Kart 3.18: Oversiktskart Norefjell Utvikling - innspill til kommuneplanen i Sigdal (Kilde ÅF Konsult)

3.3.3 Norefjell Utvikling ⁸⁾

Norefjell Utvikling sitt prosjekt omfatter tre grunneiere med eiendommer på Tempelseter og rundt Djupsjøen. Prosjektet omfatter utbygging av rundt 2000-2500 enheter, hvorav rundt 500 skal være for næring, service- og infrastruktur samt skiheiser over mot Bøseter. Utbyggingsområdet på Tempelseter er over skoggrensen. I det samme området er det allerede godkjent og regulert en heis.

Med Norefjell Utvikling (NU) sine planer vil Norefjell ha drøyt 21 000 varme senger. Heisene som er tegnet inn vil gi en kapasitet på knapt 8 000 personer på samme tid. Til sammen vil de varme og kalde sengene samt dagsturismen gi 10 500 personer på samme tid på en gjennomsnittsdag, noe som gir en kapasitetsutnyttelse på 145%. I høysesong vil dette være betydelig høyere.

Utbyggingen vil opprettholde Norefjells profil med en overvekt på blå bakker og relativt sett få svarte. Også dette innspillet skaper nye entrepunkt, både rundt Tempelseter og to rundt Djupsjøen.

Et viktig element i planen er at utbyggingen skal bidra til en "grand tour" eller "skisafari" slik man kjenner fra alpine. Utfordringen er at skiløpingen vil være utsatt for vær og vind, det vil være lite komfortabelt for gjestene og representerer også høy risiko for stengning av heiser med de konsekvenser det har for sikkerhet, behov for alternativ transport mm. Den planlagte skikjøringen vurderes også som mye transport og lite spennende skikjøring. Eggedal som servicested/landsby er ikke integrert i forslaget. Forslaget tilfører derfor ikke attraksjonskraft som forsvarer arealbruken.

Mimirs vurdering

ÅF Konsult vurderer at den planlagte skikjøringen i Norefjell Utvikling sitt forslag hverken er attraktiv for gjesten og at den heller ikke er hensiktsmessig i forhold til sikkerhet og drift.

En utbygging over Tempelseter vil også representere nedbygging av høyfjellsområder av viktig verdi for attraksjonskraften på Norefjell, dvs. det som i ABC-analysen er definert som grønne A-områder. Utbyggingen her vil også gi utfordringer knyttet til forvaltning av villreinstammen.

Mimirs vurdering er i tillegg at det er store utfordringer knyttet til å få gjennomslag i markedet og å drifte et tilbud som skal ha rundt 300 000 gjestedøgn pr år. Til sammenlikning viser Statistisk sentralbyrås hotellstatistikk at Midt-Buskerud i 2016 hadde rundt 160 000 gjestedøgn⁹⁾ i hytter, hotell og camping til sammen. Hol og Hemsedal hadde rundt 450 000 gjestedøgn i 2016, av disse hadde Hemsedal 350 000 i camping og hyttegrender.

Vår vurdering er altså at den kommersielle delen av prosjektet er urealistisk og at verdiskapingen primært er knyttet til utvikling av eiendom. Vi anser også at prosjektet om man hadde lyktes ville ha medført en belastning på infrastruktur både på fjellet og veinettet oppover som det ikke er tatt høyde for i prosjektet.

Alt dette gjør at Mimir ikke kommer til å ta prosjektet inn i det helhetlige konseptet for Norefjell. Det presiseres imidlertid at det arealet som ligger under skoggrensen på Djupsjøen i en annen kontekst kan være relevant for utbygging. Dette må vurderes i kommende kommunedelplanprosess.

⁸⁾ Kilde: Skjema for arealinnspill august 2014, presentasjon ved oppstart av reisemålsprosessen i mars 2017, presentasjon for styringsgruppen 16 juni 2017.

⁹⁾ Midt-Buskerud omfatter Sigdal, Krødsherad og Modum

3.3.4 ÅF Konsult sitt visjonsinnspill

For å anskueliggjøre Norefjells potensial for alpin-utbygging har ÅF Konsult tegnet ut et eget "visjonsinnspill". Dette innspillet viser hvordan man, om man ønsker en alpin utvikling over hele Norefjell, kan koble Eggedal som bystruktur over hele fjellet og ned til Bunnstasjonen/Norefri ved Krøderen. Alternativet innebærer at Djupsjøen, Bøseter, Bunnstasjon og Sorteberg videre utvikles som

entrepunkter med god arkitektur, god service- og opplevelsestilbud.

Utbyggingen vil omfatte totalt 22 000 varme senger som vil generere 12 000 gjester i anlegget på en gjennomsnittsdag. Anlegget vil ha en kapasitet på 15 000 pers, noe som gir en kapasitetsutnyttelse på 79% og dermed noe å gå på i høysesong. I ÅFs

rapport er det også gjort mer detaljerte vurderinger av andre konsekvenser samt hvordan utbyggingen kan gjøres etappevis.

Totalt sett er kostnadene for utbygging fra Djupsjøen og ned til Eggedal anslått til rundt 750 MSEK, basert på svensk prisnivå for heiser, installasjon og støping av fundament.

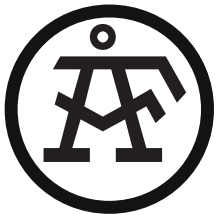


Mimirs vurdering

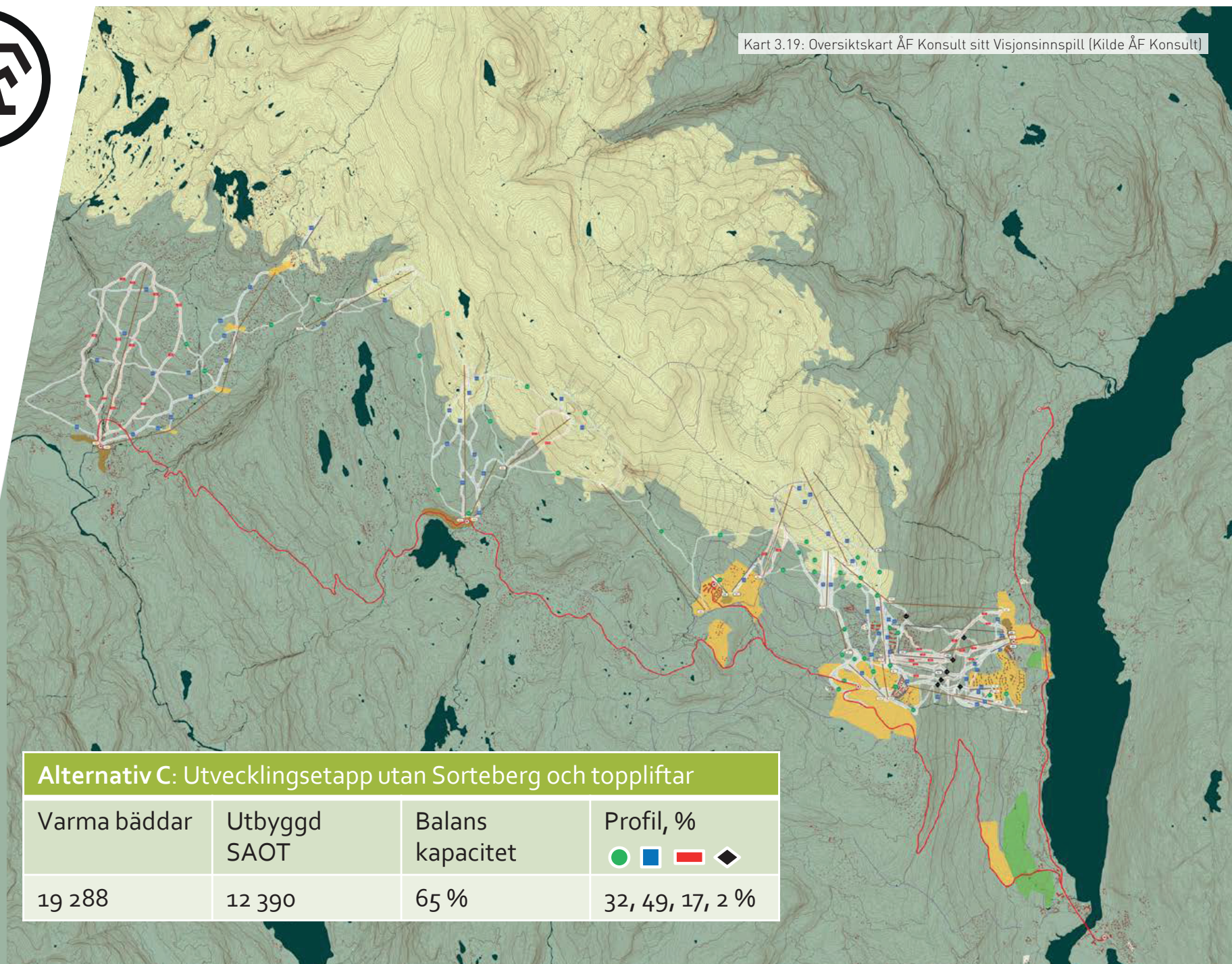
ÅF Konsult sitt forslag viser hvordan man kan bygge ut fjellet på en måte som gjør at også bygdene integreres – dersom man ønsker å utvikle alpintilbud over hele fjellet. Mimirs vurdering er at dette er en spennende ide, som både skåner høyfjellet og integrerer bygdene. Forslaget kan om man ønsker det bygges mer i høyden og også utvides mot Sorteberg. Svakheterne i forslaget er at det vil, selv om det er forsøkt ivarettatt, representerer en rekke utfordringer i forhold til eksisterende bebyggelse og veistruktur.

Kostnadsrammen for investering er høy og vil kreve betydelig finansiering enten fra eksterne investorer eller lokal eiendomsutvikling. Et alpinanlegg over så stort areal vil også kunne være krevende driftsmessig, ikke minst når det gjelder snøproduksjon.

Det å sette av areal til denne utbyggingen vil kreve en svært omfattende prosess for et utviklingstiltak som sannsynligvis aldri realiseres. Vi anbefaler derfor at man ikke gjør det.



Kart 3.19: Översiktskart ÅF Konsult sitt Visjonsinnspill (Kilde ÅF Konsult)



Alternativ C: Utvecklingsetapp utan Sorteberg och toppliftar

Varma bäddar	Utbyggd SAOT	Balans kapacitet	Profil, % ● ■ ■ ◆
19 288	12 390	65 %	32, 49, 17, 2 %

Illustrasjon 3.20: Tabell som oppsummerer sterke og svake sider ved de ulike planene samt hvordan realisering påvirker total kapasitet og kapasitetsutnyttelse. Kilde: ÅF Konsult.

Bedømming av det skimessige	Utveckling av befintlig anlegg.	Fellesinspelet	Tempelseter-Djupsjøen (NUAS)	Vision Eggedal-Djupsjøen (ÅF)	Ravnås-Sorteberg
Alpinanleggningens kapasitet	- - Kapacitetsbrist i nedfarter gjennom Skistua - underskott økar når Bunnstasjon exploateras	- Lokalt kapasitetsunderskott i alpinanleggningen, kompenserar inte för brister i befintlig anläggning	- Lokalt kapasitetsunderskott i alpinanleggningen, kompenserar inte för brister i befintlig anläggning	+ + Kapacitetsöverskott oppstår i Eggedal og Djupsjøen som kan kompensera för brister i Norefjell Skicenter	+ Alpinanleggningen som helhet, i hovedsak i balans men topplift ologisk plassert
Profil (kategorier skidåkare)	+ I hovedsak blå og grønne nedfarter byggs ut – forbedrar balansen	+ Tonvikt på blå nedfarter byggs ut – forbedrar balansen något	+ + I hovedsak blå og grønne nedfarter byggs ut – forbedrar balansen kraftigt	+ + Nedfarter byggs ut med allsidig profil, dock ej svart – forbedrar balansen kraftigt	+ + OS-anleggning med tonvikt på røde nedfarter åpner även stora "backbowls"
Skidåkning i fallinjen	+ I hovedsak nedfarter i fallinjen – ger hög kvalitet och attraktionsfaktor	O I hovedsak nedfarter i fallinjen men väl litet tillskott till befintlig anläggning	+ Nya nedfarter i fallinjen men stor andel långa skidvägar med mycket flack lutning	+ + Många nya nedfarter i fallinjen – ger hög kvalitet och ökad attraktionsfaktor	+ + Nya nedfarter i hovedsak i fallinjen med stor fallhöjd – ger hög kvalitet och ökad attraktionsfaktor
Konflikt med rørligt friluftsliv	+ + Inga konflikter	+ + Små eller obetydliga konflikter	- Områden utan teknisk infrastruktur tas i anspråk. Några turløpør korsas av nye nedfarter og liftar	- - Områden utan teknisk infrastruktur tas i anspråk. Flera turløpør korsas av nye nedfarter og liftar	O Områden utan teknisk infrastruktur tas i anspråk men utan särskild betydelse för rørligt friluftsliv.
Væder & vind Høgzon/lågzon	+ + God variation och tillgänglighet mellan olika höjdzoner och väderstreck	+ Ny høgzon görs tillgänglig med driftssäker bergbana men nedfarterna är väderkänsliga	+ + Flera nya områden i høgzon görs tillgängliga men skidvägarna är väderkänsliga	+ + Flera nya områden i høgzon görs tillgängliga – kopplingar inte beroende av toppliftrar	+ + Nya områden i olika zoner görs tillgängliga i mindre solexponerad nordslutning – väderkänslig koppling
Tillgänglighet, entrépunkter	O Nuvarande entrépunkter bibehålls och stärks men gynnar inte Eggedal och Tempelseter	+ Ny förbindelseväg och entrépunkt i Djupsjøen – avlastar trafik från Tempelseter	+ Nya förbindelseväg och entrépunkter i Tempelseter og Djupsjøen – avlastar trafik från Tempelseter	+ + Nya entrépunkt i Eggedal, Tempelseter og Djupsjøen – stark avlastning trafik från Eggedal og Tempelseter	- Ny entrépunkt utan eget geografiskt "uppland" splittrar destinationen ytterligare
Summering, alpinanläggning	+ Logiskt att stärka befintlig anläggning först – men bär inte satsning vid Bunnstasjon, Skistua behöver friläggas	O Stärker alpinanläggningens attraktionskraften något men saknar variation i nya nedfarter	+ Stärker attraktionskraften med nya delområden men saknar moderna liftar – även långa transporter är tveksamt	+ + Nya delområden og flere moderne liftar – integrerar entrépunkter og Eggedal som skidort	+ + Høg nivåskillnad og moderne liftar ger variation – gode muligheter till extensiv skidåkning

Måluppfyllelse Destinationen	Utveckling av befintlig anläggning.	Fellesinspelet	Tempelseter- Djupsjøen (NUAS)	Vision Eggedal- Djupsjøen (ÅF)	Ravnås- Sorteberg
Miljö - Trafikalstring	O Det mesta boendet får Ski-In/Out – men genererar biltrafik på grund av avstånd till service	- - Stora delar av saknar Ski-In/Out – genererar biltrafik på destinationen	O Alla delar av får Ski-In/Out – men genererar biltrafik på grund av avstånd till service	+ + Allt boende på gångavstånd till skyttelbuss – ingen egen bil behövs på Norefjell	- Hälften av boligerne saknar Ski-In/Out – genererar biltrafik på destinationen
Naturmiljö, landskapsbild, rörligt friluftsliv	O Mindre ytterligare påverkan - Snekkemyra lite exponerat från dalen	+ Liten påverkan – bevarar fjällets silhuett, inga hytter eller tekniska anläggningar på fjällsidorna men fortsatt utspridning av hytter på fjellet	- Omfattande utbyggnad av hytter på exponerade fjällsidor – mindre påverkan från skidanläggningen	- - Ingen utbyggnad av hytter på exponerade fjällsidor – men större påverkan av nya liftar till högfjället	- Omfattande utbyggnad av hytter i nya sluttningszoner men det mesta under trädgränsen – skidanläggning exponerad mot nordost.
Utveckling av "Landbyer"	+ Senare utvecklingsfaser i Norefri och Bunnstasjon kan få strukturellt sammanhang som stärker Noresund	O Ringa effekt på Eggedal eller Noresund som samhällen	O Ringa effekt på Eggedal eller Noresund som samhällen	+ + Eggedal blir skidort kopplad med Norefjell – service och arbetstillfällen stärks	+ Kan få strukturellt sammanhang med Norefri/Bunnstasjon och som även stärker Noresund
Utveckling av Entrépunkter	O Skistua försvagas genom etableringen av Snekkemyra och Bunnstasjon behöven stark egen profil	- - Dalstationen för tunnelbanan otillgänglig från huvudvägen – ytor för handelsändamål avses ej samlokalisera	- Entrépunkten i Tempelseter är otillgänglig trots ny vägförbindelse – Djupsjøen är splittrats på två entrépunkter	+ + Eggedal blir viktig entrépunkt i väster – Djupsjøen stärks genom samlad bebyggelse	+ Entrépunkten väl belägen vid väg mot Ringnes men försvagad genom hytter högt upp på sluttningen
Potential skiddagar	- Delar av Snekkemyra saknar Ski-In/Out – genererar kalla bäddar	- - Stora delar av saknar Ski-In/Out – genererar många kalla bäddar	+ + Allt boende har Ski In/Out, vilket skapar liftintäkter	+ + Allt boende på gångavstånd från nyckelliften och skyttelbuss, vilket skapar liftintäkter	O Stora delar av hyttefeltet saknar Ski In/Out, vilket genererar många kalla bäddar
Alpinanläggning (se s 50-51)	+ Logiskt att stärka befintlig anläggning först – men bär inte satsning vid Bunnstasjon, Skistua behöver friläggas	O Stärker alpinanläggningens attraktionskraften något men saknar variation i nya nedfarter	+ Stärker attraktionskraften med nya delområden men saknar moderna liftar – även långa transporter är tveksamt	+ + Nya delområden och flera moderna liftar – integrerar entrépunkter och Eggedal som skidort	+ + Hög nivåskillnad och moderna liftar ger variation – goda möjligheter till extensiv skid-åkning
Summering	Överväg om Snekkemyra skall utvecklas, Bunnstasjon fordrar arkitektonisk kvalitet för att bli attraktivt	Fellesinspelet bevarar högfjället men bygger förmodligen inte Norefjell som "hjørnesteinsbedrift"	NUAS inspel skapar attraktiva hytter i känslig högfjällsmiljö - Eggedal integreras inte	Gör Norefjell mer effektivt som destination med koncentration som motto	Attraktivt komplement till de andra anläggningarna – byggs som sista etapp

3.4 KLIMAUNDERSØKELSE NOREFJELL FREM TIL 2100

Generelt er det beregnet at årstemperaturen i Buskerud fra 1971-2000 til 2071-2100 vil øke med ca. 4 °C; med størst økning om vinteren og minst om sommeren. (Kilde: klimaprofil for Buskerud). Årsnedbøren er beregnet å øke med ca. 15 prosent. Dager med mye nedbør kommer litt hyppigere, og med økt nedbørintensitet. For vind viser beregningene små endringer, men usikkerheten er stor.

I forbindelse med reisemålsprosessen har Meteorologisk Institutt gjennomført en klimaundersøkelse for Norefjell. Analysen er gjennomført på utvalgte steder på Norefjell:

- Eggedal sentrum (300 moh)
- Noresund (149 moh)
- Skisenteret (762 moh)
- Tempelseter (913 moh)

Til grunn for vurderingene ligger to ulike scenarier:

- Ett "moderat" (RCP4.5) beskriver en verden hvor vi fortsetter med utslipp til midten av århundre og deretter globale restriksjoner for CO2 utslipp. Alternativet kalles "moderate utslipp"
- Et med "høye utslipp" (RCP8.5) som beskriver en verden med kontinuerlig økning i utslippene, dvs. et business-as-usual scenario.

Gitt høye utslipp, dvs. kontinuerlig økning i utslipp, beregnes gjennomsnittlig årstemperatur på Norefjell å øke med 4,5 grader i perioden 2071-2100. Samtidig blir det 60 færre dager under 0 °C. Årsnedbøren er beregnet til å øke med 18 %. Gjennomsnittlig vil det bli 70 færre dager med snø over 25 cm. Det slår lavere ut for de høyere områdene (Tempelsetra, over 900 m), med ca. 20-30 flere dager med snø enn

de lavere områdene (Skisenteret, Noresund, Eggedal)

I det følgende er tallene i parentes beregninger med moderat alternativ, tallene uten parentes beregnet med høye utslipp.

Temperaturendringen er ganske lik alle fire steder. Med (1,7 grader) 2,1 grader økning til midten av århundre og (2,6 grader) 4,5 grader til slutten av århundre. Størst endring om vinteren og minst om våren. Det er størst usikkerhet om sommeren, dvs. at spredningen på modellene er større.

Det samme gjelder nedbørendringen, den er lik i området, med (7 %) 9 % økning til midten av århundre og (11 %) 18 % økning til slutten av århundre.

For antall dager med temperatur mindre eller lik 0 °C ligger det gjennomsnittlig med (22) 27 færre dager til midten av århundre og (36) 61 færre dager til slutten av århundre. Det er litt større utslag på Skisenteret, hvor det viser (39) 66 færre dager under 0 °C til slutten av århundre. Litt mindre utslag på Tempelsetra med (32) 57 færre dager under 0 °C til slutten av århundret

Snøforholdene varierer mer etter høyde over havet. I snitt er det (28) 35 færre dager med snø større eller lik 25 cm til midten av århundre og (44) 72 færre dager til slutten. Dette slår mest ut på Skisenteret med (41) 51 færre dager for midten av århundre og (58) 83 færre dager med snø over 25 cm til slutten av århundre. For Eggedal og Noresund gjelder hhv. (41) 74 og (52) 79 færre dager for slutten av århundre. Mens Tempelsetra som ligger høyest har et mindre utslag med en endring på (17) 20 færre dager

til midten av århundre og (25) 53 dager til slutten av århundre. Størst usikkerhet i snøforholdene er det i februar og mars. Skisenteret er det stedet med størst spredning på søylene, altså mest usikkert.

Det er viktig å merke seg at dette er gjennomsnittstall av flere modeller og for en 30 års periode. Det vil fortsatt komme varme år og kalde år, dette er et middel. Klimaendringene er veldig avhengig av utslippene, mindre utslipp gir mindre klimaendringer.

Analysen fra Meteorologisk Institutt viser at det er stor usikkerhet i forhold til fremtidig utvikling. Kritiske faktorer vil være økonomi og kompetanse til å tilpasse seg endrede klimaforhold, herunder både å ligge i front når det gjelder snøproduksjon og det å finne alternative aktiviteter.

Oppsummering premisser og vurderinger for strategiene:

Stadig mer krevende kunder gjør at nisjer og kundetilpasning blir stadig viktigere. Dette er en kontinuerlig utviklingsjobb som gir store muligheter også når det gjelder å skape reiselyst/- anledning, drive veiledning, organisere aktiviteter og leie ut utstyr.

ABC-analysen viser at Norefjell funksjonelt sett deles ved Djupsjølia, og at en veiforbindelse derfra og over mot Tempelseter bør utredes, jf betydningen den vil ha for å få en lettere utveksling over fjellet. Analysen bekrefter funksjonsdelingen som ble identifisert i hytte og leilighetseierundersøkelsen, dvs. at Skisenteret/Bøseter fremstår som med mer intensiv og kommersiell utbygging, mens øvrige områder er mer tradisjonelle hytteområder. Realisering av innspill som er kommet til kommuneplanen for Sigdal, ville endret dette og bidratt til tyngre reiselivsutvikling i to soner (dvs. også Djupsjølia/Tempelseter). Skoggrensen foreslås uansett som en øvre byggegrense mot fjellet. Arealanalysen viser imidlertid at det er betydelig større arealvolum egnet for utbygging i området fra Norefjellstua til Djupsjølia enn dra Djupsjølia til Tempelseter.

ÅF Konsult sin analyse av alpintilbudet og -planene viser at Norefjell pga høyden har unike naturgitte forutsetninger. Norefjell har, i motsetning til flere andre fjelldestinasjoner, fortsatt ledig areal til utvikling selv om eksisterende bebyggelse gir en del utfordringer knyttet til utvidelse av traseer, heiser mm. ÅF Konsult sin vurdering er at hverken Fellesinnspillet eller Norefjell Utvikling sine forslag vil gi attraktiv ny skikjøring som også er effektiv ift drift og som forsvarer naturbruken. ÅF Konsult har illustrert hva som er mulig å få til dersom man ønsker en alpin utbygging over fjellet. Dette forslaget omfatter også en sterkere kobling mot Eggedal sentrum.

Meteorologisk institutt sine beregninger viser at Norefjell vil få betydelig færre snødager (mer enn 25 cm med snø) i perioden 2071-2100. Størst endring vil det bli i de lavere liggende områdene, Eggedal, Norefri og Skisenteret. Beregningene er beheftet med usikkerhet, men bekrefter at snøproduksjon (også for langrenn) vil være strategisk viktig fremover samt at det er behov for å tenke enda mer på innendørs aktiviteter og aktiviteter som kan drives på barmark.





KAPITTEL 4

ANBEFALT KONSEPT FOR NOREFJELL

4.1 STRATEGISK GREP

Våre analyser viser at Norefjell i dag fungerer ok, men at destinasjonen har et "etterslep", færre kommersielle aktører og en svakere utviklingskultur enn andre store fjelldestinasjoner det er naturlig å sammenlikne seg med. Dette gjør at Norefjell ikke utnytter konkurransefortrinnene som ligger i lokaliseringen og det unike høyfjellsplatået og at en heller ikke er godt nok rustet til å møte strukturelle eller markedsmessige endringer som kommer pga. klima, teknologi og liknende.

Vår anbefaling er derfor at aktørene samler seg om en strategi for å løfte Norefjell "fra ok til WOW"¹⁰⁾ sett med gjestens øyne. Vi anbefaler videre at Norefjell posisjoneres som et mer moderne og lett tilgjengelig fjell men med unike muligheter for et mangfold av aktiviteter og med villreinen, høyfjellsplatået, utsikten samt bygdene som tydelige kvaliteter.

Fordi Norefjell har få aktører må WOW-effekten komme gjennom noen synlige og differensierende tiltak som for eksempel arkitektur, kunst, materialbruk og smart tilrettelegging som gjesten umiddelbart ser og opplever som spennende. Målet er at dette også vil gi økt interesse for å etablere seg som aktør og leverandør av aktiviteter, opplevelser og tjenester på fjellet.

I det moderne ligger også det bærekraftig verdigrunnlag (ta hensyn til natur, kultur, miljø, lokalsamfunn og økonomi) og en vilje til å ta i bruk nye smarte løsninger.

Det grunnleggende strategiske valget for konseptet er om Norefjell skal

1. Forsterke den arbeidsdelingen som er over fjellet i dag, dvs. med konsentrert alpinutvikling rundt dagens skisenter og forsterket satsning på

langrenn, vandring og sykling i fjellet for øvrig. eller

2. Utvikle alpintilbud over større deler av fjellet. En slik strategi kan være basert på hele/deler av forslagene fra Fellesinnspillet, Norefjell Utvikling, ÅF Konsult eller andre løsninger.

Vår anbefaling er å bygge videre på den arbeidsdelingen som er på fjellet i dag, dvs. at man forsterker utviklingen av alpintilbud rundt dagens skisenter og Bøseter, og styrker tilbudene for å ta ut potensialet langrenn, sykling og vandring i resten av området. Med en slik strategi vil Norefjell

kunne levere tilbud i Norgestoppen både når det gjelder alpint og langrenn, innen ett og samme fjell. Dette er en posisjon som likner på den man har på Hafjell, se omtale på side 52 og 53.

Med bedre vei vil fjellet fremstå som ett mer helhetlig opplevelsesområde. Dette betyr for eksempel at gjester ved Tempelseter enklere kommer over til alpinanlegget, samtidig som gjester ved Bøseter/Skisenteret enklere kan reise til Tempelseter og gå langrenn til Haglebu derfra.

¹⁰⁾ Fritt etter Lena Mossberg

¹¹⁾ <http://www.fnugg.no/artikler/snofattig-vinter-rekord/>

Investering vs avkastning

Det å rendyrke arbeidsdelingen er viktig også utfra et verdiskapingsperspektiv. Eierne av skisenteret, Norefjell Prosjektutvikling, anslår at dagens skianlegg har ett investeringsmessig etterslep på rundt 250 MNOK som må tas igjen før man kan ta opp konkurransen med de beste - med de nye investeringer det krever i heiser og traseer. I følge Alpinanleggenes landsforening¹¹⁾ forlanger publikum også stadig flerkostnadskrevende tiltak som for eksempel kveldskjøring med utvidede åpningstider og økt behov for belysning, terrengparker med kostbare elementer og økte vedlikeholdskostnader.

Samtidig gjør klimaforhold og markedskrav at også tilrettelegging for langrenn og barmarksaktiviteter blir stadig mer kompetanse- og kapitalkrevende. Svært grove anslag tilsier at grunnprepareringen av de tre hovedløypene på Norefjell: Nedre, Midtre og Øvre Djupsjøløype ligger på rundt 15 MNOK. I tillegg bør en investere i 4-6 skibroer for å forbedre veikrysningene over Midtre Djupsjøløype. Anslag fra Øystre Slidre kommune (Beitostølen) er at en skibro koster 6 MNOK, dvs. totale investeringer i skibroer opptil 36 MNOK. Dette betyr at en for 50 MNOK vil ha grunnleggende forutsetninger for å utvikle og drifte et langrennstilbud i Norgestoppen.

Når en også vet at hytter i langrennsområder brukes mer helårig enn i alpinområder ser en at langrenn også bør gi interessant avkastning i forhold til investert kapital.

Utfordringen knyttet til en satsning på langrenn, sykkel og vandring er knyttet til organisering: mens alpinutvikling vanligvis skjer i regi av ett privat selskap som tar ansvar både for investering og drift, vil utviklingen og drift av et attraktivt langrennstilbud måtte gjennomføres i et fellesskap mellom flere ulike aktører.

Prisoversikten fra Eiendom Norge (side 27) viser at det ikke er entydig sammenheng mellom eiendomspriser og alpinanlegg slik man ofte tenker. Den viser imidlertid at destinasjoner som både har alpin og langrennstilbud slik som Hafjell, Tinn og Vinje scorer høyt. Ved å tenke "ett fjell" og utnytte styrkene på begge sider av kommunegrensen vil Norefjell kunne levere tilsvarende, og i tillegg score på andre viktige kriterier som utsikt og tilgjengelighet. En viktig premiss for denne "ett fjell"-tanken er at man også har felles rammer for utvikling og drift av infrastruktur mm. Dette kommer vi tilbake til i punkt 4.3.3.

En viktig forutsetning for å ta ut potensialet er også å tenke kvalitet i alle ledd. Artikkelen om Mosetertoppen på Hafjell beskriver på en god måte en slik strategi.



Artikkel fra nettavisen Langrenn.com 1.april 2015



Skiløyper rett utenfor hytteveggen på Mosetertoppen. Foto: Mosetertoppen Hafjell AS.

De neste årene vil vi gjøre flere investeringer som vil glede langrennsfolket, forteller Stein Plukkerud, daglig leder i Mosetertoppen Hafjell AS, i forbindelse med påsken og det som er høysesong for hyttekjøp i fjellet.

Nå rundt påsketider er det høysesong for kjøp av hytter på fjellet, og når det norske folk er på jakt etter drømmehytta, da er det én ting som er viktigere enn andre ting, nemlig langrenn. Vi ser en helt klar tendens i fritidsboligmarkedet på fjellet med tanke på hva det er

folk vil ha, sier eiendomsmegler Bente Stubberud i DNB Eiendom. Dagens hyttekjøpere har et større fokus på aktivitetstilbudet der de kjøper seg hytte enn hva de hadde tidligere. Nå er det spesielt en aktivitet som er viktigere enn andre og det er langrenn.

Vi ser at de som har et godt langrennsprodukt er de mest ettertraktede stedene, forteller Bente Stubberud.

Hva er årsaken til dette? Det er det flere grunner til. For det første

står langrenn generelt veldig sterkt blant det norske folk og du trenger ikke løse heiskort for å gå på langrenn. Et annet viktig element er at det er et høyt fokus på helse og fysisk fostring, og da er langrenn en aktivitet som bygger oppunder dette.

Satser sterkt på langrenn

Denne tendensen har utvikleren på Mosetertoppen i Hafjell virkelig tatt på alvor.

Siden første spadetak ble satt i jorden i 2007 har Mosetertoppen gått



Broer gir planfri bevegelse i løypenettet. Foto: Mosetertoppen Hafjell AS.

”all in” på langrenn.

Stedet ligger like nord for Lillehammer i Oppland og Mosetertoppen seiler opp som en av de heteste og mest offensive langrennsområdene i Norge.

Langrennsproduktet vårt har egentlig vært der hele tiden, men folk har ikke vært klar over det. Derfor har mye av jobben bestått av å informere om de flotte mulighetene hos oss, sier daglig leder i Mosetertoppen Hafjell AS Stein Plukkerud.

Han opplyser også at løypenettet rundt Mosetertoppen og Hafjell er på over 600 kilometer i lengde, og at dette er det samme løypenettet som er tilknyttet Lillehammer- og

Sjusjøen-området.

Mye mere enn alpint

Utfordringen på Hafjell er at folk flest har forbundet stedet med alpint, men faktum er at Hafjell, i tillegg til å være ett av Norges beste alpinanlegg, også kan tilby et av verdens beste langrennsprodukter med utgangspunkt på Mosetertoppen, poengterer Stein Plukkerud, før han raskt legger til; Og det beste av alt er kombinasjonen langrenn og alpint.

- Det er flere destinasjoner som enten har et topp langrennstilbud eller et topp alpintilbud, men jeg tør påstå at det er ingen destinasjoner i Norge som er mer komplett enn det Hafjell er, og spesielt Mosetertop-

pen ettersom det er her langrennsløypene har sitt utgangspunkt på Hafjell, forklarer Plukkerud.

Ny rekord

2014 var et rekordår for Mosetertoppen med 52 solgte tomter.

Er det denne kombinasjonen av et langrennstilbud i verdensklasse og et alpintilbud i norgestoppen som har gjort seg gjeldende i salgsstatistikken også? Akkurat nå er det fokuset på vårt langrennsprodukt som tiltrekker seg kjøpere. Det er stadig flere som har fått øynene opp for hvilke muligheter de får på Mosetertoppen. I tillegg til at langrennsløypa er rett på utsiden av hyttedøra er alle felt på Mosetertoppen planlagt slik at det er muligheter for ski in/ski out for alpint også, smiler Stein Plukkerud.

Skiløypa fikk topp utsikt

Mosetertoppen har brukt nærmere 30 millioner på å utvikle langrennsfasilitetene de siste årene. Det er blant annet blitt investert i en 6 kilometer lang lysløype og skistadion. Vi tenker at det er skiløypene som skal ha planfrie overganger, og ikke bilveiene, kommenterer Stein Plukkerud. Min erfaring er at det betaler seg i lengden å gjøre ting skikkelig, og det er også filosofien på Mosetertoppen - Alt skal være 100 %. Et

eksempel på dette var da det skulle stikkes trasé til lysløypa. Da valgte utviklerne å legge den på de fineste delene av Mosetertoppen, der med best utsikt. Tanken er at det skal være en opplevelse å gå i lysløypa, forklarer Stein Plukkerud.

Løypekjøring prioriteres høyt

Et annet viktig grep vi har gjort er å sette fokus på preparering av skiløypene. Målet er å ha topp preparerte løyper til en hver tid, sier Stein Plukkerud og tilføyer; Løypene på Mosetertoppen prepes daglig av Hafjell Alpinsenter og Øyer Turskiløyper.

- Hvordan blir utviklingen av Mosetertoppen de neste årene? Det som har holdt igjen utviklingstakten på Mosetertoppen er reguleringsplanene som må godkjennes av kommunen. I februar ble den siste reguleringsplanen rundt stadionområdet godkjent. Dette betyr at vi kan fortsette utviklingen av langrennsproduktet, sier en fornøyd Stein Plukkerud, før han avrunder; I de neste årene vil vi gjøre flere investeringer som vil glede langrennsfolket.



Landskapsbilde fra området rundt Mosetertoppen ved Hafjell. Lite å utsette på utsikten Foto: Mosetertoppen Hafjell AS.

Grunnleggende forutsetninger for at Norefjell skal kunne ta ut tilsvarende potensial er:

- Se på området som "ett fjell" uavhengig av kommunegrenser
- Styrke og utvikle rollene over fjellet, dvs. utvikle både langrenn og alpint i Norgestoppen
- Ta igjen etterslep og ruste opp infrastruktur
- Ta vare på høyfjellet som ikon og felles ressurs
- Videreutvikle og sikre tilgjengeligheten, dvs. både til fjellet og internt på fjellet
- Fremstå med særpreg og attraksjonskraft gjennom å sterkere kobling mot bygdene og lokalkultur, design og kvalitet i alle ledd
- Bedre gjennomføringsevnen, dvs. få til en mer slagkraftig organisering og robuste finansieringsløsninger
- Tenke "hjørnesteinsbedriften" Norefjell, dvs. tenke bærekraft og verdiskaping både i hos enkeltaktører og for lokalsamfunnet

På bakgrunn av dette anbefaler vi følgende strategi:

- **Fra hyttebygging til reiselivsutvikling**
 - Flytte oppmerksomheten fra hyttebygging til verdiskaping, og fra kommunegrenser til "ett fjell"
 - Ta igjen etterslep, utvikle infrastruktur
 - Styrke organiseringen; tenke gjennomføringsevne og moderne forvaltning. Bygge et partnerskap mellom kommuner, næring, grunneiere og hytteiere
- **Skape WOW-effekt**
 - Ta en posisjon som et moderne fjell både i kommunikasjon og leveranse
 - Bruke arkitektur og stedsutvikling for å ruste opp visuelt inntrykk og å skape gode "landsbyer" og senterfunksjoner
 - Lage kundetilpassede konsepter og kommunikasjon som utnytter

konkurransefortrinnene høyfjell, bygder og tilgjengelighet

- Utvikle arrangement som trekker fler gjester til fjellet og bygdene, og som øker oppholdstid i hytter og varme senger
- **Sikre fremtidig utvikling**
 - Bygge på og styrke dagens investeringer i fjellet
 - Forsvarlig arealbruk – sikre høyfjell som ikon og felles ressurs
 - Kontinuerlig fokus på kritiske faktorer som tilgjengelighet, snø, klima og verdiskaping for lokalsamfunn
 - Oppmerksomhet og tilpasning til utviklingstrekk og endringer
 - Tiltrekke seg nye næringsaktører og kapital



**Fra hyttebygging
til reiselivsutvikling**



**Skape
"wow-effekt"**



**Sikre fremtidige
muligheter**

Figur 4.1: Strategi for utvikling på Norefjell

4.2 KORT OM DE ENKELTE OMRÅDENE

Denne planen gir kun gi overordnede anbefalinger om overordnet arealbruk eller funksjonssoner i forhold til anbefalte konsept. Den endelige areal-disponering vil skje i forbindelse med utarbeidelse og behandling av kommunedelplan. Som utgangspunkt for illustrasjonene bruker vi kartet for naturmangfold og kulturlandskap.

4.2.1 Arealbruk og funksjonssoner på fjellet

Forslaget er basert på konseptet der man skal styrke og utvikle rollene over fjellet, og der man skal ha færrest mulig, men tydelige entrepunkter til fjellet.

Forslaget innebærer at sone 1 (Tempelseter-Djupsjølia) videreutvikles som hytteområde med lokale tilbud med bedre arealutnyttelse, fortetting og nybygging av hytter der det ligger til rette for det. Samtidig må de grønne A-områdene ivaretas. Det tradisjonelle hytteproduktet videreutvikles

Området Norefjellstua-Djupsjølia forsterkes som tyngre reiselivs- og hytteområde. De eksisterende sentrene ved Bøsetra og Skisenteret forsterkes og Snekkermyra opprettholdes som et framtidig utviklingsområde. Ny alpin nedfart mot Krødsherad som forutsatt i kommuneplanen for Krødsherad.

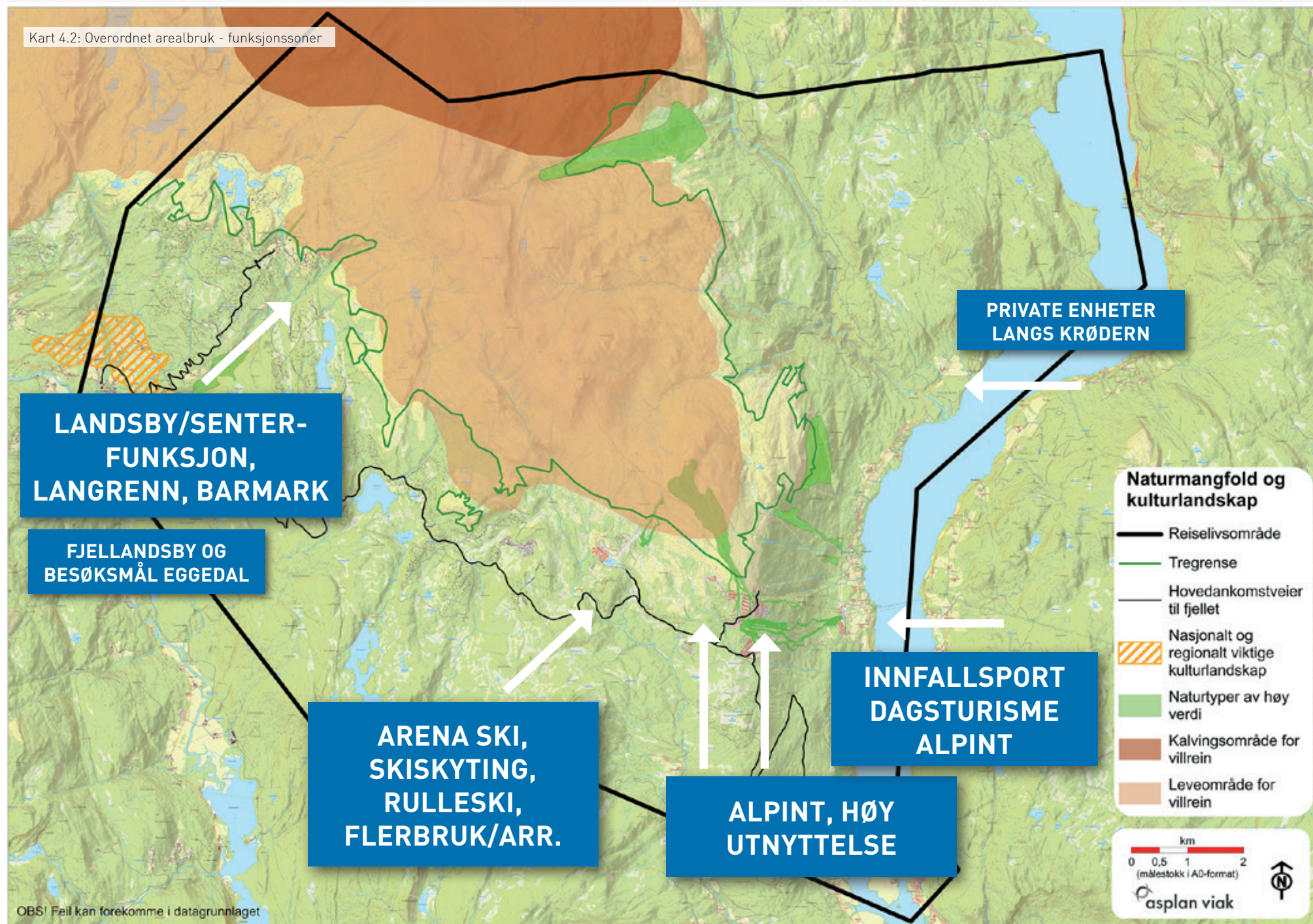
En viktig ambisjon er også å utvikle noen tydelige knutepunkter for service og opplevelse på fjellet, noe som er positivt både for gjestene og for næringsutviklingen. Naturlige senterområder er Tempelseter, Bøseter med idrettsarena, Skistua og Bunnstasjonen, i tillegg til Eggedal og Noresund.

Arealbruk som styrker sentrene, reiselivsproduktene og bedre mobilitet gis prioritet. Det vurderes fritidsbebyggelse tilrettelagt for utleie i sentrene for å styrke tilbudet av varme senger

Alternativet vil i liten grad ha konflikter med grønne A-områder.



Kart 4.2: Overordnet arealbruk - funksjonssoner



Kommentarer til kartet:

Langrenn, sykling og vandring utvikles over hele fjellet, men prioriteres særlig høyt fra Bøseter Tempelseter, og med kobling over mot Haglebu.

Området rundt Tempelseter kafe utvikles som en landsby med små enheter tilrettelagt for utleie, og med dagens kafe som et naturlig midtpunkt og servicesenter. Stor vekt på tidlignø, tidlignøløype mot skiarenaen vurderes. Parkering legges under jorden. Det vurderes hvordan dagens skitrekk ev kan videreutvikles og kobles tettere opp mot landsbyen.

Eggedal utvikles som fjellandsby og besøksmål, og kobles tettere mot fjellet. Koblingen mot fjellet kan være i form av nedfarter, sykkelstier, gangveier, skyttelbusser, heiser osv. i tillegg til god veiforbindelse.

Høgevarde kan markedsføres som et dagsturmål og med Tempelseter som naturlig utgangspunkt.

"Norefjell Arena", idrettsarena for ski, skiskyting, rulleski. Vekt på flerbruk og som infrastruktur for arrangement. Lokaliseres på kommunegrensen for å få synergi med Bøseter, noe som gjør det mulig å ta store arrangement. Muliggjør også utvikling av

nye enheter tilrettelagt for utleie på begge sider av kommunegrensen.

Alpint/høy utnyttelse. Området mellom dagens skisenter og Bøseter utvikles som alpinlandsby med god tilgang til langrenn, sykling og vandring. Utbyggingen gjennomføres med tanke på helårig attraksjonskraft.

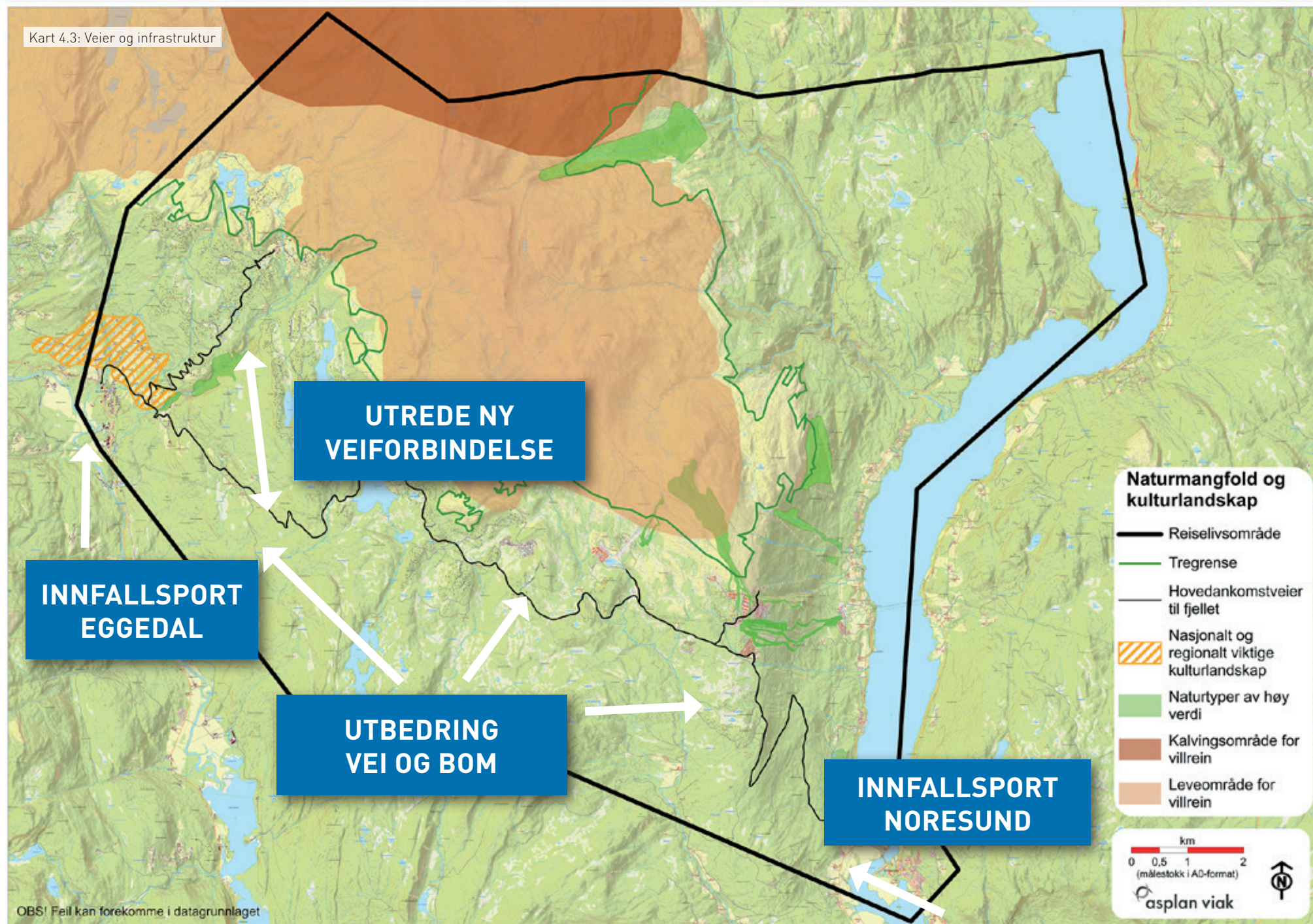
Parkeringsløsningene rundt Bøseter forbedres både ift fremkommelighet og visuelt inntrykk.

Innfallsport dagsturisme for alpin. Bunnstasjonen utvikles som innfallsport for dagturisme. Må ha stor kapasitet. Er et viktig første møte og bør derfor også ha spennende arkitektur og funksjonelle løsninger. Underjordisk parkering. Muligheten for varme senger, i alle fall på vinterbasis, ev. konsepter som Norefri bør vurderes.

Mulighet for private enheter langs Krødern. Kan tilføre en ny type hytter til område, og likner mer på konsepter ved Eikern, Nisser, i Indre Østfold mm. Konkurrerer på kombinasjonen av fjell og vann. Bør utvikles med sterk kobling mot vannet, brygger, båthus mm.



Kart 4.3: Veier og infrastruktur



4.2.2 Veier og infrastruktur

Forbedring av veinettet og bomløsningen over fjellet er helt kritisk for å ta ut potensialet med å levere i Norgestoppen både på alpint og langrenn. Bedre vei er også viktig for koblingen mellom fjellet, Eggedal og Noresund.

Kommentarer til kartet:

Veien over fjellet utbedres og asfalteres slik at den fremstår med samme standard på hele strekningen.

Dagens bomløsning erstattes med nye og mer effektive løsninger for å hindre kø. Bommene plasseres i hver ende av veien slik at de fremstår som mer logisk.

Ny veiforbindelse mellom Djupsjølia og Tempelseter utredes. Topografi og bebyggelse gjør at en må finne en helt ny trase.

Det etableres en skyttelbussløsning over fjellet, ev også ned til Eggedal og Noresund, for å redusere behovet for intertransport. Skyttelbussen bør også gå på kveldstid for å bidra til trafikk til spisestedene.

Det etableres miljøstasjoner på fjellet.

Det utvikles VVS-løsninger på Djupsjøen.

Tilgjengeligheten sikres gjennom gode forbindelser til Bergensbanen/Ringeriksbanen, ev gjenåpning av Sokna Stasjon. Tilgjengeligheten markeres gjennom å tilrettelegge tilbud som "Sykkelruta til Norefjell" ol.

Gamle Hallingdalsvei og veien gjennom Sigdal må fremstå som trygge og raske også i vintersesongen. Lys, salting og utbedring viktig. Ett alternativ er også å tilrettelegge med lyskunst eller andre installasjoner langs veien, jf. elgskulpturene som er plassert ut i Østerdalen i forbindelse med prosjektet "Trafikantens Opplevelse". Slike løsninger vil underbygge profilen som en moderne destinasjon.

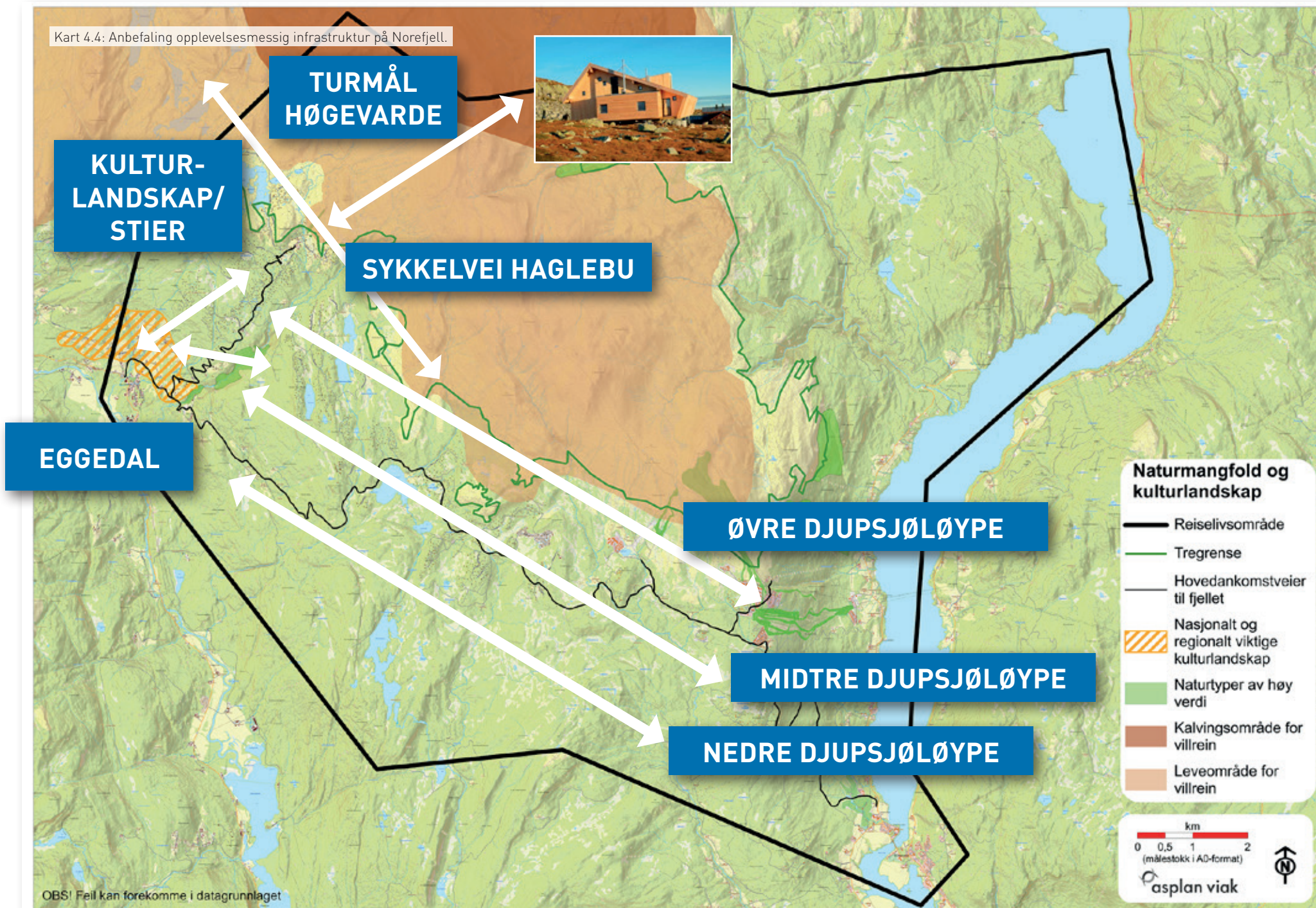


På Beitostølen testes nå ut åtte nedgravde "avfallsbrønner" for sortering av ulike fraksjoner i tilknytning til ett nytt hyttefelt. Brønnene er mer brukervennlig enn containere og vil også fremstå som visuelt bedre.
Foto Avis Valdres/Tor Harald Skogheim



Foto: Visit Hedmark

Kart 4.4: Anbefaling opplevelsesmessig infrastruktur på Norefjell.



Illustrasjon 4.4: Opplevelsesmessig infrastruktur

4.2.3 Opplevelsesmessig infrastruktur

Den opplevelsesmessige infrastrukturen er de grunnleggende tiltak som må være på plass for at gjestene på Norefjell skal kunne få gode og sømløse opplevelser i naturen. Begrepet dekker mange av de tiltakene som gjestene forventer å finne på en fjelldestinasjon. På mange måter er det en hygienefaktor, dvs. noe gjestene kun kommenterer om det mangler eller ikke holder mål. Det er imidlertid mulig å gi den opplevelsesmessige infrastrukturen en wow-faktor gjennom ekstraordinær kvalitet, arkitektur og gode visuelle løsninger, smarte konsepter (som for eksempel rundløyper tilpasset ulike typer gjesters ferdighetsnivåer ol).

Den viktigste opplevelsesmessige infrastrukturen på Norefjell i dag er de tre hovedløypene Øvre, Midtre og Nedre Djupsjøløype, i tillegg til den såkalte DNT-løypa som går i høyfjellet. Samtaler med løypelagene i de to kommunene bekrefter at disse fire løypene utfyller hverandre og sikrer at det finnes alternativer for alle vær- og ferdighetsnivåer. Samtidig påpekes det at løypenettet i dag i perioder er sprengt og at må videreutvikles i tråd med hyttebygging og gjestegrunnlag for øvrig.

Kommentarer til kartet:

Øvre, Midtre og Nedre Djupsjøløype grunnprepareres for å bidra til enklere drift og lengre sesong, særlig tidlig sesongstart. Alle løypetraseene gjennomgås for å finne optimale løsninger

Øvre Djupsjøløype (særlig) men også Nedre Djupsjøløype prioriteres som opplevelsesløyper uten brudd. Midtre Djupsjøløype har i delvis funksjon som tilbringerløype, men sikres med skibroer, kulverter mm både av hensyn til kundeopplevelse og trafikk.

Det utvikles en sti- og løypeplan som er juridisk bindende også for Sigdals del av fjellet, og som også sikrer tilgjengeligheten over mot Haglebu.

Løsningene sees i en helhet med Krødsherad, og utvikles slik at driften kan koordineres. Det legges vekt på flerbruk, dvs. at mest mulig av løypenettet kan brukes både om vinteren og i barmarksesong

Merking, skilting og rydding av gamle ferdselsveier fra Eggedal og til Tempelseter og Djupsjøen. Dette er et prosjekt i regi av Eggedal turlag. De første veiene vil være klare sommeren 2018

Sterkere kundetilpasning og variasjon i deler av løypenettet; for eksempel med egne treningsløyper med poster for styrketrening, egne kunstdløyper med installasjoner, egne løyper for fatbikes, egne traseer som kun prepareres med scoter, måneskinnsløyper mm.

Tilrettelegging for fiske; ett felles fiskekort (som gjerne dekker større del enn utredningsområdet), egne fiskekart med avmerking av gode fiskevann, tilrettelegging fiskeplasser

Høgevarde lanseres om ny, lett topptur (à la Gaustatoppen) og skiltes med tanke på dagsturister. Tempelseter etableres som utgangspunkt og service-senter med kafe og underjordisk parkering og kafe.



4.2.4 Sterkere kobling mot Eggedal og Noresund

En viktig ambisjon i reisemålsprosessen er å få til sterkere kobling mellom fjellet og tettstedene Eggedal og Noresund. Dette er en utfordring som også gjelder de fleste andre fjelldestinasjoner. I forstudiet som ble gjennomført for Krødsherad i 2016 er de ulike løsningene nærmere beskrevet.

Beitostølen og Geilo er sannsynligvis de fjelldestinasjonene som har tettest kobling mellom sentrum, hytter, hotell og natur og der gjestene opplever bygda og fjellet som ett opplevelsesområde. Andre store destinasjoner som Hemsedal, Trysil og Hafjell har valgt ulike grep for å styrke sentrumsfunksjonen og å få til en enda bedre kobling. I Trysil er det bygget opp enkelte sentrumsfunksjoner på oppe i fjellet. Også i Hafjell har man utviklet tilbudet i bunnen av skibakken. I Hemsedal jobbes det med svært omfattende og innovativ løsning der skifjellet og sentrum skal kobles ved hjelp av en ny vertikal gondol, kalt "Hit og dit"-heisen (se beskrivelse i egen ramme).

Utfordringen med å få bygdesentrene sterkere koblet opp mot verdiskapingen på fjellet er todelt: det ene er avstanden og det andre er tilbudene i bygdesentrene eller kunnskapen om tilbudene. Enklere sagt: tilbudene i bygdesentrene må være kjent og fremstå som så interessante at turistene finner det nødvendig eller interessant å ta turen fra fjellet og ned.

For eksempel har driverne på Christians Skredsvigs Hagan i Eggedal god erfaring med at hytteeierne kommer på utstilling og konsert. På samme måte ser Borgerstua i Eggedal effekten av at Madonnastatuen i Trillemarka er blitt et attraktivt turmål. Særlig Eggedal sentrum fremstår med kvaliteter som gjør at det ville blitt ett attraktivt besøksmål for gjester på fjellet. Lillehammer sentrum (og særlig gågata) har lenge hatt en slik funksjon for hytteeiere og hotellgjester i den regionen. På samme måte ser en nå at Ringeby, gjennom satsningen Landsbyen Ringeby, også vokser frem som besøks- og handelssted. Butikker som Annies pølsemakeri, et klesbutikk med godt rykte og vinmonopol er, sammen med

stedsutviklingstiltak viktige ingredienser i det, og har nå også ført til etablering av en ny og innovativ sportsforretning. Gjennom den type utvikling vil Eggedal sentrum kunne fremstå som ett opplevelsesmessig sentrum for gjester på hele fjellet. Eggedal har også kvaliteter som gjør at det enkelt kan utvikles som fjellandsby både for turister og fastboende.

Når det gjelder fysiske transportløsninger mellom fjellet og bygda pekes det ofte på en gondol. Det er imidlertid viktig å se at en gondol først og fremst oppleves som hensiktsmessig for å komme fra bosted/sentrum til fjellet og tilbake igjen, ikke som transportmiddel i forbindelse med handel. Eksemplet fra Hemsedal viser også at det skal store volumer av varme senger til for å forsvare en gondol økonomisk. Eksemplet viser også en gondol som skal fungere på samme måte som en internbuss. Vår anbefaling er derfor at Norefjell prøver ut en ordning med en skyttelbuss i hele/deler av året. Dette er et fleksibelt løsningsalternativ som kan tilpasses behov. En bedre veiløsning over fjellet vil også bidra til at bygdene oppfattes som mer tilgjengelig.

Det er viktig å se at Norefjell også har et stort potensial for mer fornøyde gjester og økt verdiskaping gjennom å en tettere kobling mot bygdene ellers. Kulturlandskapet, historien, storgårdene, husmannsplasser, Hanne Høne, Krøderbanen, Eggedal Mølle, Blaafarveverket mm er eksempel på tilbud som kan utvikles til attraktive opplevelser innen kultur, mat, arrangement mm. For å ta ut dette potensialet er det nødvendig med en mer utviklingsrettet destinasjonsorganisering.

Vår anbefaling for Norefjell er at man velger en løsning der man etablerer tre ulike typer knutepunkt for økt verdiskaping:

"Hit og dit"-heisen skal gå mellom basestasjonen på Skisenteret og Hemsedal sentrum (Trøim). Traseen skal gå på vestsiden av Hemsila, dvs. motsatt side av Riksvei 52. Langs traseen skal bygges ut med en kombinasjon av private hytter, utleiehytter og hotell. Gondolen skal ha flere stopp underveis, slik at maks gåavstand til boenhetene er 300 meter. I planene ligger også utvikling av langrennsløyper, sykkeltraseer samt en høydepark/aktivitetspark. Det skal også etableres en ny dagparkering og en tilpasning og justering av eksisterende heiser. Bruk av gondolen bidrar altså til en helt ny løsning av Hemsedal som destinasjon, og legger til rette for fremtidig utvikling som for Skistar innebærer et mål om 15 000 varme senger. Den bringer også Hemsedal over i en mer bærekraftig retning ettersom den løser mye av behovet for internt transport og gjør at trafikken på Riksvei 52, dvs. gjennom bygda, vil reduseres tilsvarende.

- Bunnstasjonen, Skistua, Bøseter og Tempelseter etableres som opplevelses- og serviceknutepunkt på fjellet.
- Eggedal og Noresund utvikles som handels- og serviceknutepunkt gjennom stedsutviklingsprosesser. Eggedal utvikles som fjellandsby/ besøksmål og knyttes tettere opp til fjellet. Arbeidet skjer i nært samarbeid med aktørene, lokalbefolkning og hytteeiere.
- Bygdene. Det utvikles ulike opplevelses- og servicekonsept som kan svarer på kundebehov. Arbeidet må baseres på aktører som ønsker å inngå i denne type nettverk.

Illustrasjon 4.6: knutepunkt for økt verdiskaping Norefjell

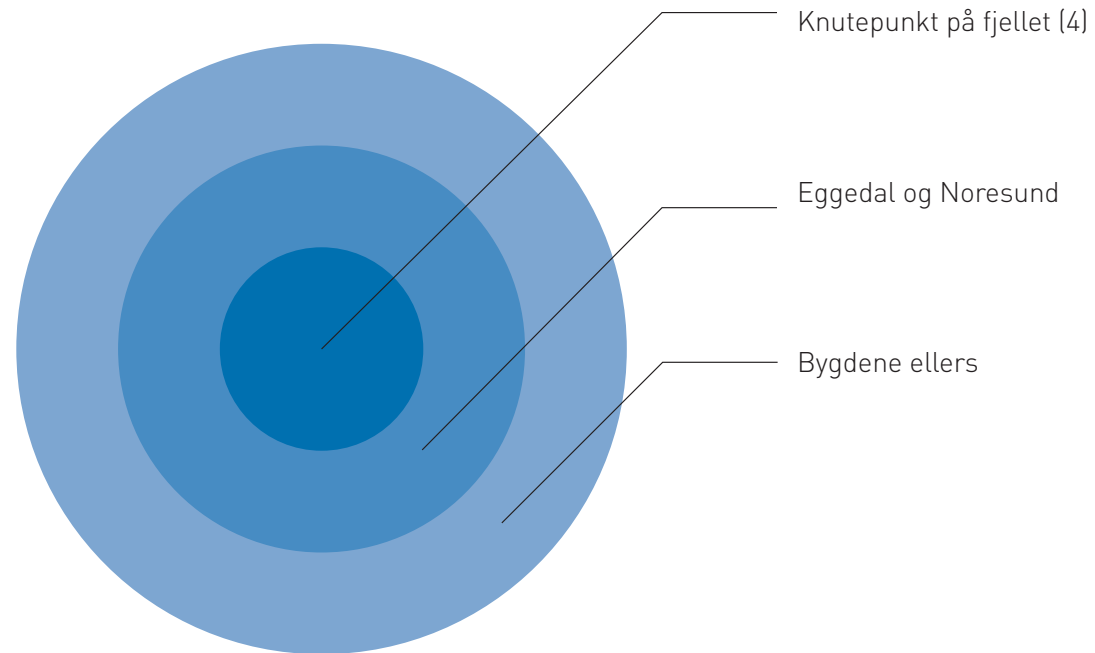


Foto: Visit Geilo og Emilie Holbal/Visit Geilo

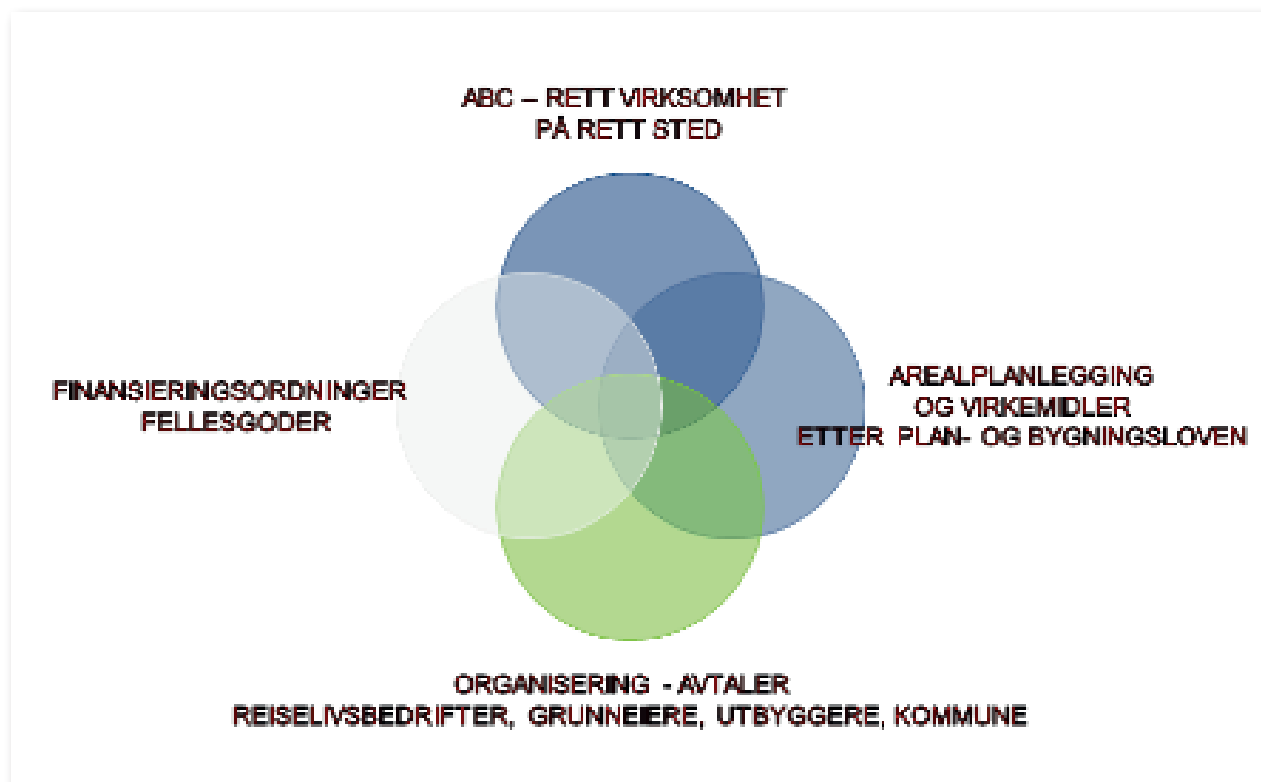
4.3 HJØRNESTEINBEDRIFTEN NOREFJELL

En av ambisjonene for denne strategien er at Norefjell skal utvikles til å bli de to kommunenes hjørnesteinsbedrift. Ulikheten mellom Norefjell som en hjørnesteinsbedrift og en tradisjonell hjørnesteinsbedrift er selvfølgelig eierskap og ansvar. Mens en tradisjonell hjørnesteinsbedrift er et selskap med entydige eier- og styringsforhold, vil Hjørnesteinsbedriften Norefjell måtte forvaltes i ett bredere fellesskap med kommunen, grunneierne og reiselivsaktørene som sentrale aktører. Det er krevende, men helt avgjørende, å finne en organisering som sikrer både forvaltning, utvikling og drift av et slikt fellesskap. Som i en tradisjonell hjørnesteinsbedrift vil det også på Norefjell finnes enheter eller "avdelinger" som går med stort overskudd (som for eksempel eiendomssalg), mens andre er direkte ulønnsomme (som for eksempel løyper og stier), men allikevel helt kritiske for virksomheten. Utfordringen er å finne en fordelingsmodell som gjør at alle sentrale funksjoner blir i varetatt

I Innovasjon Norges håndbok for reisemålsutvikling defineres et velfungerende reisemål som et reisemål med arealbruk etter ABC, arealplanlegging og virkemidler etter plan- og bygningsloven, langsiktige og forutsigbare finansierungsordninger for fellesgoder og god organisering. Se figur 4.6.

Disse aktørene er også viktige premissleverandører for frivillige aktører som løypelag mm. Det er derfor viktig at disse aktørene finner sammen basert på sine ulike roller som kort gjennomgås til høyre.

Figur 4.6: helhetsperspektiv på et velfungerende reisemål. [Kilde Innovasjon Norges håndbok for reisemålsutvikling/Asplan Viak]



4.3.1 Organisering

Kommunene

Kommunene kan ha fire roller i reiselivsutviklingen:

- Produkteier - offentlige rom, strender, parker, kulturhus, museer og annet
- Rammesetter - planmyndighet, bestemmer åpningstider, gir skjenkebevilgninger og løyper med mer. Kommuneplanens arealdel er særlig viktig
- Utviklingspartner - næringsfond, næringsplaner, være medinvestor, stimulere engasjement i destinasjonsselskaper og

regionale reisemålsselskap etc.

- Vertskapsfunksjon - turistkontor, informasjon, skilting, offentlige toaletter etc.

Det er viktig at kommunene har en strategi for hver av disse fire rollene og at man i politikktutforming også har en klar forståelse av hvilke roller som utøves når. Undersøkelser (Mimir, 2012) viser at kommunen har en særlig viktig rolle på destinasjoner med

- Stort besøksvolum i forhold til innbyggertall
- Besøkende med lang oppholdstid
- Flere sesonger

Som fjellkommuner med press på areal og en stor hyttebefolkning er kommunenes rolle rundt Norefjell særdeles viktig. Kommunene bør derfor bidra aktivt i arbeidet med kritisk infrastruktur, bygge opp strategisk reiselivskompetanse og sette av dedikert ressurser både personalmessig og på andre måter for å bidra til at Norefjell blir en hjørnesteinsbedrift. Norefjell trenger flere næringsaktører. Det er viktig at kommunene inntar en rolle som næringsvennlig gjennom for eksempel rask og forutsigbar saksbehandling, gode tjenester og profesjonalitet, uten at det går på bekostning av rollen som rammesetter og planmyndighet.

Kommunene bør også befeste samarbeidet om Hjørnesteinsbedriften Norefjell gjennom felles ansatte og utvikling av felles kommunedelplan for planområdet.

Grunneierne

Fordi den største verdiskapingen på Norefjell er knyttet til eiendomsutvikling har grunneierne en svært viktig posisjon. Grunneiernes rolle forsterkes av at Norefjell har få kommersielle aktører.

Som vi har vist i kap. 3 har det vært sterkt vekst i hytter på Norefjell siste tiår. Lite helhetstenkning har ført til en del uheldige løsninger både når det gjelder veier, arealutnyttelse og opplevelsesmessig infrastruktur. For å holde attraksjonskraft og tomtepriser er det nå nødvendig å ta et kvalitetsløft for all type infrastruktur, og å sikre mer helhetlig planlegging fremover.

Grunneierne bør i det videre betraktes og behandles som næringsaktører. Selv om mye verdier er tatt ut, vil videreutvikling av fjellet representere store verdier. Det er viktig at en del av disse verdiene går

til utvikling av infrastruktur og helhetlige løsninger.

Den ideelle grunneierorganisering er at alle eierdommer legges inn i et fellesskap, at utbygging lokaliseres der det er mest hensiktsmessig og at også grunneiere som ikke får utbygging, men som for eksempel holder friareal, kompenseres fra fellesskapet. Det vil ikke være mulig å få til en slik løsning på Norefjell, men målet må være å få til en løsning som fungerer mest mulig på denne måten.

Kommunen har mulighet til å stille krav i forbindelse med reguleringsplaner, men kan ikke kreve at grunneierne i forbindelse med utbygging må sette midler inn i et felles infrastrukturfond. Midler til et slikt fond er altså å betrakte som frivillig. For at en slik løsning skal være effektiv er det nødvendig at grunneierne ser på dette som en del av sitt samfunnsansvar og at det etableres en indre justis på dette dem imellom.

For å sikre en sterkere grunneiermedvirkning i den videre utviklingen bør grunneierne innenfor planområdet organisere seg i en felles interesseorganisasjon. Eksemplet fra Trysil (se egen ramme) viser kraften som ligger i en god grunneierorganisering.

Reiselivsaktørene

Reiselivsaktørene sitt ansvar er å ta ansvar for egen utvikling og lønnsomhet og på den måten bidra til verdiskaping og trygge arbeidsplasser. Reiselivsaktørene må jobbe felles om å utvikle Norefjell sin konkurransekraft.

Andre aktører

Det finnes en rekke andre aktører som er viktige for Hjørnesteinsbedriften Norefjell. I forhold til det konseptet som presenteres her er særlig løypelagene,

Trysilfjellet Utmarkslag

Trysilfjellet Utmarkslag SA ble etablert i 1971, og har i dag 26 medlemmer, hvorav Trysil kommune er ett. Hovedprinsippet i organisasjonen er at all utbygging og drift innenfor området skal skje i Utmarkslagets regi og at også grunneiere som holder friareal skal kompenseres. En andel = 100 dekar.

Ambisjonen for utmarkslaget er å bidra til

- At Trysil fremstår som en destinasjon med høy kvalitet og service
- Å sikre langsiktig forvaltning og utnytting av utmarksressursene
- Bevisste valg av fremtidsrettede og miljøriktige løsninger

I 2005 solgte Trysilfjell Utmarkslag heisanlegget, bookingen, golfbanen og flere bygninger til Skistar AB for kr 230 mill. I perioden 2006 – 2017 er det utbetalt rundt kr 300 millioner til medlemmene. Utmarkslaget har i dag 12 helårsansatte samt sesongansatte, og driver:

- Caravanplass med 319 helårs plasser, 4 sanitærbygg
- Vaktmestertjeneste for 340 hytter på ordningen
- Vannverk – grunnvannsbrønner/-høydebassenger 13500 pe
- Avløp – drift
- Renovasjon for 1300 abonnenter
- 50 km veg og 6000 p-plasser
- Utvikling av eiendom for salg og feste

Utmarkslaget har også eierskap i

- Skitorget AS 50 %
- Trysilfjellet Golf AS 41 %
- Trysilfjell Hytter AS 41 %
- Scandinavian Mountains AB 10 %
- Destinasjon Trysil SA (andel ikke oppgitt)

veiselskapene og destinasjonsselskapene viktige. Kommunegrensen gjør at det i dag finnes to av hver av disse organisasjonene; ett for Krødsherad og ett for Sigdal. Ulikheter i eierstruktur og organisering gjør at det ville vært svært tidkrevende og dermed lite hensiktsmessig å slå selskapene sammen umiddelbart.

Ambisjonen må imidlertid være at en umiddelbart starter arbeidet med en sterkere koordinering for å få mer effektivitet og slagkraft. For destinasjonsselskapene bør en ha en ambisjon om at en i rimelig tid får på plass et felles selskap som kan jobbe offensivt med markedsføring og utvikling av Norefjell. Vi er kjent med at det har vært flere forsøk på å finne en sterk organisasjon på Norefjell. En må derfor ha respekt for at dette kan være en krevende prosess og sørge for tilstrekkelig involvering og pragmatisme. Samtidig må det være et mål at den nye organisasjonen er effektiv og skreddersydd for å ta ut potensialet.

Veiselskapenes aktivitet vil kunne finansieres via bompenger. Både løypelagene og destinasjonsselskapets virksomhet må betraktes som fellesgoder som må ha en grunnfinansiering fra fellesskapet.

Norefjellrådet

For å sikre dialogen om den kort- og langsiktige utviklingen på Norefjell bør det etableres en møteplass som samler representanter for alle relevante aktører: politikere og administrasjon i de to kommunene, grunneiere, reiselivsaktører, andre næringsaktører, hytteeiere. Dette "Norefjellrådet" møtes to ganger i året.

4.3.2 Verdiskaping

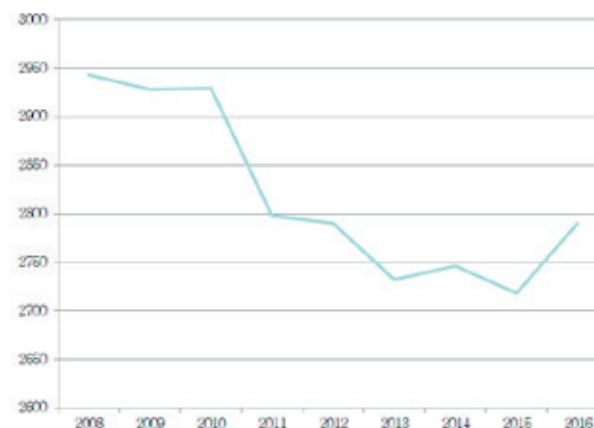
Verdiskapingen i reiselivet skjer på flere nivåer:

- Kjernenæringen består at kommersielle reiselivsaktører leverer tjenester og opplevelser, for eksempel hotell, skiheiser, servering mm som har turistene som målgruppe.
- Overrislingsnæringer, bedrifter som har direkte inntekter fra de reisende uten å vanligvis bli definert som reiselivsbedrifter. I områder med hytteutvikling vil grunneiere her stå i en særstilling. Andre vanlige overrislingsnæringer er for eksempel handelsnæringen, håndverkere, taxinæringen osv. På steder med mye turisme bør disse overrislingsnæringene definitivt betraktes som en del av reiselivsnæringen.
- Indirekte virkninger av reiseliv oppstår ved at de næringene som selger til turistene må ha underleveranser fra andre virksomheter. Indirekte virkninger oppstår også ved at eiere og arbeidstakere som tjener på reiselivet, bruker sine inntekter/lønninger til privat konsum.

TØIs ringvirkningsanalyse for 2010 viser at Sigdal hadde et turistkonsum på kr 130 MNOK, mens tilsvarende i Krødsherad var på 300 MNOK. Det er dette direkte konsumet som går til kjernenæring og overrislingsnæringer som beskrevet over.

Generelt er det en fordel for et lokalsamfunn at flest mulig får ta del i verdiskapingen fra reiselivet. Ulike typer gjester har ulikt forbruksmønster. For å få til en bredere verdiskaping kan det være en fordel å ha flere typer målgrupper. Det å ha appell til flere ulike målgrupper er også viktig for å få til en mest

mulig helårig trafikk, noe som er avgjørende både for økonomi i bedriftene og dermed også trygge arbeidsplasser. Tabell 4.7 illustrerer hvordan sykkel- og barmarksatsningen har bidratt til positiv utvikling i arbeidsplasser i Trysil



Illustrasjon 4.7: Utvikling i arbeidsplasser i Trysil

Tabell 4.7 illustrerer hvordan sykkel- og barmarksatsningen har bidratt til positiv utvikling i arbeidsplasser i Trysil gir en overordnet sortering av forbruk og dermed verdiskaping knyttet til gjester i kommersielle senger og eiere av fritidsboliger. Hyttegjester har et forbruk som er likner mer på lokalbefolkning. En stor hyttebefolkning kan derfor være viktig for å opprettholde lokale service- og handelstilbud. Utfordringer med en stor hyttebefolkning er imidlertid at de hyttebruken ofte følger tradisjonelle ferie- og sesongmønstre. Dette kan imidlertid påvirkes gjennom for eksempel arrangement.

	Gjest i kommersielle anlegg	Hytteieier
Heiskort	X	x
Restaurant/servering	x	x
Matbutikk	(x)	x
Sportsbutikk	x	x
Annen handel (jernvare, interiør, klær)		x
Håndverkere	(x)	x
Andre servicetilbud	(x)	x
Lokale kulturtilbud	x	x

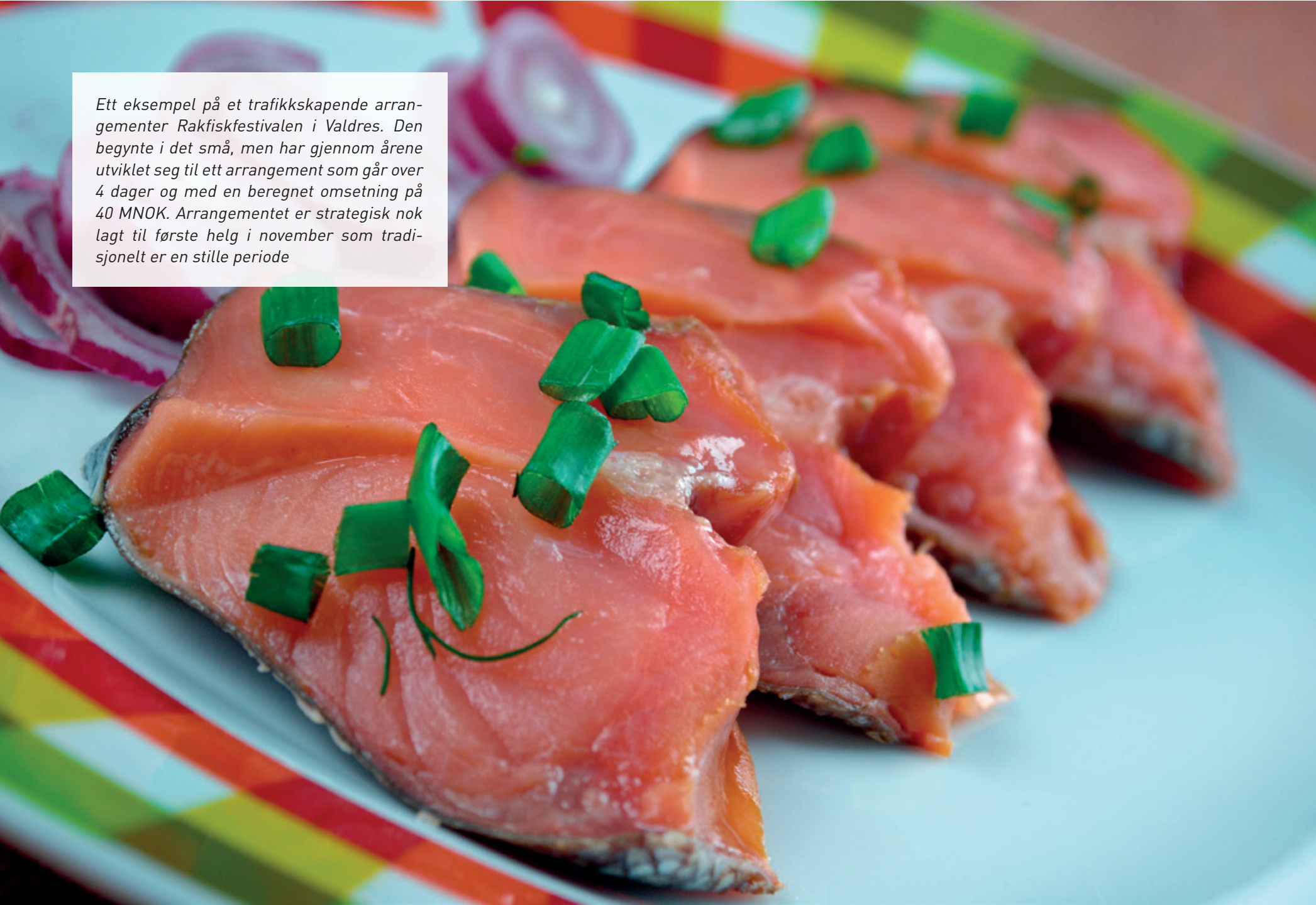
Tabell 4.8: Fordeling av forbruk for gjester i kommersielle anlegg vs hytteiere.

Ett annet viktig virkemiddel for å øke den lokale verdiskapingen er økt bevissthet rundt bruk av lokale varer og leverandører. For eksempel ser en nå at fjelldestinasjoner i økende grad legger vekt på å bruke lokale håndverkere og lokale materialer i forbindelse med utbygging og at man heller trapper ned aktiviteten for å ikke bygge mer enn det lokale næringslivet kan absorbere.

Verdiskapingspotensialet er også avhengig av at private aktører ser muligheter for næringsvirksomhet. I Trysil er det f.eks flere av matvarebutikkene samt nisseaktøren trysilmatleveranse.no som leverer matvarer på døren til hyttene. Trysil Private Omsorgstjeneste tilbyr hjelp til pleietrengende hyttegjester, Trysil Sykkelservice tilbyr sykkelhotell og service, mens Trysil Bil tilbyr dekkhotell og service. Det lokale vaskeriet tilbyr vask av sengetøy, håndklær, gardiner mm, i tillegg finnes et utall tilbud innen rengjøring, vaktmestertjenester, snømåking etc

En strategisk viktig faktor å økt verdiskaping er å gjøre det enklere for potensielle gjester å velge Norefjell gjennom enkle booking-løsninger. I dag finnes en rekke ulike bookingplattformer som Finn.no, Booking.com og AirBnb. Utfordringen er at disse i liten grad er koblet opp mot langsiktig markedsføring og salg av destinasjonen. For å få utbytte av varme senger, storhytter og andre enheter tilrettelagt for utleie er det nødvendig med en sterk bookingsentral som jobber dedikert for Norefjell. Slike selskap finnes for eksempel både Gaustatoppen og Sjusjøen samt selvfølgelig på alle destinasjoner som eies av Skistar, Alpinco etc

Gaustatoppen Booking har både private hytter, kommersielle senger og egne anlegg i porteføljen. Selskapet jobber aktivt med produktmarkedsføring. De annonser i flere medier, men booking foregår primært fra egen nettside med Visbook. Gaustatoppen Booking har også eget hytteserviceselskap som leverer renhold og vaktmestertjenester. Erfaringene fra Gaustatoppen er at man bør ha rundt 1000 enheter i porteføljen for at virksomheten skal være økonomisk interessant



Ett eksempel på et trafikkskapende arrangementer Rakfiskfestivalen i Valdres. Den begynte i det små, men har gjennom årene utviklet seg til ett arrangement som går over 4 dager og med en beregnet omsetning på 40 MNOK. Arrangementet er strategisk nok lagt til første helg i november som tradisjonelt er en stille periode

4.3.3 Finansiering

Det kvalitetsmessige løftet som foreslås i denne strategien er i stor grad knyttet til forbedring og utvikling av ny infrastruktur, herunder også en mer robust organisering og finansiering av løyper og destinasjonsselskap.

Det er altså viktig å få på plass en god modell for finansiering av fellesgoder, både i investering og driftsfasen. Modellen må skreddersys for Norefjell, men bør bygges på noen grunnleggende prinsipper:

- Prioritering av tiltak bør skje i forhold til strategien og vedtatt kommunedelplan/er for området, og hva som gir reell konkurransekraft til området. Det er derfor kritisk at en i en slik modell har et prinsipp om at en må gjøre det viktigste først uavhengig av hvilken side av kommunegrensen tiltaket er på.
- Den som har nytte av godet bør betale, dvs. for eksempel at gjestene og hytteeiere kan være med å betale for løypenett, men ikke for bedriftenes arbeid med markedsføring og profilering av Norefjell.
- Mange tiltak har nytte for flere typer aktører.

Det er derfor naturlig å samarbeide bredt om finansieringsløsninger.

- Arbeidet må være basert på kunnskap om hva som er viktige fellesgoder. Denne innsikten kan hentes fra gjesteundersøkelser, ringvirkningsanalyser, effektmålinger av markedsføring mm.

Hovedutfordringen er å få alle med på en logisk og langsiktig finansieringsløsning. Eksempelene nedenfor viser at det finnes midler og at dette først og fremst er et holdningsspørsmål.

- Det finnes i dag ca 1000 ferdig regulerte tomter på Sigdalsiden av planområdet. Dersom hver av disse bidrar med 50 000 til et fellesgodefond vil dette representere en inntekt på kr 50 MNOK. Hvis en i forutsetter samme bidrag fra regulerte tomter i Krødsherad vil en ha et betydelig beløp allerede der. I tillegg kommer bidrag fra ev nye reguleringer. En bør også appellere til aktører som allerede har tatt ut verdier fra tomte-/hyttesalg om å være med i ett slikt spleiselag retrospektivt.
- Innen planområdet finnes 2600 hytter. Hvis alle disse bidrar med kr 1000 til løyper, stier,

skilting og merking vil dette utgjøre 2,6 MNOK. Økes beløpet til 1200 pr hytte, vil en få 3,1 MNOK til felles opplevelsesmessig infrastruktur.

Kommunene vil også være naturlige bidragsytere inn i et slikt spleiselag. Dette er viktig for å imøtekomme signalene om i gjesteundersøkelsene om å "få noe igjen for eiendomsskatten".

I tillegg finnes andre kilder som fylkeskommunale midler, midler fra veldedige stiftelser, Tippemidler mm.

Det er også viktig å ta hensyn til at mange av de tilgjengelige kildene har ulike kriterier for hvordan midlene kan brukes. For eksempel kan midler fra grunneierne som kanaliseres via kommunenes infrastrukturfond pr i dag ikke gå til drift, kun til investeringer.

For å få en komplett fellesgodemodell må en altså finansiere opp tiltak for tiltak innenfor en helhet. Eksemplet med "Et sprekere Gaustablikk" er et typisk eksempel på et slikt spleiselag.



Prosjektet "Et sprekere Gaustablikk" omfatter utvikling av en 6 km turvei med lys som binder hele fjellet sammen. Veien har 3,5 m bredde og en preppebredde på 6 m. Kostnadene i fase 1 er på vel 14 MNOK, som er finansiert av grunneiere, utbyggere, hytteeiere, Tinn kommune samt Tippemidler (Kilde: Rjukan Radio)



Oppsummering anbefalt konsept for Norefjell:

Det grunnleggende strategiske valget for Norefjell er om en skal videreføre og forsterke dagens rolledeling med alpint rundt Skistua/Bøseter og langrenn/vandring i resten av området – eller om en skal foreta en alpinutbygging over hele eller deler av fjellet.

Anbefalingen er at man bygger på og forsterker dagens roller og infrastruktur, men at man også åpner for nye aktiviteter/investeringer spesielt innen langrenn og barmarksaktiviteter, samt at området Eggedal – Tempelseter vies spesiell oppmerksomhet. Dette kan gjøre Norefjell i stand til å konkurrere i Norgestoppen både når det gjelder alpint, langrenn og barmarksaktiviteter. For å øke verdiskapingen er det nødvendig å gå fra å tenke hytteutvikling til reiselivsutvikling, dvs. å ha fokus på lokal verdiskaping og dermed også evnen til å skape attraktive og bærekraftige opplevelser for gjestene. Vi anbefaler derfor følgende strategi:

- Endre oppmerksomhet fra hyttebygging til reiselivsutvikling
- Utvikle tilbud og løsninger som gir WOW-effekt i markedet
- Sikre fremtidig utvikling og bærekraft

Gjennomføring av strategien er i stor grad et spørsmål om en bedre organisering og helhetlig arealbruk som også tar vare på naturkvaliteter.

Forslaget i strategien omfatter bedre vei og ev ny vei mellom Djupsjølia og Tempelseter, ytterligere fortetting og alpinutvikling fra Skistua og over til Bøseter, ski-/rulleskiarena på kommunegrensen ev også hytter/leiligheter/storhytter for utleie på Sigdalssiden samt utvikling av ev landsbyfunksjoner rundt kafeen/skianlegget på Tempelseter. De tre Djupsjøløypene grunnprepareres for å bidra til tidligere skisesong og mer helårig bruk. Noresund og Eggedal utvikles som innfallsporter, og at Eggedal utvikles som fjellandsby og kobles mot fjellet.

Organiseringen styrkes i alle ledd, slik at området utvikles og driftes som "ett fjell". Kommunene koordinerer seg gjennom infrastrukturfond, løypeplaner og felles kommunedelplan samt personellmessige ressurser til å felles forvaltning. Det utvikles en fellesgodemodell og et partnerskap mellom kommune, grunneiere, næringsaktører og hytteeiere.





Kilder og referanser

- Innovasjon Norge: Håndbok i reisemålsutvikling. 2015
- Asplan Viak: Arealpolitikk for "varme og kalde" senger på reisemål. Hol Kommune, Ål kommune, Hemsedal kommune og Buskerud fylkeskommune. 2004
- Asplan Viak: ABC-analyse for Norefjell. 2017
- Eiendom Norge: Fritidsboligstatistikk. Fjellhytter. Februar 2016-januar 2017
- Kairos Future: Framtidens utomhusopplevelser. 2013
- Mimir AS: Forstudie for Norefjell. 2016
- Velvin & Kvikstad: Fritidsboligforskning. Rapport fra surveyundersøkelse fra Sigdal kommune med fokus på utvikling av bærekraftig lokalsamfunn. 2013
- Wall-Reinius, Sandra: Presentasjon av forskningsresultater: "Den nye fjällupplevelsen", Etour. 2015





MIMIR

Rådgivere for reiselivet i over 20 år

Bredochsgate 1, 3256 Larvik - www.mimir.no. Telefon: 33 11 55 30.

