

RAPPORT

RINGVIRKNINGER AV REISELIVET I VINJE



MENON-PUBLIKASJON NR. 66/2016

Av Endre Kildal Iversen, Tori Løge og Siri Voll Dombu



Forord

Menon Economics AS har på oppdrag for Vinje kommune gjennomført en ringvirkningsanalyse av reiselivet i Vinje. Prosjektet har vært ledet av Endre Kildal Iversen og Tori Løge, med Siri Voll Dombu som prosjektmedarbeider.

Rapporten er skrevet på oppdrag for Vinje kommune. Rapporten består av et sammendrag og fem kapitler. Vi begynner med en introduksjon til tilnærming og metode, deretter analyseres Vinjes markeder og konkurranseevne i kapittel 2, inkludert en komparativ analyse hvor vi sammenlikner utviklingen for Vinje, Tinn og Setesdal. I kapittel 3 kartlegges og beregnes forbruk og investeringer knyttet til turisme i kommunen, mens i kapittel 4 benyttes Menons ringvirkningsmodell til å beregne reiselivets ringvirkninger i Vinje kommune. Til slutt diskuteres sammenhengen mellom privat utleie av hytter og verdiskaping og konkurranseevne i Vinjes reiseliv i kapittel 5.

Menon Economics vil gjerne takke Vinje kommune ved Toril Nicolaisen og Camilla Kallevik for et spennende oppdrag og gode innspill underveis. Kommunen har gitt oss tilgang på både bruk av ressurser i kommunen, kostnadsberegninger og hentet inn et stort tallmateriale fra næringsaktører i reiselivet.

Menon Economics står ansvarlig for innholdet i rapporten.

Desember 2016

Endre Kildal Iversen/Tori Løge
Prosjektledere
Menon Economics

Innhold

INNHold	2
SAMMENDRAG	3
1. INNLEDNING	5
1.1. Tilnærming og metode.....	5
1.2. Kort om reiselivet i Vinje	6
2. REISELIVET I VINJES MARKEDER OG KONKURRANSEEVNE	8
2.1. Markedet for reiselivsprodukter	8
2.2. Reiselivsnæringens konkurranseevne avhengig av innhold, tilgjengelighet og pris	8
2.3. Sentrale utviklingstrekk i reiselivet i Vinje	14
2.4. Komparativ analyse: Sammenlikning mellom Vinje og andre destinasjoner	19
3. KARTLEGGING AV REISELIVSRELATERT FORBRUK OG INVESTERINGER	23
3.1. Antall gjestedøgn per segment	23
3.2. Forbruk per gjestedøgn per segment	25
3.3. Beregning av total reiselivsomsetning	27
4. ØKONOMISKE RINGVIRKNINGER I KOMMUNEN	31
4.1. Reiselivsrelatert verdiskaping på 255 millioner kroner	31
4.2. Reiselivsrelatert sysselsetting på 411 arbeidsplasser	32
5. KOMMERSIELL UMLEIE AV PRIVATE HYTTER	34
5.1. Privat utleie av hytter står for 26 prosent av gjestedøgnene i varme senger	34
5.2. Ujevn bruk av utleiehyttene	35
5.3. Gjester på utleide privathytter står for 20-30 prosent av inntektene i skisentrene	36
5.4. Skisentrene er av stor betydning for hyttebrukere og -kjøpere.....	37
5.5. Varme senger legger grunnlag for reiselivsinvesteringer og hyttesalg	38
6. VEDLEGG	39
6.1. Liste over personer Menon har hatt kontakt med.....	39
6.2. Ordliste.....	40

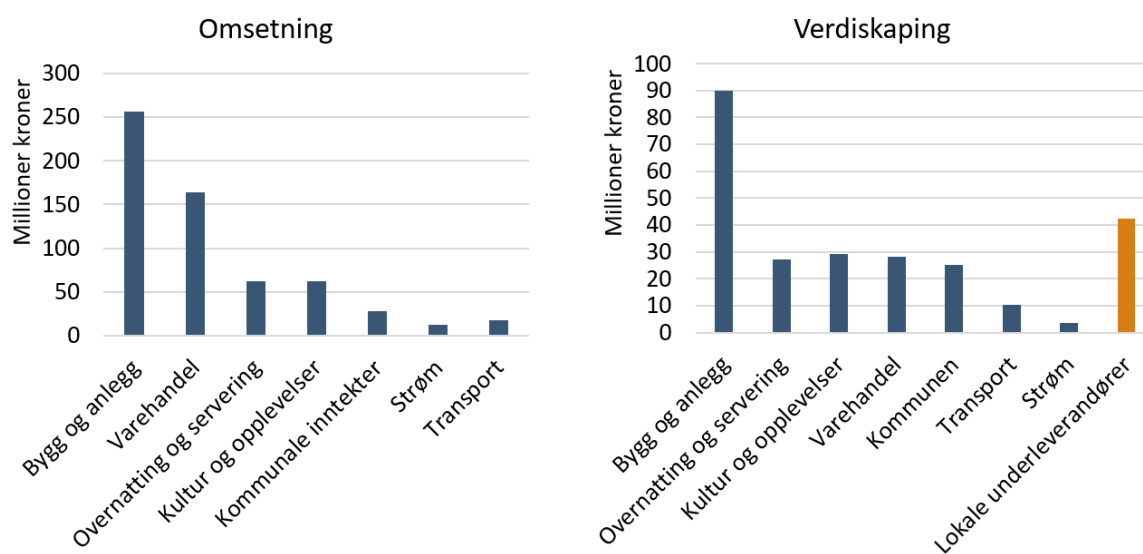
Sammendrag

Vinje er Norges fjerde største hyttekommune, og antall hytter og fritidsleiligheter har økt med 60 prosent siden år 2000. Vinje er sentralt beliggende med god adkomst til den norske fjellheimen, og med et bredt tilbud av friluftaktiviteter. Vinje ligger sentralt i den sørlige delen av Sør-Norge, og både øst-, sør- og vestlendinger eier hytte i Vinje. Beliggenheten gir også snøfrelste dansker muligheten til å reise til Vinje med pakkereiser med Color Line og andre ferge- og turoperatører.

Menon har kartlagt forbruk og investeringer knyttet til turismen til Vinje. Vi finner at tilreisende og hyttekjøpere stod for omtrent 600 millioner kroner i lokal omsetning i 2015 i Vinje. Ulike turistsegmenter bidrar i ulik grad og til ulike næringer. Hytteeiere bidrar i stor grad med inntekter til det offentlige, detaljhandel og bygg og anlegg, mens hotellturister og tilreisende som leier hytter legger igjen mer penger hos skianleggene og hotell og serveringssteder.

I tillegg til omsetning, verdiskaping og sysselsetting som direkte følge av turistenes forbruk, skapes også ringvirkninger i kommunen ved at reiselivsaktørene kjøper varer og tjenester av lokale underleverandører. Vi finner at den totale reiselivsrelaterte verdiskapingen i Vinje er på 255 millioner kroner, og at reiselivet danner grunnlag for omtrent 410 arbeidsplasser i kommunen. Det utgjør 23 prosent av den totale sysselsettingen i kommunen¹. At Vinje kommune er blant Norges største hyttekommuner bidrar til en høy verdiskaping innenfor mange bransjer, og særlig bygg- og anleggsnæringen. Se figuren under.

Figur 1 – Reiselivsrelatert omsetning og verdiskaping, fordelt på næringer. Kilde: Menon (2016)



I Vinje kommune har man siden 2004 hatt en såkalt salg-og-tilbakeleie ordning med utleieplikt for private hytter i flere hyttefelt. Hensikten er å legge til rette for flere tilreisende turister som genererer økte reiselivsinntekter. Denne utleien står for 15 prosent av de totale losjiinntektene, og 23 prosent av de totale reiselivsinntektene fra

¹ Det var 1773 sysselsatte personer med Vinje som arbeidssted i 2015, ifølge Statistisk sentralbyrå

gjester i varme senger. Disse gjestene er en sentral inntektskilde for skisentrene, da de står vesentlig mer på ski per gjestedøgn enn hytteeierne. Siden skisentrene videre er av stor betydning for destinasjonsutvikling, hyttebruk og hyttesalg, er inntektene fra utleie viktige for hele reiselivsnæringen i Vinje.

1. Innledning

Reiseliv genererer lokal aktivitet og ringvirkninger i et vidt spenn av næringer; fra hotell og servering til bygg og anlegg. For å kunne si noe presist om de lokale effektene av reiselivet må man isolere inntektene som tilreisende fra andre deler av landet og utlandet skaper fra inntektene som skapes av de lokale innbyggerne, og undersøke hvilke aktører og næringer som tjener penger på disse.

1.1. Tilnærming og metode

Vinje tiltrekker årlig et stort antall tilreisende turister. Disse overnatter på egne hytter, hyttegrender og utleiehytter, hoteller og campingplasser, og genererer verdiskaping og sysselsetting hos det lokale næringslivet. Menon Economics søker i denne rapporten å tallfeste betydningen av reiselivsaktiviteten i kommunen.

For å finne det totale omfanget av reiselivet i Vinje kommune i 2015, er utgangspunktet vårt å finne antall gjestedøgn, fordelt på åtte ulike besøkssegmenter, og studere deres forbruk.² Vi har delt inn besøkssegmentene etter overnattingstype, og der det er mulig skiller vi mellom nordmenn og utenlandske tilreisende. For hotellgjester skiller vi også mellom fritids- og yrkesreisende. Vi skiller også mellom sommerhalvår (mai-oktober) og vinterhalvår (november-april), da både nivå på forbruk og forbruksmønster varierer med sesong. I tillegg kartlegger vi faste kostnader ved eierskap av fritidsbolig for eiere som også bor innad i regionen, og for eiere som bor utenfor regionen. Vi ser også på omsetning generert i forbindelse med bygging av nye fritidsboliger.

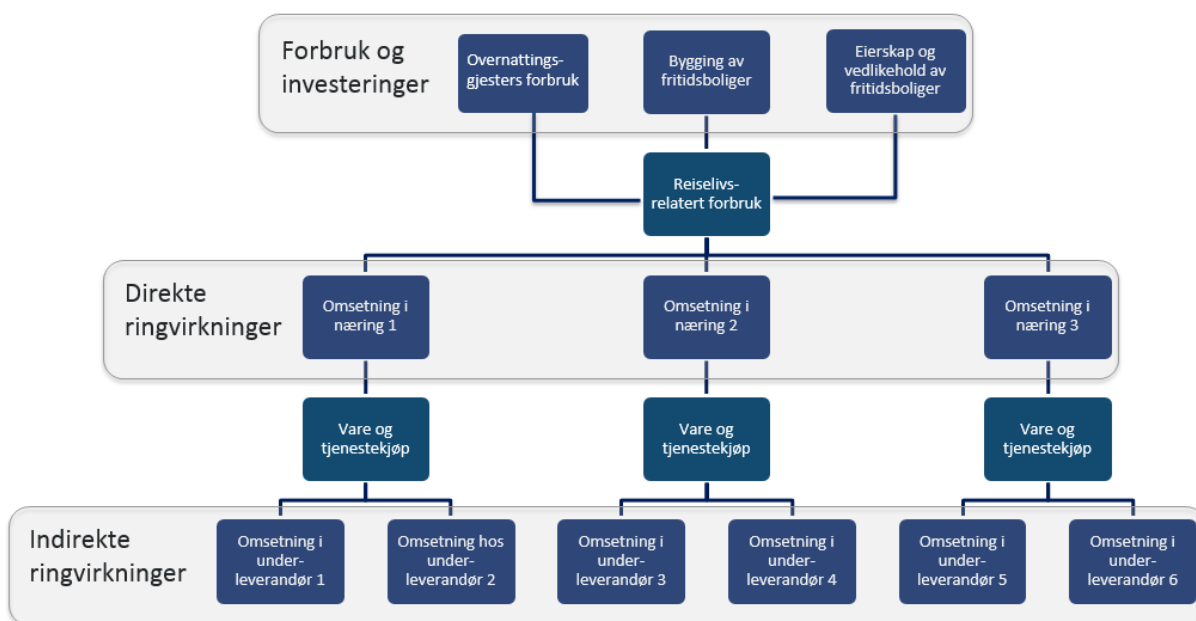
Etter at vi har kartlagt hvert segments totale forbruk, basert på produktet av antall gjestedøgn og forbruk per gjestedøgn, tar vi beregningene inn i Menons ringvirkningsmodell (ITEM-modellen³). Modellen er utviklet for å beregne nærings-, sysselsettings- og skattevirkninger av ulik type aktivitet, deriblant reiseliv. Her benytter vi modellen til å beregne både direkte og indirekte de lokale ringvirkningene av det reiselivsrelaterte forbruket i Vinje. Figur 2 nedenfor illustrerer ITEM-modellen.

Indirekte virkninger oppstår i det de direkte berørte næringene bruker en andel av den genererte omsetningen på vare- og tjenestekjøp fra lokale underleverandører. Hoteller kjøper for eksempel innredning som kan skape omsetning hos den lokale møbelforhandleren, og reisebusser kan få service på et lokalt verksted. Mange underleveranser vil også komme fra andre steder i Norge og utlandet. Sistnevnte ringvirkninger tas ut av analysen siden de ikke skaper aktivitet i næringslivet i regionen vi studerer.

² Vi har ikke beregnet effekter av dagsturisme, det vil si turister som ikke overnatter. Det er vanskelig å måle omfanget av disse, men det er grunn til å tro at man i løpet av året har en vesentlig omsetning fra dagsturister i skibakkene og bilturister som kjører over Haukeliffjell. Vi har hatt kontakt med skisentrene, og de anslår at dagsturister står for mellom 1-2 prosent (Haukeliffjell Skisenter) og 5 prosent (Rauland Skisenter) av den totale heiskortomsetningen.

³ Menons Internasjonale totaleffektmodell (ITEM) kan benyttes til å beregne ringvirkninger av forbruk eller næringsaktivitet på regionalt, nasjonalt og internasjonalt nivå.

Figur 2 – En illustrasjon av Menons ringvirkningsmodell. Kilde: Menon (2014)



Ringvirkningsmodellen baserer seg på bedriftenes regnskapstall (hentet fra Menons regnskapsdatabase), i tillegg til nasjonalregnskapstall og SSBs kryssløpsanalyse (SSB 2015). Menons regnskapsdatabase brukes for å vise hvordan økonomisk aktivitet bidrar til økt sysselsetting og verdiskaping næring for næring, og kryssløpsanalysen brukes for å vise hvordan aktivitet i en næring påvirker aktivitet i andre næringer. Menons ringvirkningsmodell tar, til forskjell fra andre ringvirkningsmodeller, høyde for lokale variasjoner i arbeidsproduktivitet, vare- og tjenestekjøp og lønnsnivå.

Vi har gjort egne anslag basert på tilgjengelig overnattingsstatistikk, hyttestatistikk og forbrukstall innhentet fra TØIs og SSBs TOURIMPACT-prosjekt. Sistnevnte ligger blant annet også til grunn for flere offentlige statistikker, deriblant Satellittregnskapet for turisme. Anslagene våre er også kryssjekket opp mot tilgjengelig regnskapsstatistikk fra reiselivsaktørene.

Rapporten er lagt opp på følgende måte. I kapittel 2 beskriver vi hovedtrekkene ved Vinje som turistmål og reiselivsdestinasjon. Her gjør vi rede for Vinjes særtrekk og konkurransefortrinn, og ser også på utvikling over tid i antall varme og kalde senger. Kapittel 3 tar stegvis for seg utledningen av total reiselivsomsetning i kommunen. Vi kombinerer antall gjestedøgn per markedssegment med antatt døgnforbruk per segment for å finne de totale lokale inntektene. Kapittel 4 tar utgangspunkt i beregningene fra kapittel 3, og presenterer anslåtte økonomiske ringvirkninger av reiselivet i kommunen, både målt i verdiskaping og sysselsetting. I kapittel 5 drøftes den økonomiske betydningen av ordningen med salg og tilbakeleie av privateide hytter.

1.2. Kort om reiselivet i Vinje

I tillegg til å være Sør-Norges nest største kommune i utstrekning, er Vinje en stor kommune i reiselivssammenheng. Vinje kommune er blant Norges største hyttekommuner, sentralt beliggende med god adkomst til den norske fjellheimen, og med et bredt tilbud av friluftaktiviteter. Reiselivsmarkedet består av både nordmenn og utlendinger. Vinje ligger sentralt i den sørlige delen av Sør-Norge, og både øst-, sør- og vestlendinger eier hytte i Vinje. Beliggenheten gir også snøfrelste dansker muligheten til å reise til Vinje med pakkereiser med Color Line og andre ferge- og turoperatører.

Vinje kommune strekker seg langt inn i Hardangervidda nasjonalpark, og er en viktig inngangsport til vandrerturer på fjellvidda fra sør. Reiselivsdestinasjonene i Vinje har et variert kultur- og aktivitetstilbud både sommer og vinter. Eksempler på aktiviteter og attraksjoner om sommeren er tur med M/B Fjellvåken mellom Skinnarbu og Mogen, besøk ved Mylarheimen, vandreturer i fjell og mark, vintersportdestinasjonene Rauland og Haukeli tilbyr svært gode alpin- og langrennsmuligheter, mens det også er flotte langrennsløyper i Øyfjell og Åmot.

I følge SSB er Vinje Norges fjerde største hyttekommune, kun kommunene Ringsaker, Trysil og Hol har flere hytter, og tall fra kommunen viser at det er omtrent 5 500 fritidsboligbruksenheter i Vinje. De fleste hyttene i Vinje ligger i områdene Rauland og Haukelifjell. Rauland er Telemarks største skidestinasjon, og Rauland Skisenter er 10 størst i Norge, og hadde 92 000 skidager i 2015/2016 og omkring 750 000 heisturer. Også på Haukelifjell er det gode skifasiliteter, der Haukelifjell Skisenter er et stort anlegg med seks skitrekk. Over Haukelifjell går den eldste fjellovergangen mellom Øst- og Vestlandet, og gjør Hardangervidda til et tilgjengelig høyfjellsområde.

Vinjes reiseliv har vært i endring de senere år. Som mange andre reiselivsdestinasjoner i fjellene har Vinje opplevd en sterk nedgang i kommersielle gjestedøgn på hotell og camping, samtidig som man har opplevd en sterk økning i antall fritidsboliger.

2. Reiselivet i Vinjes markeder og konkurransevne

For å opprettholde konkurransevne er Vinje, som andre destinasjoner, avhengig av å ha kundegrunnlag (marked), et attraktivt innhold, tilstrekkelig god tilgjengelighet og konkurransedyktige priser. Utviklingen i Vinjes konkurransevne er avhengig av utviklingen i disse parameterne relativt til utvikling i de samme parameterne ved konkurrerende destinasjoner i inn- og utland. Med sin sentrale plassering har Vinje et bredt kundegrunnlag, men det finnes diverse andre fjell- og alpindestinasjoner som er enda nærmere de store byene. Kommersiell innholdsproduksjon utvikler seg i positiv retning, men skiller seg trolig ikke nevneverdig fra utviklingen i konkurrerende destinasjoner. Norske reisemål har blitt relativt billigere etter kronekursfall, noe som også Vinje ser ut til å dra nytte av. Lavere hyttepriser i Vinje har trolig bidratt til den betydelige veksten i hytter og hyttegjestedøgn.

I dette kapitlet studerer vi Vinjes konkurransevne som destinasjon. Vi starter med å beskrive markedene reiselivsnæringen opererer i og konkurrerer om. Vi diskuterer så øvrige parametere som spiller inn på en destinasjons konkurransevne, der enkelte kan påvirkes og andre må tas for gitt for den enkelte destinasjon.

2.1. Markedet for reiselivsprodukter

Reiselivsnæringen i Vinje og andre steder lever både av et skjermet lokalk marked og et nasjonalt/internasjonalt konkurranseutsatt turistmarked.

Det lokale markedet består av innbyggerne i området som benytter seg av restaurant, kultur- og opplevelses-tilbudet der de bor. I tillegg består lokalk markedet av yrkesreisende som sover, spiser og eventuelt benytter opplevelses- og kulturtilbudet der de er på reise. De yrkesreisendes etterspørsel etter reiselivsprodukter er dermed avledet av det yrkesmessige formålet med reisen; i motsetning til turistene, hvor reisen er målet i seg selv. Det lokale markedet er skjermet fra nasjonal og internasjonal konkurranse, enten fordi reiselivstilbudet fungerer som et lokalt tilbud til innbyggerne i regionen, eller fordi kundene besøker regionen av yrkesmessige årsaker. Ved destinasjoner som Vinje er lokalk markedet begrenset av befolkning og næringsliv, mens storbydestinasjoner som Oslo gjerne kan være drevet av utvikling i lokalk markedet i stor grad.

Feriemarkedet – eller turistmarkedet om man vil – består av både nordmenn og utlendinger. Bedriftene som betjener dette markedet konkurrerer med alle alternative reisemål kundene kan velge, både i Norge og i andre land. Når nordmenn velger å feriere i Vinje, har norske reiselivsbedrifter vunnet i konkurransen mot andre norske og utenlandske alternativer. Og motsatt, de har tapt når nordmenn velger å legge ferien til andre destinasjoner i Norge og utlandet. Vi understreker dette fordi det betyr at nordmenn og utlendinger er en del av det samme globale feriemarkedet.

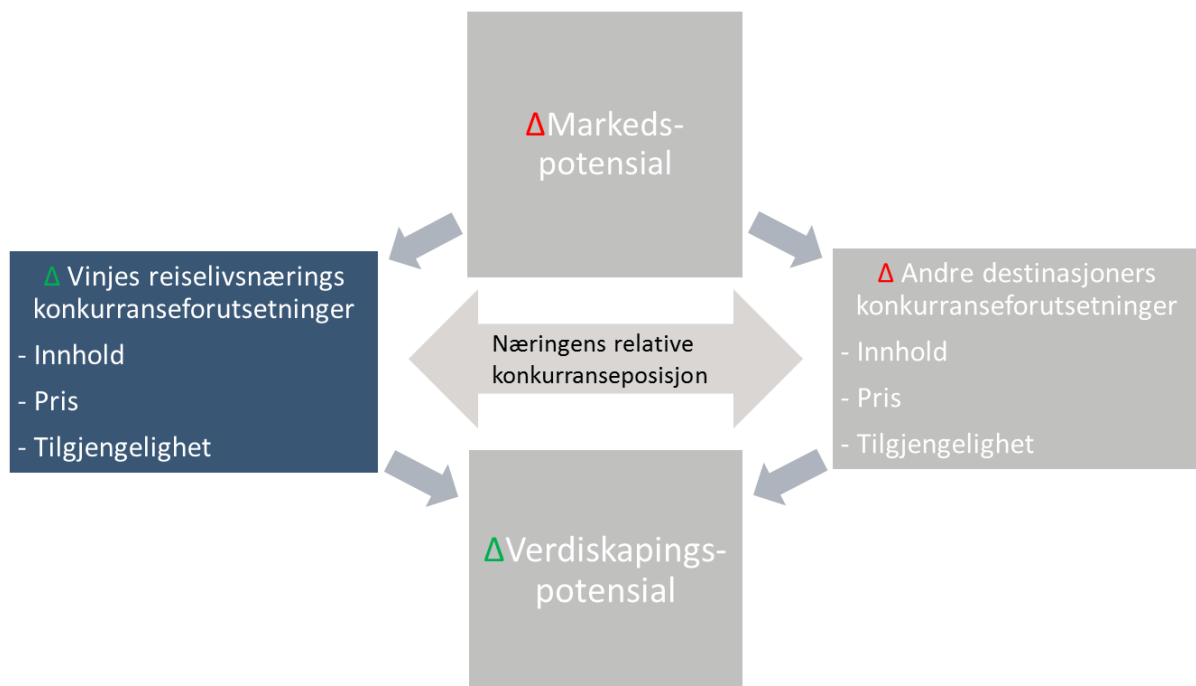
2.2. Reiselivsnæringens konkurransevne avhengig av innhold, tilgjengelighet og pris

Markedet reiselivsnæringen selger til er i konstant endring; endring i økonomiske utsikter, preferanser, valutakurs og andre konkurranseforhold er usikkerhetsmomenter når man skal analysere en destinasjons verdiskapingspotensial i fremtiden. Menon har utformet et rammeverk for å analysere verdiskapingspotensialet for reiselivsnæringen ved en destinasjon hvor vi har skilt ut tre hovedkomponenter som er bestemmende for utviklingen i konkurransevne.

- **Innholdet**, det vil si omfanget og kvaliteten på reiselivsproduktet ved destinasjonen – kombinasjonen av kommersielle produkter og ikke-kommersielle natur- og kulturgoder
- **Tilgjengeligheten**, det vil si den fysiske infrastrukturen og transportmulighetene på denne infrastrukturen (fly, tog, båt, bil), samt den digitale infrastrukturen og formidlingen som foregår på denne infrastrukturen (pakketering, markedsføring og salg)
- **Prisen**, på enkeltprodukter og på det helhetlige reiselivsproduktet – inklusiv de ikke-kommersielle natur- og kulturgodene

De delene av reiselivsnæringen som i større grad er rettet mot skjermet marked har et mindre prispress enn bedrifter i nasjonal og internasjonal konkurranse om turiststrømmene. Likefullt er det de samme forutsetningene som er av avgjørende betydning for denne delen av reiselivsnæringens konkurranseevne. I det skjermede lokalmarkedet kan disse faktorene analyseres regionalt, men i det internasjonalt konkurranseutsatte reiselivet er det innhold, tilgjengelighet og pris *relativt* til alternative norske og utenlandske reisemål som bestemmer næringens konkurranseevne.

Figur 3 – Teoretisk rammeverk for å analysere en destinasjons konkurransefortrinn og fremtidige verdiskapingsevne.



For å si noe om Vinjes konkurranseevne beskriver vi videre destinasjonens utvikling i innhold, tilgjengelighet og pris fra tilbudssiden, og oppsummerer noe av innsikten. Vi går deretter gjennom sentrale utviklingstrekk fra etterspørselssiden som har vært i perioden 2005-2015, for å forsøke å si noe om hvordan tilbudsutvikling kan ha bidratt til å påvirke Vinjes konkurranseevne.

2.2.1. Innhold

Vinje er en stor og lite tettbefolket kommune, med vill og vakker høyfjellsnatur. Naturen utgjør i seg selv en viktig attraksjonskraft og danner bakteppe for det aller meste av det kommersielle innholdet. Siden kommunen er såpass stor i utstrekning har den i praksis flere destinasjoner, der Haukelifjell og Rauland er de største. Begge er utpregede skidestinasjoner, med velutviklede alpinsentre som ligger over 800 meter over havet *på det laveste*

og er svært snøsikre. Rauland har to skisentre⁴, og til sammen har disse 16 heiser, 44 nedfarter i alle vanskelighetsgrader, og totalt rundt 150 km med skiløyper. Anleggene er åpne hver dag, og sesongen varer som regel fra desember til april. Alpinanlegget ved Haukelifjell har 6 skitrek, 16 nedfarter og er åpent i fire dager i uken inkl. helg, samt i ferier. Det er 70 km med skiløyper i Vågslid. Rauland er i stor grad forbundet med alpinturisme og langrenn. I Haukeli-området er Vågslid en alpindestinasjon, mens Haukelifjell/Haukeliseter er mer en langrenns- og friluftslivsdestinasjon.

Både alpintensentrene ved Haukelifjell og Rauland har blitt bygd betydelig ut de senere årene. I følge tall fra Menons regnskapsdatabase, står alpintensentrene for hele 60 prosent av veksten i reiselivsnæringens verdiskaping i kommunen i perioden 2005-2015⁵. Investering i nye skiheiser samt nye parkanlegg, løyper og traséer til hyttefelt blir lagt til ved jevne mellomrom. Samtidig har hytteutbygging i tilknytning til alpinanleggene trolig bidratt til å gjøre de mer attraktive. Rauland Skisenter er i dag tiende størst i Norge, og har blitt kåret til Norges beste park av representanter fra Dagens Næringsliv i 2010.

Også langrennsløypene har blitt betydelig forbedret de senere årene. Finansiering av et slikt gode har lenge blitt beskrevet som én av reiselivsnæringens største utfordringer, siden man i Norge ikke vil ta betalt for ferdsel i naturen. Tomteutviklere forteller at ved salg av nye tomter/hytter tinglyses flere og flere på en slik måte at de er forpliktet til å betale en løypeavgift på 400-500 kroner årlig. I følge Vinje kommune er den årlige løypeavgiften på 750 kroner i Rauland. Også eksisterende hytteeiere er i økende grad frivillig med på å betale for spleiselaget, noe destinasjonen som helhet nyter godt av. Samtidig bidrar Vinje kommune med betydelige midler i tilskudd til drift av skiløypene hvert år. Dette utgjør ca. halvparten av kostnadene til løypekjøring.

I tillegg til jevn aktivitet om vinteren er juli måned en måned med høy reiselivsaktivitet i kommunen både ved Haukelifjell og Rauland, da det er mange rundreise- og vandreturister i fjellet. Populære aktiviteter om sommeren



er eksempelvis vandring, sykling, høgfjellscruise, ridning og kanopadling. Haukeliseter fjellstue, som er Norges største og best besøkte turistforeningsanlegg har et variert tilbud av aktiviteter, og formidler alt fra hundespannkjøring og kitekurs, til utleie av utstyr som kajakk, robåter og sykler. I Rauland er det et eget ridesenter. Alpintensentrene og hotellene formidler utleie av kajaker og sykler. Også de øvrige innholdsbransjene overnatting- og servering har hatt en økning i verdiskaping i perioden, til tross for en markant reduksjon i kommersielle gjestedøgn.

Det har kommet til nye aktører som Haukeli Hotell, som satser på en moderne enkel stil og lokalmat. Camp Vierli er et nyere hotellkonsept i Rauland med et bredt tilbud for familier hele året. De formidler alt fra organiserte skiaktiviteter om vinteren til skateboard og padling om sommeren. Raulandsakademiet er en gammel folkehøyskole som har blitt omgjort til vandrerhjem og tilbyr en rimelig overnattingsform hele året, samt ulike kurs og workshops som både lokalbefolkning og tilreisende har glede av. De største overnattingsaktørene er ellers Rauland Høgfjellshotell og Haukeliseter fjellstue som er eid av Stavanger Turistforening. Begge har gjennomgått en betydelig omstilling de senere årene, med utbygging av spafasiliteter, og nye restauranter som

⁴ Inntil i år hadde Rauland 3 skisentre, men Rauland Skisenter og Vierli Skisenter er fusjonert fra 2016.

⁵ Menons regnskapsdatabase og reiselivsbeholdning inkluderer bare regnskapspliktige selskap.

tilbyr sesongtilpassede menyer basert på lokale råvarer. Mjonøy er ei gammel seter ved Vinjesvingen som i 2012 startet opp bakeri og besøkssenter som får svært gode anmeldelser på den brukerbaserte reiselivsportalen TripAdvisor.

Også øvrige opplevelser er i vekst. Haukelisetet melder om økt aktivitet hele året og betydelig utvidelse av aktivitetstilbudet. Både skredkurs, toppturkurs og yogahelger er populært. Utviklingen er i tråd med den sterke norske og globale veksten etter opplevelsesturisme og autentiske opplevelser (Adventure Travel Trade Association, 2015), og den økte interessen for mat (Jakobsen, Iversen, Sandvik, & Løge, 2015). Haukelifjell har til og med nylig fått sin egen spesialproduserte cognac, som man håper vil bli et fast innslag ved lokale hotell og serveringssteder.



2.2.2. Tilgjengelighet

Med tilgjengelighet menes fysisk infrastruktur og transportmuligheter på denne (fly, buss, bil), samt digital infrastruktur og formidlingen som foregår på denne infrastrukturen (pakketering, markedsføring og salg).

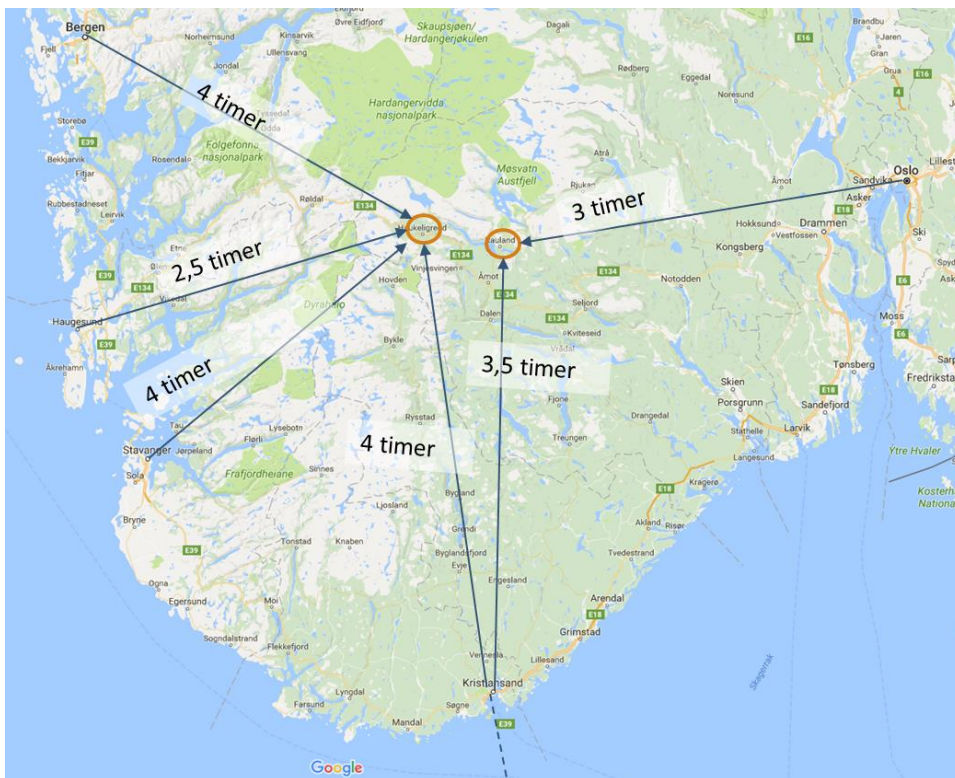
Fysisk infrastruktur

Vinje kommune ligger sentralt til i Sør-Norge med helårs veiforbindelse både til Sør-, Øst- og Vestlandet. Haukelifjell er en populær vinterdestinasjon for spesielt Rogaland og Sør-Hordaland, mens Rauland får flere turister østfra. Rauland har også lenge hatt en avtale med Color Line, der det selges pakketurer til turister fra Danmark som reiser til Rauland via Kristiansand. Nylig har også Haukeli begynt å få noe turisme fra Danmark. Kartet nedenfor viser hvordan Vinje ligger plassert i forhold til sentrale byer på Øst-, Sør- og Vestlandet, og cirka reisetid med personbil (avrundet til nærmeste halvtime).

Kollektivforbindelsen til Vinje er også relativt god, og Nor-Way bussekspress har flere avganger daglig til samtlige storbyer i Sør-Norge. Turistforeningen setter også ved mange anledninger opp bussturer til Haukeli som en del av organiserte kurs og turer ved Haukelisetet fjellstue.

Veien over Haukelifjell er dels svært værutsatt og det hender man må vente på brøytebil og kjøre kolonne, noe som kan ta mye tid fra en helgetur. Det vurderes å bedre vintersikringen av veien, noe som vil gjøre det mer forutsigbart å kjøre. E134 er vedtatt som hovedtrasé mellom øst og vest, noe som vil redusere reisetiden på sikt. Det er ventet at gjennomgangstrafikken vil øke betraktelig, fra 1500 biler i døgnet u 2016, til 9000 biler i 2030 ifølge tall fra Vinje kommune.

Figur 4 - Kartutsnitt som viser cirka reisetid i bil fra ulike markeder til Haukeli og Rauland i Vinje. Kilde: Google Maps (2016)



Pakketering

Digital infrastruktur og utvikling av pakketurer spiller også en rolle i å gjøre en destinasjon enklere tilgjengelig. De siste ti årene har Vinje fått to store bookingportaler som en del av destinasjonssidene Visit Haukeli og Visit Rauland, som formidler både overnatting og aktiviteter, samt informasjon om servering.

I tillegg har Rauland Booking utviklet flere pakketurer som selges på bookingportalen. Pakketurer fasiliterer planlegging og kan gjøre terskelen lavere for å dra på tur. Noen aktører som Haukeliseter fjellstue og Arbutun kan ikke bookes gjennom fellesportalen, men man kan likevel lese om deres tilbud på sidene. Det har samlet vært en positiv utvikling innen den digitale infrastrukturen.

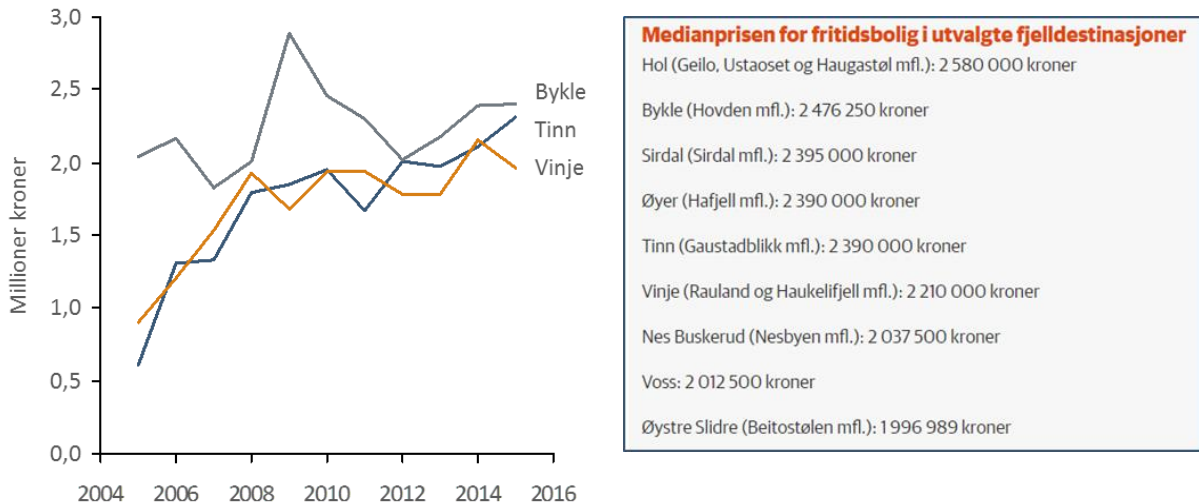


2.2.3. Pris

Prisnivået på de kommersielle innholdsproduktene overnatting, servering og opplevelser er nokså jevnt ved ikke-bynære destinasjoner rundt omkring i Norge. Det er derfor ingen grunn til å tro at de lokale prisene utgjør noe spesielt konkurransefortrinn relativt til andre konkurrerende destinasjoner i Fjell-Norge. Prisene på tomter og hytter har derimot stor variasjon avhengig av destinasjon. Prisene i Vinje har lenge vært noe lavere enn

konkurrerende destinasjoner som Tinn og Bykle i Setesdal, som vist i figuren under⁶. Også andre destinasjoner på høgfjellet i nærmere tilknytning til storbyene som Sirdal, Geilo og Hafjell har langt høyere tomte- og hyttepriser.

Figur 5 - Utvikling i gjennomsnittlig salgssum per fritidsboligenhet (SSB) og medianpris for utvalgte fjelldestinasjoner i 2015 (Eiendom Norge)

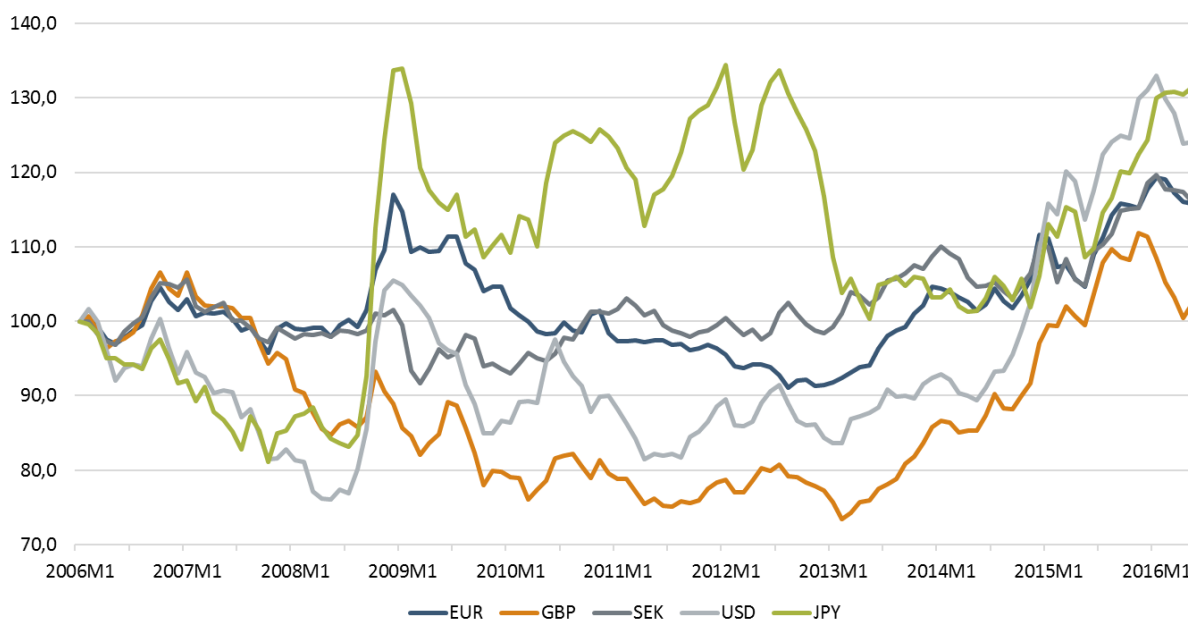


Siden oljeprisfallet i 2014 har norsk valuta svekket seg i forhold til sentrale utenlandske valutaer som euro⁷ og dollar. Det har derfor blitt langt billigere for utenlandske turister å feriere i Norge generelt, og samtidig dyrere for nordmenn å feriere i utlandet. De siste årene har også vært svært gode reiselivsår for både norsk og utenlandsk turisme til Norge. Etter mange år med nedgang har Vinje i likhet med andre destinasjoner opplevd en vekst i kommersielle gjestedøgn fra nordmenn og utlendinger de siste årene.

⁶ Det beste målet på hyttepris er ofte median fordi enkeltsalg kan trekke kraftig opp og ned. Vinje ligger langt lavere enn Tinn målt i median, men Tinn har en større eldre bygningsmasse som trolig bidrar til å trekke ned snittet.

⁷ Den danske kronen har en fast kurs mot euro

Figur 6 - utvikling i kronkurs relativt til sentrale utenlandske valutaer. Kilde: Norges bank (2016)



Samlet kan vi si at reiselivsproduktet i Vinje har blitt relativt billigere på grunn av valutasvekkelsen, men dette er gjeldende for hele Norge og er kun et konkurransefortrinn mot utlandet. De lavere hytteprisene har dog trolig spilt en viktig rolle i den betydelige utviklingen innen hytteturisme i kommunen.

2.2.4. Vinjes utvikling: Positiv utvikling i både innhold, tilgjengelighet og pris

Som gjennomgangen over viser har Vinje hatt en positiv utvikling i kommersielle innholdsopplevelser rundt naturen, i tråd med trenden for opplevelsesturisme. Spesielt skisentrene har hatt en sterk vekst i tilbud og omsetning, Også serveringen i kommunen har blitt mer opplevelsesorientert ved å legge vekt på lokalmattradisjoner. Denne utviklingstrenden er imidlertid noe man ser over hele Norge. Vinje er enkelt tilgjengelig fra mange tett befolka områder i Sør-Norge, men kjøretiden er noe lengre enn konkurrerende fjelldestinasjoner. Den fysiske infrastrukturen har heller ikke endret seg noe særlig de siste ti årene. Digital pakkeføring har fått et betydelig løft, men også denne utviklingen er i tråd med det som skjer i næringen nasjonalt. Lavere priser på hytter og hyttetomter, fine tilgjengelige tomter og strategisk tomteutvikling kan dog utgjøre et tydelig konkurransefortrinn for Vinje. De følgende avsnittene oppsummerer sentrale utviklingstrekk fra markeds- og etterspørselsiden.

2.3. Sentrale utviklingstrekk i reiselivet i Vinje

Man har sett store endringer i reiselivet i Vinje de senere år. Her ser vi på utviklingen innen overnatting, med variasjoner mellom segmenter både over tid og mellom sesonger.

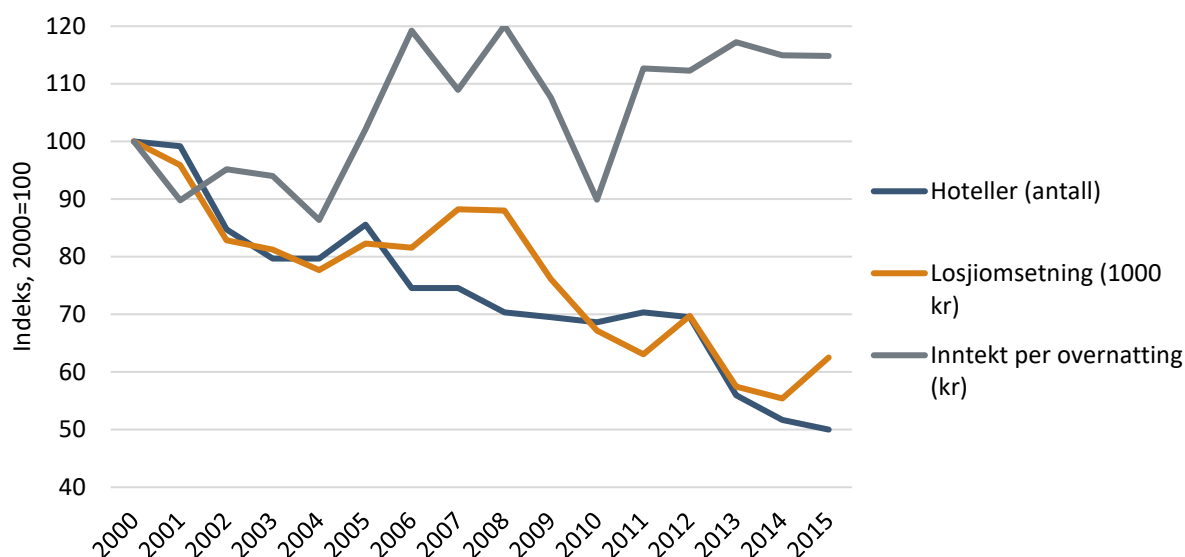
2.3.1. Omstilling innen reiselivet i Vinje: Fra hotellovernattinger til hytter

Denne delen omhandler utviklingen i hotell- og losj økonomien i Vinje, det vil si såkalte «varme senger». Varme senger defineres gjerne som overnatting en destinasjon kan tilby personer som ønsker å besøke destinasjonen uten å ha eget overnattingssted. Varme senger tilbys av hotellene, på campingplasser, i hyttegrender og gjennom kommersiell utleie av privathytter. Motsatsen til varme senger er «kalde senger», som brukes som betegnelse for hytter og leiligheter som ikke er tilgjengelige i et utleiemarked. I Vinje innførte man i 2004 en ordning med

salg og tilbakeleie av hytter og leiligheter som ble bygget på områder regulert til næring. Hensikten var å øke antallet varme senger.⁸

De senere år har antall kommersielle overnattingssteder blitt drastisk redusert. I 2000 var det 10 hoteller i Vinje. I 2015 var tallet redusert til 5 hoteller (Statistikknett 2016).

Figur 7 – Utvikling i antall hoteller, samlet losjioversetning og inntekt per overnatting. Faste priser, indeks, 2000=100. Kilde: Statistikknett (2016)

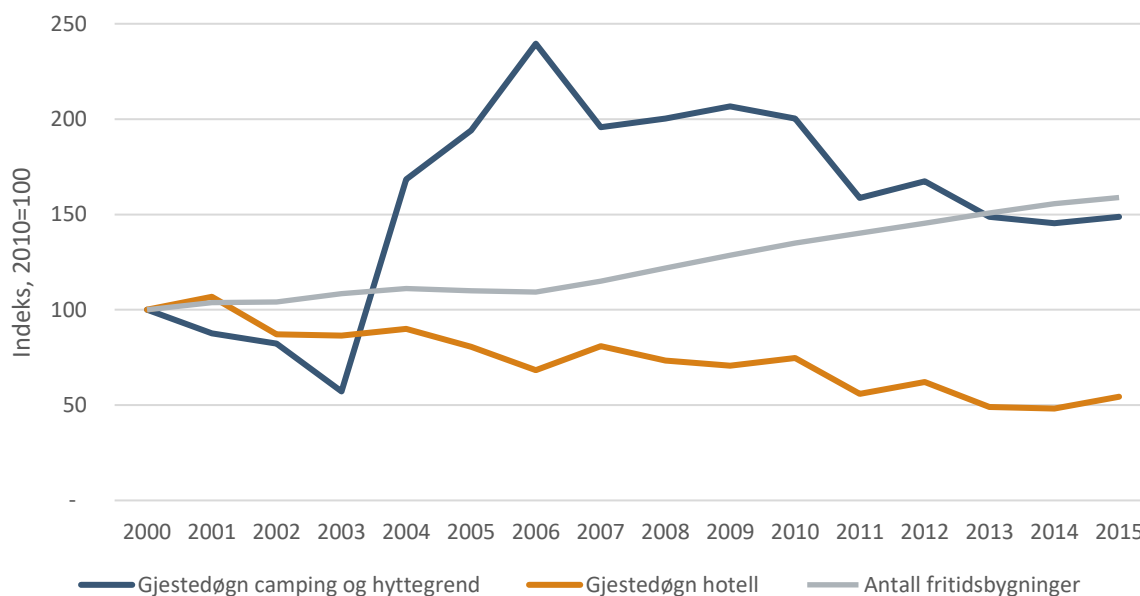


Figuren over viser utviklingen i antall hoteller, samlet losjioversetning og inntekt per overnatting, målt ved indekser der år 2000 har verdien 100. Vi ser at mens antall hoteller og losjioversetningen har blitt redusert med henholdsvis ca. 40 prosent og 50 prosent i perioden, så har inntekten per overnatting økt med i underkant av 20 prosent. Dette er faste priser, justert etter konsumprisindeksen.

Nedgangen i hotellovernattinger kan sees i sammenheng med en trend vi ser også ellers i Norge; i fjellregionene øker antall hytter på bekostning av overnatting på hoteller. Figur 8 under viser utviklingen i antall gjestedøgn ved camping/hyttetrend og hotell og utviklingen i antall private hytter i Vinje kommune.

⁸ Opprinnelig omfattet ordningen 193 hytter/leiligheter i Vågslid på Haukelifjell og 118 hytter/leiligheter i Rauland, ifølge kommunen. I dag gjelder ordningen for 175 hytter i Vågslid og 70 hytter i Rauland, da noen har fått innvilget bruksendring fra næring til fritidsbolig. Utleie av disse hyttene formidles i all hovedsak via henholdsvis Haukelifjell Booking og Rauland Feriesenter, og utleieformidlerne og hytteeierne deler på inntektene.

Figur 8 – Utvikling i antall solgte hotellrom og antall fritidsbygninger i Vinje. Indeks, 2000=100. Kilde: Statistikknett (2016) og SSB (2016)



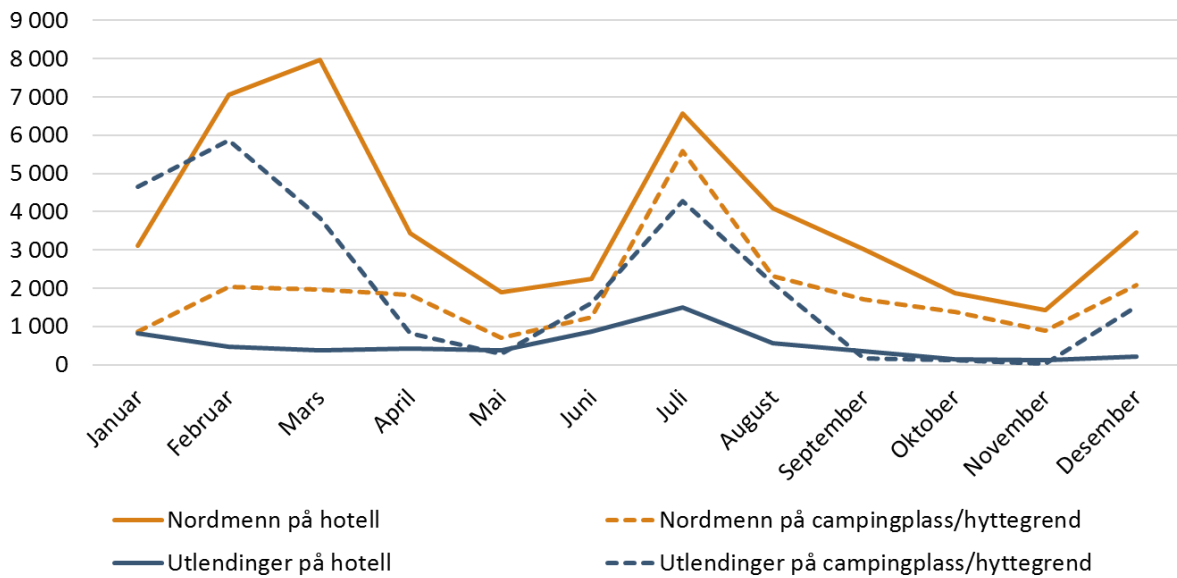
Vi ser at antall hytter har økt med ca. 60 prosent fra 2000 til 2015. Antall gjestedøgn ved hotellene har blitt redusert med nesten 50 prosent. Antall gjestedøgn ved campingplasser og hyttegrender ble mer enn fordoblet fra 2000 til 2006, men har senere blitt redusert igjen. I 2015 ble det solgt ca. 50 prosent flere gjestedøgn ved camping og hyttegrender enn i 2000.

Vi vet også at det har vært en økning i kommersiell utleie av privateide hytter siden ordningen med salg og tilbakeleie ble innført i 2004. Det gir oss i sum grunn til å anta at veksten i reiselivet i Vinje har vært drevet av økt omfang både av hyttebygging og -salg og av utleiehytter.

2.3.2. Turistene besøker Vinje både sommer og vinter, men etterspørselen varierer sterkt fra måned til måned

Det er tydelige sesongvariasjoner i antall kommersielle gjestedøgn i Vinje. Figuren under viser antall gjestedøgn per måned i 2015, fordelt på hotell og campingplass/hyttегrend, for henholdsvis nordmenn og utlendinger.

Figur 9 – Hotell, camping og hyttegrendovernatting per måned i Vinje kommune i 2015. Kilde: Statistikknett (2016)

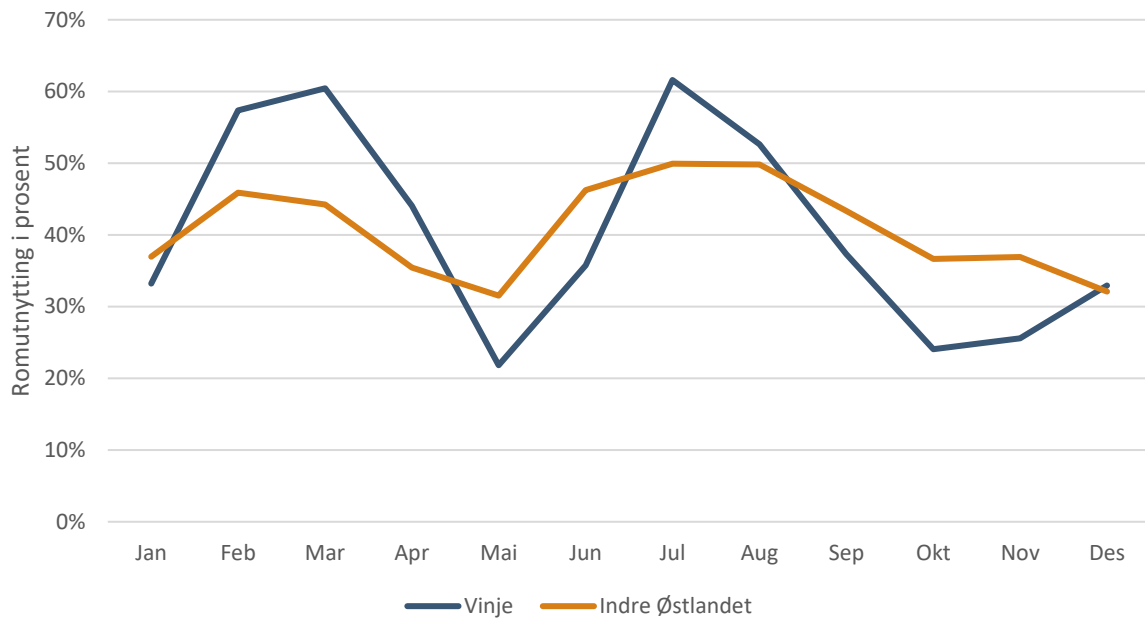


Vi ser av Figur 9 at av disse fire segmentene, har nordmenn på hotell flest gjestedøgn for alle måneder unntatt januar. Utlendinger på hotell har jevnt over det laveste antall gjestedøgn, men ligger nesten likt med utlendinger på camping/hyttegrend i mai, september, oktober og november. Antall gjestedøgn ligger relativt høyt for alle segmenter i juli. I vintermånedene fra januar til mars er det utlendinger på camping/hyttegrend og nordmenn på hotell som dominerer overnattingsmarkedet, mens nordmennene ser ut til å ta over majoriteten av gjestedøgnene på camping/hyttegrend de fleste andre av månedene.

Det kan være interessant å studere kapasitetsutnyttningen på varme senger. Figuren under viser gjennomsnittlig månedlig kapasitetsutnyttning på hotellrom i Vinje de siste tre årene, sammenliknet med gjennomsnittet for Indre Østlandet. Indre Østlandet defineres som fylkene Telemark, Buskerud, Oppland og Hedmark.

Vi ser av figuren under at kapasitetsutnyttningen på hotellrom i Vinje varierer fra 22 prosent i mai til 62 prosent i juli. Indre Østlandet har et relativt likt sesongmønster, med topp i juli og august med 50 prosent, og bunn i mai og desember med 32 prosent. Vi ser at Vinje skiller seg fra resten av Indre Østlandet ved å ha kraftigere sesongsvingninger, med høyere topper og lavere bunner. Gjennomsnittlig kapasitetsutnyttelse månedene under ett er lik for begge områdene, med 41 prosent.

Figur 10 – Kapasitetsutnyttelse på rom for hoteller i Vinje og Indre Østlandet. Månedsgjennomsnitt 2013-2015, i prosent.
Kilde: Statistikknett (2016)



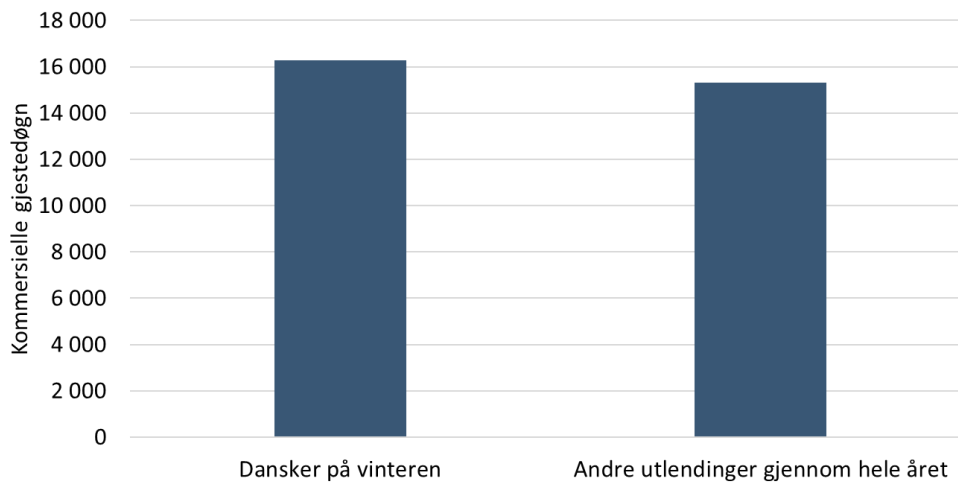
Variasjonene i etterspørselen gjennom året, som man særlig ser i Vinje og på andre fjelldestinasjoner, gjør at man har en relativt stor kapasitet av senger for å klare å ta av toppene, med det resultatet at det er mye ledig kapasitet i lavsesong resten av året. Man har langt høyere belegg i helger, og ferier på vinteren, samt i sommerferien. Kapasitetsutnyttingen varierer også mellom ukedager og helger.

2.3.3. Utlendingene er først og fremst dansker på skiferie

Det ble registrert 31 500 utenlandske kommersielle gjestedøgn på hotell, camping og hyttegrend i 2015, en oppgang på omtrent 1 600 gjestedøgn, 5,5 prosent, fra 2014. Utlendinger står for 31 prosent av de kommersielle gjestedøgnene på hotell, camping og hyttegrend i Vinje, noe som er langt høyere enn gjennomsnittet for Telemark med 17 prosent, og noe høyere enn for hele landet med 27 prosent. Sammenligner man med lignende kommuner i sørlige fjelltrakter i Norge, så står utlendinger for 30 prosent av gjestedøgnene på Geilo (Hol kommune), 38 prosent av gjestedøgnene i Tinn kommune, og 34 prosent i Setesdal.⁹

⁹ Utlendinger i utleide privathytter er ikke inkludert på grunn av manglende data.

Figur 11 – Utenlandske gjestedøgn på hotell, campingplass og hyttegrend. Kilde: Statistikknett.no



Utenlandske gjestedøgn i Vinje kommune er først og fremst danske turister på vinteren. Av de 31 500 gjestedøgnene stod dansker for 18 000 gjestedøgn, hvorav 16 000 var på vinteren. Altså stod dansker for 57 prosent av de utenlandske gjestedøgnene i Vinje kommune. Til sammenligning stod dansker for 18 prosent av utenlandske gjestedøgn på Geilo, 39 prosent i Setesdal og 53 prosent i Tinn.

2.4. Komparativ analyse: Sammenlikning mellom Vinje og andre destinasjoner

Det er naturlig å sammenlikne reiselivsnæringens utvikling i Vinje med andre nærliggende reiselivskommuner/regioner med liknende produkter og utfordringer, og da har vi valgt ut Tinn og Setesdal.

Nabokommunen Tinn er en stor reiselivskommune. I likhet med Vinje er kommunen utstrakt i areal, preget av fjellandskap og er en stor hyttestedestinasjon. Tinn har et stort alpinsenter på Gaustablikk, med 12 heiser og 34 km med nedfarter, og et lite skitrekk hovedsakelig for barn i Tessungdalen. Alpinsenteret ligger på over 900 meter på det laveste og er svært snøsikkert. Kommunen ligger noe mer sentralt til i forhold til Østlandet og Osloregionen, og mindre sentralt for tilreisende fra sør og vest.

Naboregionen i Aust-Agder, Setesdal, består av fire fjellkommuner som sammen er en stor hytte- og skidestinasjon. Regionen har et stort alpinanlegg på Hovden som starter på 800 meter over bakken med 8 heiser og 34 km med nedfarter, mens Brokke alpinanlegg lengre sør i Setesdal er et mindre og familievennlig anlegg. Tabellen under oppsummerer kjappe fakta om de 3 destinasjonene.

Tabell 1 – Befolkning og total verdiskaping i Vinje og konkurrerende destinasjoner, tall fra 2015. Kilde: SSB, Menon (2016)

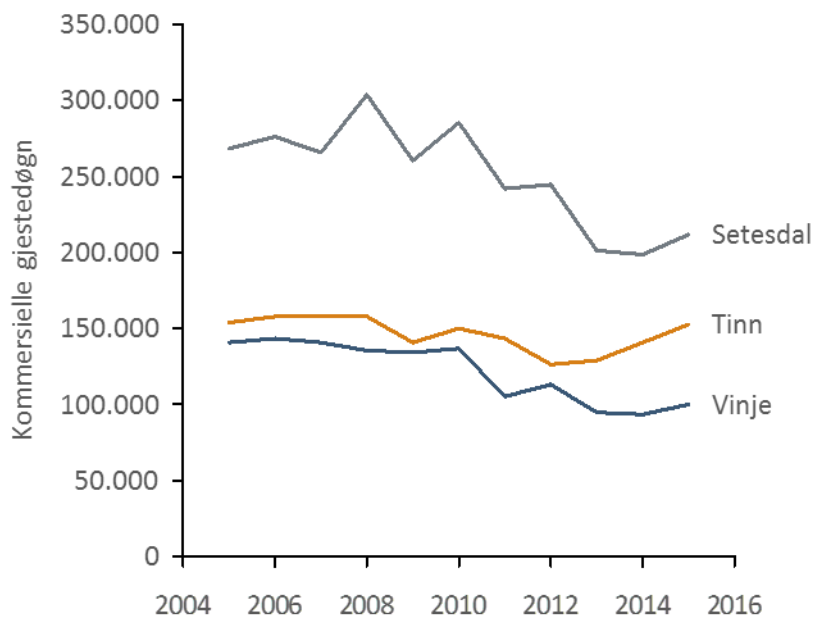
	Vinje	Tinn	Setesdal
Befolkning 2015	3 689	5 913	6 940
Total verdiskaping i 2013¹⁰	830	1 650	1 744

¹⁰ Menon har estimert kommunefordelt nasjonalregnskap, basert på siste tilgjengelige fylkesfordelte nasjonalregnskap, fra 2013.

2.4.1. Gjestedøgnsutvikling

Samtlige destinasjoner har opplevd en reduksjon i kommersielle gjestedøgn, i tråd med nasjonale trender. Selv om internasjonal turisme i Norge har opplevd en jevn vekst i perioden, har norske byer de senere årene kapret markedsandeler for utenlandske turister i Norge, på bekostning av reiselivsdestinasjoner i distriktene. I Vinje har antall kommersielle overnattingsbedrifter blitt halvert i perioden, og som en relativt liten kommune har den trolig vært mer utsatt enn de andre destinasjonene. De siste årene har samtlige destinasjoner opplevd en moderat vekst i kommersielle gjestedøgn, i tråd med den generelle utviklingen i norsk reiseliv.

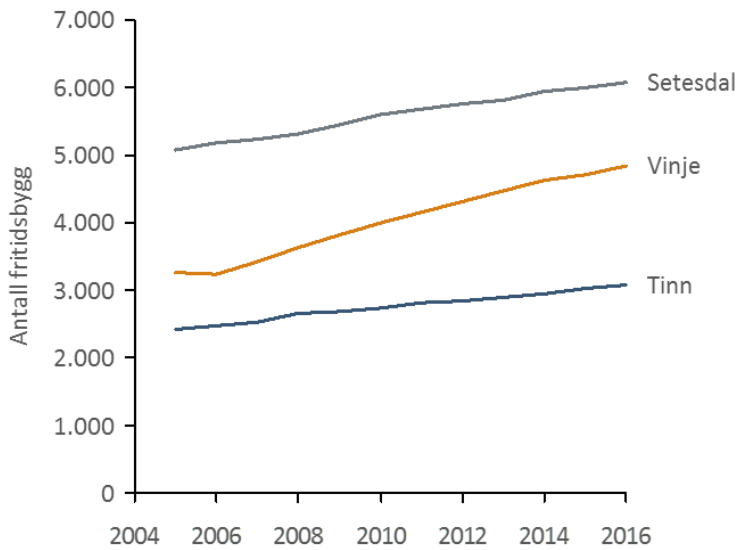
Figur 12 - Utvikling i kommersielle gjestedøgn i Vinje og konkurrerende destinasjoner, 2005-2015. Kilde: Statistikknett (2016)



2.4.2. Hyttevekst

Vinje, Tinn og Setesdal er populære hyttestedstasjoner for store deler av sørlige Norge. I takt med den betydelige velstandsøkningen Norge har opplevd de siste ti årene har nordmenns hyttestradisjoner og tilgjengelig areal bidratt til at det har vært en sterk økning i hytteutvikling. Figuren nedenfor viser antall fritidsbygninger ved de tre destinasjonene i dag og samlet vekst de siste ti årene. Vinje skiller seg ut med spesielt sterk vekst i perioden. Vinje har noe lavere pris på tomter og hytter enn Tinn og Setesdal, noe som trolig har vært et konkurransefortrinn for kommunen i perioden.

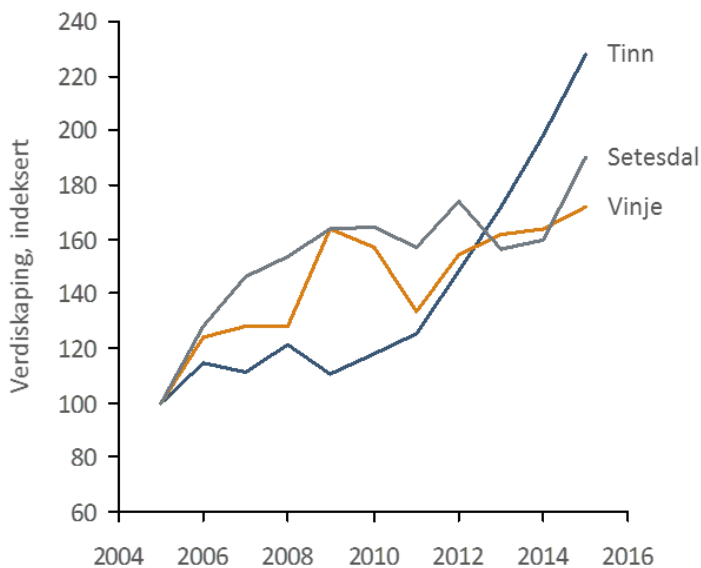
Figur 13 - Utvikling i antall fritidsbygg i Vinje og konkurrerende destinasjoner 2005-2015. Kilde: SSB (2016)



2.4.3. Verdiskaping i reiselivets innholdsbransjer

Innholdsbransjene i reiselivsnæringen er overnatting, servering og opplevelser, altså produkter som er stedbundet ved selve destinasjonen. Verdiskaping i innholdsbransjene i Vinje har hatt en positiv utvikling de siste 10 årene, men Tinn og Setesdal har hatt en sterkere vekst. Dette har trolig nær sammenheng med at Tinn og Setesdal har hatt en mindre reduksjon i kommersielle gjestedøgn. Tinn er også en stor dagsturdestinasjon fra Oslo og andre byer på Østlandet, og har hatt en jevnt sterk vekst siden finanskrisen, mens Setesdal og Vinje har hatt en mer svingende utvikling fra år til år. Fra 2011 har Vinje hatt en jevnt god utvikling.

Figur 14 - Utvikling i verdiskaping i reiselivets innholdsbransjer i Vinje og konkurrerende destinasjoner. Kilde: Menon (2016)



Innen støttenæringen handel har Vinje en sterkere vest enn Tinn og Setesdal, noe som trolig har sammenheng med hytteturismen. Innen bygg og anlegg har Vinje en utvikling på linje med de andre to, men med en langt mindre lokal bygg- og anleggsnæring. Hytteturister benytter seg typisk mindre av servering og kommersielle opplevelser og handler det meste på nærbutikken. For kommunens del vil verdiskapingsøkning fra næringslivet være positivt, uavhengig om det er fra reiselivsbransjene eller støttenæringene. Utviklingen i støttenæringene bidrar dog typisk mindre til destinasjonsutvikling.

3. Kartlegging av reiselivsrelatert forbruk og investeringer

Vi finner at reiselivet genererer omtrent 600 millioner kroner i lokal omsetning året i Vinje. Ulike turistsegmenter bidrar i ulik grad og til ulike næringer. Hytteeiere bidrar i stor grad med inntekter til det offentlige, detaljhandel og bygg og anlegg, mens hotellturister og tilreisende som leier hytter legger igjen mer penger hos skianleggene og hotell og serveringssteder.

Det er stor variasjon i hva ulike typer turister har av samlet forbruk. Vi har delt opp etterspørselen i segmenter etter type overnatting, overnattingsformål og nasjonalitet. Vi skiller mellom overnattinger på hoteller, campingplasser og hyttegrender, egne hytter og leide hytter. For hotellgjestene skiller vi mellom yrkesreiser og ferie- og fritidsreiser. Og for alle overnattingstypene skiller vi mellom nordmenn og utlendinger.

I dette kapitlet vil vi stegvis gå igjennom vår beregning av forbruk og investeringer knyttet til turismen i Vinje kommune. I første del går vi igjennom antall gjestedøgn innen ulike overnattingsformer og segmenter, deretter forklares antakelsene benyttet for forbruk per gjestedøgn, så beregnes totalt forbruk per segment, før vi til slutt ser nærmere bruk og bygging av hytter.

3.1. Antall gjestedøgn per segment

I dette delkapitlet presenterer vi antall gjestedøgn per segment og sesong. Våre beregninger viser et totalt antall gjestedøgn i Vinje på om lag 810 000 i 2015. Av disse var ca. 83 prosent gjestedøgn ved egne, privateide hytter, mens de resterende var kommersielle gjestedøgn.

3.1.1. Kommersielle overnattinger på hotell, camping, hyttegrend og privateide hytter

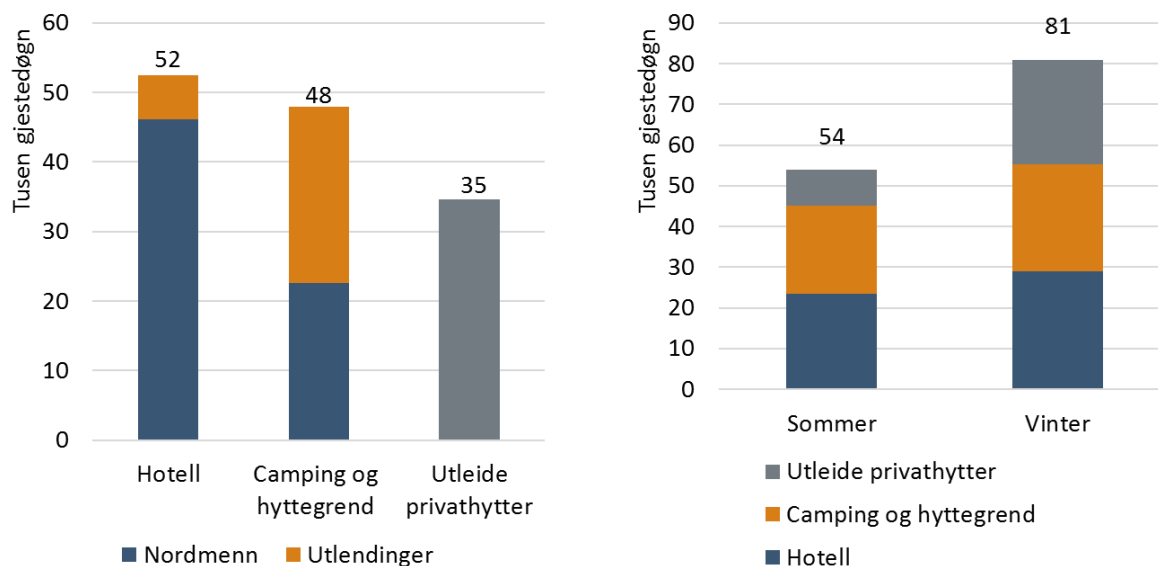
Statistikknett publiserer Statistisk sentralbyrås statistikk for solgte gjestedøgn per kommune fordelt på hotell og camping/hyttegrend. Tallene inkluderer all innrapportert kommersiell overnatting ved eiendommer definert som overnattingsvirksomhet. Statistikken skiller også mellom nordmenn og utlendinger og ferie-/fritidsreisende og yrkesreisende. I tillegg har Menon hentet inn statistikk for privateide hytter som leies ut gjennom lokale bookingselskaper i Vinje.

Vi finner at det i 2015 var 135 000 kommersielle gjestedøgn i Vinje, fordelt på 52 000 ved hotellene, 48 000 på camping og hyttegrend og 35 000 på privateide hytter utleid gjennom bookingselskap¹¹. Vi anser dette som minsteanslag på antall kommersielle gjestedøgn. Vi har fått indikasjoner på at ikke alle kommersielle utleieaktører rapporterer inn gjestedøgn til SSB, og vi har ikke fanget opp utleie av privateide hytter som gjøres utenom bookingselskapene.

Figuren under viser antall gjestedøgn ved hoteller, camping, hyttegrender og privateide hytter i Vinje i 2015, fordelt på fritids- eller yrkesreisende og nordmenn eller utlendinger, for sommer og vinter. For gjestene ved utleide privathytter har vi ikke hatt mulighet til å skille mellom nordmenn og utlendinger.

¹¹ Bookingselskapene er Rauland Feriesenter og Haukelifjell Booking

Figur 15 – Kommersielle overnattinger på hotell, camping, hyttegrend og privateide hytter i Vinje i 2015, a) Fordelt på nordmenn/utlendinger og b) sommer og vinter. Kilde: Statistikknett og Menon (2016)



Figur 15 viser at det var omtrent like mange gjestedøgn på hotell som på campingplasser og hyttegrender i Vinje i 2015. Det er imidlertid viktig å nevne at skillet mellom de ulike overnatningsformene og -bedriftene ofte kan være glidende og noe uklart. Hoteller leier ut enkelte egneide hytter, mens hyttegrendene består av både helkommersielle hytter og privateide hytter. Utleie av privateide hytter er ikke med i hyttegrendstatistikken.

Vi ser av figuren at nordmenn dominerer overnatting på hotell, mens det er en liten overvekt av utlendinger på camping og hyttegrend. At nordmenn dominerer på hotell skyldes at vi antar at 95 prosent av yrkesreisende er nordmenn og at yrkesreisende bor på hotell. Vi har ikke tall på nasjonalitet på utleide privathytter, men tilbakemeldinger fra næringen tyder på at det nok er en overvekt av utlendinger på privathytter, også flere enn på camping og hyttegrend.

Vi ser av figuren over til høyre at det selges omtrent 54 000 overnattinger i sommersesongen, og 81 000 overnattinger i vintersesongen¹². Figuren viser at antall overnattinger på hotell, camping og hyttegrend er omtrent jevnt fordelt mellom sommer og vinter, mens det er en veldig klar overvekt av overnattinger på utleide privathytter på vinteren. Årsaken til dette er at varme senger på privathytter er særlig knyttet til utlendinger som ønsker å stå i alpinanleggene og gå på langrenn. De privathytter som blir mest utleide er sentralt plassert i nærheten av alpinbakkene. Mesteparten av gjestedøgnene på camping og hyttegrend selges ellers til utlendinger om vinteren, og til nordmenn om sommeren.

3.1.2. Privat bruk av fritidsboliger

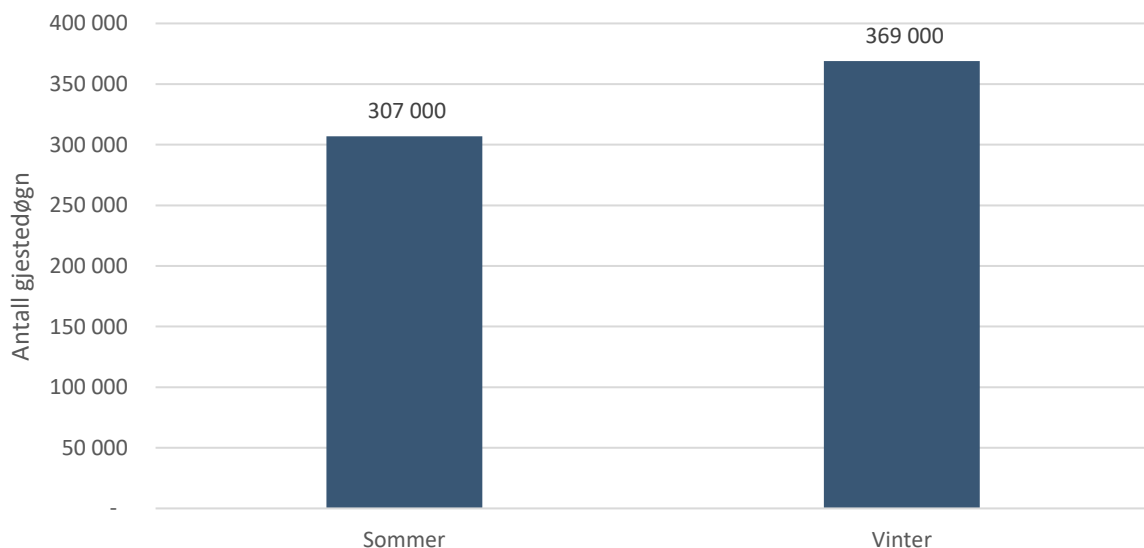
Vinje kommune er, med om lag 4 800 fritidsbygninger, Norges fjerde største hyttekommune. Antallet fritidsboliger er noe større, da noen bygninger består av flere leiligheter. I følge Vinje kommune er det 5 484 hytter og fritidsleiligheter i kommunen. Antallet hytter har økt kraftig de siste årene, og det er i dag over 60 prosent flere fritidsbygninger enn i år 2000. De 5 500 hyttene i kommunen skaper mye aktivitet, men dog avhengig av hvor mye hyttene faktisk brukes. Det er ikke blitt gjennomført en hytteundersøkelse i dette prosjektet, og det er dessverre ikke gjennomført andre kartlegginger av den totale bruken av hytter i Vinje i andre

¹² Vi tar utgangspunkt i månedlige data, og definerer perioden november til april som vintersesong, og mai til oktober som sommersesong.

sammenhenger. Vi vet derfor ikke sikkert hvor mye hyttene faktisk brukes. Opplysninger mottatt av Vinje kommune tilsier at 91 prosent av hytteeierne er bosatt i andre kommuner.

Det er imidlertid blitt gjennomført hytteundersøkelser ved andre lignende hyttekommuner i fjelltraktene. Her kan nevnes hytteundersøkelser i Gausdal, Lillehammer, Øyer og Ringsaker (2009), Nordre Land (2012) Oppdal (2012), Midt-Gudbrandsdalen (2012) og Sirdal (2013). I tillegg er det blitt utarbeidet nasjonale undersøkelser, blant annet Nasjonal fritidsboligundersøkelse (2011). Menon har intervjuet mange sentrale aktører i reiselivet i Vinje, både fra turistnæringen, i kommunen, men også flere representanter for hytteeierne. På bakgrunn av resultater fra andre undersøkelser og samtaler med lokale aktører antar vi at hytteeierne benytter hyttene 55 døgn i året. Også med bakgrunn fra hytteundersøkelsene nevnt over forutsetter vi at det er i snitt er 2,75 personer som besøker hyttene per bruksdøgn. Det gir ca. 150 årlige gjestedøgn per hytte. Når vi multipliserer antall hytter eid av personer bosatt utenfor kommunen med antatte bruksdøgn og gjennomsnittlig antall besøkende per bruksdøgn kommer vi til at antall gjestedøgn ved fritidsboliger er i underkant av 680 000 i året¹³. Det vil si at vi tror det er mer enn fem ganger så mange gjestedøgn på private hytter sammenlignet med kommersielle gjestedøgn. Figuren under viser gjestedøgn per sesong, gitt at sesongmønsteret er likt som for kommersiell overnatting.¹⁴

Figur 16 – Hytteeieres totale antall gjestedøgn i Vinje i 2015, fordelt på sommer og vinter. Kilde: Menon (2016)



3.2. Forbruk per gjestedøgn per segment

For å gi gode anslag for total reiselivsomsetning basert på besøkstall, må vi også vite noe om hvor mye og hva turistene bruker penger på. Her gjør vi rede for anslagene for døgnforbruk per segment.

Anslag for det samlede konsumet for en gitt forbrukskategori for hver overnattingsform har vi beregnet slik: Antall gjestedøgn for vedkommende overnattingsform multipliseres med forventet gjennomsnittlig dagsforbruk i Vinje for denne type turister. Forventet dagsforbruk er delvis basert på forbruksundersøkelser som tidligere er

¹³ Antall gjestedøgn = antall fritidsboliger*andel hytter i bruk*andel som bor utenfor Vinje*antall bruksdøgn*antall gjester per bruksdøgn = 5 484*90%*90,5%*55*2,75 ≈ 676 000 gjestedøgn

¹⁴ Det gir 45 prosent av gjestedøgnene om sommeren og 55 prosent om vinteren. Dette er en fordeling som også passer godt med nevnte hytteundersøkelser.

blitt gjennomført av ulike aktører. Forventet forbruk på overnatting og aktiviteter er beregnet på bakgrunn av inntektene til hotellene, hytteformidlerne og skisentrene. Våre estimater på dagsforbruket på attraksjonene er høyere enn i andre innenlandske destinasjoner, særlig i vintersesongen. Det høye forbruket kan tilskrives at Vinje kommune, med Rauland og Haukelifjell, har godt utbygde fasiliteter for skisport.

Tabell 2 viser oversikt over forbrukstillene vi har brukt i analysen, fordelt på varegruppe og turistsegment.

Tabell 2 – Forbruk per gjestedøgn per segment fordelt på sesong, målt i kroner. Kilde: Menon (2016)

Sesong	Type overnatting	Overnatting	Serve-ring	Tran-sport	Daglig-varer	Øvrige varekjøp ¹⁵	Aktivi-teter	Andre utgifter	Totalt
Sommer	Hyttebesøkende	-	20	20	100	30	25	50	245
Vinter	Hyttebesøkende	-	20	20	125	30	85	55	335
Sommer	Hotell nordmenn ferie	425	225	25	100	100	50	20	945
Vinter	Hotell nordmenn ferie	322	225	25	100	150	200	20	992
Sommer	Hotell utlendinger ferie	425	225	25	100	100	50	20	945
Vinter	Hotell utlendinger ferie	322	225	25	100	100	200	20	992
Sommer	Hotell nordmenn yrke	510	250	40	100	50	15	20	985
Vinter	Hotell nordmenn yrke	386	250	40	100	50	35	20	881
Sommer	Hotell utlendinger yrke	510	250	40	100	50	15	20	985
Vinter	Hotell utlendinger yrke	386	250	40	100	50	35	20	881
Sommer	Camping/hyttegre nd nordmenn	100	50	25	125	50	50	20	420
Vinter	Camping/hyttegre nd nordmenn	150	75	25	125	50	300	20	745
Sommer	Camping/hyttegre nd utlendinger	100	50	25	125	50	50	20	420
Vinter	Camping/hyttegre nd utlendinger	150	75	25	125	50	300	20	745
Sommer	Utleie privateide hytter	110	50	25	100	50	100	20	455
Vinter	Utleie privateide hytter	145	75	25	125	50	300	20	740

Vi ser at totalt forbruk per gjestedøgn varierer fra 245 kroner for hyttebesøkende om sommeren, til 992 kroner for feriegjester på hotell om vinteren. De største enkeltbeløpene er på overnatting for hotellgjester. De største sesongvariasjonene finner vi for aktiviteter. Dette begrunnes med at man i vinterhalvåret har en betydelig omsetning i skisentrene, som ikke dekkes inn av andre aktiviteter om sommeren. Vi vet at turistene som overnatter på leide hytter står mest i skisentrene per gjestedøgn, selv om hytteeierne står for majoriteten av den samlede heiskortomsetningen.

¹⁵ Øvrige varekjøp inkluderer redskap og byggevarer for hyttebesøkende. Faste kostnader er ikke inkludert i tabellen.

Det er en del usikkerhet knyttet til noen av disse tallene. For eksempel kan det være utfordrende å skille mellom servering og aktiviteter, når man kjøper maten i restauranten i skisenteret. Varekjøp og transport er også vanskelig å beregne nøyaktig. Vi mener likevel at vi totalt sett har god dekning for disse anslagene, både ut fra tilgjengelige forbruksundersøkelser, regnskapsstatistikk og samtaler med reiselivsaktører og Vinje kommune.

3.3. Beregning av total reiselivsomsetning

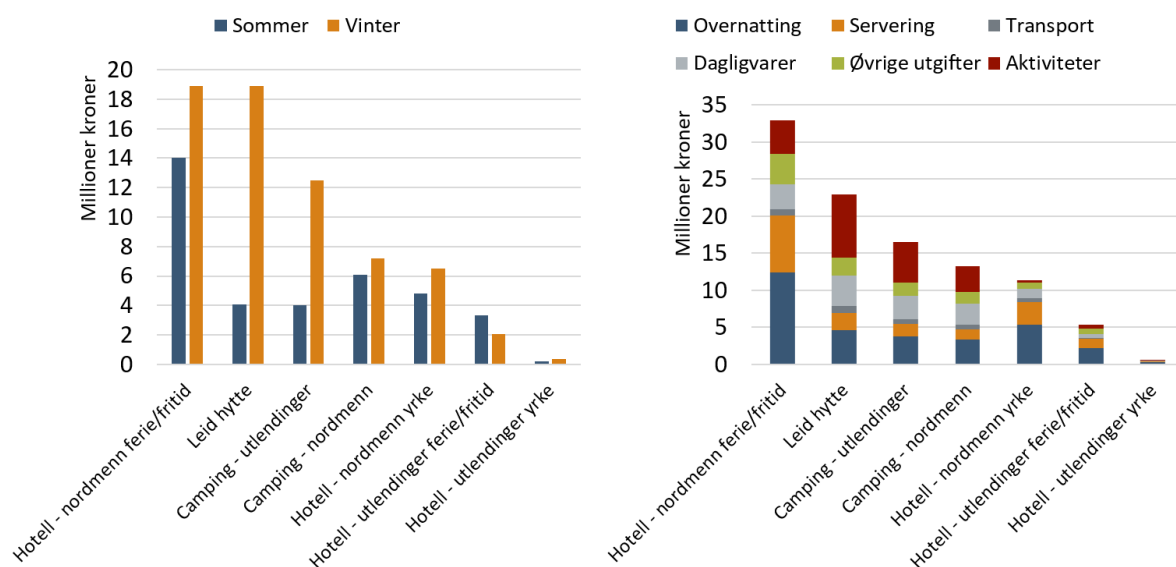
Ut fra gjestedøgn- og forbrukstallene, finner vi at total reiselivsomsetning er på om lag 600 millioner kroner i Vinje i 2015. Dette inkluderer kommersiell overnatting, servering, transport, varehandel, aktiviteter og faste avgifter.

3.3.1. Overnattingsgjester i varme senger legger igjen 105 millioner kroner i Vinje

Vårt estimat tilsier at turister på hotell, camping, hyttegrend og utleide privathytter la igjen ca. 105 millioner kroner i Vinje kommune i 2015.

Vi ser av figurene under at norske turister på hotell har det høyeste samlede forbruket gjennom hele året med 33 millioner kroner. Deretter følger overnattingsgjester på leid hytte og utlendinger på campingplass/hyttegrend. Samlet sett har overnattingsgjester i varme senger et høyere forbruk på vinteren sammenlignet med sommeren. Dette skyldes både at det er flere gjester på vinteren, og at forbruket per gjest er høyere på vinteren.

Figur 17 – Hotell-, hyttegrend- og campingturisters totale forbruk fordelt på sesong og forbruksgrupper, i millioner kroner.



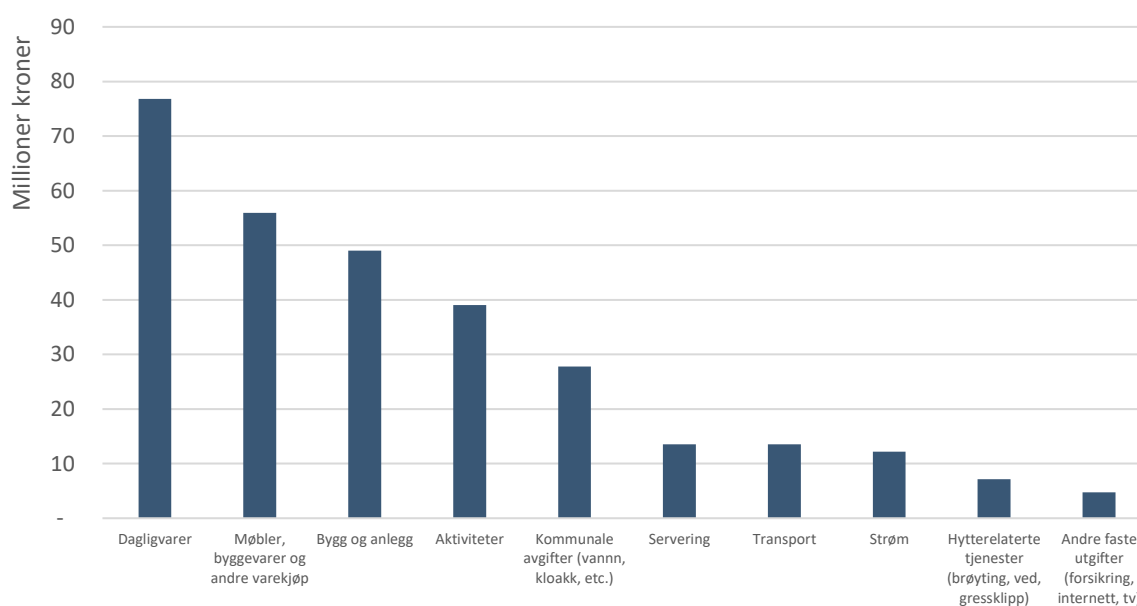
Gjester på leide hytter og utlendinger på campingplass/hyttegrend skiller seg ut med de største sesongvariasjonene i samlet forbruk. Dette skyldes at de fleste utlendingene besøker skianleggene i kommunen og bruker mye penger på skikort og skiutleie. Figuren over til høyre viser at besøkende på leide hytter beregnes til å ha et høyt forbruk på aktiviteter.

3.3.2. Brukere av egne hytter legger igjen om lag 300 millioner kroner i forbruk og vedlikehold av hytter

Vi har sett at de kalde sengene genererer langt flere overnattinger i Vinje enn de varme sengene. Samtidig vet vi at brukere av egne hytter har en annen type forbruk enn kommersielle overnattingsgjester. Samlet sett beregner vi at brukere av egne hytter la igjen omtrent 300 millioner kroner i Vinje i 2015, altså et døgnforbruk på ca. 445 kroner per overnattende, eller cirka 60 000 kroner per hytte i året, medregnet faste kostnader.

Figur 18 viser totalomsetningen som følge av hyttebruk i Vinje 2015. Dette inkluderer vanlig turistforbruk og faste kostnader knyttet til kommunale tjenester, vedlikehold, oppussing m.m.

Figur 18 – Hytteeieres totalforbruk i Vinje i 2015, fordelt på forbruksgrupper, i millioner kroner.



Som nevnt ovenfor er Vinje en stor skidestinasjon. Skisentrene er avhengige å selge heiskort til hytteeiere og turister som leier hytter. På Haukelifjell anslås det at per gjestedøgn er heiskortomsetningen høyest til turister på leide hytter, mens den totale heiskortomsetningen i løpet av året er høyest til hytteeiere. Dette henger sammen med at hytteeierne står mye i bakken i løpet av året, men ikke like «intensivt» som de turistene som tilbringer eksempelvis kun ei helg i bygda.

Det er forbundet en god del faste kostnader med å eie hytte. Våre beregninger tar utgangspunkt i nasjonale tall fra Transportøkonomisk institutts fritidsboligundersøkelse, ovennevnte hytteundersøkelser og egne anslag for Vinje basert på tilgjengelig informasjon. I TØIs fritidsboligundersøkelse fra 2011 beregnet man at faste kostnader knyttet til hyttehold beløp seg 15 200 kroner i året i 2008. Andre hytteundersøkelser som for eksempel Flognfjelds hytteundersøkelse i Nordre Land i 2011 viste at hyttene hadde faste kostnader på 20 700 kroner i året, mens moderne hytter hadde kostnader på 26 200 kroner i året. En nyere hytteundersøkelse i Nore og Uvdal (2015) viste faste kostnader på 52 500 kroner, hvorav 33 700 kroner tilfaller lokalt. På bakgrunn av informasjon innhentet fra Vinje kommune, lokal strømleverandør og ovennevnte hytteundersøkelser har vi gjort antagelser om kostnader knyttet til håndverkere, kjøp av redskaper, kjøp av strøm, samt kjøp av tjenester som brøyting, vann og avløp og kjøp av møbler. Vi har også lagt til grunn antakelser om andeler av disse inntektene som tilfaller lokale aktører. Vi antar at 20 000 kroner i faste kostnader per fritidsbolig tilfaller lokale aktører i Vinje. Av disse tilfaller de største næringsinntektene bygg og anlegg og kommunen gjennom kommunale avgifter.

3.3.3. Salg av tomter og hytter for om lag 500 millioner kroner til sammen, hvorav cirka 275 millioner kroner tilfaller lokale aktører

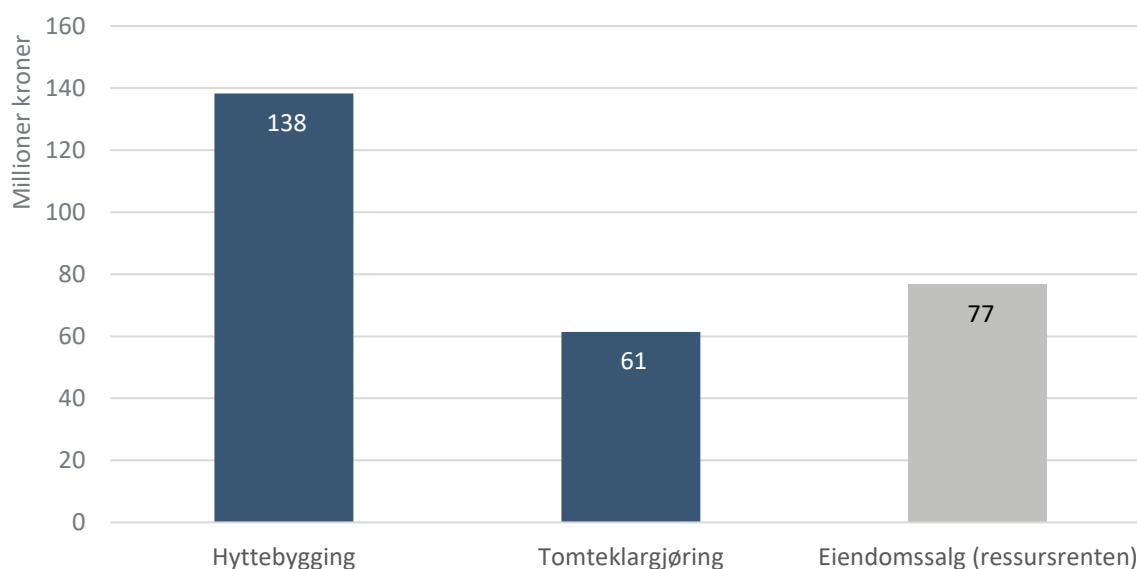
Tall fra Statistisk sentralbyrå viser at det ble bygd 192 nye fritidsbygninger i Vinje kommune i 2015. Hyttebyggingen genererer lokale inntekter både ved salg av tomter, i klargjøring av tomter, i byggeprosessen og etter ferdigstillelse, når hytteeierne begynner å feriere og betale for varer og tjenester i kommunen. I dette delkapittelet beregnes de lokale inntektene som følge av klargjøring av tomter og hyttebygging.

For Våglid har vi mottatt anslag for gjennomsnittlig tomtepris på 1,25 millioner kroner, og gjennomsnittlig byggekostnad på 2,5 millioner kroner. Hytteprisene er lavere i gjennomsnitt i Rauland. Vårt anslag er, etter samtale med utbyggere i kommunen og undersøkelser på Finn.no, at en ny hytte i Vinje koster 2,6 millioner kroner, inkludert en klargjort tomt til en gjennomsnittlig verdi av 800 000 kroner. Vi antar at det koster 400 000 å klargjøre tomten for bygging, altså sørge for byggetillatelse, vann, avløp og strøm. Resterende 400 000 kroner er tomtens verdi før klargjøring for bygging, og kan betegnes som ressursrenten som tilfaller grunneier ved salg.

Intervju av utbyggere på Rauland tyder på at store deler av verdikjeden knyttet til klarering, salg og utbygging på hyttetomter i Rauland håndteres av grunneiere og entreprenørselskap fra området. Noen aktører har lagt inn klausuler om at man selv skal klargjøre tomt og bygge hytten, mens andre aktører kun gir tilbud og lar beslutningen være opp til kjøper. Aktører som eksempelvis Vierli Eiendom og Rauland Invest, og flere grunneiere med egne entreprenørselskap, har hatt mye jobb og aktivitet med klargjøring av tomter, bygging av hytter og salg av tjenester til hyttebrukere. Samtaler med aktører i Våglid tyder på at mye av hyttebyggingen foretas av byggmestre og entreprenører som *ikke* er fra Vinje. Dermed er de lokale inntektene fra hyttebyggingen begrenset i dette området.

På bakgrunn av informasjonen fra lokale utbytere og grunneiere anslår vi at 40 prosent av inntektene fra hyttebygging og 85 prosent av inntektene fra klargjøring av tomt tilfaller lokale aktører, mens hele ressursrenten går til lokale grunneiere. Vi tror nok at lokale byggeinntekter er noe høyere i Rauland, men snittet for kommunen trekkes ned av at mye av arbeidet i Våglid utføres av aktører fra andre deler av landet.

Figur 19 – Estimat på lokale inntekter til aktører i Vinje kommune i forbindelse med tomte- og hyttesalg i 2015. Kilde: Menon (2016)



Ut i fra informasjonen tilgjengelig og våre antagelser, beregner vi at klargjøringen og salget av 192 hytter førte til en omsetning på 500 millioner kroner i 2015, hvorav knapt 276 millioner kroner tilfalt aktører i Vinje kommune. Som vist i Figur 19, beregner vi at lokale entreprenører fikk inntekter på 138 millioner kroner fra bygging av hytter, mens tomteklargjøringen ga inntekter på 61 millioner kroner. Selve eiendommene ga inntekter på 77 millioner kroner til grunneiere.

Vi ser altså at bygging av hytter og tomteklargjøring gir nesten 200 millioner kroner i årlige lokale inntekter med dagens utbyggingstakt. Dersom denne utviklingen skulle stanse (pga. marked, tilgjengelige tomter eller dårligere rammevilkår) vil disse inntektene bortfalle, og det vil kun være *bruken* av hyttene som gir lokale inntekter.

4. Økonomiske ringvirkninger i kommunen

I tillegg til omsetning, verdiskaping og sysselsetting som direkte følge av turistenes forbruk, skapes også ringvirkninger i kommunen ved at reiselivsaktørene også har lokale underleverandører. Vi finner at den reiselivsrelaterte verdiskapingen i Vinje er på 255 millioner kroner, og at reiselivet danner grunnlag for om lag 410 arbeidsplasser i kommunen.

I dette kapitlet presenteres de økonomiske ringvirkningene av reiselivsrelatert forbruk og investeringer til Vinje kommune i 2015. Vi ser først på hvilke næringer som opplever den største omsetningen fra turismen og hva denne omsetningen representerer av bruttoverdiskaping i kommunen. Deretter beregner vi hvor mye omsetningen representerer i form av arbeidsplasser i de ulike næringene.

4.1. Reiselivsrelatert verdiskaping på 255 millioner kroner

Det reiselivsrelaterte forbruket og investeringer i hytter skaper etter våre beregninger en omsetning på omtrent 635 millioner kroner i Vinje kommune.¹⁶ Omsetning i næring er imidlertid ikke alltid det beste målet på økonomisk aktivitet. Enkelte næringer organiseres slik at man har store inntekter, men nesten like store utgifter i form av kjøp fra underleverandører. Dermed trenger ikke stor omsetning bety det samme som stor aktivitet. Derfor har vi også beregnet hvor mye inntektene representerer i lokal verdiskaping i Vinje kommune. Økonomisk verdiskaping defineres som virksomhetenes lønnskostnader og driftsresultat, altså det organisasjonene sitter igjen med etter å ha betalt underleverandører. Når man summerer hver enkelt virksomhets verdiskaping så summerer dette seg opp til Norges bruttonasjonalprodukt. Våre beregninger tilsier at den reiselivsrelaterte omsetningen i Vinje bidrar til en verdiskaping på 255 millioner kroner i kommunen, noe som utgjør 32 prosent av total verdiskaping i kommunen¹⁷. Dette utgjør ca. 68 000 kroner per innbygger i kommunen¹⁸.

Som vi så i forrige kapittel, legger turister i varme senger på hoteller, campingplasser, hyttegrender og leide hytter igjen ca. 105 millioner kroner i Vinje kommune årlig. Vinje er imidlertid blant Norges aller største hyttekommuner, og våre beregninger viser at gjestene i kalde senger legger igjen 300 millioner kroner i forbruk og faste kostnader. Våre undersøkelser viste at klargjøring av tomt og hyttebygging bidrar til 200 millioner kroner i inntekter til aktører i kommunen. Vi ser da bort i fra inntektene fra selve eiendommen, da dette er en omgjøring av fast kapital til finansiell kapital.

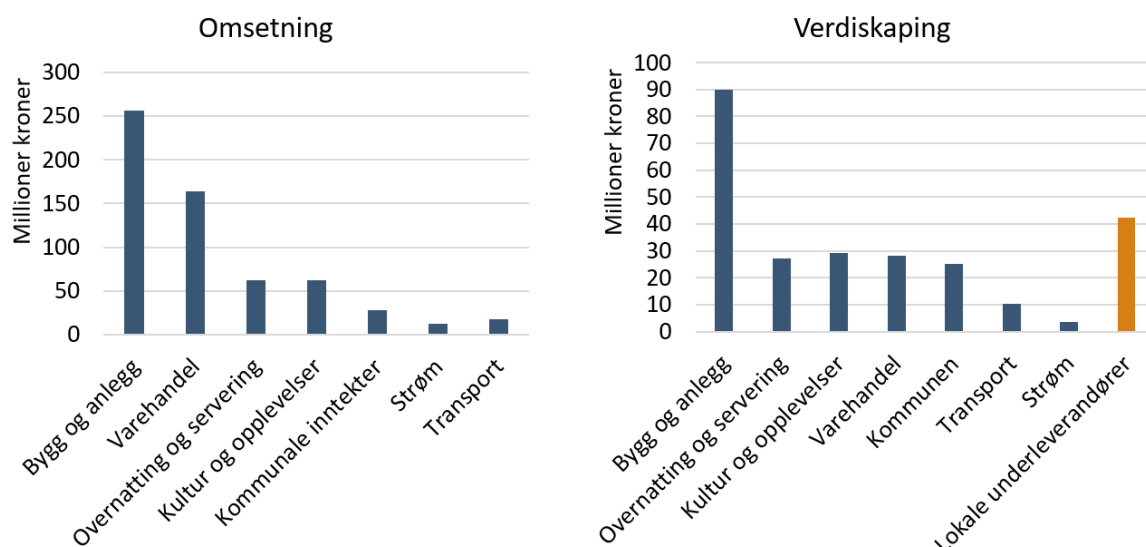
Figuren under viser hvordan de lokale inntektene på 601 millioner kroner og verdiskapingen på 255 millioner kroner fordeler seg på næringer i Vinje kommune i 2015.

¹⁶ Sett bort inntektene fra ikke klargjort eiendom, ressursrenten. Dette er å regne som en ren overføring av formue fra fast kapital til likvide midler i form av finansiell kapital.

¹⁷ I følge Menons kommunefordelte nasjonalregnskap, var total verdiskaping i Vinje i 2013 på 791 millioner kroner.

¹⁸ Vinje kommune hadde 3727 innbyggere 1.1.2016, ifølge SSB.

Figur 20 – a) Reiselivsrelatert omsetning i næringer i Vinje og b) verdiskaping i næringer i Vinje i 2015. Ringvirkninger i gul søyle. Kilde: Menon (2016)



Figurene over viser at bygg- og anleggsbransjen opplever de største inntektene og den største aktiviteten på bakgrunn av turismen til Vinje. Tallene reflekterer at Vinje kommune er en stor hyttedestinasjon, og at hyttebygging og -vedlikehold skaper store ringvirkninger lokalt. Faktisk står bygg- og anleggsbransjen for hele 41 prosent av både omsetningen og verdiskapingen som kommer av turistenes forbruk og reiselivsinvesteringer.

Ellers viser figuren til venstre at varehandelen tjener nærmere 180 millioner kroner på turismen hvert år, og da både detaljhandel og annen varehandel. En veldig høy andel av omsetningen innen varehandelen går naturlig nok til innkjøp av varer, slik at turismen skaper større verdiskaping i opplevelsesbransjen enn i varehandelen. Mye av inntektene og verdiskapingen innen varehandel forsvinner ut av regionen til grossister og produsenter i andre deler av landet og utlandet.

4.2. Reiselivsrelatert sysselsetting på om lag 410 arbeidsplasser

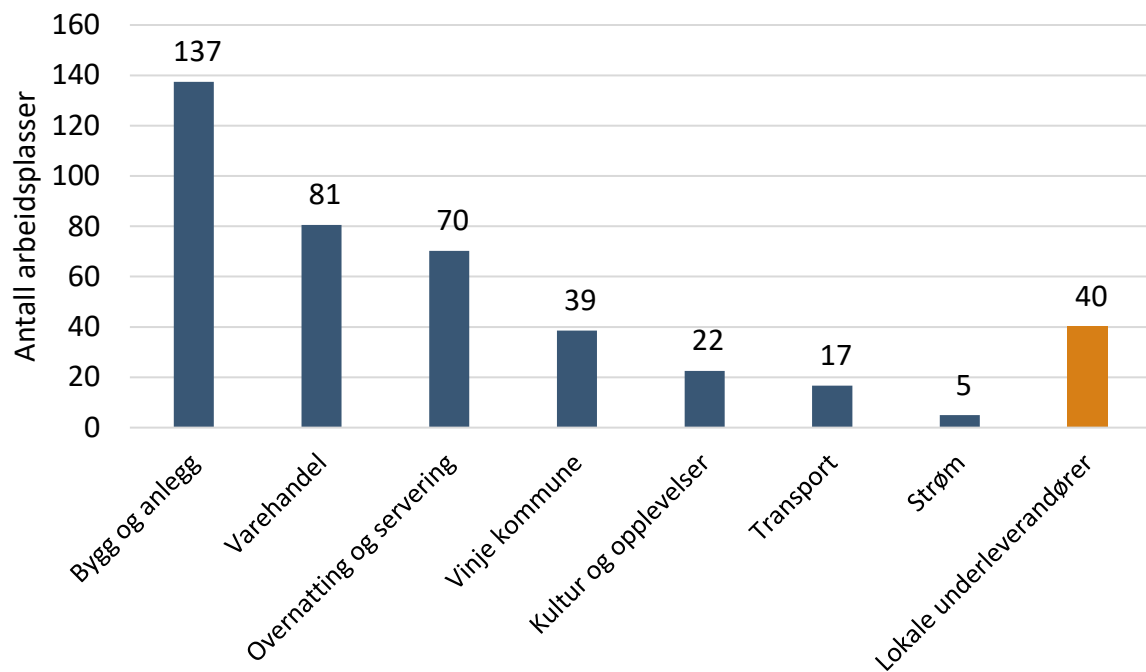
I tillegg til å beregne hvor stor omsetning og verdiskaping turismen til Vinje representerer, har vi beregnet hvor mange arbeidsplasser vi mener inntektene bidrar til å opprettholde i de ulike delene av Vinjes arbeidsliv.

Vi har med utgangspunkt i de totale reiselivsrelaterte forbruk og investeringer beregnet tilhørende sysselsetting i ulike næringer i Vinje kommune¹⁹. Våre beregninger tilsier at de reiselivsrelaterte inntektene legger grunnlag for omtrent 411 arbeidsplasser i kommunen, hvorav cirka 137 arbeidsplasser i bygg- og anlegg, cirka 80 arbeidsplasser innen varehandel, og cirka 70 arbeidsplasser innen overnatting og servering. Ellers skapes det mange arbeidsplasser i Vinje kommune, og innen kultur- og opplevelsesbransjen.

Figur 21 under viser næringsfordelingen av reiselivsrelaterte arbeidsplasser.

¹⁹ Bedriftenes egenrapporterte sysselsettingstall til Brønnøysundregistrene. Inkluderer deltids- og sesongansatte.

Figur 21 – Reiselivsrelatert sysselsetting i Vinje kommune i 2015. Kilde: Menon (2016)



De 411 arbeidsplassene som kan relateres til reiselivsinntekter utgjør nesten en firedel av samtlige arbeidsplasser i Vinje kommune. Det at reiselivsnæringen utgjør en større andel av total verdiskaping i Vinje (32 prosent) enn total sysselsetting (23 prosent), kan begrunnes med at reiselivsnæringen har høyere verdiskaping per sysselsatte enn gjennomsnittet for alle sektorer. Det er ikke uventet, da mer enn en tredel av arbeidsplassene i kommunen er i offentlig sektor.

5. Kommersiell utleie av private hytter

I Vinje kommune har man siden 2004 hatt en såkalt «salg og tilbakeleie»-ordning med utleieplikt for private hytter i flere hyttefelt. Hensikten er å skaffe flere varme senger og dermed legge til rette for flere tilreisende turister som genererer økte reiselivsinntekter. Denne utleien står for 23 prosent av reiselivsomsetningen fra kommersielle overnattinger, og 4 prosent av den totale reiselivsomsetningen når man også inkluderer privat hyttebruk og hyttebygging. Gjester i utleide privathytter har høyere forbruk i skisentrene per gjestedøgn enn hytteeiere og hotellgjester, og er således en viktig inntektskilde for skisentrene. Siden skisentrene er av stor betydning for destinasjonsutvikling, hyttesalg og hyttebruk, er inntektene fra utleie viktige for hele reiselivsnæringen i Vinje.

Tidligere i rapporten har vi presentert anslag for hva hytteturister som henholdsvis eier og leier hytter genererer av lokale inntekter. Hytteeiere bruker lokal infrastruktur og i noen grad lokale byggematerialer og entreprenører. De som leier hytter antas å bruke mer penger på aktiviteter enn de som eier. Begge disse segmentene bidrar til økt omsetning i handelsstanden. For eksempel kjøper hytteturistene mer dagligvarer enn hotellturistene.

Det er verdt å huske at alle faste kostnader som påløper ved å bygge og eie en hytte, også påløper på enheter som benyttes til utleie. Disse lokale omsetningseffektene har vi tidligere behandlet i kapitlene 3.3.2 og 3.3.3, uten å skille på om enhetene også brukes til utleie.

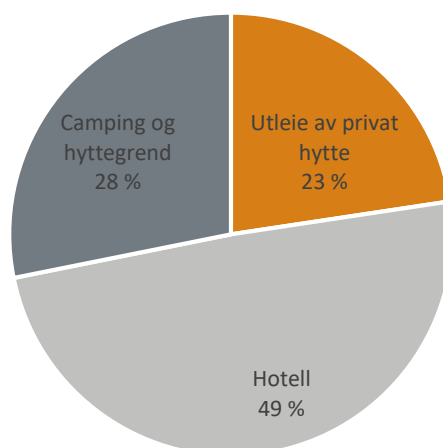
5.1. Privat utleie av hytter står for 26 prosent av gjestedøgnene i varme senger

Vår ringvirkningsanalyse viser at utleie av private hytter og leiligheter gjennom bookingselskap står for omtrent 4 prosent av totalt antall turistgjestedøgn i Vinje, når man ser på overnattinger i varme og kalde senger samlet. Denne utleien av private enheter utgjør 26 prosent av gjestedøgnene i varme senger, dvs. kommersielle gjestedøgn. I tillegg har en del private hytter blitt leid ut direkte av hytteeiere, men både på grunn av manglende statistikk og på grunn av at denne utleien faller utenom kommunens krav innen salg-tilbakeleie-ordningen, ser vi bort fra denne direkte utleie i dette delkapittelet.

Våre beregninger tilsier at utleie av private hytter gjennom kommersielle utleieselskaper skaper rundt 23 millioner kroner i turistomsetning i Vinje kommune. Dette utgjør 4 prosent av total reiselivsomsetning og 23 prosent av inntektene som kommer fra gjester i varme senger. Den store forskjellen mellom total reiselivsomsetning og omsetning fra kommersielle gjestedøgn kommer av hyttebygging og -bruk, som står for ca. 500 millioner kroner i inntekter, altså 83 prosent av de totale reiselivsrelaterte inntektene.

Figur 22 under viser de ulike overnattingstypenes andel av total reiselivsomsetning fra gjester som overnatter i varme senger.

Figur 22 – Fordeling av årlige reiselivsrelaterte inntekter fra kommersiell utleie i Vinje, etter overnattingsmåte. Kilde: Menon (2016)



Mottatt dokumentasjon tilsier at det opprinnelig var 193 hytter omfattet av ordningen i Vågsli og 118 hytter i Rauland. Av disse er det i dag 36 hytter som leies ut på Rauland og 65 hytter som leies ut i Vågsli. Talmateriale vi har mottatt viser at hyttene sammen har bidratt med 35 000 utleiegjestedøgn, hvorav 13 500 gjestedøgn i Vågsli og 21 000 gjestedøgn på Rauland. Av de 13 500 gjestedøgnene i Vågsli antar vi på bakgrunn av mottatte data at ca. 5 600 gjestedøgn kommer på hytter utleid på åremål til firmaer. Vi har ikke fått indikasjoner på åremålsutleie av privathytter i Rauland.

Vi antar, som nevnt i Tabell 2, et gjennomsnittlig forbruk på 740 kroner per gjestedøgn på vinteren og 455 kroner per gjestedøgn på sommeren for utleiegjester på privateide hytter både i Rauland og i Vågsli, hvor den store forskjellen mellom sesongene er bruk av penger på aktiviteter. Vi antar at utleiegjester bruker 300 kroner per gjestedøgn på aktiviteter på vinteren og 100 kroner per gjestedøgn på sommeren. Den store differansen skyldes at vintergjestene først og fremst er danske turister som kommer med Color Line for å stå på ski. Vi vet at heiskort koster mellom 300 og 400 kroner dagen, avhengig av hvor mange dager man står, og vi tror derfor at et gjennomsnitt på kroner 300 kroner er sannsynlig. Ellers antar vi på bakgrunn av opplysninger mottatt fra bookingselskapene at utleiegjestene bruker rundt 145 kroner på overnatting per gjestedøgn på vinteren og rundt 110 kroner på sommeren.

5.2. Ujevn bruk av utleiehyttene

Det er blitt gjennomført undersøkelser av hyttebruken fra utleieenheter i Vågsli som tyder på at mange av hyttene blir lite utleid.²⁰ Undersøkelsen viser at 67 prosent av hyttene i blått område (næringseiendommer med salg-tilbakeleie-ordning) har faktisk stilt hytten til disposisjon, mens kun 71 prosent av disse hyttene har hatt utleie i løpet av perioden 2010 - 2015. Hvis dette stemmer har ca. 85 av hyttene i blått område i Vågsli blitt leid ut.

Vi har mottatt utleiedata fra Haukelifjell booking. Tallene fra Haukelifjell Booking viser at de har formidlet 65 hytter i 2015. Dette er noe færre enheter enn det som ifølge undersøkelsen i Vågsli har vært disponible og

²⁰ Undersøkelse av arbeidsgruppe blå enheter Vågsli, tilsendt oss av Arne Ringen.

utleide enheter. Differansen kan komme av at noen hytteeiere har drevet med utleie på egen hånd utenom Haukelifjell Booking.

De 65 enhetene som Haukelifjell Booking formidler har blitt leid ut 1 700 ganger i løpet av vintersesongen (jan.-apr., nov.-des.) 2015, mens de samme hyttene var tilgjengelige rundt 3 500 dager. Hyttene er i praksis ikke disponible for utleie i sommerhalvåret på grunn av for lite etterspørsel. Dette betyr at hver enkelt av de 65 hyttene er blitt leid ut i snitt 26 ganger med samlet 184 disponible sengedøgn. Vi beregner at dette har bidratt til rundt 125 utleiegjestedøgn per hytte (hvis to av tre senger blir brukt). Altså er det noen hytter som leies ut ofte, mens andre hytter ikke leies ut i det hele tatt.²¹ Vår undersøkelse av hyttene tyder på at hyttene leies ut rundt halvparten av den tiden hyttene er stilt til disposisjon.

Vi vet at hyttene i Vågslid og Rauland har bidratt med omtrent 35 000 utleiegjestedøgn gjennom bookingselskapene, hvorav 14 000 gjestedøgn i Vågslid (8 000 når man ekskluderer åremålsutleie) og 21 000 gjestedøgn i Rauland formidlet gjennom bookingselskap. Dette gir et årsgjennomsnitt på 123 gjestedøgn per utleieenhet i Vågslid (8 000 døgn fordelt på 65 enheter), og 583 gjestedøgn per utleieenhet i Rauland (21 000 døgn fordelt på 36 enheter), sett bort i fra åremålsutleie.

Det kan være flere grunner til at det er mye mer utleie i Rauland enn i Vågslid. Rauland er sikret et visst belegg på utleieenhetene gjennom avtalen med Color Line. De 36 enhetene i Rauland er plassert svært sentralt med ski in/ski out i skisenteret. Flere vi har snakket med, både bookingselskap, hytteeiere og andre, påpeker også at Rauland og Vågslid er to svært ulike destinasjoner. I Rauland har man kommet mye lenger i utviklingen av reiselivsproduktene, og man har et større skisenter som er åpent hele uka. Vågslid retter seg mer mot vestlandsmarkedet, og møter tøff konkurranse fra andre destinasjoner som Hovden og Sirdal.

Antall utleiegjestedøgn kan tenkes å påvirke eiernes hyttebruk. Ved optimal koordinering kan man ha utleie all den tid hytteeier selv ikke ønsker å bruke hytta. Men realiteten er, ifølge flere Menon har intervjuet, at hytteeierne og potensielle utleiegjester konkurrerer om de samme ukene og helgene. I vinterferien, påskeferien og de mest populære vinterhelgene er etterspørselen etter utleiehytter størst, men det er også da flest hytteeiere besøker hytta. Man får dermed en viss fortrenningseffekt i høysesongen. I de aller fleste andre perioder er etterspørselen etter varme senger mye mindre, og det kan være vanskelig å få leid ut. I Rauland er det godt belegg om sommeren, mens Vågslid tiltrekker få utleieturister om sommeren. Andre steder på Haukelifjell, som Haukelisetter og Haukeli Hotell, fremstår som mer attraktive enn utleieenhetene midt i skisenteret om sommeren.

5.3. Gjester på utleide privathytter står for 20-30 prosent av inntektene i skisentrene

Våre beregninger viser at gjester ved utleide privathytter i Vinje står for 13 prosent av reiselivsrelatert omsetning innenfor opplevelser og aktiviteter i Vinje kommune. Vi beregner at utleiegjestene har et forbruk på 8 millioner kroner på vinteren, og i underkant av en million på sommeren. Intervjuer av eierne av Rauland Skisenter og Haukelifjell Skisenter anslår at gjestene ved utleide privathytter og hyttegrender til sammen står for omtrent 30 prosent av deres omsetning, mens brukere av egne hytter anslås å stå for 50-65 prosent av omsetningen.

Regnskapene for Haukelifjell Skisenter, Raulandsfjell Alpinsenter og Rauland Skisenter viser en samlet omsetning på rundt 45 millioner kroner i 2014. Våre beregninger tyder altså på at omtrent 18 prosent av omsetningen i

²¹ I tillegg er enkelte av hyttene vi har fått data på ikke disponible for utleie enkelte måneder.

skisentrene kommer fra gjester på privateide utleiehytter, gitt at alt disse gjestene bruker på kultur og opplevelser om vinteren tilfaller skisentrene.

I tillegg til de privateide utleiehyttene, leier skisentrene og flere utleieselskaper ut egne hytter, som inngår i kategorien kommersielle hytter i hyttegrend i den offisielle overnattingsstatistikken. Vi antar at disse gjestene har likt forbruksmønster som gjestene ved privateide utleiehytter. Vi finner at til sammen står disse segmentene for 29 prosent av omsetningen innen kultur og opplevelser om vinteren. Samlet sett synes dermed våre beregninger av utleiegjestenes forbruk å stemme godt i forhold til skisentrenes anslag.

Selv om utleiegjestedøgn bidrar til relativt små inntekter for hele Vinje kommune samlet sett, sammenlignet med hyttebygging og hytteeierens egen bruk, er utleiegjestene viktige for økonomien til skisentrene både på Haukelifjell og i Rauland. Ifølge tilgjengelige regnskapstall hadde de tre skisentrene et samlet driftsresultat (EBIT) på rundt 3 millioner kroner, som gir en driftsmargin på 6,6 prosent (2014). Med samlede driftsresultat på 3 millioner kroner er inntekter på 8 millioner kroner av stor betydning for driften av skisentrene.

5.4. Skisentrene er av stor betydning for hyttebrukere og -kjøpere

Flere hytteundersøkelser har vist at alpintilbudet er svært viktig for hytteturisme på fjellet. Slik sett er kanskje den viktigste positive innvirkningen fra utleie av private hytter på reiselivet i Vinje indirekte: Utleie av private hytter er en svært viktig inntektskilde for skisentrene, og muliggjør et godt tilbud av preparerte løyper, bedre åpningstider og investeringer i anleggene.

Det er ikke blitt gjennomført en hytteundersøkelse i dette prosjektet, men andre hytteundersøkelser fra lignende destinasjoner viser at alpintilbudet er viktig for hyttebrukere, og dermed også hyttekjøpere. Inntrykket fra diverse hytteundersøkelser er at det er en klar sammenheng mellom nærheten til alpinanlegg og hyttebrukernes ønske om å bruke og være nær alpinanlegg. Dette synes helt naturlig, og sammenhengen skyldes sannsynligvis toveis kausalitet: Kjøpere av hytter nær alpinanlegg ønsker å være nær alpinanlegg, mens nærhet til alpinanlegg skaper en større glede av alpinanlegg.

En hytteundersøkelse fra Synnfjell, et fjellområde mellom Lillehammer og Fagernes, viste at alpinkjøring i nærmeste skianlegg var den aktiviteten av lokale tilbud som ble oftest nevnt av hyttebrukerne. 53 prosent av de spurte hadde «meget stor interesse» av fornyet alpintilbud (Flognfeld 2011). I en annen hytteundersøkelse for Nore og Uvdal oppgir 52 prosent av respondentene at alpintilbudet er svært (28%) eller ganske viktig (24%), og alpint er således det viktigste kommersielle aktivitetstilbudet, mens preparerte skiløyper (89% svært eller nokså viktig) er enda viktigere og vandrestier (83%) er enda viktigere for respondentene (Norsk Turistutvikling 2015). I en hytteundersøkelse fra Midt-Gudbrandsdalen oppgir 15 prosent av respondentene at nærhet til alpinanlegg er viktigste årsak til å eie hytte i hele regionen. I Kvitfjell-området av Midt-Gudbrandsdalen svarer imidlertid 64 prosent at nærhet til alpinanlegg er viktigste årsak til å eie hytte (Norsk Turistutvikling 2015). I en tilsvarende undersøkelse fra Gausdal, Lillehammer, Øyer og Ringsaker, som er et av landet største hytte- og langrennsområder, oppgir 32% at nærhet til alpinanlegg er viktigste årsak til hytte i området, mens hele 80 prosent mener det samme i Hafjell (Norsk Turistutvikling 2010). Altså i nærheten av store alpinanlegg er nærhet til alpinanlegg viktigere for hytteeierne.

Sannsynligvis er de fire alpinanleggene i Vinje kommune en viktig årsak til at Vinje er blant landets aller største hyttekommuner, og sannsynligvis er hyttebrukerne mer enn gjennomsnittlig opptatt av et godt alpintilbud. Rauland Invest har solgt over 450 tomter med ski inn/ut i Rauland Skisenter siden 2007. Videre er det solgt over 150 tomter fra andre med nærhet til anlegget, og det er solgt mer enn 150 tomter på Vierli i tilknytning til

anlegget der. I disse salgene har det ifølge utbyggere vært ganske avgjørende med nærhet til anlegget. Både i Rauland og i Vågsli ligger det store flertallet av hyttene som er bygd de senere år innenfor en radius på 1-3 km fra skianleggene.

5.5. Varme senger legger grunnlag for reiselivsinvesteringer og hyttesalg

Tilstrekkelig utleie av varme senger kan være med å bidra til at man når «kritisk masse», der etterspørselen er stor nok til at man kan utvide alpintilbudet såpass mye at destinasjonen blir enda mer attraktiv for bygging av nye fritidsboliger og annen turisme. Tempoet på hyttebyggingen i Rauland hadde trolig vært lavere de senere år hadde det ikke vært for de godt utbygde skisentrene som har åpent hver dag i vintersesongen. Dansker reiser med Color Line til Rauland for å stå på ski og overnatte i utleiehytter.

Med samlede driftsresultat på 3 millioner kroner er inntekter på 8 millioner kroner av stor betydning for driften av skisentrene. Inntektene fra utleie av privateide hytter bidrar til å opprettholde driften i skisentrene. Ved et bortfall av slike inntekter måtte man redusert kostnadene og kuttet ned på driften i skisentrene, og da særlig i de skisentrene som er åpne på ukedager. I tillegg ville man hatt langt mindre muligheter til å gjennomføre investeringer i anleggene, noe som på lang sikt ville redusert attraktiviteten i konkurranse med andre skisentre og destinasjoner.

Siden gjestene i varme senger i hytter og leiligheter er storforbrukere av skisentrene i forhold til hyttegjester i kalde senger og hotellgjester, så er det utviklingen i utleie av disse varme sengene som danner det viktigste grunnlaget for videre utvikling av reiselivsproduktene, særlig alpinanleggene.

Dersom skisentrenes omsetning reduseres og investeringene går ned vil svekket attraktivitet og konkurransevne sannsynligvis trekke ned hyttesalget. Vinje kommune opplever, som en av Norges største hyttekommuner, veldig store inntekter fra hyttebygging og -bruk. Våre beregninger tilsier hytteinntekter på 130 000 kroner i året per innbygger i kommunen. Den kommersielle utleien av private hytter bidrar indirekte, ved å være en sentral inntektskilde for skisentrene, til at Vinje kommune er attraktiv for hyttebrukere og -kjøpere. En halvering av hyttesalget vil ifølge våre beregninger innebære et bortfall av 240 millioner kroner i omsetning, og ta vekk grunnlaget for omtrent 60 arbeidsplasser. Vi tar ikke stilling til hvorvidt varme senger bør sikres gjennom utleie av private hytter eller alternative ordninger, men påpeker at inntektene til skisentrene er av stor betydning for Vinjes attraktivitet som destinasjon.

6. Vedlegg

6.1. Liste over personer Menon har hatt kontakt med

Rauland Feriesenter v/Stein Birger Johnsen

Haukelifjell Booking v/Halvor Vinje

Arbutun Turisthytter v/Odd Heggenes

Haukeli Hotell v/Rune Vingen Rognstad

Haukeliseter fjellstue v/Fredrik Håverstad

Vinje kommune v/Camilla Kallevik og Toril Nicolaisen

Svein-Helge Høgberg, Arne Ringen og Tore Gulbrandsøy, hytteeiere

6.2. Ordliste

Bruksdøgn: Antall døgn i året en fritidsbolig er i bruk.

Driftsmargin: Forholdet mellom driftsresultat og omsetning, vanligvis presentert i prosent.
Driftsmargin = (Driftsresultat*100)/Omsetning

Driftsresultat: Omsetning fratrukket alle driftskostnader, dvs. verdiskaping minus lønnskostnader.

Fritidsbygning: En bygning som inneholder én eller flere fritidsboliger. Inngår i SSBs statistikk.

Fritidsbolig: En bolig man ikke har som fast bopel, men brukes i rekreasjonsøyemed. Inkluderer både hytter og leiligheter.

Gjestedøgn: Antall personovernattinger per år. Innrapporteres av hoteller, campingplasser og hyttegrender til SSB. Kan for fritidsboliger utledes ved å multiplisere antall bruksdøgn med gjennomsnittlig antall gjester per besøk.

Kritisk masse: Terskelverdi av reiselivsomsetning som er nødvendig for å oppnå tilstrekkelig lønnsomhet til å investere i å utvide og utbedre destinasjonens reiselivsprodukter.

Markedssegment: Del av et marked for et produkt eller en tjeneste. Et reiselivsmarked deles gjerne inn i segmenter basert på ulikheter i turistenes bruksbehov og preferanser.

Omsetning: Salgsinntekter av varer og tjenester.

Ressursrente: Avkastning på arbeid og kapital utover hva som er normalt i andre næringer, basert på utnyttelse av en begrenset naturressurs. Her: ekstra fortjeneste ved å selge jord eller grunn.

Ringvirkninger: Betegnelse som brukes når en virksomhet, eller næring, gir grunnlag for andre virksomheter eller næringer. Brukes her om det tilreisende turister gir grunnlag for av omsetning, verdiskaping og arbeidsplasser både i turistnæringen direkte og hos deres lokale underleverandører.

Salg og tilbakeleie: hytter og leiligheter kjøpt med utleieklausul.

Syssetting: Å ha folk i arbeid. Kan måles i antall ansatte eller antall årsverk.

Varme senger: Overnatting en destinasjon kan tilby personer som ønsker å besøke destinasjonen uten å ha eget overnattingssted. Varme senger tilbys av hotellene, på campingplasser, i hyttegrender og gjennom kommersiell utleie av privathytter. Motsatsen til varme senger er «kalde senger», som brukes som betegnelse for hytter og leiligheter som ikke er tilgjengelige i et utleiemarked.

Verdiskaping: Verdien av omsetningen fratrukket produksjonskostnadene, dvs. det bedriften sitter igjen med etter å ha betalt underleverandørene. I en verdikjede er verdiskapingen den tilleggsverdi hvert ledd eller hver bedrift gir produktet eller tjenesten. Verdiskapingen kan utledes fra årsregnskaper bl.a. ved å summere driftsresultatet og lønnskostnadene.