

Oulunsalon kunta

VARJAKAN MATKAILUALUEEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA



Raportti

25102-P10155

8.1.2010

8.1.2010

SISÄLLYSLUETTELO

1	Tehtävän taustaa.....	1
2	Toimintaympäristön muutostekijät	2
2.1	Menestystekijät	3
2.2	Heikkoudet vahvuuksiksi	3
2.3	Mahdolliset kriisitilanteet	4
3	Liiketoimintakonsepti.....	5
3.1	Varjakka 2020 – hankkeen kehittämistavoitteet	5
3.2	Ensimmäinen vaihe v. 2010 - 2014	7
3.3	Toinen vaihe v. 2015 - 2020	11
4	Mittaristo ja seuranta	14
4.1	Vuodepaikat ja kävijät v. 2020	14
4.2	Arvio matkailutulosta v. 2020.....	14
5	Investointiohjelmien tarkastelu	17

OULUN SALON KUNTA

VARJAKAN MATKAILUALUEEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

1 TEHTÄVÄN TAUSTAA

Varjakan alue sijaitsee Oulun seudulla Oulunsalon kunnassa Kempeleenlahden rannalla. Matkaa Oulun keskustaan on teitse 15 km ja Oulunsalon keskustaan sekä lentokentälle 8 km. Alue koostuu Varjakan ja Pyydyskarin saariparista (100 ha), Varjakan mantereesta (35 ha) ja Akion saaresta (60 ha). Vesialueet mukaan lukien alueen pinta-ala on yhteensä noin 370 ha. Alueella on rakennustaiteellisesti ja kulttuurihistoriallisesti ehjän kokonaisuuden muodostava valtakunnallisesti arvokas saarisahayhdyskunta, joka on yksi maamme parhaiten säilyneitä. Sahatoiminnan lisäksi Varjakan historiaan liittyy lukuisia tarinoita. Alue sijaitsee maailmanlaajuisesti arvokkaiden Liminganlahden lintuvesien ääressä. Varjakassa on myös toimiva pienvenesatama, josta Oulun keskustaan on vesiteitse matkaa noin 6 kilometriä.

Oulunsalon kunta on vuonna 2008 aloittanut valtakunnallisesti arvokkaan Varjakan alueen kehittämisen. Kehittämistä varten on perustettu Varjakka 2020 -hanke, jossa vuoden 2009 aikana laaditaan Varjakan alueen kehittämistä ohjaavat suunnitelmat ja näitä tukevia selvityksiä. Vuoden 2010 alusta lähtien Varjakan aluetta ryhdytään toteuttamaan laadittujen suunnitelmien mukaisesti. Varjakka 2020 on Euroopan aluekehitysrahaston rahoittama hanke, jonka rahoittajaviranomaisena toimii Pohjois-Pohjanmaan ympäristökeskus. Hankkeen hallinnoijana ja toteuttajana on Oulunsalon kunta.

Hankkeessa toteutettiin, muiden selvitysten ja suunnitelmien rinnalla, **Varjakan matkailualueen liiketoimintasuunnitelman laatiminen**. Tavoitteena on auttaa löytämään taloudellisesti kestäviä ratkaisuja, jotka mahdollistavat

- alueen toteuttamisen kunnan näkökulmasta taloudellisesti ja kustannustehokkaasti sekä
- tulevaisuudessa alueella toimivien yritysten taloudellisten menestysedellytysten turvaamisen.

Työn toteuttajaksi valittiin kilpailuttamisen jälkeen FCG Finnish Consulting Group Oy. Projektipäällikkönä toimi suunnittelupäällikkö Minna Kurttila ja tilaajan puolelta yhteyshenkilönä toimi projektipäällikkö Ari Saine. FCG:n matkailualan liiketoiminnan asiantuntijana toimi Leo Pitkänen. Työ toteutettiin marras-joulukuussa 2009 ja luovutettiin tilaajalle tammikuussa 2010.

8.1.2010

2 TOIMINTAYMPÄRISTÖN MUUTOSTEKIJÄT

Varjakan alueen muutostekijöitä on kartoitettu SWOT -analyysillä, johon on koottu Varjakan alueen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat ja tarkasteltu niiden merkitystä asiakkaan, yrittäjän ja kunnan näkökulmasta.

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saavutettavuus (lentokenttä 8 km, rautatie 18 km, tie- ja kevytliikenne) • Sijainti Oulun talousalueella meren rannalla historiallisella paikalla • Valtakunnallisesti arvokas kulttuuriympäristö (ruukki, kartano, historialliset rakennukset, paikan henki) • Arvokas, monipuolinen luonto • Luontaisilta ominaisuuksiltaan hyvä satama-alue • Kunta ja kaupunki maanomistajina • Neitseellinen alue (ei aiempia rasitteita, kehitystyö voidaan aloittaa puhtaalta pöydältä) • Alueen laajuus, maankäytön suunnittelulle hyvät edellytykset • Saaren ja mantereen välinen läheisyys • Varjakan alueen monikäyttöisyys virkistys- ja vapaa-ajan viettokohteena 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alueen heikko tunnettuus Oulun seudun ulkopuolella • Ei olemassa olevaa majoitus- ja ravintolan toimintaa, matkailuliiketoiminta aloitettava ihan alusta • Herkkä ympäristö • Puutteellinen infrastruktuuri • Varjakan saaren ja mantereenvälisen yhteyden puute • Rakennusten huono kunto ja heikko paloturvallisuus • Huonot paikallisliikenteen yhteydet • Omistajien kyky ja halu investoida
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kulttuurimiljö merellisessä ympäristössä • Omistajien kyky ja halu investoida ja kehittää Varjakan aluetta • Golf-kentän tulo Varjakan läheisyyteen • Tapahtumien kehittäminen Varjakan alueelle • Monipuolinen palvelukeskus • Lisääntyvä vapaa-aika ja lähimatkailun kasvu • Vauras Oulun seutu • Kulttuurihistorian tuotteistaminen • Vapaa-ajan veneily • Etätyöskentelyn mahdollisuus • Tehokas markkinointi ja myynti 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Omistajilla ei halua tai kykyä investoida ja kehittää Varjakan aluetta • Kulttuuriympäristön rapistuminen • Herkän luonnon vaurioituminen • Päämäärätön, hätäkoity ja huonosti resurssoitu kehittäminen • Kaavoituksen epäonnistuminen (vaikeuttaa liiketoimintaa, ei vastaa kysyntään)

Vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien pohjalta on syvennety analyysia ja pohdittu tarvittavia toimenpiteitä.

8.1.2010

2.1 Menestystekijät

Varjakan keskeisiä menestystekijöitä voidaan tarkastella yhdistämällä Varjakan vahvuuksia ja mahdollisuuksia.

Varjakan alueen luonto, kulttuurihistoriallinen tausta ja ainutlaatuinen ympäristö historiallisine rakennuksineen muodostavat **monipuolisen miljöö**n vapaa-ajan vietoille ja virkistyskäytölle. Tätä kehitystä tukee myös se tosiasia, että Varjakan alue on vielä matkailuliiketoiminnan kannalta hyödyntämätön ja neitseellinen, jolloin kehitystyö voidaan aloittaa puhtaalta pöydältä.

Matkailualueelle ja mille tahansa vapaa-ajan viettokohteelle on tärkeää löytää profiili ja oma erityislaatuinen imago, jotta se erottuu muista kohteista. Varjakan profiili on ainutlaatuinen ja houkutteleva, mikäli seuraavat vahvuudet nostetaan niille kuuluvaan arvoonsa ja kehitetään edelleen:

- meri ja meren ranta (maisema, veneily ja satama, virkistysalue)
- saaret (vapaa-ajan asumisen saaret, retkeilysaaret, rauhoitetut saaret)
- kulttuurihistoriallinen miljöö (paikan henki)
- luonto (toimintaympäristö)

Nämä muodostavat yhdessä **Varjakan brändin ytimen**, jonka ympärille alueen kehittäminen ja liiketoiminta rakennetaan.

Varjakan **tärkein kohderyhmä ja käyttäjäkunta tulee Oulun seudun talousalueelta**. Kahden tunnin auto- tai junamatkan päässä asuu noin 700.000 ihmistä. Näistä noin 230.000 ihmistä asuu 20 minuutin automatkan päässä. Oulun seudulla ei ole vielä liiaksi tarjontaa heille, jotka haluavat viettää lomaa ja viikonloppujaan lähikohteissa. **Varjakka tulee vastaamaan yhä kasvavaan lähimatkailun kysyntään** ja tarjoaa Oulun seudulla asuville erinomaisen vaihtoehdon vapaa-ajan viettoon ja virkistäytymiseen.

Siitä, että Varjakan asiakkaista suurin osa tulee lähikunnista, muodostuu kilpailuetu verrattuna sellaisiin kohteisiin, joissa tärkeimmät kohderyhmät tulevat ulkomailta tai kauempaa Suomesta. Tuotekehitys, markkinointi ja myynti on edullisempaa ja helpompaa eivätkä maailmantalouden heilahdelliset vaikutukset vaikuta niin voimakkaasti.

2.2 Heikkoudet vahvuuksiksi

Varjakan heikkoudet voidaan muuntaa vahvuuksiksi mahdollisuuksien kautta.

Omistajien investointi- ja kehittämishalukkuuteen vaikuttaa se, kuinka tärkeänä omistajat kokevat Varjakan merkityksen ja uskottavana sen taloudellisen menestyksen. **Varjakan alueen kokonaisvaltainen kehittämissuunnitelma** huomioi maankäytön, infran, liiketoiminnan sekä asiakkaiden että paikallisten asukkaiden tarpeet ja niiden pohjalta laaditaan realistinen, kuntaa sekä sijoittajia kiinnostava, vaihteellinen toteuttamisohjelma. Kehittämissuunnitelmassa tulee myös huomioida ympäristöön ja luontoon liittyvät arvot ja tarpeet.

Kunnan tehtävänä on ratkaista **Varjakan saaren ja mantereiden välinen yhteys**. Kun yhteys saadaan rakennettua, nousee saaren ja koko alueen maan arvo ja houkuttavuus paranevat. Näin yhteyteen sijoitetut varat saadaan vuosien varrella takaisin.

8.1.2010

Kulttuurihistoriallisesti arvokkaat rakennukset ovat päässeet Varjassa suurilta osin pahasti rapistumaan. Niitä ei voida ilman korjausinvestointeja käyttää liiketoimintaan, mutta ne muodostavat tärkeän osan Varjakan miljöötä ja paikan henkeä sekä muodostavat olennaisen osan brändin rakentamisessa koko Varjakan alueelle. Rakennukset on syytä säilyttää ja korjata ja tarjota niitä yrittäjien käyttöön. Esimerkiksi käsityö- ja hyvinvointisekä palvelualan yrittäjät voivat tarjota palveluitaan kulttuurihistoriallisesti kiinnostavassa ympäristössä.

2.3 Mahdolliset kriisitilanteet

Varjakan alueen kriisitilanteet muodostuvat heikkouksien ja uhkien kautta.

Varjakalla on kaikki edellytykset kehittyä monipuoliseksi ja menestyväksi vapaa-ajan vieton ja virkistäytymisen kohteeksi, mutta se voidaan pilata **huonolla suunnittelulla**. Mikäli Varjakan alueen kehittämistyössä ei tehdä strategisia valintoja, resurssit hajautuvat tehottomasti eikä investoijille synny selkeää kuvaa, minne suuntaan Varjakkaa ollaan rakentamassa. Kehittämisvaihe voi myös kohdata paikallisten asukkaiden vastustusta, mikäli heidän tarpeitaan ei ole otettu tarpeeksi hyvin huomioon eikä suunnitelmista ole tiedotettu.

Huono suunnittelu ei vakuuta kunnan päättäjiä, investoijia tai muita rahoittajia. Infra jää rakentamatta tai se toteutuu vain puolinaisesti, jolloin liiketoiminnalle ei synny tarvittavia toimintaedellytyksiä.

8.1.2010

3 LIIKETOIMINTAKONSEPTI

3.1 Varjakka 2020 – hankkeen kehittämistavoitteet

Liiketoimintakonseptin suunnittelussa on otettu huomioon tarjouspyynnössä on kuvatut Varjakan kehittämistavoitteet:

Varjakkaan on tarkoitus suunnitella uusi monikäyttöalueen konsepti, jossa toimivaksi kokonaisuudeksi yhdistyvät merellinen työ-, virkistys- ja matkailuympäristö. Varjakassa on valtakunnallisesti arvokas kulttuuriympäristö, jossa luonto ja kestävä kehityksen mukaiset ratkaisut nivoutuvat osaksi taloudellisesti ja toiminnallisesti menestyvää ympärivuotisesti toimivaa kokonaisuutta. Lisäksi alueella halutaan toteuttaa kesä- ja talvikaudella toimiva meriaktiiviteettien keskus, joka on Perämeren laadukkaita pien- ja vierasvenesatama palveluineen ja aktiviteetteineen. Sataman toiminnoissa on huomioitu erityisesti esteettömyys ja ekologisuus.

Suunnitelman toteutuminen tarkoittaisi, että alueella olisi:

- Vähintään 150 000 käyttäjää vuodessa
- Yhteensä 30 000 kem² kiinteistöjä: 26 000 kem² uudisrakentamista sekä 4000 kem² kulttuurihistoriallisesti arvokkaita peruskorjattuja rakennuksia. Lisäksi alueella on meressä kelluvia rakenteita, kuten majoitusta ja ravintoloita.
- Majoitusta (250 - 500 petipaikkaa: mökit esim. 100 kpl ja pienhotelli)
- Toimintatiloja: työskentely-, seminaari- ja kokoustiloja, wellness -tilat (kuntosalit, hoituhuoneet yms.), palvelutilat ja rakenteet, tapahtuma- ja ohjelmarakenteet sataman yhteydessä (talvi- ja kesätapahtumat)
- Yritysten tiloja esimerkiksi käsityöryityksille (puu, metalli, kankaat, lasi jne.), media-alalle, arkkitehti- ja muotoilupalveluille, kuvataide- ja taidegallerioille, musiikki- ja ohjelmapalveluille, pelialalle, taide- ja antiikkikaupalle, tanssille ja teatterille sekä liikunta- ja elämyspalveluille.
- Kiinteistöt ovat käyttötarkoitukseltaan muunneltavia. Osa rakenteista ja rakennuksista on kelluvia.
- Ympäri vuoden toimiva satama: 400+50 venepaikkaa (eritasoisia, myös vieraspaikat) + toimivat ja innovatiiviset satamarakenteet, esim. sataman talvikäyttöratkaisut ja ekosatama -konsepti
- Uuden ratkaisun innovatiivinen kevytsilta tai vastaava uusi ylitysratkaisu Varjakan mantereeseen nokalta saareen. Silta mahdollistaa myös merellisen tapahtuma-alueen muodostamisen.
- 15 km lähiliikuntareittejä (esim. sauvakävely, kävely, pyöräily), 85 km retkeilyreittejä (esim. vaellus), 20 kilometriä vesiturheilureittejä (esim. melonta, veneily jne.) ja talvella hiihto- sekä retkiluistelureittejä.

Tässä liiketoimintasuunnitelmassa on otettu kantaa siihen, miten edellä kuvattuja Varjakan kehittämistavoitteita voitaisiin käytännössä lähteä toteuttamaan kestäväälle pohjalle hyödyntäen keskeisiä Varjakan alueen menestystekijöitä.

8.1.2010

Varjakan liiketoimintakonseptin ytimen muodostaa **Varjakan saari sekä koko alueen kulttuurihistoria**.

Saarella on runsaasti rakennusoikeutta ja se sijaitsee lähellä mannerta. Sillä on vetovoimaa ja houkuttavuutta, jonka pohjalle liiketoimintaa voidaan rakentaa. **Varjakan alueen historia ja tarinat erottavat sen muista vapaa-ajan kohteista** ja lisäävät alueen kiinnostavuutta ja tuovat sisältöä mm. tuotekehitykseen.

Varjakan alueen liiketoimintaa kehitetään kahdessa vaiheessa, jolloin kasvu on hallittua ja välietapit realistisia.



8.1.2010

3.2 Ensimmäinen vaihe v. 2010 - 2014

Varjakan saari

Varjakan saari muodostaa koko Varjakan alueen brändin ytimen. Kauniilla, kulttuurihistoriallisella saarella lähellä vilkasta Oulun seutua on kaikki edellytykset kehittyä virkistys- ja vapaa-ajan viettokohteeksi. **Esitämme, että alueen matkailukäyttöön kehittäminen aloitetaan saaresta.**

Varjakan alueen kehityksen ensimmäinen vaihe käsittää kiinteän yhteyden rakentamisen mantereelta Varjakan saareen siten että saaren ja mantereen välissä kulkeva venereitti ei katkea. Samalla rakennetaan saareen tarvittavat vesijohto- ja viemäriverkosto sekä sähkö- ja valokaapeliyhteys.

Tavoitteena on aloittaa saareen sijoittuvien (100 kpl) mökkitonttien myynti potentiaalisille asiakkaille, joita ovat ensisijaisesti Oulun vaikutusalueella asuvat varakkaat henkilöt sekä rakennusliikkeet. Kaavoituksella tulisi varmistaa tonttien riittävä rakennusoikeus tonttia kohden (65 -120 m² / tontti). Tontin tehokkuusluvun olisi hyvä olla vähintään 0,15 -0,20. Tonttien myynnillä tavoitellaan tässä ensimmäisessä vaiheessa Oulunsalon kunnalle noin kolme milj. euroa. Tonteista osa tulisi varata elinkeinotoimintaan (esim. mökkivuokraus). Jotta yritystoiminta olisi kannattavaa, esitämme että vähintään kaksikymmentä tonttia varataan em. tarkoitukseen.

Tonttien ostajat tulisi velvoittaa rakentamaan tontille viimeistään kahden vuoden aikana Oulunsalon kunnan hyväksytyä tontin oston. Tonttien hinnat vahvistaa Oulunsalon kunta. Tonttien hinnan lisäksi ostajat sitoutuvat maksamaan liittymämaksut, joilla kunta voi kattaa liittymien rakentamisesta aiheutuneita kustannuksia.

Mökkitonttien myynnin edistämiseksi saareen tulee rakentaa uimaranta ja venesatama (laiturit). Tontin hintaan voi kuulua venepaikka, jonka hinta riippuu paikan koosta, tyypistä ja sijainnista. Lisäksi on huolehdittava jätehuollosta ja virkistysreittien rakentamisesta kaavoituksen yhteydessä. Tässä raportissa ei oteta kantaa miten jätehuolto organisoidaan. Myös julkisen liikenteen saatavuuteen tulisi kiinnittää huomiota.

Varjakan saaren vanhojen rakennusten osalta olisi hyvä suorittaa kuntotarkastus ja tarvittaessa käyttötarkoituksen mukainen tarkastus. Ideaali tilanne olisi, jos vanhoista rakennuksista entisöimällä muodostuu saareen ns. ruukin alue, jossa voisi toimia yrittäjävetoisia palveluja kuten hoito-, ravintola-, leipomo-, matkamuisto-, käsityö- ym. vastaavia toimijoita. Monipuolinen palvelutarjonta elävöittäisi Varjakan alueen myös matkailukohteeksi. Vanhojen rakennusten lisäksi voisi perinteisellä mallilla rakentaa myös muita tiloja, kuten esim. venetelakka ja monitoimitila. Jotta alueelle saadaan käsityö- ja palvelualan yrittäjiä tulisi rakennukset säilyttää kunnan omistuksessa ja kunta vuokraa tilat yrittäjille. Mahdollisia rahoituslähteitä voivat olla mm. EU, museovirasto ja yksityiset rahoittajat.

8.1.2010



Mantereen puoli

Varjakan mantereen puoleiseen niemeen olisi ensimmäisessä vaiheessa tarpeen rakentaa koko aluetta palveleva keskus, josta myöhemmin käytetään työnimeä palvelukeskus. Palvelukeskukseen sijoittuisi kauppa, huoltamo ja kahvila sekä aluetta palveleva info, jossa voidaan hoitaa mm. mökkihautointia. Lisäksi palvelukeskuksen yhteyteen varataan tilat vierasvenesataman palveluille kuten peseytymistilat ja pesula sekä keittiötilat. Palvelukeskuksen rakennelmat omistaisi ainakin alkuvaiheessa kunta ja tilat vuokrataan yrittäjälle / yrittäjille. Mahdollisia rahoituslähteitä voivat olla mm. EU, ELY, Finnvera Oy ja yksityiset rahoittajat.

Myöhemmin palvelukeskuksen yhteyteen voi lisätä esimerkiksi kestikievari – tyyppistä majoitusta. Ajatuksena on, että palvelukeskus toimisi kesäisin 24t/vrk ja sesongin ulkopuolella klo 07 – 23. Palvelun tulee olla laadukasta, asiantuntevaa ja mielellään yrittäjävetoista.

Venesataman laajennus on niin ikään tarkoitus aloittaa ensimmäisen vaiheen yhteydessä. Venesatamaan tulisi uusia vuokrattavia paikkoja noin 70 kpl ja vierasvenesatamaan noin 100 paikkaa. Suunnittelun yhteydessä varaudutaan myös noin 100 lisäpaikkaan, jotka voidaan toteuttaa tarvittaessa tulevaisuudessa. Lisäksi satamassa säilyy yhteyslaituri, johon voi esim. m/s Aleksandra ajaa kesäisin. Sataman laajennuksen yhteydessä tulee huolehtia tarvittavien jätevesien ja roskien kerääminen.

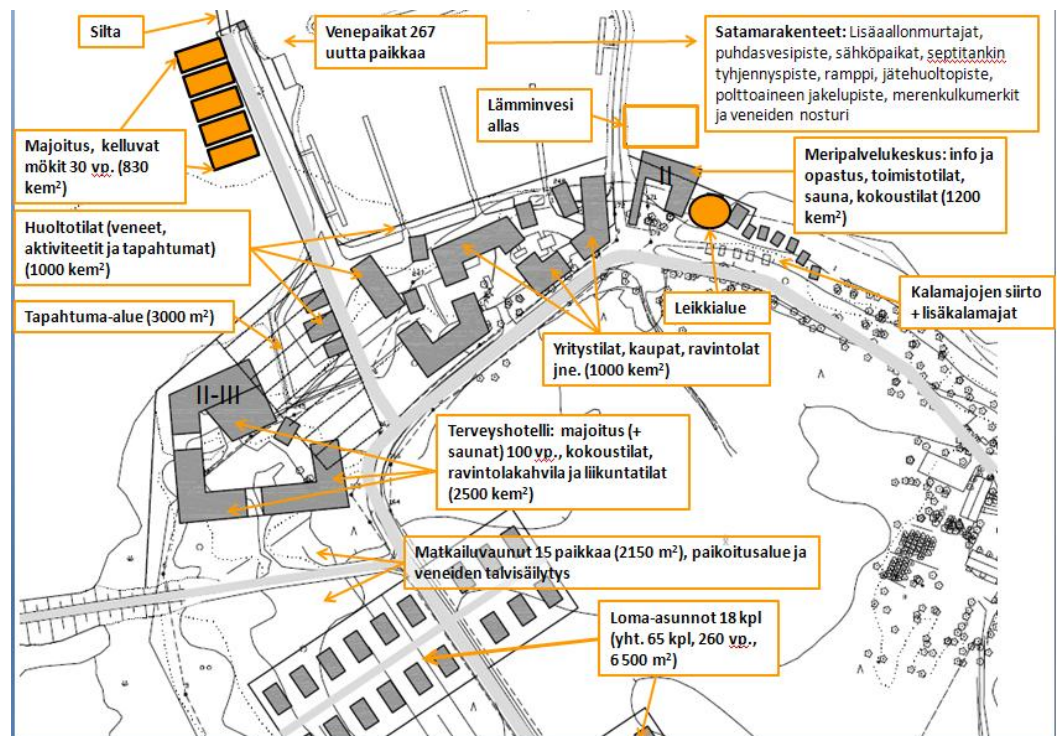
8.1.2010

Lähisaaret

Jotta alue kokonaisuudessaan muodostuu matkailukohteena vetovoimaiseksi ja kiinnostavaksi, tulisi vielä luonnontilassa olevat lähisaaret, Koivukari, Pönlönkari, Kraaseli ja Kolmen koivunkari ja Pikku Kraaseli, kytkeä virkistyskäyttöön esim. luonnon satamina.

Muut pikkusaaret, Kyrönkari, Kivenalustankari, Välikari ja Parmiinit, voisi suojella linnuston pesintäalueiksi ja hylkeille lepopaikaksi. Em. toimenpiteillä varmistetaan alueen haluttavuus veneilykohteena ja varmistetaan alueen monimuotoisuuden säilyminen.

Nykyisellään rakentamattomat alueet kuten Nuppa ja Leväyskari voisivat jatkossa olla niin sanottua luksus-mökkialuetta, jossa tonttien koko ja rakennusoikeus ovat oleellisesti suurempia kuin Varjakan alueella. Nupan ja Leväyskärin alustava suunnittelu aloitetaan ykkösvaiheessa.



8.1.2010

Ensimmäinen vaihe v. 2010–2014

Kehittäminen aloitetaan saaresta:

- kiinteä yhteys Varjakan saareen
- infran rakentaminen: vesi, viemäri, sähkö, valokaapeli
- 80 mökkitonttia myyntiin
- 20 mökkitonttia vuokrataan mökkivuokrausryttäjälle
- uimaranta
- venesatama/laiturit
- virkistysreitit
- vanhojen rakennukset elinkeinotoiminnan käyttöön

Mantereen puolen kehittäminen:

- palvelukeskus ja mahd. kestiekievari-tyyppistä majoitusta
- venesatama

Lähisaaret

- suunnitelma Nupan ja Leväyskarin saarten varaamiseksi jatkossa ns. luksusmökkialueiksi
- suunnitelma muiden lähisaarten kytkemisestä virkistyskäyttöön sekä pikkusaarten luonnon suojelemisesta

Taloudelliset laskelmat ensimmäisessä vaiheessa**Varjakan saaren 100 mökkitontin käyttöönotto**

Tonttien hinnat ja vuokrat määrittää valtuusto. Alla on laskettu keskimääräinen arvio tuotoista kunnalle:

- 80 tonttia myydään keskimäärin á 35.000 € = 2,8 M€ (kertatulo)
- 20 tonttia vuokrataan jollekin ryttäjälle = 26.000 €/vuodessa
- 100 tontin liittymämaksut keskimäärin á 3.250 € = 325.000 € (kertatulo)
- kiinteistöveron osuus määräytyy kunnan toimesta

Kun 80 tonttia myydään ja kaikille 100 tontille on liittymät kunnossa, kunnan saama tuotto on yhteensä kertatulona n. 3,1 miljoonaa euroa. Lisäksi tulee vuokratuottoa tonteista 26.000 euroa/vuosi.

Kunta vastaa mökkitonttien käyttöön ottamisen edellyttämän infran rakentamisesta (vesijohto- ja viemäriverkosto sekä sähköt ja valokaapeli). Näitä kuluja katetaan tonttien myynnin yhteydessä perittävillä liittymämaksuilla.

Lisäksi kunta vastaa yhteyden rakentamisesta mantereen ja saaren välille sekä muusta palveluinfrasta (uimaranta ja virkistysreitit saareen). Näihin on mahdollista hakea myös ulkopuolista rahoitusta eri lähteistä kuten EU:sta tai ELY -keskukselta.

Varjakan saaren vanhat rakennukset

Kunta vastaa vanhojen rakennusten tarkastuksista ja korjauksista ja vuokraa ne sen jälkeen elinkeinotoiminnan käyttöön. Korjauskustannuksia on tässä vaiheessa mahdoton arvioida, sillä ne riippuvat mm. siitä, mihin tarkoitukseen

8.1.2010

mikin rakennus kunnostetaan. Vuokrien suuruuden määrää valtuusto. Myös kulttuurihistoriallisesti tärkeiden rakennusten kunnostukseen on mahdollista saada ulkopuolista rahoitusta (esim. museovirasto).

Venesatama/laiturit saareen ja mantereelle

Venesatama on kaksiosainen. Vakituksille asukkaille ja Varjakan mökkitonttilaisille varataan 300 venepaikkaa ja vierasveneille 100 paikka. Kunta perii venepaikoista vuokran (70–150 €/paikka/kausi). Vierasvenesataman 100 paikkaa vuokrataan yrittäjälle, joka maksaa kunnalle lisäksi myös vesi-, viemäri ym. kulut. Yrittäjän tulot syntyvät vierasvenepaikkojen vuokratulojen lisäksi palveluiden myynnistä.

Palvelukeskus

Kunta rakentaa palvelukeskuksen ja vuokraa sen yrittäjälle/yrittäjille. Noin 250 m² palvelukeskuksen investointikustannus on noin 450.000 euroa.

Kunta päättää vuokran suuruuden. Oletuksena voidaan esittää vuokratulon olevan 8 – 10 € / m² ja tuotto siten vuodessa n. 25.000 €.

Työllisyysvaikutukset ensimmäisessä vaiheessa

Laskelmassa on käytetty oletusta, että yksi ympärivuotinen työpaikka vaatii noin 150.000 euron liikevaihdon. Rakentamisen aiheuttamaa työllistymistä ei tässä huomioida.

- Ympärivuotisia työpaikkoja 2-3
 - Palvelukeskus
 - telakka ja satama
- Sesonkiaikaisia työpaikkoja 6-8
 - Venesatama
 - Palvelukeskus
 - Ohjelmapalvelut
- Yrittäjiä 2-6 henkilöä
 - Ravintola/kahvila
 - "Ruukin alueen" pienyrittäjät (hyvinvointi, käsityö, leipomo jne.)

3.3 Toinen vaihe v. 2015 - 2020

Peruspalveluiden valmistuttua alueelle aloitetaan ns. toisen vaiheen myynti- ja kehitystyö. Edellytyksenä seuraavan vaiheen toteutumiselle on tiestön parantaminen, kevyenliikenteen väylän toteutus sekä tarvittavan infran suunnittelu ja rakentaminen (esim. vesi, viemärointi).

Toisessa vaiheessa käynnistetään mantereen puolen 65 mökkitontin myynti. Alueen haluttavuuden ja arvon kannalta on tärkeää että Kuovikylän alueelle suunniteltu golf-kenttä toteutuu. Tonttien myynnissä voisi käyttää ns. Levin mallia, jossa jokaiseen tonttiin on valmiiksi hinnoiteltu kaksi golf-osaketta (esim. 65 tonttia x 7.500 €/golf-osake x 2 osaketta/tontti = n. 1 M€).

Luontopolkujen ja Akionlahden hyödyntäminen virkistyskäyttöön toteutetaan siten, että päiväkävijöiden käyttöön varataan riittävät paikoitustilat, jotka ovat erillään loma-asuntoalueesta. Alueella tulisi myös huomioida ns. esteetön matkailun periaatteet ja siten tarjontaan tulee sisällyttää riittävä määrä taukopaikkoja ja organisoida niiden huolto.

8.1.2010

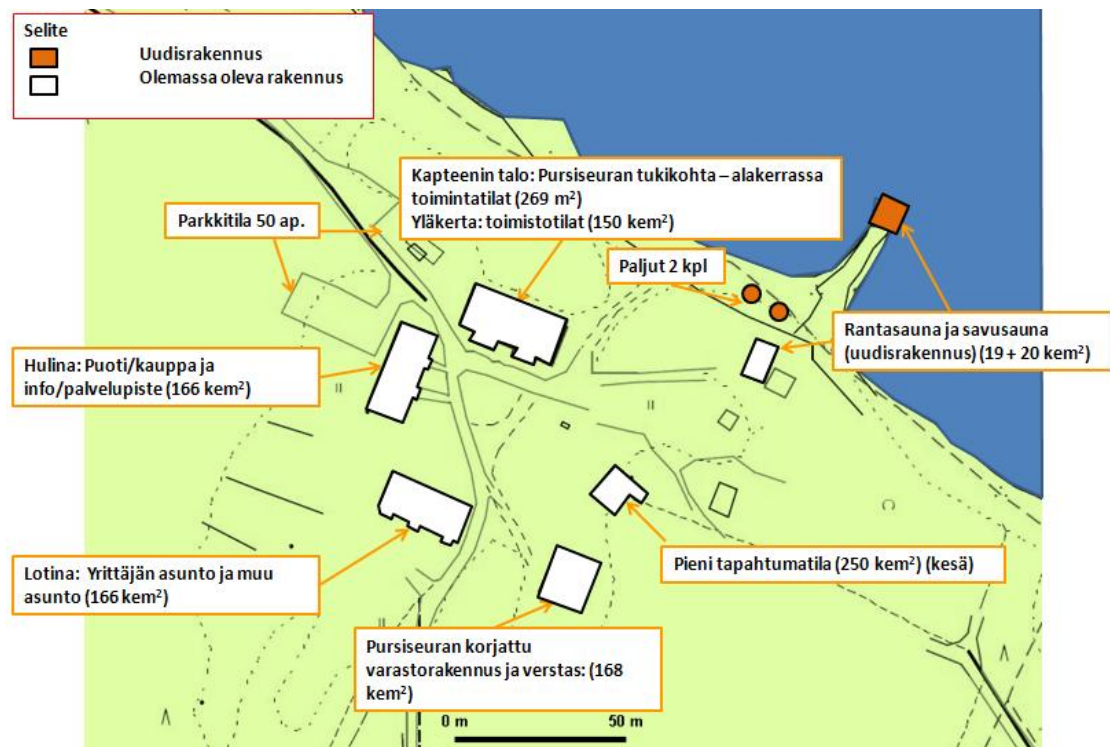
Varjakan Kartanon alue muodostaa ehjän kokonaisuuden, jonka hyötykäyttöä tulisi lisätä. Alueelle voisi sijoittua esim. pursiseura. Koska pursiseurat tarvitsevat oman toimintansa tarpeisiin kokoontumistiloja, voisi pursiseura vuokrata kartanon tukikohtakseen. Kartanon retkeilymaja-tyyppiset huoneet voisivat siten olla esim. purjehduskurssilaisten majoitustiloina yms. Pursiseuran vastuulla olisi ravintolan ja palveluiden ylläpitäminen kartanon alueella.

Pihapiiriin kuuluva "Hulina-rakennus" toimisi myymälä- ja varastotiloina. "Lotina" toimisi vaihtoehtoisesti majoitustilana ja/tai alueella toimivan yrittäjän asuntona.

Kokonaisuutta täydentää rantsauna ja uimaranta, joka olisi myös alueella olevien loma-asujien käytössä.

Asuntoalueen rakentamisen suunnittelu aloitetaan, mikäli sille nähdään tarvetta. Nupan ja Leväyskärin luksusmökkialueiden markkinointi aloitetaan. Toteutus käynnistyy, mikäli kysyntää ilmenee.

Alueen tunnettuuden lisääntyessä pyritään alueelle saamaan sekä kansallisia että kansainvälisiä sijoittajia ja investoreita mm. hotelli- ja tapahtumaoperaattoreiksi.



8.1.2010

Toinen vaihe v. 2015–2020

Mantereen puolen jatkokehittäminen:

- 65 mökkitontin myynti
- infran rakentaminen (vesi, viemärointi)
- tiestö, kevyenliikenteen väylä, paikoitusalueet
- Hulina ja Lotina yrittäjien käyttöön (myymälä/varasto/majoitus)
- Varjakan Kartano esim. pursiseuran käyttöön (ravintola, majoitus)
- rantasauna
- uimaranta
- asuntoalueen suunnittelu

Lähisaaret

- Nupan ja Leväyskarin saarten luksusmökkialueiden markkinointi

Ulkopuolisten sijoittajien ja investoreiden hankinta kestikievari- ja hotellitasoisen majoituksen ja kokoustilojen toteuttajaksi

Taloudelliset laskelmat toisessa vaiheessa**Varjakan mantereen puoleiset tontit**

Tonttien hinnat ja vuokrat määrittää valtuusto. Alla on laskettu keskimääräinen arvio tuotoista kunnalle:

- 65 tonttia myydään keskimäärin á 35.000 € = 2,3 M€ (kertatulo)
- 65 tontin liittymämaksut keskimäärin á 3.250 € = 211.000 €
- kiinteistöveron osuus määräytyy kunnan toimesta

Kunta vastaa tonttien käyttöön ottamisen edellyttämän infran rakentamisesta (vesijohto- ja viemäriverkosto sekä sähköt ja valokaapeli, tiet ja kevyenliikenteen väylät). Näitä kuluja katetaan tonttien myynnin yhteydessä perittävillä liittymämaksuilla.

Lisäksi kunta vastaa muusta palveluinfra (uimaranta, rantasauna). Näihin on mahdollista hakea myös ulkopuolista rahoitusta eri lähteistä kuten EU:sta tai ELY -keskukselta.

Varjakan saaren vanhat rakennukset

Kunta vastaa vanhojen rakennusten (Kartano, Hulina, Lotina) tarkastuksista ja korjauksista ja vuokraa ne sen jälkeen elinkeinotoiminnan käyttöön. Korjauskustannuksia on tässä vaiheessa mahdoton arvioida, sillä ne riippuvat mm. siitä, mihin tarkoitukseen mikin rakennus kunnostetaan. Vuokrien suuruuden määrää valtuusto. Myös kulttuurihistoriallisesti tärkeiden rakennusten kunnostukseen on mahdollista saada ulkopuolista rahoitusta (esim. museovirasto).

8.1.2010

4 MITTARISTO JA SEURANTA

4.1 Vuodepaikat ja kävijät v. 2020

Varjakan alueella on vuonna 2020 noin 700 vuodepaikkaa:

Vapaa-ajan asunnot, omistuskäytössä, 140 kpl x 4 vuodepaikkaa = 560 vp
Vapaa-ajan asunnot, vuokratkäytössä, 20 kpl x 4 vuodepaikkaa = 80 vp
Kestiekievari, jossa 120 ap, 30 huonetta x 2 vuodepaikkaa = 60 vp

Varjakka 2020 – hankkeessa tavoitteeksi on asetettu 150.000 kävijää vuonna 2020.

Nämä voivat koostua seuraavasti:

vapaa-ajan asuntojen käyttäjät kesä-elokuussa	48.000 kävijää
vapaa-ajan asuntojen käyttäjät muulloin	11.000 kävijää
hotellivieraat	10.000 kävijää
vierasvenesataman kävijät	24.000 kävijää
omistusvenepaikat (pois lukien mökkiläiset)	15.000 kävijää
	108.000 kävijää

Lisäksi Varjakassa käy päiväkävijöitä eli koululaisryhmiä, kokousvieraita, retkeilijöitä, virkistyskalastajia ja ulkoilijoita sekä eri tapahtumien yleisöä yhteensä noin 42.000 kävijää vuodessa.

Matkailijamäärien seuranta on haastavaa, koska alue on avoin ja laaja. Omistajien omaa vapaa-ajan asunnon käyttöä on mahdoton todentaa, sitä voidaan vain arvioida. Venesataman käytön ja tapahtumien (varsinkin maksullisten) seuranta on mahdollista. Yksi, kattava vaihtoehto kävijämäärien seurantaan on vedenkulutuksen kasvu. Oulunsalon kunta voi seurata vedenkäyttöä ja poistaa luvuista paikallisten asukkaiden vedenkäytön. Näin saadaan suhteellisen luotettava mittari kävijämäärille ja niiden sesonkivaihtelulle.

4.2 Arvio matkailutulosta v. 2020

Matkailutulo

Välittömät taloudelliset vaikutukset eli välittömät tulovaikutukset muodostuvat rahamäärästä, jolla yritysten tulot lisääntyvät, kun matkailijat hankkivat näiltä tavaroita ja palveluita. Tästä muodostuu alueen matkailuliikevaihto, joka taas lisää työpaikkoja ja palkkojen määrällistä kasvua, jonka seurauksena verotulot lisääntyvät.

Välilliset tulovaikutukset syntyvät, kun yritykset, jotka saavat suoraan matkailutuloa, ostavat tavaroita tai palveluita muilta paikallisilta yrityksiltä. Nämä paikalliset yritykset voivat olla esimerkiksi leipomoita, erilaisia korjaamopalveluja tai pesuloita. Tämä välillinen matkailutulo lisää myös välillisiä työllisyys-, verotulo- ja palkkatulovaikutuksia.

Matkailun välitön työllisyysvaikutus muodostuu niistä työpaikoista, jotka tarvitaan tuottamaan matkailijoiden ostamat tavarat ja palvelut.

8.1.2010

Matkailun välilliset työllisyysvaikutukset tarkoittavat työllisyyttä primaaristen matkailuyritysten alihankkijoilla. Ihmiset, jotka näillä alihankkijoilla tai alihankkijoina työskentelevät ovat osa välillisten työllisyysvaikutusten työllisyyslukuja. Välittömät palkkatulovaikutukset syntyvät primaarisissa matkailuyrityksissä henkilöiden työskennellessä siellä ja saaden näiltä yrityksiltä palkkansa. Välittömät verotulovaikutukset syntyvät näiden henkilöiden maksaessa alueella veroja.

Huomioitavaa on että matkailijoiden rahat jäävät paikkakunnille kiertoön, ja ne muodostavat kokonaan uusia työpaikkoja matkailualan ulkopuolellekin.

Välittömiä verotuloja ovat myös yritysten maksamat verot. Toisaalta matkailijat aiheuttavat kuluja kaupungille tai kunnalle, kun he käyttävät alueen tarjoamia kokonaan tai osittain maksuttomia palveluja.

Vuonna 2020 Varjakan alueella käy noin 150.000 kävijää vuosittain, joiden käyttämiä rahamääriä on arvioitu seuraavasti. Laskelmissa on käytetty apuna mm. Savonia ammattikorkeakoulun matkailututkimusta 2007 ja MEKin satelliittikirjanpitoa 2007. Rahankäyttö on laskettu nykyisin käytettävän rahamäärän mukaan eikä ole lähdetty ennustamaan, miten rahankäyttö per matkailija tulevina vuosina kasvaa.

Vapaa-ajan asuntojen omistajat (145 mökkiä)

alueella käytettävät palvelut	510.000 euroa/vuosi
kiinteistövero ja LVI-tulo	290.000 euroa/vuosi

Laskelmassa on lähdetty olettamuksesta, että omistusmökki on käytössä n. 88 vuorokautta vuodessa jakautuen omistajaperheelle 72 vrk ja tuttaville sekä lähisukulaisille 16 vrk. Rahankäytön on arvioitu olevan noin 40€/mökkivuorokausi (mökissä keskimäärin neljä henkilöä/vrk).

Rahankäyttö jakautuu eri palveluiden kesken seuraavasti:

- Huoltamo 12 %
- Vähittäiskauppa 48 %
- Majoitus ja ravitsemispalvelut 14 %
- Liikenne 2 %
- Virkistys- ja muut palvelut 24 %

Vapaa-ajan asuntojen vuokraajat (20 vuokramökkiä)

alueella käytettävät palvelut	440.000 euroa/vuosi
kiinteistövero ja LVI-tulo	40.000 euroa/vuosi

Laskelmassa on lähdetty olettamuksesta, että mökki on käytössä n. 100 vuorokautta. Rahankäytön on laskettu olevan noin 40€/hlö/vrk (mökissä keskimäärin kaksi henkilöä/vrk).

Rahankäyttö jakautuu eri palveluiden kesken seuraavasti:

- Huoltamo: 5 %
- Vähittäiskauppa: 11 %
- Majoitus ja ravitsemispalvelut: 60 %
- Liikenne: 2 %
- Virkistys- ja muut palvelut: 22 %

8.1.2010

Majoittuvat matkailijat (60 – 100 vuodepaikkaa)

Majoittuvat matkailijat 400.000 euroa/vuosi

Laskelmassa on lähdetty olettamuksesta, että hotelli/kestikievarin käyttöaste on n. 50 %. Rahankäytön on laskettu olevan noin 100€/hlö/vrk (keskimäärin kaksi henkilöä/vrk).

Rahankäyttö jakautuu eri palveluiden kesken seuraavasti:

- Huoltamo: 5 %
- Vähittäiskauppa: 10 %
- Majoitus ja ravitsemispalvelut: 67 %
- Liikenne: 3 %
- Virkistys- ja muut palvelut: 15 %

Venesataman käyttö (vierasvenesatama 100 paikkaa ja kausipaikat 300 paikkaa)

Venesataman käyttäjät 720.000 euroa/vuosi

Laskelmassa on lähdetty olettamuksesta, että vierasvenepaikan hinta on 40 €/vrk ja sitä käytetään keskimäärin 60 vrk/vuosi. Rahankäytön (ei laiturimak-su) on laskettu olevan noin 10€/hlö/vrk (keskimäärin neljä henkilöä/vrk). Tu-loja muodostuu lisäksi venepaikan vuokranneiden (70 – 150 €/paikka) sekä venetelakoinnin (8 – 10 €/m²) alueelta ostavilta asiakkailta.

Rahankäyttö jakautuu seuraavasti (vain vierasveneilijät):

- Huoltamo: 15 %
- Vähittäiskauppa: 44 %
- Majoitus ja ravitsemispalvelut: 24 %
- Liikenne: 2 %
- Virkistys- ja muut palvelut: 15 %

Päiväkävijät

Päiväkävijät (tapahtumat) 420.000 euroa/vuosi

Päiväkävijöitä ovat esim. koululaiset, tapahtumiin osallistuvat sekä satunnai-set ravintola-asiakkaat. Rahankäytön on laskettu olevan noin 10€/hlö/vrk.

Rahankäyttö jakautuu seuraavasti:

- Huoltamo: 13 %
- Vähittäiskauppa: 14 %
- Majoitus ja ravitsemispalvelut: 20 %
- Liikenne: 2 %
- Virkistys- ja muut palvelut: 51 %

Yhteensä**n. 2,3 miljoonaa euroa/vuosi**

8.1.2010

5 INVESTOINTIOHJELMIEN TARKASTELU

Toimeksiantoon kuului Varjakka 2020-hankkeen yhteydessä laaditun investointiohjelman tarkastaminen. Tilaajan toimittama investointiohjelma on monipuolinen ja laaja ja se sisältää sekä kunnalle että yrittäjille kuuluvia investointeja. Lopulliset hinnat täsmentyvät mm. tarjouskilpailutuksen perusteella.

Varjakan alueen kehittäminen vetovoimaiseksi virkistys- ja vapaa-ajan kohteeksi tuo alueelle investointeja noin 50 miljoonan euron edestä.

Investointilaskelmissa ei ole huomioitu myynnin ja markkinoinnin kustannuksia.

Esitämme että investointien osalta laaditaan raportin mukainen vaiheittainen toimintasuunnitelma, jossa toiminnot on aikataulutettu sekä vaiheistettu toteutettavaksi rahoituksen kannalta tehokkaasti. Myös päätöksenteko vaatii oman aikansa ja priorisoinnin. Em. seikoista johtuen tulisi kokonaisuudelle nimetä selkeä vastuutaho.