



FAKTA OM JØRA BYGG

- Markedsfører, selger og bygger Jørahytta.
- Utvikler og selger hyttetomter på flere steder i Sør-Gudbrandsdalen.
- Legger opp til stor fleksibilitet i sin hytteproduksjon, og sammen med sine arkitekter kan de skreddersy din drømmehytte.
- Har eksistert i dagens form siden 1988, men er en videreføring av firmaet som etablerte Gausdals-hytta tidlig på 1960-tallet.



Jøra Bygg i medvind

- hytteboomen fortsetter!

Jøra Bygg AS har skreddersydd hyttedrømmer i mer enn 50 år. I 2017 solgte de 22 hytter bare på Skeikampen, og trenden ser ut til å fortsette.

Av Åse Kari Gravråk

- Dette viser en veldig bra utvikling for oss i Jøra Bygg, forteller salgs- og markedschef Anne-Line Østensen. Akkurat nå ser det ikke ut som det er noe tak, det er bare å kjøre på. Skal vi være med i konkurransen, håper jeg det satses på utvikling av flere tomter.

Mer helhet og mindre kontraster

Vi har satt oss inn på møterommet hos Jøra Bygg i Follebu. Østensen serverer kaffe mens hun beklager at hun har glemt avtalen vår i mylderet av møter og telefoner. Men hun ror seg fort inn da vi begynner å prate om hyttesalg og trender innen interiør

- Dempet sort! Det er en av de mest brukte fargene akkurat nå, og nyansene går mot sand og jord. Det skal nødvendigvis ikke være hvite karmar og himlinger lenger, men mer helhet og mindre kontraster. Det går mye i glatt panel, og himling, tak og lister har samme farge. Østensen ivrer etter å fortelle og vise forskjellige fargenyanser og løsninger. Hun gestikulerer, prater og ler. Det er ingen tvil om at hun er lidenskapelig opptatt av jobben sin - å skreddersy din hyttedrøm.

2017 et knallår

Men salgs- og markedschefen kan mer enn interiør. Hun kan å selge hytter!

"- Dagen etter at e bynte her for ett år sea stod e i snogstorm i Skei Fjellgrend med ein potensiell kunde. Vi såg ingenting, det snoga vannrett og alt var kvitt, mæinn e peikte mot Skeikampen og sa: Der ser du Skeikampen i all sin prakt når det er klart. Du fær itte ei bære utsikt! Dagen etter signerte kunden kontrakt og salget var i boks. Det va store artigti!" Østensen slår ut med armene og ler.

I fjor solgte Jøra Bygg 17 hytter i Skei Fjellgrend som har hytteklausul med Jøra Bygg og Boligpartner. I tillegg til Skei Fjellgrend solgte bedriften fem hytter på andre tomteområder på Skei. Jøra Bygg er en av sju hytteleverandører som samarbeider med Skeikampen Eiendom.

Få trusler i markedet

Men hva med alle leilighetene som nå bygges på Skei, tror du det kan være en evt. trussel mot hyttemarkedet?

- Nei, det tror jeg ikke. Det er ulike behov. Og det er mange som vi har solgt til på Skei som har begynt med campingvogn, så ble det leilighet og til slutt kjøpte de hytte. Og så kommer gjerne venner av disse folka, og de blir nye potensielle kunder. Men det som kan begrense utviklingen er selvsagt trangere økonomi blant folk. Men jeg har jobbet i bransjen siden 2010 og har foreløpig ikke opplevd noen negativ tendens.

Østensen innrømmer at de opplevde en svak stagnering da det kokte som mest rundt Thon. - Det var en liten periode med usikkerhet, stengte hoteller og negativ omtale. Men heldigvis roet det seg, løsningskom og positiviteten vendte tilbake, forteller markedschefen.

Skeikampen har betydd alt

- Nå er vi totalt 40 ansatte inkludert snekkere, administrasjon og hele pakka. Og jeg må si at Skeikampen har betydd alt for Jøra Bygg. Vi har så klart mange vesentlige fordeler som for eksempel snøsikkerhet og perfekte løyper, et sykkelparadis om sommeren, gode kommunikasjonsforhold og relativt kort avstand til Osloområdet. Og den nye skiarenaen vil være enda en positiv faktor. Men det viktigste er at Skeikampen har fått et veldig godt rykte, og er et kjempekoselig sted å være. Samtidig følger Skeikampen med i tida og ser trendene som kommer.

Men kan det bli for mange hytter? For mye trøkk på et lite sted?

- Det er nok en begrensning, men hvis det fremover blir regulert til konsentrerte områder med store friarealer vil det være en riktig utvikling.

Hvordan markedsføres Jøra Bygg på den beste måten?

Østensen kaster det lange svarte håret bakover, lener seg fremover og er klinisk klar:

- Jeg sier til alle mine kunder at de kan oppsøke hvilken som helst hyttenabo som har Jørahytta og høre hvor godt fornøyd de er. Spesielt snekkere og byggeledere gjør en vannvittig bra jobb. Kundene er svært fornøyde og trygge gjennom prosessen. I tillegg er vi gode på oppfølging, service og hyttevalg.

Akkurat det er nok den beste markedsføringen jeg benytter, sier Østensen mens hun slår håndbaken i bordet, lener seg tilbake og nikker fornøyd.