

SITOWISE

Hennan kehittämissuunnitelma

Loppuraportti

19.1.2024

TAKALA, PÖNTYS, WINOGRADOW, RIOLA

Sisällysluettelo

Johdanto	3
Markkinakartoitus.....	10
Benchmark.....	28
Vaihtoehtoiset kehittämispolut.....	31
Toimenpideohjelma.....	41
Yhteenveto ja johtopäätökset.....	54

JOHDANTO

Työn tausta ja tavoitteet

Työn tavoitteena on edistää Orimattilassa sijaitsevaa Henna-aluekehityshanketta. Orimattilan kaupunki on valinnut Hennan yhdeksi kaupungin strategiseksi kehitysalueekseen. Alueen toteutusta on pyritty viemään eteenpäin jo vajaan parin vuosikymmenen ajan, mutta alue ei ole lähtenyt rakentumaan merkittävästä panostuksista huolimatta. Alueelle on virallisesti asetettu 10 000 – 15 000 asukkaan asukasmäärätavoite. Asuinalueen pohjoispuolella sijaitsee potentiaalinen 270 hehtaarin suuruinen yritysalue. Tämä alue voisi toteutuessaan muodostaa merkittävän yrityskeskittymän Uudenmaan markkina-alueen läheisyyteen ja olisi toteutuessaan erittäin tärkeä myös koko Päijät-Hämeen seutukunnalle ja sen elinvoimalle. Alueen kehitystyö on alusta lähtien nojautunut hyviin raideliikenneyhteyksiin sekä Lahden että pääkaupungin suuntaan. Kestävyys, uusiutuva energia sekä älykkäät ratkaisut ovat olleet keskeisiä tekijöitä alueen brändissä.

Kaupunki on ostanut ja asemakaavoittanut merkittävän maa-alueen alueelta. Lisäksi kaupunki on osoittanut merkittäviä resursseja alueen infran rakentamiseen etupainotteisesti. Alueen asemakaava on laadittu kumppanuuskaavoituksella SRV Yhtiöiden kanssa, joka vetäytyi myöhemmin hankkeesta. Alueelle oli suunnitteilla jo ensimmäinen kerrostalohanke WasaGroupin toteuttamana, mutta hanke keskeytettiin epäonnistuneen ennakkomarkkinoinnin vuoksi. Hennan kehittäminen on herättänyt voimakkaita mielipiteitä Orimattilassa ja se on poliittisesti merkittävä strateginen asia.

Alueen rakentuminen on ottanut ensimmäisiä askeleita noin kymmenen omakotitalon rakennuttua alueelle. Pientaloalue on lähtenyt rakentumaan korona-aikaan, minkä lisäksi alueelle on sijoitettu 10-vuotisella sijoitussopimuksella Länsi-Orimattilan päiväkotitila väliaikaisluvalla. Alueen kattava toteutuminen vaatisi kuitenkin ensimmäisten rivi- tai kerrostalokohteiden käynnistymistä.

Kaupunki on tunnistanut, että Henna on asukas- ja työpaikkamäärätavoitteeltaan, resurssitarpeiltaan, riskeiltään ja sijainniltaan alue, joka edellyttää eritystarkastelua ja tarkempaa kehittämissuunnitelmaa. Siksi kaupunki on toivonut konsultilta kehittämissuunnitelmaa, joka tarjoaa konkreettisia askelmerkkejä alueen tavoitteiden toteutumiseen.

Työn tavoitteena on luoda alueelle selkeä kehityssuunnitelma, joka sisältää konkreettisia toimenpiteitä ja askelmerkkejä kaupungin asettamien tavoitteiden saavuttamiseksi. Työ sisältää kolme vaihtoehtoista kehittämissuunnitelmaa. Kehittämissuunnitelmien määrittämisen yhteydessä alueen asukasluvutavoitteita laskettiin merkittävästi. Valitut kehittämissuunnitelmat on määritelty yhdessä työn ohjausryhmän kanssa. Työn tuloksia voidaan hyödyntää paitsi käytännön toimenpiteiden toteuttamisessa myös poliittisten päätösten pohjana.

Orimattilan kaupungilla on voimassa oleva yhteistyösopimus VR:n kanssa, joka jatkuu vuosikymmenen vaihteen yli. Alueen kehityksen kannalta hyvät raideliikenneyhteydet ovat olleet keskeisiä aluekehitykselle. Seisakkeen poistumista pidetään suurena riskinä alueen kehittymisen hidastumiselle. Tästä syystä seuraavat noin viisi vuotta ovat kriittisiä alueen tulevaisuudelle.



Työvaiheet ja menetelmät

Tämä selvitystyö on laadittu 08/2023-01/2024 ja se on tehty tiiviissä yhteistyössä tilaajan edustajien kanssa. Hennan kehittämiseen liittyvien toimenpiteiden tunnistamiseen on osallistettu iso joukko eri tahoja markkinavuoropuheluiden kautta. Työn keskiössä on ollut alusta alkaen ajatus siitä, että syyt sille, miksi alue ei ole lähtenyt rakentumaan edes paremman rakennuskauden aikaan, tulee löytää markkinoilta. Tästä syystä merkittävien osa tätä työtä ja sen lopputuloksia on saatu toteuttamalla laaja markkinakartoitus.

Huomionarvoista selvitystyön ja toteutetun markkinakartoituksen osalta on käynnissä oleva markkinahäiriö, jonka vaikutuksia työn lopputuloksiin on vaikea objektiivisesti arvioida. Erityisesti asuntotuotanto on vuonna 2023 ollut käytännössä kokonaan jäissä koko Suomessa, mikä on ajanut niin suuret kuin pienet rakennusliikkeet taloudelliseen ahdinkoon kannattavuus- ja maksuvalmiusongelmien takia. Kesällä ja syksyllä 2023 nähtiin jo ensimmäisiä rakennusliikkeiden konkurssreja ja monien ennusteiden mukaan suurin konkurssiaalto on vielä edessäpäin. Markkinakartoituksissa pyrittiin korostamaan, että osallistajat arvioisivat Hennan aluerakennushanketta tämän markkinahäiriön yli. Käynnissä ollut markkinahäiriö näkyi kuitenkin eittämättä siinä, että keskisuuret ja suuret rakennusliikkeet hylkäsivät markkinavuoropuhelumahdollisuuden poikkeuksetta. Rakennusliikkeet korostivat että Orimattila ei edes radanvarressa sijaitsevan Hennan osalta ole kiinnostava markkina tässä markkinatilanteessa. Rakennusliikkeillä oli syksyllä 2023 täysi fokus käynnissä olevien hankkeiden kannattavuuden ja jo hankekehitysputkessa olevien hankkeiden turvaamisessa. Moni markkinakartoitukseen osallistunutkin taho totesi, että Henna on hankekehitysmielessä pitkässä puussa, eikä siksi lähitulevaisuudessa houkutteleva.

Osana työtä pidettiin myös asukastilaisuus alueen nykyisille asukkaille. Tilaisuuden tarkoituksena oli kuulla nykyisten asukkaiden ajatuksia Hennan alueesta ja sen kehitystarpeista. Asukastilaisuus järjestettiin Hennassa ja siihen osallistui 9 henkilöä, jotka edustivat 7 eri kotitaloutta.

Markkinaselvityksen ja asukastilaisuuden ohella työryhmä järjesti erillisen palaverin kaupungin kanssa yritysalueesta ja Tuuliharjan palveluliittymästä. Benchmark-kohteeksi valittiin Lahden Karisto, johon suoritettiin haastattelu. Työn aikana kerättyjä tietoja ja ajatuksia täydennettiin Sitowisen sisäisen asiantuntijapaneelin avulla. Asiantuntijapaneeliin ottivat osaa Ulla Loukkaanhuhta (kaupunkikehitysjohtaja), Jouni Maidell (infrarakennuttaminen), Tuomo Nerg (talorakennuttaminen), Kirsi Rantama (kaavoitus ja maankäyttö), Elina Nykänen (liikenne), Kimmo Koski (kaupalliset palvelut ja aluetalous), Tiina Sahakari (kestäväkehitys ja palvelumuotoilu) ja Matias Halmeenmäki (brändit, konseptit, palvelumuotoilu).

Työn laadinnassa on lisäksi hyödynnetty tilaajalta saatuja lähtötietoja sekä internetistä saatua materiaalia.



Hennan aluekehityshankkeen tausta ja vaiheet

Hennan alueen kehittäminen juontaa juurensa Lahti-Kerava-oikoradan käynnistymiseen ja sen rakentamiseen 2000-luvun alussa. Vuosituhannen alussa Orimattila laati yhdessä Kärkölän ja Mäntsälän kanssa kehityskuvan Hennan alueelle. Hennan aseman kehittämisen idea sai alkunsa EU-hankkeesta, joka tutki asemaseudun mahdollista rakentamista Mäntsälän ja Lahden välillä. Vuonna 2008 Henna virallistettiin maakuntakaavassa kehittämisen painopistealueeksi, tunnustaen siten alueen potentiaalin ja tulevan kehityksen. Samoihin aikoihin lähdettiin kehittämään yritysalueita alueen pohjoispuolelle.

Hennan alueen kehitys otti merkittävän askeleen eteenpäin vuonna 2007, kun solmittiin merkittävä yhteistyösopimus SRV Yhtiöiden kanssa, mikä vahvisti heidän sitoutumisensa alueen kehittämiseen. SRV käynnisti yhteistyössä Tekesin ja kaupungin kanssa INTO-hankkeen (Innovative Town Concept for the Future). Hankkeen puitteissa järjestettiin arkkitehtikilpailu vuonna 2010, jonka tuloksena suunniteltiin Hennan alueen rakentamista. Vuotta myöhemmin alueen osayleiskaava hyväksyttiin, samalla kun laadittiin Hennan masterplan, toimien suunnittelun perustana alueen tulevalle kehitykselle.

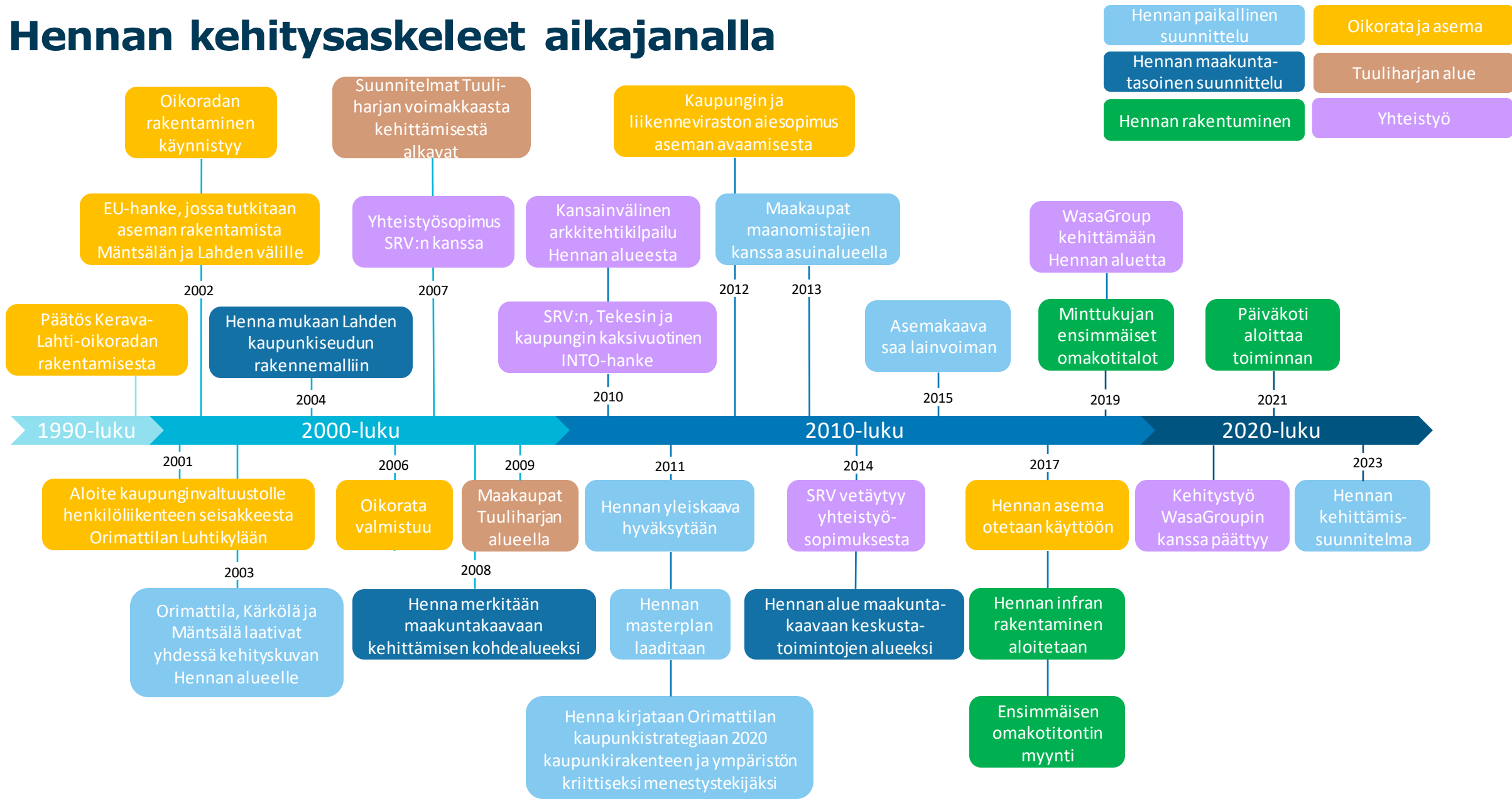
Hennan asemakaava sai lainvoiman vuonna 2015, mikä loi edellytykset alueen rakentumisen käynnistymiselle. SRV-yhtiöt vetäytyivät kuitenkin hankkeesta. Vuonna 2017 Hennan juna-asema valmistui, minkä myötä Helsingin ja Lahden välillä kulkeva Z-juna alkoi pysähtymään Hennassa. Kaupunki aloitti infran rakentamisen alueelle etupainotteisesti aseman valmistumisen jälkeen.

Hennan aluetta on siis suunniteltu jo parin vuosikymmenen ajan, mutta kaikesta huolimatta alue ei ole lähtenyt rakentumaan noin kymmentä omakotitaloa lukuun ottamatta. Hennan kehittämisen keskeisimmät tapahtumat sekä Hennasta laaditut keskeisimmät suunnitelmat (osayleiskaava, masterplan ja ajantasa-asemakaava) on esitetty seuraavilla sivuilla.

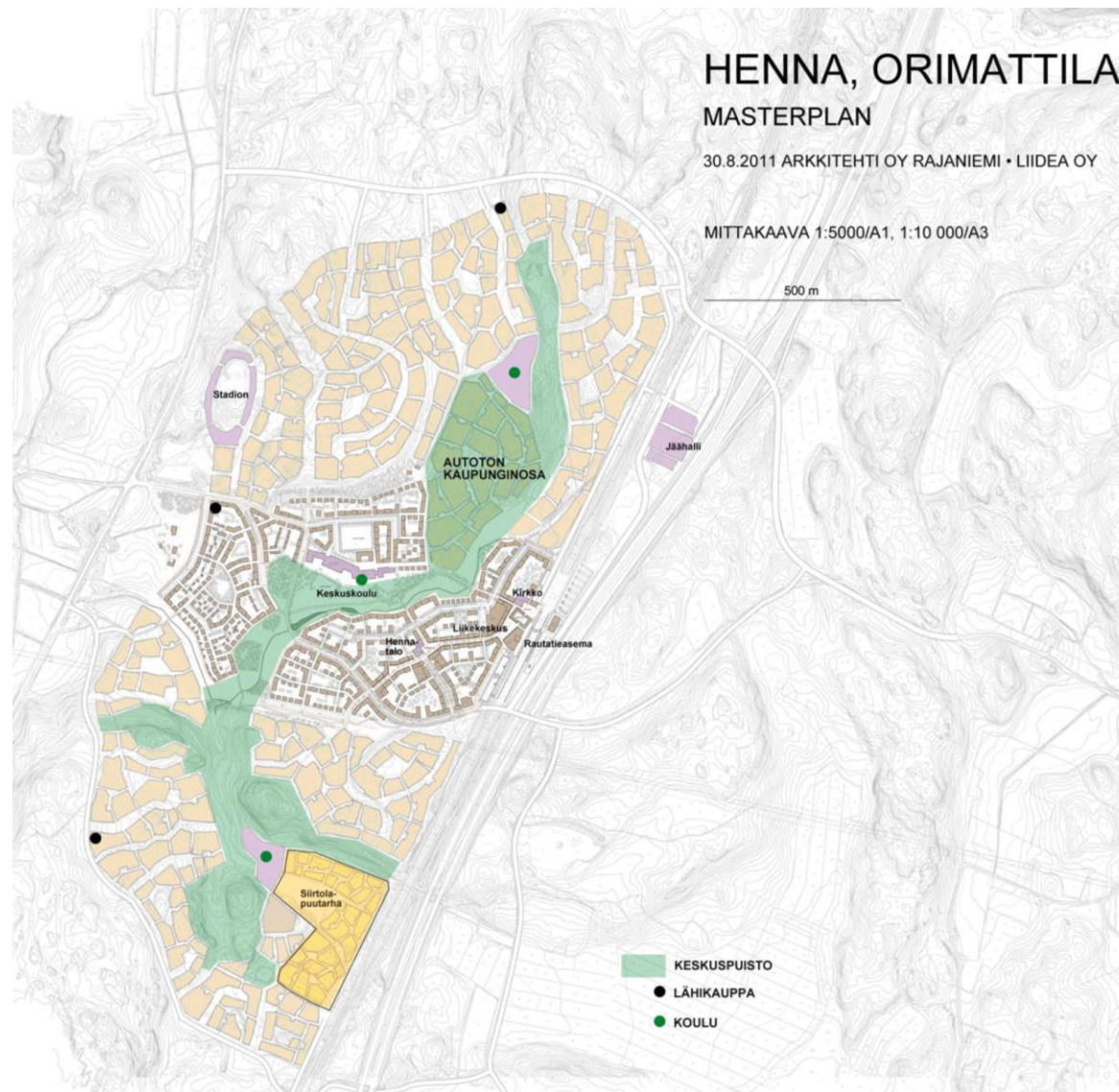
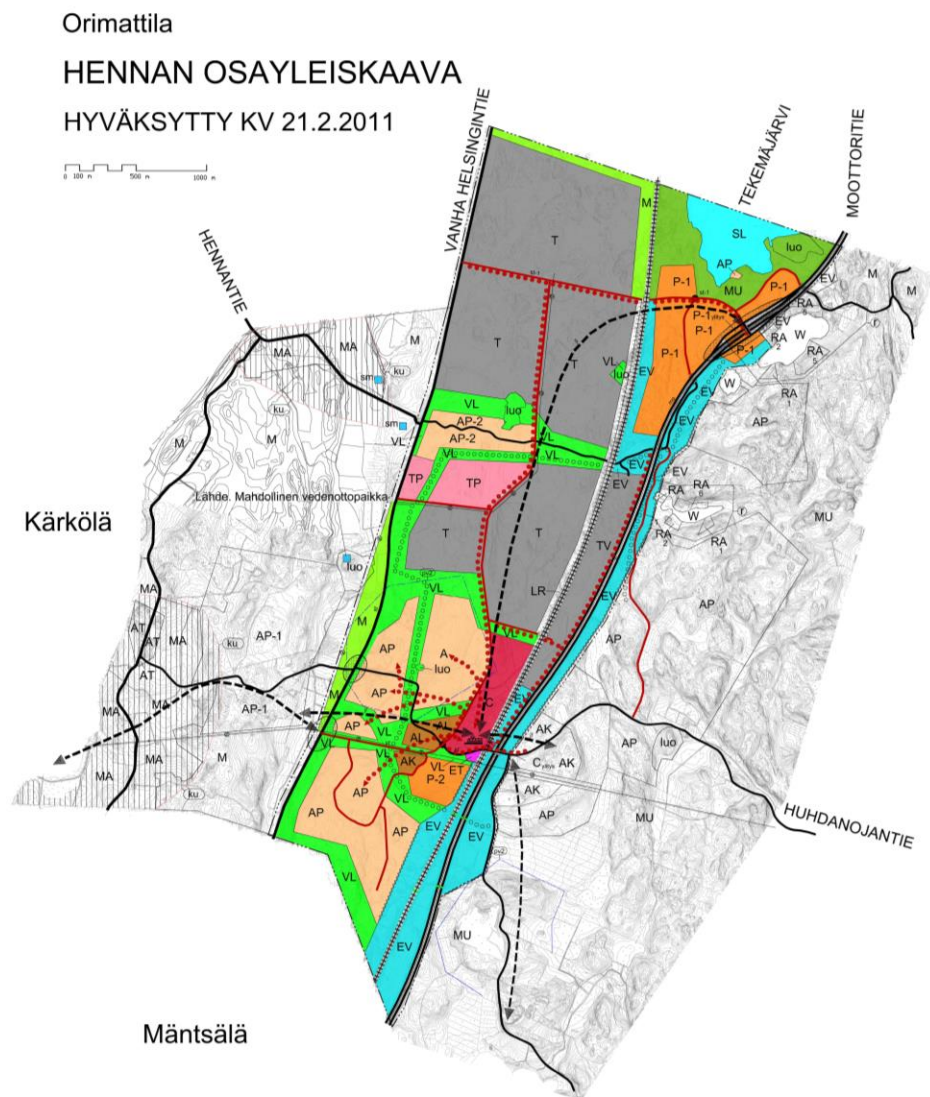


Hennan asema ja Hennan Minttukujalle rakentuneita koteja

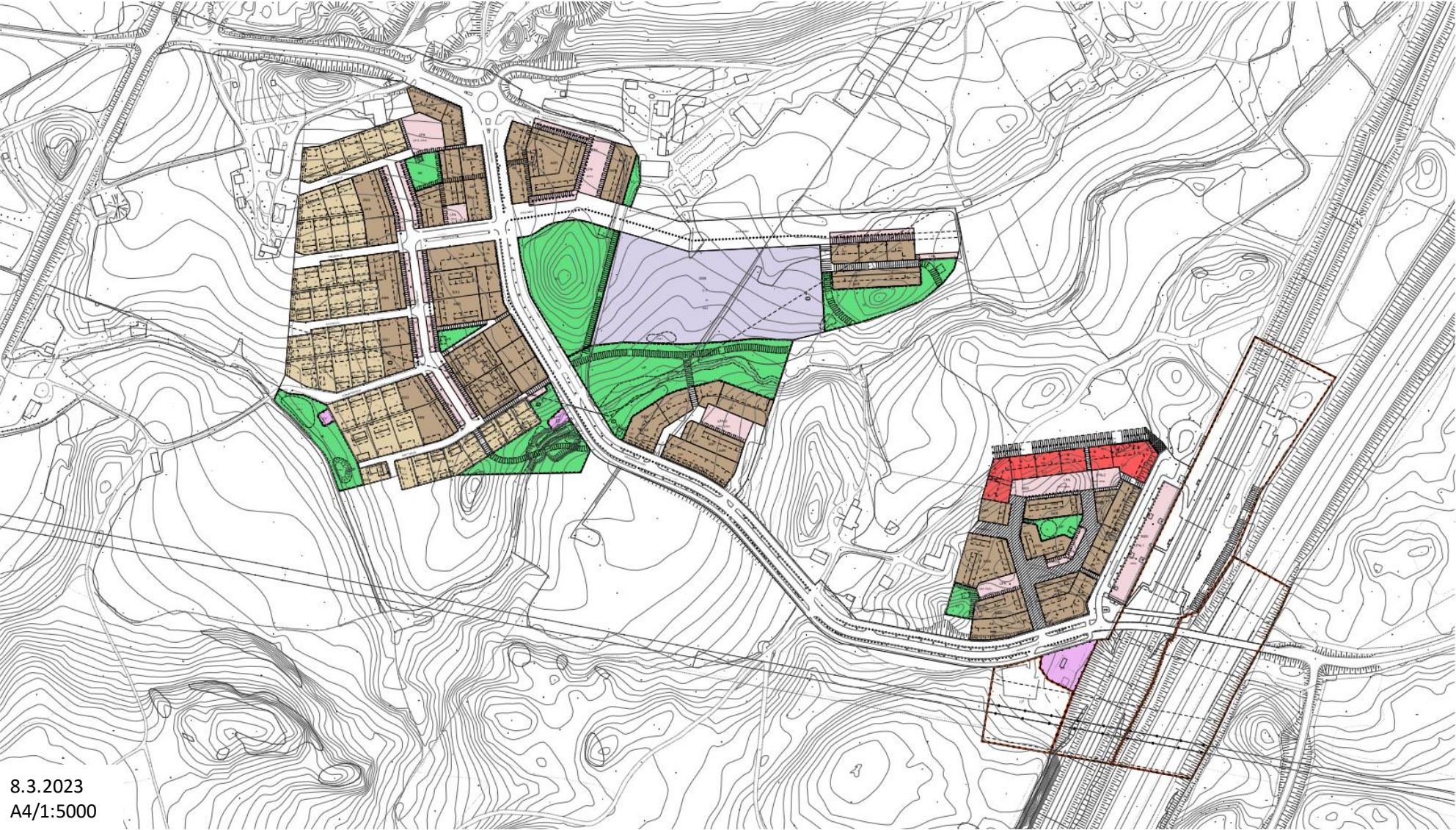
Hennan kehitysaskleet aikajanalla



Hennan osayleiskaava ja masterplan



Hennan ajantasa-asemakaava



8.3.2023
A4/1:5000

Hennan ajantasa-asemakaava

MARKKINAKARTOITUS

Markkinakartoituksen toteuttaminen

Työn kokonaistoteutuksen keskeinen osa oli markkinakartoitus, joka toteutettiin monipuolisilla haastatteluilla eri alojen toimijoiden kanssa, keskittyen Hennan toteutettavuuteen sekä asuin- että yritysalueiden näkökulmasta. Markkinavuoropuheluilla pyrittiin selvittämään, miten alue voisi kehittyä tulevaisuudessa 10 000–15 000 asukkaan asuinalueeksi ja miten suunniteltu yritysalue voisi sijoittua alueen pohjoispuolelle. Tavoitteena oli parantaa ymmärrystä eri sidosryhmien tarpeista. Haastatteluissa korostuivat erityisesti rakennusliikkeiden, kaupungin ja loppuasukkaiden tarpeet.

Markkinakartoituksen toteuttamiseksi otettiin yhteyttä sekä alueellisiin että valtakunnallisiin rakennusliikkeisiin, päivittäistavara- ja kaupakäytöihin, vuokrayhtiöihin ja hyvinvointialan toimijoihin. Yhteyttä otettiin yhteensä 46 tahoon, joista 9 hyväksyi haastattelukutsun. Lähes jokainen kieltäytynyt taho perusteli päätöstään sillä, ettei Hennan alue vastannut heidän strategisia kehitys- tai laajentumistavoitteitaan, eivätkä he siksi olleet kiinnostuneita osallistumaan alueen kehitystyöhön. Monet näkivät Hennan aluekehityshankkeen vielä alkuvaiheessa eivätkä olleet halukkaita investoimaan ensimmäisten joukossa alueelle. Haastatteluiden kysymykset oli valmisteltu etukäteen ja ne toimitettiin haastateltaville ennakkoon. Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituna teemahaastatteluina, joissa oli valmiiksi määritelty kysymysrunko, mutta lisäkysymyksiä esitettiin tarvittaessa. Erilaiset teemat korostuivat eri toimijoiden välillä. Jokainen toimija haastateltiin erikseen, eikä yhtään ryhmähaastattelua toteutettu työn aikana.

Markkinavuoropuheluiden lisäksi Hennan asukkaille järjestettiin asukastilaisuus, jonka tarkoituksena oli kuulla nykyisten asukkaiden ajatuksia Hennan alueesta, sen vetovoimatekijöistä sekä alueen kehitystarpeista. Asukastilaisuus järjestettiin Hennassa ja siihen osallistui 9 henkilöä, jotka edustivat 7 eri kotitaloutta.

Markkinakartoituksen tuloksista on laadittu yhteenvetokooste, jossa esitellään markkinakartoituksen keskeisimmät havainnot eri tematiikkojen pohjalta. Keskeisimmät havainnot kustakin osa-alueesta on esitetty seuraavilla sivuilla.

Haastatellut toimijat	
Rakennusliikkeet Kontiotuote Oy Maxirakennus Oy Varkka Oy Viking Solutions Oy	Vuokra- ja palveluasuminen Päijät-Hämeen hyvinvointialue Sato
Kaupalliset toimijat Blockstore Group Oy	Muut toimijat Lab-ammattikorkeakoulu, uusiutuva energia Asukastilaisuus

Markkinavuoropuheluiden tarkastelukohteet

Asukas- ja alueprofiili

Palveluasuminen

Palvelut

Energia

Yritysalue

Asuminen ja kaavoitus

Rakentaminen, maankäyttö ja infra

Liikenne

Yhteisöllisyys

Viestintä ja markkinointi

Kaupungin rooli Hennan kehittämisessä

Asukas- ja alueprofiili

Hennan alueen toteuttamisessa on **pyrittävä monipuoliseen asukasrakenteeseen**, joka koostuu niin perheistä, nuorista kuin vanhemmastakin väestöstä. Monipuolinen ikä- ja asukasprofiili korostuu erityisesti tavoiteltaessa suurempaa väestöpohjaa alueella. Alueelle on **toteutettava monipuolista asuntotuotantoa**, mikä tarkoittaa myös monipuolista asuntojakaumaa kerros- ja rivitalorakentamisessa. Monipuolinen asuntojakauma kuitenkin laskee rakennusliikkeiden kannattavuutta rivi- ja erityisesti kerrostalohankkeissa. Alue koetaan potentiaalisena paikkana palveluasumiselle, mutta sen toteuttaminen vaatisi alueen rakentamista alkuun markkinaehtoisesti sekä laajempaa palvelutarjontaa alueella. 10 000 – 15 000 asukkaan väestötavoitetta pidettiin epärealistisena ja haastatellut tahot suosittelivat, että **ensimmäiseksi tavoitteeksi tulisi ottaa alueen rakentamisen käyntiin saaminen** ennen suuria asukasluvutavoitteita. Pientalotonttien koossa tulisi toimijoiden mukaan olla myös varianssia. Vaikka pienet omakotitalotontit tukevat alueen tavoitteita tiivistä rakentamisesta, nähtiin monipuolinen tonttitarjonta myös omakotitalotonteissa merkittävänä houkuttelutekijänä.

Hennaan suuntautuvan muuttoliikkeen uskottiin tulevan kaikista todennäköisimmin pääkaupunkiseudulta ja muualta Uudeltamaalta sekä Lahdesta. Kaupungin sisäisen muuttoliikkeen ei uskota olevan merkittävää. **Potentiaalisimmiksi muuttajiksi koettiin yksinasujat ja perheet, jotka hakevat asumiseensa väljyyttä ja luonnonrauhaa.** Lisäksi vetovoimatekijäksi koettiin mahdollisuus asua ja rakennuttaa erityisesti omakotitalo edullisemmin kuin pääkaupunkiseudulla. Moni haastateltava sekä asukastilaisuudessa ollut asukas totesi, ettei nelma omasta omakotitalosta ole korkeiden tonttihintojen johdosta mahdollista pääkaupunkiseudulla.

Potentiaalisten hennalaisten tärkeimmäksi **työssäkäyntialueeksi tunnistettiin erityisesti oikoradan varsi** niin Lahden kuin Helsingin suuntaan. Erityisesti pariskunnat, joiden toinen osapuoli työskentelee Lahdessa ja toinen Helsingin suunnassa, koettiin mahdollisiksi muuttajiksi. Lisääntynyt etätyö nähtiin myös potentiaalisena vetovoimatekijänä alueelle. Lähes kaikki haastateltavat sekä asukastilaisuuden asukkaat korostivat **luontoa, turvallisuutta ja rauhallisuutta alueen suurimpina vetovoimatekijöinä.** Useampi haastateltava nosti Fazerin Lahteen tekemän investoinnin esille. Moni näki, että Henna toimii myös matkaketjujen puolesta hyvänä asuinpaikkana Fazerin tehtaalla työskenteleville.

Hennan **suurimmaksi kilpailijaksi miellettiin Mäntsälä**, jossa on valmis yhdyskuntarakenne ja palvelut. Mäntsälä sijaitsee myös lähempänä pääkaupunkiseutua kuin Henna. Hennan haasteena muihin kehyskuntiin verrattuna nähtiin se, että uutena alueena sillä ei ole mahdollisuuksia vetää puoleensa paluumuuttajia eikä sillä ole valmista identiteettiä, johon voitaisiin markkinoinnissa nojautua. Orimattilasta kotoisin olevat paluumuuttajat muuttavat todennäköisemmin Orimattilan keskustaan tai muille kaupungin alueille.

Keskeisimmät havainnot

Asetettu 10 000 – 15 000 asukkaan väestötavoite vaatii monipuolisen asukasprofiilin toteutuakseen

Potentiaalista muuttoliikettä erityisesti pääkaupunkiseudulta ja muualta Uudeltamaalta

Työssäkäyntialueista oikoradan varsi potentiaalisin

Palveluasumiselle on potentiaalia, mutta alueen rakennuttava ensin enemmän

Vetovoimatekijöinä väljyys, rauhallisuus ja edullisuus

Suurimpana vetovoimakilpailijana Mäntsälä

Moni hennalainen omistaa tulevaisuudessakin auton

Yli 10 000 asukasta liian suuri tavoite tällä hetkellä

Asuminen ja kaavoitus

Asuinpaikkana Hennan **suurimpina valttikortteina nähtiin hyvä ja rauhallinen sijainti, väljyys sekä luonnonläheisyys**. Erityisesti väljyys on vastaan Hennan tämän hetkistä brändiä, jossa korostetaan tiivistä asuinalueita. Alueen **kaavoituksen tulisi tukea ja vahvistaa alueelle miellettyjen vahvuuksien toteutumista**, jotta Henna voi näyttäytyä houkuttelevana vaihtoehtona muun muassa tiiviistä kaupunkiympäristöstä pois muuttaville. Alueen **asemakaavan ja rakennuslupamääräysten tulisi olla joustavampia** ja mahdollistaa väljempi ja monimuotoisempi asuminen ja asuntotuotanto. Liian yksityiskohtaiset rakennustapamääräykset voivat tukahduttaa kiinnostuksen alueeseen, vaikka säätely sinänsä koettiin hyvänä asiana etenkin alueen kaupunkikuvallisen erottautumisen kannalta. Asukastilaisuudessa korostui esimerkin omaisesti kattokulmien, ikkunoiden ja räystäisiin liittyvät yksityiskohtaiset määräykset.

Yksikerroksisen rakentamisen tulisi olla mahdollista etenkin rakentamisen alkuvaiheessa ja kauempana asemanseudusta olevilla tonteilla. Yksikerroksisen rakentamisen mahdollistamista kaivattiin etenkin rivitalorakentamiseen. Säätely ja tehokkuus voivat kasvaa siirryttäessä lähemmäs asemanseutua. Omakotirakentamisessa alueen pienet tontit eivät sovi monille ”avaimet käteen” –talopaketeille. Tonttien kokojen nähtiin voivan vaihdella alueen sisällä. Myös poikkeuslupia olisi syytä mahdollistaa silloin, kun niille on hyvät perusteet. Rakentamiskynnyksen madaltamiseksi voisi olla **tarjolla valmiita esimerkkitalokonsepteja tai –malleja** erityisesti omakotitalo- ja rivitaloasumiseen, mikä vähentäisi myös rakentajien kustannuksia. Valmiita Hennaan räätälöityjä esimerkkitaloja tulisi markkinoida ja mainostaa aktiivisesti. Asukastilaisuudessa olleet asukkaat olivat lähes varmoja, että rivitalokohteen asunnot menisivät varmasti kaupaksi, mikäli tällainen kohde tulisi ennakkomarkkinoitiin. Pienen rivitalokohteen toteutuminen alueelle voi olla avainasemassa rivi- ja kerrostalokohteiden käynnistymiselle.

Rakennuttajien houkuttelemiseksi nähtiin tärkeäksi **tehdä alueen asuntorakentamisesta mahdollisimman vaivatonta**. Esimerkiksi kerrostalojen osalta harkittiin nelikerroksisten lamellitalojen sijaan korkeampien pistekerrostalojen sallimista. Kaupunki voisi tukea rakentamisen käynnistymistä esimerkiksi yhteistyössä kiinnostuneiden rakennusliikkeiden kanssa toteutettavalla kumppanuuskaavoitushankkeella. Tämä voisi houkutella rakennuttajia alueelle.

Keskeisimmät havainnot

Sijainti, väljyys, rauhallisuus ja luonnonläheisyys valttikortteja

Henna vastapainona tiiviille kaupunkiasumiselle

Asemakaavan tulisi olla joustavampi ja väljempi

Poikkeuslupien mahdollistaminen hyvin perusteluin

Säätelyn ei tuli olla liian yksityiskohtaista – enemmän suunnitteluvapauksia

Korkeita pistekerrostaloja lamellitalojen sijaan

Rakennuttajille helposti toteutettava asuntokanta

Valmis hennalainen tyyppitalomalli

Palveluasuminen

Työn aikana tarkasteltiin myös muita asumismuotoja kuin perinteisiä omistus- ja vuokra-asuntoja Hennassa. Tutkimuksessa kiinnitettiin huomiota muun muassa senioriasumiseen ja nuorisokoteihin alueella. **Palveluasuminen sijoittaminen Hennaan voisi kannustaa rakennusliikkeitä aloittamaan rakennushankkeita**, sillä palveluasuminen rakentamiseen liittyy mahdollisuus saada arvonlisäveron hyvitys, mikä voi olla merkittävä tekijä kannattavuuden näkökulmasta.

Senioreiden palveluasuminen tuominen Hennaan koettiin haasteelliseksi, mutta ei täysin poissuljettuna vaihtoehtona, erityisesti kun tarkastellaan Hennan alueen pitkän aikavälin kehitystä. Hennan **aluetta tulisi kehittää niin, että se vastaisi senioreiden palveluasumisen tarpeita**. Senioriasumiselle on tärkeää, että asukkaiden tuntu omasta elämisestä ja sen hallinnasta vahvistuu. Asumisen ja ympäristön tulee olla esteettömiä, ja palveluiden tulisi olla helposti saavutettavissa. Hennan alueen palveluvalikoiman tulisi laajentua niin, että kaikki peruspalvelut olisivat saatavilla 500 metrin säteellä myös ikääntyneille henkilöille. Näihin peruspalveluihin kuuluisi muun muassa päivittäistavarakauppa ja ravintola/kahvila. Lisäksi erilaiset hyvinvointipalvelut kuten kampaamo ja jalkahoitola voivat tuoda lisäarvoa, mutta toisaalta tällaisia palveluita olisi mahdollista toteuttaa myös erilaisilla vierailulla palveluasuminen yksiköissä. Apteekin saaminen alueelle katsottiin tärkeäksi, mutta apteekkien palveluverkosto on muutoinkin paikoittain melko harva ja lääkkeitä on mahdollista toimittaa muillakin tavoin.

Orimattilassa on yhteisölliseen palveluasumiseen panostustarpeita, sillä Orimattilasta löytyy tällä hetkellä todella vähän esteetöntä senioriasumista. Päijät-Hämeen hyvinvointialue katsoo tällaisen toteuttamisen olevan Hennaan tarkastelukelpoista myöhemmin tulevaisuudessa.

Useat tahot esittivät, että **alue voisi olla sijainniltaan ja profiililtaan sopiva nuorisokodin sijoituspaikaksi**, sillä nuorisokodit ovat tyypillisesti hieman etäämmällä tiiviistä kaupunkirakenteesta. Kaupungin kannalta tämä ei kuitenkaan ole kokonaistaloudellisesti järkevää, koska nuorisokodin asukkaiden yksikköhinta on verrattain korkea, johtuen erilaisten tukien ja palveluiden sekä koulukyytien suuresta määrästä. Nämä kustannukset jäisivät kunnan vastattavaksi toisin kuin palveluasuminen muodoissa, joissa Kela vastaa mm. kuljetuskustannuksista (esim. kehitysvammayksikkö).

Keskeisimmät havainnot

Senioriasuminen sijoittaminen tämänhetkiseen Hennaan mahdotonta – alueen kehittyessä kuitenkin mahdollista

Orimattilassa panostustarpeita yhteisöllisen palveluasumisen yksiköille

Kokemus itsenäisestä elämästä ja sen hallinnasta tärkeää senioreille

Senioriasuminen vaatii peruspalvelut 500 metrin säteellä

Rakennuttajan mahdollista saada alv-hyvitys palveluasumisen rakennuttamisesta

Potentiaalinen kohde nuorisokodille, mutta kaupungin talouden kannalta ei optimaalinen sijainti

Rakentaminen, maankäyttö ja infra

Orimattilan kaupunki on investoinut merkittävästi Hennan kunnallistekniikkaan ja infrastruktuuriin, mikä nähtiin alueen merkittävänä vahvuutena. Kunnallistekniikan ja katuinfran rakentamisen tulisi jatkossa edetä loogisesti niin, että katualueet viimeistellään valmiille pinnoille niillä kaduilla, joissa jo asutaan tai jotka ovat rakenteilla. Asukastilaisuudessa aiheutti hämmennystä, miksi Minttukujaa ei mm. ole päällystetty vaikka käytännössä valtaosa asutuksesta on ko. kadulla. Myös kevyenliikenteen väylän päällystäminen asemalle nähtiin tärkeänä, jotta liikkuminen mm. rattailla tai matkalaukkua vetäen erityisesti talvella olisi miellyttävämpää.

Rakentamisen käynnistymisen kannalta alueen suurimmaksi vetovoimatekijäksi koettiin tonttien riittävä edullisuus. Etenkin alkuvaiheessa maan hinnan tulisi olla edullisempi, jotta rakentamisen taloudelliset riskit olisivat pienemmät ja rakentamisen aloittaminen houkuttelevampaa. Maan hintaa voidaan myöhemmissä vaiheissa nostaa, mikäli se nähdään tarpeelliseksi. Olennaista on myös olla hinnoittelematta tontteja liian alhaisiksi, sillä se voidaan tulkita epätoivoiseksi asukkaiden houkuttelemiseksi, mikä voi johtaa alueen leimautumiseen. Asiantuntijapaneelissa esitettiin ajatus, että **tonttien hinnoittelua voisi säädellä dynaamisesti** siten, että hinta olisi sidoksissa alueen tavoitteisiin. Esimerkiksi, jos rakennettaisiin puurakenteinen rivitalo tai kerrostalo, kaupunki voisi luovuttaa tontin erittäin edullisesti tai jopa ilmaiseksi. Tällä tavoin pyrittäisiin käynnistämään alueen rakentaminen. Tonttien lopullinen hinta määräytyisi sen mukaan, miten lopputulos asemoituu etukäteen määritelyihin kriteereihin. Tonttihinnat voidaan sitoa myös rakennusluvan tai rakentamisen aikatauluun. Tonttien myymisen ohella myös niiden vuokrausmahdollisuuden säilyttäminen koettiin pääosin tärkeäksi. Kaiken kaikkiaan maailman taloudellinen ja poliittinen tilanne nähtiin isona hidasteena rakentamisen aloittamiselle. Ajankohtaisiksi riskeiksi todettiin muun muassa rakennusliikkeiden ja talopakettitoimittajien ajautuminen konkurssiin sekä rakentamis- ja korkokustannusten merkittävä nousu.

Alueen kehityksen kannalta väestötavoitteiden saavuttamista **oleellisempaa on laajemman rakentamisen saaminen käyntiin.** Sen osalta merkittävä haaste on ensimmäisen pioneerirakennuttajan puuttuminen alueelta. Markkinakartoituksessa nähtiin, ettei ensimmäiseksi suureksi rakennuttajaksi haluta ryhtyä, kun ei vielä tiedetä, tuleeko alueelle palveluita ja alkavatko myös muut toimijat rakentaa alueelle. Yhtenä vaihtoehtona liikkeelle lähtemiseen nähtiin kaupungin tukema asuinrakentaminen.

Toimijoiden **ajatukset rakentamisen käynnistymisestä ja sen vaiheistuksesta vaihtelivat.** Osa piti alueen kehittymisen kannalta todennäköisempänä sitä, että alue kasvaisi pientaloalueelta kohti asemaa, osa puolestaan asemanseudulta kohti nykyisiä asuinrakennuksia. Moni haastatelluista uskoi, että etenkin **pientalot sekä pienrivitalot menisivät kaupaksi, mikäli jokin taho rakennuttaisi niitä valmiiksi.**

Keskeisimmät havainnot

Valmis kunnallistekniikka ja infran läheisyys vahvuus

Loogisuus kunnallistekniikan ja katuinfran rakentamisessa

Riittävän edulliset tontit suurin vetovoimatekijä

Liian halvat tontit voivat olla maineriski

Tonttien vuokrausmahdollisuus hyvä säilyttää

Rakentamisen tavoitteet ja aikataulu mielletään liian optimistisiksi

Väestötavoitteita oleellisempaa saada rakentaminen käyntiin

Ensimmäisen pioneerirakennuttajan puuttuminen luo haasteita

Rakentamisen etenemissuunnasta monia näkemyksiä

Tuettu asuminen mahdollinen rakentamisen päänavaaja

Taloudellinen ja geopoliittinen tilanne vaikeuttaa rakentamista

SITOWISE

Palvelut

Paikalliset palvelut ovat välttämättömyys Hennan laajemmalle rakentumiselle ja vetovoiman kasvulle. Pysyvä päiväkotiki ja koulu ovat keskeisiä palveluita, jotka herättäisivät luottamusta sekä omakotitonttien ostajissa että alueelle kerrostalokohteita harkitsevissa rakennusliikkeissä. Nämä palvelut viestisivät alueen pysyvyydestä, tulevaisuudesta ja kaupungin vahvasta sitoutumisesta alueen kehittämiseen. Tällä hetkellä lähintä koulua eli Luhtikylän koulua uhkaava lakkautus voi karkottaa potentiaalisia uusia hennalaisia muualle. Kaupungin kouluverkkoa tarkasteltaessa voisi myös pohtia, voisiko olemassa olevia kouluja vaihtoehtoisesti yhdistää tai siirtää Hennaan.

Päiväkodin ja koulun lisäksi alueen rakentumista tukisivat **omat päivittäistavarapalvelut**.

Aluksi voisi harkita pientä miehittämätöntä päivittäistavaraliikettä, jossa tarjolla olisi suuremman markkinan noutopalvelu ja postipakettien noutopiste. Tällainen kauppa voisi toimia itsenäisesti alueella, eikä se tarvitsisi ulkopuolista tukea, kun asukkaita on 500-1000. Alueen asukkaat saattaisivat tehdä muut ostokset aluksi muualla, kuten Lahdessa ja Orimattilan keskustassa, mutta asukasmäärän kasvaessa kysyntä lisääntyisi myös omalle suuremmalle päivittäistavarakaupalle sekä muille kaupallisille palveluille. **Kasvava palvelutarjonta vahvistaisi alueen vetovoimaa**, luoden kysyntää monipuolisemmille palveluille, kuten kuntosaleille, kampaamoille, kahviloille ja ravintoloille. Aseman laaja liityntäpysäköinti tukisi erityisesti alkuvaiheessa kaupallisten palveluiden kävijämääriä. Kaupallisten palveluiden sijoittuminen alueelle on sidoksissa asukasluvun kehitykseen ja voi viedä aikaa.

Kun rakentuminen ja kasvu lähtevät liikkeelle, Hennan **julkisia palveluita olisi syytä laajentaa**. Erityisesti lapsiperheille tärkeitä olisivat neuvola, hammashoito ja kirjasto. Näitä voisi harkita sijoitettavaksi joustavasti yhteen paikkaan esimerkiksi koulun ja/tai päiväkodin läheisyyteen. Lisäksi **erilaiset julkiset liikuntapaikat**, kuten ulkokuntosalit, kuntoradat ja frisbeegolf-radat, palvelisivat alueen asukkaita ja houkuttelisivat myös vierailijoita, mikä lisäisi alueen näkyvyyttä.

Keskeisimmät havainnot

Palvelut ja vetovoima vahvistavat toinen toisiaan

Pysyvä päiväkotiki ja koulu ensisijaiset tarpeet

Pieni päivittäistavaraliike ja pakettipiste aluksi

Nykyinen lähikoulu lakkautusuhan alla

Kaupallisten palveluiden laajentuminen hiljalleen

Julkiset palvelut muuntojoustavasti yhteen paikkaan

Vierailu- ja palvelukohteet tuovat näkyvyyttä ja kävijöitä alueelle

Liikenne

Hennan liikenteellinen asema oikoradan ja valtatievarressa on olennainen vahvuus.

Junayhteys tarjoaa nopean yhteyden erityisesti Lahden keskustaan ja Helsingin suuntaan. **Sen säilyttäminen on erittäin tärkeää alueen kehittämisen kannalta, sillä nykyiset asukkaat käyttävät junayhteyttä vähintään viikoittain.** Ilman tätä yhteyttä alue menettäisi vetovoimaansa erityisesti niiden henkilöiden keskuudessa, jotka työskentelevät oikoradan varrella. Toisaalta junayhteyden menettäminen seuraavalla sopimuskaudella ei ole lopullinen isku alueen kehittämiselle tai tuleville junayhteyksille, sillä seisake ja infrastruktuuri ovat jo valmiina alueella. Junan pysähtymisen uudelleen seisakkeella on sopimuksellinen kysymys, joka voidaan neuvotella uudelleen myöhemmin. Kuitenkin useat toimijat pitivät junan pysähtymistä asemalla erittäin tärkeänä alueen kehittämisen kannalta.

Vaikka junalla kulkeminen koetaankin erittäin merkittäväksi liikkumismuodoksi alueen asukkaille, **uskotaan hennalaisten tulevaisuudessakin omistavan ja käyttävän autoa.**

Auton koettiin olevan välttämätön erityisesti päivittäisissä asioissa liikkumiseen alueen ulkopuolella, kuten päivittäistavaroiden ostoon ja lasten harrastuksiin viemiseen. Joillekin auto oli myös välttämätön työmatkaliikumisessa, erityisesti jos oma työpaikka ei sijaitse radan varrella. Autottomuus voisi tulla mahdolliseksi osalle hennalaisista vasta, kun alueen omat palvelut ovat kehittyneet.

Autojen käyttötarpeen vuoksi alueen **pysäköinti tulee järjestää vaivattomasti.** Rakenteellista pysäköintiä ei alueella voida velvoittaa ainakaan ensimmäisissä kerrostalokohteissa sen korkean hinnan vuoksi. Rakennusliikkeiden esteitä alueelle investoimisesta pitää pyrkiä vähentämään kaikin mahdollisin tavoin. Alueen pysäköinti voi jossain määrin olla keskitettyä, mutta ei rakenteellista. Siihen asti kun alueella on vielä tyhjiä tontteja, tulee autojen pysäköinti tyhjiille tonteille ja kadun varsiiin mahdollistaa.

Tuuliharjan eritasoliittymä on Hennasta riippumaton, mutta yritysalueen toteutuminen edesauttaisi Hennan kehittämistä. Yritysalueen toteutumiseksi moottoriteliittymä nähtiin lähes välttämättömänä. Toisaalta liittymän rakentaminen nähtiin lähes mahdottomaksi ilman varmaa ankkuritoimijan saamista alueelle. Tuuliharjan liittymän muuttamiseksi eri-

tasoliittymäksi on käynnissä yhtäaikaista selvitys Väylän tilauksesta. Osana työtä järjestettiin työpalaveri, jossa liikennesuunnittelijan kanssa käytiin läpi vaihtoehtoisia keinoja palveluliittymän muuttamiseksi eritasoliittymäksi. Vaihtoehdot ovat kustannusvaikutuksiltaan erilaisia ja toiset vaativat jossain määrin kaavamuutoksia palvelualueiden sijaintiin. Yleinen yksimielisyys kuitenkin oli siitä, **ettei Tuuliharjan eritasoliittymähanke etene ennen kuin yritysalueen kehitys,** markkinointi ja mainonta sekä alustavat sopimusneuvottelut mm. jonkinlaisen aiesopimuksen muodossa toimijan kanssa etene. Markkinointi ja mainonta ovat kuitenkin haastavaa ilman voimassa olevaa asemakaavaa, jota ei kuitenkaan voida toteuttaa eritasoliittymän ja tieyhteyden puuttumisen johdosta.

Keskeisimmät havainnot

Junayhteys äärimmäisen tärkeä koko alueelle

Hennalaisten uskotaan tulevaisuudessakin omistavan oman auton

Tuuliharjan liittymän muuttuminen palveluliittymästä eritasoliittymäksi olennainen yritysalueen toteutumiseksi

Auto tarpeellinen päivittäisasiointiin

Ei rakenteellista pysäköintiä

Tuuliharjan yritysalueen kehittyminen vaatii ankkuritoimijan

Energia

Hennan alueella kannustetaan valitsemaan uusiutuvan energian ratkaisuja sekä sähkön- että lämmöntuotannon osalta. **Uusiutuva energia toimii merkittävänä myyntivalttina alueella**, jossa ekologisuus on tärkeä osa brändiä. Tärkeää olisi kuitenkin **toteuttaa konkreettisia toimenpiteitä**, joiden avulla uusiutuvien energiamuotojen valitseminen olisi alueen asukkaille mahdollisimman helppoa, vaivatonta ja kannattavaa.

Sähköntuotannon osalta LAB-ammattikorkeakoulu on jo aikaisemmin käynyt kaupungin kanssa keskustelua **energiayhteisöhanke toteuttamisesta Hennan**. Energiayhteisöillä tarkoitetaan ryhmiä, jotka pyrkivät tuottamaan, jakamaan tai hallinnoimaan energiaa yhteisön jäsenten kesken. Energiayhteisöjen avulla voidaan edistää muun muassa uusiutuvaa ja paikallisesti tuotettua energiaa sekä asukkaiden yhteisöllisyyttä ja osallisuutta. Valitettavasti Suomen sähkömarkkinalaki ei tällä hetkellä mahdollista sähköntuotannon energiayhteisöjä muuten kuin rakennuskohtaisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että esimerkiksi yksittäiset kerros- tai rivitalot voisivat tuottaa oman sähkönsä itsenäisesti, mutta ylijäämä sähköä ei voisi siirtää suoraan alueen muihin rakennuksiin vaan sen voisi ainoastaan varastoida tai myydä paikalliselle sähköoperaattorille.

Haastatteluissa tunnistettiin myös yleiskaavoitettu alue, joka jää valtatie ja junaradan väliin. Kyseistä aluetta voitaisiin hyödyntää alueen energiantuotannossa. Alue voisi soveltua etenkin alueen **energiayhteisöjen aurinkopaneelien** sijainniksi sen jälkeen, kun Suomen lainsäädäntö olisi mahdollistanut alueellisten energiayhteisöjen perustamisen sähkön tuotannolle. Lisäksi haastatteluissa muistutettiin siitä, että sekä suunnittelussa että rakentamisessa on tärkeä muistaa, että **rakennusten sijoittumisella ja ilmansuunnilla voidaan vaikuttaa rakennusten energiatehokkuuteen**.

Maalämpöä toteutetaan tällä hetkellä kiinteistökohtaisesti. Sitä olisi kuitenkin mahdollista tuottaa isomman yksikön kautta, mutta se vaatisi erillisen toimijan, joka perustaisi matalalämpötilaisen kaukolämpöverkon. Perustaja voisi olla esimerkiksi energiayhteisö tai Orimattilan lämpö. Maalämmön alueelliset toteuttamisratkaisut ovat kustannus- tehokkaampia siihen nähden kuin että jokainen kotitalous poraa oman maalämpökaivonsa.

Maalämmön lisäksi erilaiset **ilmalämpö- ja ilmavesilämpöpumput toimisivat alueen päästöttöminä energiaratkaisuuksina**. Nämä soveltuvat myös energiayhteisön lämmöntuotannon lähteiksi. Alueen markkinoinnin ja brändin toteuttamisen näkökulmasta olisi tärkeää, että alueelle saataisiin mahdollisimman nopeasti ensimmäinen energiayhteisöpilotti toteutumaan.

Keskeisimmät havainnot

Uusiutuva energia tärkeä osa Hennan ekologista brändiä

Kaupungin osallistuttava uusiutuvien energiamuotojen edistämiseen

Energiayhteisöillä voidaan edistää uusiutuvan energian muotoja alueella

Junaradan ja valtatie välissä potentiaalinen sijainti aurinkopaneelille

Suomessa ainoastaan rakennuskohtaiset energiayhteisöt mahdollisia sähköntuotannon suhteen – lämmöntuotannossa alueellinen yhteisö mahdollinen

Energiatehokkuuteen voi vaikuttaa myös rakennusten sijoittumisella ja ilmansuunnilla

Maalämpöä voisi tuottaa esimerkiksi alue- tai korttelikohtaisesti

Rahoituksen hakeminen energiayhteisöpilottia varten. Esim. EU:n Life-rahoitus

Yhteisöllisyys

Hennan brändin yhtenä keskeisenä teemana on yhteisöllinen asuminen ja sen edistäminen Hennassa. Mikäli yhteisöllisyys halutaan edelleen pitää brändin ytimessä, on **alueella oltava useita yhteisöllisyyttä tukevia tekijöitä**. Hennalaisten välillä vallitsee jo yhteisöllisyyttä eikä sen jatkumista ja vahvistumista tule pitää itsestään selvyytenä. Yhteisöllisyyden edistämässä kaupungin rooli on merkittävä. **Mikäli yhteisöllisyyden edistäminen jää rakennusliikkeiden varaan, on sen toteutuminen alueelle epätodennäköisempää**. Tämä johtuu pitkälti siitä, että yhteisöllisyyttä edistävät ratkaisut ovat harvoin tuottavia rakennusliikkeille ja tästä syystä ne nähdäänkin usein vain ylimääräisenä kulueränä. Vaihtoehtoisesti niiden tuottamat kustannukset voidaan jyvittää asuntojen hintoihin ja vastikkeisiin, mikä puolestaan nostaa asukkaiden asumiskustannuksia.

Hennan alueella yhteisöllisyyttä voisi edistää **yhteisöllisillä liikkumismuodoilla** kuten esimerkiksi yhteiskäyttöautoilla, joita on jo aikaisemmin kokeiltu Hennassa. Lisäksi Hennan masterplanissakin esitetty **Henna-talo nähdään toimivana ratkaisuna** tuoden alueelle yhteisöllisiä tiloja ja kohtaamispaikkoja alueen asukkaille. Ennen varsinaisen Henna-talon rakentamista voisi alueella jo olevan päiväkodin tiloja hyödyntää yhteisölliseen toimintaan. Useat haastateltavat nostivat esiin myös idean **siirtolapuutarhojen** sijoittamisesta Hennan alueelle. Siirtolapuutarhat voisivat palvella sekä hennalaisia että muiden alueiden asukkaita.

Yhteisöllisyyttä on kuitenkin hankala edistää kokonaisvaltaisesti koko alueen kattavalla tasolla, joten alueellisen yhteisöllisyyden lisäksi **yhteisöllisyyttä edistäviä keinoja tulisi löytää myös yksittäisten kortteleiden tai sen osien osalta**. Siirtolapuutarhojen sijaan taikka niiden lisäksi alueelle voisi sijoittaa esimerkiksi korttelikohtaisia viljelypalstoja. Lisäksi aikaisemmin mainitut energiayhteisöt voisivat toimia alueen osien yhteisöllisinä edistäjinä. Yhteisöllisiä ratkaisuja voisi toteuttaa myös korttelikohtaisesti niin että korttelille toteutetaan sen asukkaiden tarpeita palveleva yhteisöllisen ratkaisu kuten esimerkiksi yhteiskäyttöuima-allas tai ulkokuntosali.

Myös erilaiset **tapahtumat tai harrastustoiminta**, joiden järjestämisestä alueelle kaupungin tulisi ottaa isoa vastuuta, voivat olla merkittävä osa yhteisöllisyyttä. Tämä tukisi myös alueen tunnettuuden paranemista.

Keskeisimmät havainnot

Hennalaisilla jo yhteen hiileen puhaltava henki

Kaupungin tuettava alueen yhteisöllisyyttä

Nykyisillä asukkailla oma kommunikointikanava

Rakennusliikkeet näkevät yhteisölliset ratkaisut usein ylimääräisenä kuluerinä

Yhteisöllisten ratkaisuja toteutettava sekä alueellisesti että mm. kortteli- tai taloyhtiökohtaisesti

Viljelypalstat tai siirtolapuutarha yhteisöllisyyden tukijana

Arjen kohtaamisia ja aktiviteetteja Henna-talossa

Korttelikohtaiset ideat kuten yhteiskäyttöuima-allas tai ulkokuntosali

Energiayhteisöillä yhteisöllisesti tuotettua energiaa

Yritysalue

Tuuliharjan yritysalueen rakentuminen on tärkeää paitsi Orimattilan kaupungille myös merkittävässä roolissa koko Lahden kaupunkiseudulle. Tuuliharjan alue nähdään lähes ainoana potentiaalisena alueena suurille teollisuustonteille koko Lahden seutukunnassa. Tuuliharjan toteutuminen ei näin ollen tulisi olla vain Orimattilan kaupungin agendalla vaan myös koko seutukunnan yhteinen intressi. Alueen toteutuminen olisi erittäin tärkeää koko seutukunnan elinkeinoelämälle.

Yritysalueen sijainti uskotaan olevan **houkutteleva erityisesti teollisuusyrityksille** sen valta- ja rautatieyhteyksien ansiosta. Alueen kehittymisen kannalta on äärimmäisen tärkeää löytää selkeä päätoimija tai joukko toimijoita, jotka olisivat kiinnostuneita aloittamaan toimintaa alueella. Tämä edellyttää käytännön toimenpiteitä. **Erityisesti ankkuritoimijan löytäminen vaatii kaupungilta aktiivista lähestymistä potentiaalsiin toimijoihin.** Lisäksi kaupungin tulisi edistää yritysalueen markkinointia ja näkyvyyttä, jotta tietoisuus yritysalueesta leviäisi potentiaalisille toimijoille. Moni koki tärkeänä, että yritysalue asemakaavoitettaisiin ainakin joltakin osin, jotta toimijoille syntyisi näkemys siitä, että alueella on aidosti myynnissä tai vuokrattavissa olevia tontteja. Toiminnan ei tulisi kuitenkaan jäädä pitkällä aikavälillä vain yhden toimijan varaan vaan alueella on tärkeä saada useita yrityksiä. Toiminnan pysyvyyden ja jatkuvuuden kannalta on tärkeä muistaa, että yritysten tekemien investointien suuruus kertoo suuntaa toiminnan tavoitellusta kestosta. Isot toimitilainvestoinnit viittaavat yleensä yritysten pysyvyyteen alueella, kun puolestaan kevyet investoinnit helppoutteen toiminnan lopettamiseksi alueella.

Tuuliharjan liittymän muuttamisen eritasoliittymäksi ja sieltä tieyhteyden luomisen yritysalueelle katsotaan olevan mahdollinen, sitten kun yritysalueelle on löydetty ensimmäiset ankkurisijoittajat. Tieyhteyden luominen on erityisesti tarpeen, mikäli nopeat ja toimivat kuljetusyhteydet ovat alueen yritysten toiminnan kannalta merkityksellisiä.

Hennan asuin- ja yritysalueen välinen yhteys nähdään eri haastateltavien toimesta erilaisessa valossa. Osa haastatelluista uskoo yritysalueen olevan välttämätön Hennan asuinalueen kehittymiselle, osa puolestaan uskoo asuinalueen olevan merkittävässä roolissa yritysalueen käynnistymisen kannalta. Kaiken kaikkiaan **yritysalueen ja asuinalueen uskottaisiin palvelevan toisiaan ja yritysalueen tuovan asukkaita Hennan asuinalueelle.** Yritysalueen uskotaan kiihdyttävän erityisesti vuokra-asumisen ja kaupallisten palveluiden sijoittumista Hennan alueella.

Keskeisimmät havainnot

Teolliset toimijat voisivat kiinnostua sijoittumaan

Positiivinen vaikutus asukasluvun kehitykseen – etenkin vuokra-asumisen osalta

Yritystontit tarvitsevat selkeää markkinointia sekä kontaktointia potentiaalsiin toimijoihin

Tuuliharjan eritasoliittymä ja sieltä johtava tieyhteys katsotaan välttämättömäksi, mutta alueen toteutuminen ei riipu Hennan asuinalueen rakentumisesta

Ankkuritoimijan löytäminen keskeistä yritysalueen käynnistymiselle

Viestintä, markkinointi ja brändi

Hennan alueen **näkyvyys kaupungin viestinnässä koettiin viime aikoina liian vähäiseksi**. Hennaan on aikaisemmin kohdistettu merkittäviä markkinointitoimenpiteitä, kuten mainokset Z-junassa sekä Helsingin päärautatieasemalla. Markkinointi- ja viestintätoimenpiteet ovat merkittävästi vähentyneet ajan saatossa. Nykyiset asukkaat kokevat, että Henna näyttäytyy usein mediassa negatiivisessa valossa. Heidän mukaansa paikallislehden sivuilla ja sosiaalisessa mediassa korostuu vastakkainasettelu Hennan ja muun Orimattilan kehittämisen välillä. Keskustelut tuottavat nykyisten asukkaiden mielestä alueesta negatiivista mielikuvaa, joka oletettavasti vähentää alueen vetovoimaa näkyessään myös potentiaalisille muuttajille ja rakentajille. Alueen rakentumisen ja vetovoiman tukemiseksi **Hennalle tulisi luoda viestintäsuunnitelma**, jossa määritellään konkreettisesti mitä, miten, missä ja milloin Hennasta viestitään. Viestintäsuunnitelma tulee kytkeä osaksi Orimattilan kaupungin viestintäsuunnitelmaa. Itse viestiä tulisi tukea visuaalisin materiaalein, kuten laadukkaita valo- ja ilmakuvain alueesta. Seutukunnallisissa lehdissä tulisi myös aktiivisesti viestiä Hennan kehittymisestä sekä antaa ääni nykyisille hennalaisille.

Alueen markkinointi koettiin tällä hetkellä riittämättömänä. Alueella myytävä tontit eivät esimerkiksi näy selkeästi kaupungin sivuilla ja eri myyntikanavista, esim. Oikotiellä saatavat tiedot tonteista eivät anna kokonaisvaltaista kuvaa alueesta. Alueen **nykyiset asukkaat ovat löytäneet Hennan alueen sattumalta** hyvin erilaisia teitä pitkin. Nykyiset asukkaat ovat löytäneet alueen muun muassa tienvarsimainoksilla, nettiselailulla sekä tuttavien kautta. **Alueella ei ole myöskään kokeiltu tavallisesta poikkeavia markkinointitoimenpiteitä**, joilla erotuttaisiin muista vastaavista alueista. Alueelle tulisikin laatia kunnianhimoinen markkinointisuunnitelma, jossa määritellään konkreettiset toimenpiteet Hennan näkyvyyden kasvattamiseksi uudella tavalla. Markkinoinnin pääkohderyhmänä ja –suuntana nähtiin Uudenmaan asukkaat. Kuitenkin kohderyhmien kattava taustatutkimus olisi alkuun tarpeen, jotta markkinointia voidaan toteuttaa täsmällisillä ja vaikuttavilla markkinointikampanjoilla oikeissa kanavissa. Markkinointitoimenpiteet tulisi kohdistaa sinne, missä potentiaaliset tulevat hennalaiset tavoitetaan parhaiten.

Hennan laajamuotoisen markkinoinnin käynnistämistä tulisi kaupungin varmistaa, että nykyinen brändi ja brändilupaus ovat ajantasaisia. Kaupungin tulisi toimijoiden näkemyksen mukaan päivittää asukasluokituksia ja korostaa brändissä tekijöitä, jotka tukevat alueen rakentumisen käynnistämistä laajemmassa mittakaavassa. Asemanseutua tulisi hyödyntää tehokkaammin

markkinoinnissa, mm. tuomalla moottori- ja rautatienvarteen suurikokoisia mainoksia myynnissä olevista tonteista. **Kaupungin tulee tukea alueen tapahtuma ja väliaikaiskäyttöä, jotta alueen tunnettuus ja sitä kautta houkuttelevuus paranevat.**

Keskeisimmät havainnot

Viestintäsuunnitelma puuttuu

Vastakkainasettelut Hennan ja keskustan välillä

Kielteinen näkyvyys paikallismediassa ja somessa

Myynnissä tai vuokrattavissa olevat tontit tulee saada selkeästi paremmin esille useisiin medioihin

Markkinointia vahvistettava ja monipuolistettava

Positiiviset uutiset alueesta tarpeen

Myyntivalttien korostaminen markkinoinnissa

Erottavalla ja ainutlaatuisella markkinointitempauksella näkyvyyttä ja uusia asukkaita

Nykyiset asukkaat päätyneet muuttamaan alueelle lähes poikkeuksetta sattumalta

Asuinalueen lisäksi myös yritysalue tarvitsee markkinointitoimenpiteitä

Kaupungin rooli Hennan kehittämisessä

Orimattilan kaupunki on investoinut merkittävästi Hennan alueen kehittämiseen etenkin katuinfran osalta. Tämä on ollut erittäin tärkeää, sillä haastattelut osoittivat, että **kaupungin rooli Hennan toteutumisessa nähtiin kriittisenä**. Kaupungin halukkuus ja haluttomuus kehittää ja investoida uusiin projekteihin Hennassa viestii ulospäin kaupungin omasta sitoutumisesta alueen kehittämiseen. Muuttajat, rakennuttajat ja yrittäjät kaipaavat varmuutta alueen kokonaisvaltaiseen toteutumiseen, joten kaupungin tekemät investointi-, rakentamis- ja muut päätökset vaikuttavat merkittävästi myös muiden tahojen investointi- ja rakentamispäätöksiin.

Kaupungin olisi **tärkeä tuoda omia pysyviä julkisia palveluita alueelle**, sillä pysyvät julkiset palvelut viestivät Hennan alueen olevan kaupungille strategisesti tärkeä alue. Tärkeimmät julkiset palvelut ovat päiväkotit sekä koulu. Hennan alueella sijaitseva päiväkotit on toistaiseksi toteutettu väliaikaisratkaisuna, mikä ei herätä rakennuttajissa luottamusta päiväkodin pysyvyyteen, vaikka päiväkodin pysymisestä alueella olisikin laadittu monivuotinen sopimus. Palveluiden lisäksi kaupungin olisi hyvä harkita **oman asuntotuotannon kohdistamista Hennaan**. Kaupungin olisikin täten hyvä jatkossa pitää Henna yhtenä vartenotettavana vaihtoehtona aina, kun tarve uusille palveluille tai asunnoille syntyy.

Kaupungin omien suorien investointien ja rakennushankkeiden lisäksi kaupungin olisi hyvä luoda **kannustimia rakennuttajille** käynnistää rakennushanke alueella. Tällaisia kannustimia voisivat olla hyvin edulliset tai jopa ilmaiset vesi- ja viemäritonttiliittymät sekä rakennusluvut. Kaupunki voisi myös jakaa rakennuttajien taloudellisia riskejä sitoutumalla vuokraamaan tai ostamaan osan esimerkiksi rivi- tai kerrostalojen asunnoista tai tiloista itselleen. Kaupunki voisi myös luoda **valmiita omakotitalokonsepteja** yhdessä yhteistyökumppanien kanssa. Valmiit talokonseptit voisivat toimia houkuttimina uusille rakentajille, kun oman talon rakentamista ei tarvitsisi suunnitella alusta saakka. Kaupungin tulee myös ottaa **merkittävä rooli kaikkien uusien rakennushankkeiden ennakkomarkkinoinnissa**.

Lisäksi kaupungin tulisi edistää aikaisemmissa osa-alueissa mainittuja kaupungin vastuualueita. Tällaisia ovat esimerkiksi aktiivinen viestintä ja markkinointi Hennan alueesta sekä yritystoimijan löytäminen yritysalueelle.

Keskeisimmät havainnot

Kaupungin omat investointipäätökset viestivät kaupungin omasta sitoutumisesta

Pysyvien julkisten palveluiden tuominen alueelle

Omaa asuntotuotantoa Hennaan

Rakennuttajien taloudellisen riskin jakaminen alkuvaiheessa

Tonttiliittymien ja rakennuslupien tarjoaminen

Valmiita talokonsepteja yhteistyökumppaneiden kanssa

Neuvottelut päivittäistavarakauppatoimijan löytämiseksi

Muut kaupalliset palvelut tulevat kysynnän muodostuttua alueelle – Kaupungin rooli merkityksetön

Aktiivinen viestintä ja markkinointi

Yritystoimijoiden löytäminen yritysalueelle

Ensimmäisen energiayhteisön käynnistäminen esimerkiksi EU-rahoituksen avulla

Konkreetit toimenpiteet yhteisöllisyyden edistämiseksi

Yhteenveto markkinavuoropuheluista (1/4)

Asukas- ja alueprofiili

Asetettu 10 000 – 15 000 asukkaan väestötavoite vaatii monipuolisen asukasprofiilin toteutuakseen

Potentiaalista muuttoliikettä erityisesti pääkaupunkiseudulta ja muualta Uudeltamaalta

Palveluasumiselle on potentiaalia, mutta alueen rakennuttava ensin enemmän

Työssäkäyntialueista oikoradan varsi potentiaalisin

Moni hennalainen omistaa tulevaisuudessakin auton

Suurimpana vetovoima-kilpailijana Mäntsälä

Asuminen ja kaavoitus

Sijainti, väljyys, rauhallisuus ja luonnonläheisyys valttikortteja

Asemakaavan tulisi olla joustavampi ja väljempi

Säätelyn ei tuli olla liian yksityiskohtaista – enemmän suunnitteluvapauksia

Rakennuttajille helposti toteutettava asuntokanta

Vetovoimatekijöinä väljyys, rauhallisuus ja edullisuus

Yli 10 000 asukasta liian suuri tavoite tällä hetkellä

Henna vastapainona tiiviille kaupunkiasumiselle

Poikkeuslupien mahdollistaminen hyvin perusteluin

Korkeita pistekerrostaloja lamellitalojen sijaan

Valmis hennalainen tyyppitalomalli

Rakennuttajan mahdollista saada alv-hyvitys palveluasumisen rakennuttamisesta

Palveluasuminen

Orimattilassa panostustarpeita yhteisöllisen palveluasumisen yksiköille

Senioriasumisen sijoittaminen tämänhetkiseen Hennaan mahdotonta – alueen kehittyessä kuitenkin mahdollista

Kokemus itsenäisestä elämästä ja sen hallinnasta tärkeää senioreille

Senioriasuminen vaatii peruspalvelut 500 metrin säteellä

Potentiaalinen kohde nuorisokodille, mutta kaupungin talouden kannalta ei optimaalinen sijainti

Yhteenveto markkinavuoropuheluista (2/4)

Rakentaminen, maankäyttö ja infra

Valmis kunnallistekniikka ja infran läheisyys vahvuus

Loogisuus kunnallistekniikan ja katuinfran rakentamisessa

Riittävän edulliset tontit suurin vetovoimatekijä

Liian halvat tontit voivat olla maineriski

Tonttien vuokrausmahdollisuus hyvä säilyttää

Rakentamisen tavoitteet ja aikataulu mielletään liian optimistisiksi

Väestötavoitteita oleellisempaa saada rakentaminen käyntiin

Ensimmäisen pioneerirakennuttajan puuttuminen luo haasteita

Rakentamisen etenemissuunnasta monia näkemyksiä

Tuettu asuminen mahdollinen rakentamisen päänavaaja

Taloudellinen ja geopoliittinen tilanne vaikeuttaa rakentamista

Vierailu- ja palvelukohteet tuovat näkyvyyttä ja kävijöitä alueelle

Palvelut

Palvelut ja vetovoima vahvistavat toinen toisiaan

Pysyvä päiväkotiki ja koulu ensisijaiset tarpeet

Nykyinen lähikoulu lakkautusuhan alla

Kaupallisten palveluiden laajentuminen hiljalleen

Pieni päivittäistavaraliike ja pakettipiste aluksi

Julkiset palvelut muuntojoustavasti yhteen paikkaan

Liikenne

Junayhteys äärimmäisen tärkeä koko alueelle

Hennalaisten uskotaan tulevaisuudessakin omistavan oman auton

Ei rakenteellista pysäköintiä

Auto tarpeellinen päivittäisasiointiin

Tuuliharjan yritysalueen kehittyminen vaatii ankkuritoimijan

Tuuliharjan liittymän muuttuminen palveluliittymästä eritasoliittymäksi olennainen yritysalueelle

Yhteenveto markkinavuoropuheluista (3/4)

Energia

Uusiutuva energia tärkeä osa Hennan ekologista brändiä

Energiatehokkuuteen voi vaikuttaa myös rakennusten sijoittumisella ja ilmansuunnilla

Energiayhteisöillä voidaan edistää uusiutuvan energian muotoja alueella

Suomessa ainoastaan rakennuskohtaiset energiayhteisöt mahdollisia sähköntuotannon suhteen – lämmöntuotannossa alueellinen yhteisö mahdollinen

Rahoituksen hakeminen energiayhteisöpilottia varten. Esim. EU:n Life-rahoitus

Kaupungin osallistuttava uusiutuvien energiamuotojen edistämiseen

Junaradan ja valtatie välissä potentiaalinen sijainti aurinkopaneeleille

Maalämpöä voisi tuottaa esimerkiksi alue- tai korttelikohtaisesti

Yhteisöllisten ratkaisuja toteutettava sekä alueellisesti että mm. kortteli- tai taloyhtiökohtaisesti

Korttelikohtaiset ideat kuten yhteiskäyttöuima-altaat tai ulkokuntosali

Energiayhteisöillä yhteisöllisesti tuotettua energiaa

Yhteisöllisyys

Hennalaisilla jo yhteen hiileen puhaltava henki

Nykyisillä asukkailla oma kommunikointikanava

Kaupungin tuettava alueen yhteisöllisyyttä

Rakennusliikkeet näkevät yhteisölliset ratkaisut usein ylimääräisenä kuluerinä

Viljelypalstat tai siirtolapuutarha yhteisöllisyyden tukijana

Arjen kohtaamisia ja aktiviteetteja Henna-talossa

Yritysalue

Teolliset toimijat voisivat kiinnostua sijoittumaan

Ankkuritoimijan löytäminen keskeistä yritysalueen käynnistymiselle

Yritystontit tarvitsevat selkeää markkinointia sekä kontaktointia potentiaaliin toimijoihin

Positiivinen vaikutus asukasluvun kehitykseen – etenkin vuokra-asumisen osalta

Tuuliharjan eritasoliittymä ja sieltä johtava tieyhteys katsotaan välttämättömäksi, mutta alueen toteutuminen ei riipu Hennan asuinalueen rakentumisesta

Yhteenveto markkinavuoropuheluista (4/4)

Viestintä ja markkinointi

Viestintäsuunnitelma puuttuu

Kielteinen näkyvyys paikallismediassa ja somessa

Markkinointia vahvistettava ja monipuolistettava

Positiiviset uutiset alueesta tarpeen

Erottavalla ja ainutlaatuisella markkinointitempauksella näkyvyyttä ja uusia asukkaita

Vastakkainasettelut Hennan ja keskustan välillä

Myyntissä tai vuokrattavissa olevat tontit tulee saada selkeästi paremmin esille useisiin medioihin

Myyntivalttien korostaminen markkinoinnissa

Nykyiset asukkaat päätyneet muuttamaan alueelle lähes poikkeuksetta sattumalta

Asuinalueen lisäksi myös yritysalue tarvitsee markkinointitoimenpiteitä

Kaupungin rooli alueen kehittämisessä

Kaupungin omat investointipäätökset viestivät kaupungin omasta sitoutumisesta

Omaa asuntotuotantoa Hennaan

Tonttiliittymien ja rakennuslupien tarjoaminen

Neuvottelut päivittäistavarakauppatoimijan löytämiseksi

Aktiivinen viestintä ja markkinointi

Ensimmäisen energiayhteisön käynnistäminen esimerkiksi EU-rahoituksen avulla

Pysyvien julkisten palveluiden tuominen alueelle

Rakennuttajien taloudellisen riskin jakaminen alkuvaiheessa

Valmiita talokonsepteja yhteistyökumppaneiden kanssa

Muut kaupalliset palvelut tulevat kysynnän muodostuttua alueelle – Kaupungin rooli merkityksetön

Yritystoimijoiden löytäminen yritysalueelle

Konkreettiset toimenpiteet yhteisöllisyyden edistämiseksi

BENCHMARK

Benchmark – Karisto

Osana Hennan kehittämissuunnitelmaa laadittiin benchmark-tarkastelu, jonka tarkoituksena oli tarkastella vastaavaa aluetta, jossa asuinalueen kehittäminen on aloitettu lähes tyhjästä. Työn benchmark-tarkastelukohteeksi valikoitui Lahdessa sijaitseva Karisto. Karisto sijaitsee Kymijärven rannalla 7 kilometrin päässä Lahden keskustasta Nelostien ja Valtatien 12 varrella. Karisto on vajaan 3000 asukkaan asuinalue, jossa talouksista noin 90 % on lapsiperheitä ja asuntojen kesimääräinen asukasluku on yli 3 henkilöä. Alueen ensimmäiset tontit on luovutettu vuonna 2003 ja alue on kasvanut keskimäärin 150 asukkaalla vuodessa. Alueen tonttihintojen voidaan katsoa olevan melko normaaleja; alueen tontit eivät ole kalliita eikä erityisen edullisia. Alueen asukkaiden mediaanitulot ovat keskimääräistä jonkin verran korkeammat. Tämä osittain nostaa alueen mainetta.

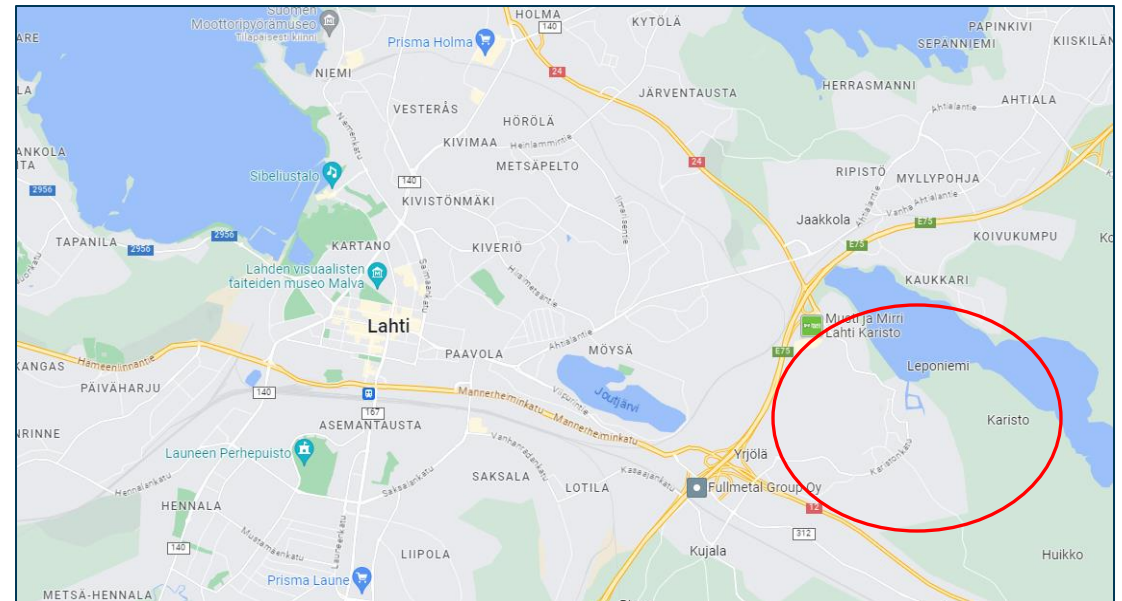
Karistoa lähdettiin suunnittelemaan ja rakentamaan selkeän brändin ympärille. Brändin keskeisimmiksi suunnittelutekijöiksi valikoitui puurakentaminen, kylmäisyys, tiivys ja kapeiden katujen ympärille rakentuvuus. Suunnittelussa haluttiin painottaa myös muihin erottuvuustekijöihin kuten alueen omiin valaisinpylväisiin. Alueen toteutuksessa tehtiin myös rahallisia ”satsauksia” muun muassa lenkkipolkuihin ja valaistuihin latuihin. Alue on rakennettu ja toteutettu kokonaisuus kerrallaan. Seuraavaksi tarkoituksena on siirtyä toteuttamaan Karistonmäkeä.

Vuoden 2022 lopussa Karistossa oli noin 600 omakotitaloa ja 82 rivitaloa. Kerrostaloja alueella ei ole lainkaan, eikä niitä suunnitellakaan alueelle, sillä alue halutaan pitää pientaloalueena. Asuntojen keskipinta-ala on 120 m², mikä on ollut kutistumaan päin, sillä alueen ensimmäiset asunnot ovat olleet keskimäärin 150-200 m². Tontit ovat puolestaan olleet kooltaan alkuun 600 – 800 m² ja myöhemmin luovutetut tontit ovat olleet 700 – 1000 m² kokoisia.

Alueen kaupalliset palvelut nojautuvat vahvasti alueen tuntumassa sijaitsevaan kauppakeskus Karismaan, jossa on saatavilla kaikki kaupan peruspalvelut. Alueelle toteutettiin koulu nopeasti alueen rakentumisen käynnistymisen jälkeen.

Alue sijaitsee isojen väylien varrella, mikä tarjoaa hyvät yhteydet liikkua autolla alueelle sekä sieltä muualle. Alueen joukkoliikenne nojautuu linja-autoihin, jotka kulkevat alueen lävitse 10 minuutin välein. Alueen kaikissa omakotitaloissa saa auton pihalle.

Alueen rakentumisen alkuvaiheessa toteutettiin Talo-televisiosarja, jonka tuotti FremantleMedia Finland vuonna 2005. Sarjassa pariskunnat kilpailivat siitä, kuka pareista pääsee muuttamaan yhdessä rakennettuun kaksikerroksiseen puutaloon. Pareja tippui ohjelmatuotannon ajan joka jakson päätteeksi ja lopullinen voittaja ratkaistiin katsojäänestyksellä. Ohjelmatuotanto toi Karistolle erityistä näkyvyyttä.



Karisto sijaitsee Kymijärven rannalla n. 7 kilometrin päässä Lahden keskustasta

Opit ja havainnot koskien Hennaa

Karistoon kohdennetun benchmark-tarkastelun pohjalta voidaan todeta, että uuden asuinalueen rakentuminen täysin uudelle alueelle vaatii kaupungilta valtavaa panostusta niin työmäärältään kuin myös taloudellisesti. Kariston onnistuneen kehityksen taustalla on ollut niin kaupungin valtuuston rohkeat päätökset kuin viranhaltijoiden aktiivinen rooli hankkeen eteenpäin viemisessä.

Karistossa on Hennaan nähden ollut etuna sen sijoittuminen suhteellisen lähelle valmista yhdyskuntarakennetta, mikä on mahdollistanut palveluiden saamisen suhteellisen läheltä alun rakentamisvaiheen ajan. Sen sijaan Hennassa ensimmäinen suuri haaste on saada ihmiset muuttamaan alueelle, jossa aluksi ei ole olemassa palveluita ja joka sijaitsee kauempana valmiista yhdyskuntarakenteesta. Tämä on erityinen haaste etenkin nykypäivänä, kun ihmisten ja erityisesti perheiden asuinpaikkavalinnoissa korostuu vahvasti sijainti kouluihin, kaupallisiin palveluihin sekä harrastusmahdollisuuksiin nähden. Alueen tulisi siis tarjota asukkailleen jotain todella erityistä, jotta asukkaita saadaan alueelle.

Hennaa markkinoitiin aluksi urbaanina alueena, jossa auton omistaminen ei olisi välttämätöntä. Benchmark-haastattelussa todettiin kuitenkin, että tämä olisi vaikeaa toteuttaa varsinkin alkuvaiheessa, kun alueella ei vielä ole tarjolla palveluita. Auton omistaminen nähdään lähes välttämättömänä, ja se on osa arkea alueella, kuten matkustettaessa töihin ja vapaa-ajan tarpeisiin. Erityisesti omakotitaloasukkaat haluavat autonsa omalle pihalleen.

Hennan ongelmaksi koettiin myös alueen pienet omakotitontit. Hennaan muuttavan uskotaan kaipaavaan väljyyttä niin Hennan alueella kuin omalla pihallaan. Toisaalta on hyvä pohtia, miten tärkeäksi väljyys katsotaan, kun alue täydentyy rakentamisen myötä.

Uuden alueen rakentamista on tärkeä suunnitella koko palveluverkon näkökulmasta niin että ikäryhmiin perustuvien palveluiden kuten koulujen kuormitus pysyy tasaisena. Karistossa ei ole esimerkiksi voitu luovuttaa liikaa tontteja kerralla vaan on pyritty halittuun kasvuun. Tällä ollaan pyritty pitämään tasaisesti kaikenikäisiä koululaisia alueella.

Keskeisimmät havainnot

Täysin uuden alueen rakentuminen vaatii valtavasti satsauksia

Auton omistaminen lähes välttämätöntä Hennan kaltaisella alueella

Asukkaiden saaminen rakentumattomalle alueelle haastavaa – on luotava vahvat vetovoimatekijät

Omakotitaloasumisessa arvostetaan väljyyttä ja auton välitöntä läheisyyttä

Uudisrakentamisessa huomioitava palveluverkon kuormittuvuus pitkäjänteisesti

Asuinpaikkavalinnoissa korostuu vahvasti sijoittuminen kouluihin, kaupallisiin palveluihin ja harrastusmahdollisuuksiin nähden

Karistossa onnistuttiin saamaan laajaa näkyvyyttä tv-tuotannolla

VAIHTOEHTOISET KEHITTÄMISPOLUT

Vaihtoehtoiset kehittämisspolut vuodelle 2035

Työn markkinakartoituksen ja benchmark-tarkastelun pohjalta Hennan kehittämiseksi luotiin kolme vaihtoehtoista kehittämisspolua. Vaihtoehtoiset kehittämisspolut toteutettiin yhdessä ohjausryhmän kanssa. Vaihtoehtoiset kehittämisspolut on luotu osin poliittisen päätöksenteon tueksi. Vaihtoehtoisten kehittämisspolujen asukaslukutavoitteet on määritelty yhdessä tilaajan kanssa. Markkinavuoropuhelut osoittivat, että aikaisemmin tavoitteena ollut 10 000 – 15 000 asukkaan alue ei ollut tässä vaiheessa tarkastelua realistinen. Täten kehittämisspolujen asukaslukutavoitteet haluttiin pitää maltillisina, jotta toimenpideohjelman sisältämät toimenpiteet olisivat toteutuskelpoisia. Esitettyjen toimenpiteiden ensisijainen tavoite on määrittää, millä toimenpiteillä rakentaminen saadaan laajamittaisemmin käynnistettyä.

Skenaariokuvaus V0: ”Ei uutta auringon alla” kuvaa tilannetta, jossa kaupunki tekee strategisen päätöksen siitä, että Hennan aluekehittämishanketta ei jatketa ainakaan lähitulevaisuudessa. Tämä tarkoittaa että Hennaan jo osoitetut resurssit menevät osin hukkaan, mutta toisaalta alueen tulevaisuudessa allokoituiden resurssit voidaan käyttää muiden asukas- ja yritysalueiden kehittämiseen.

Skenaariokuvaus V1: ”Hiljaa hyvä tulee” kuvaa tilannetta, jossa Hennan kehittämistä jatketaan tavoitellen noin 500 asukasta vuoteen 2035 mennessä. **Skenaariokuvaus V2:** ”Uuteen nousuun” puolestaan tavoitellaan noin 2 000 asukasta samassa ajassa. Asukaslukujen kehitys tulee valituissa skenaarioissa korostumaan seuraavalla vuosikymmenellä. Huomionarvoista on, että edellä esitetyt asukaslukutavoitteet kuvaavat tavoitteita vuoteen 2035 mennessä. Alueen kasvun voidaan odottaa jatkuvan vuodesta 2035 eteenpäin, mutta kasvun suuruus ja vauhti ovat pitkälti riippuvaisia seuraavien vuosien kehityksestä. Lisäksi on huomioitava, että alueen kehittyminen voi edetä esitettyjä lukuja nopeammin.

Hennan alueen kehittämissuunnitelmaa ja toimenpideohjelmia tulee päivittää, kun valitun kehittämisspolun asukaslukutavoite on saavutettu.

Seuraavilla sivuilla skenaariot on esitelty tarkemmin. Skenaariokuvausten jälkeen skenaariot on koottu yhteenvetotaulukkoon, jossa skenaarioiden välinen vertailu on helpompaa. Tämän luvun jälkeen on määritelty toimenpiteitä, joilla vaihtoehtoihin skenaarioihin päästään. V1 ja V2 skenaarioiden välillä toimenpiteet ovat pääosin samat. V2 kehittämisspolku vaatii V1 vaihtoehdon lisäksi lisätoimenpiteitä.

Skenaariokuvaus 0: Ei uutta auringon alla

Skenaariokuvaus 1: Hiljaa hyvä tulee

Skenaariokuvaus 2: Uuteen nousuun

Skenaariokuvaus V0: "Ei uutta auringon alla"

Skenaarion V0 lähtökohtana on se, että **Orimattilan kaupunki ei enää investoi uusia resursseja** Hennan alueen kehittämiseen. Asiasta **on tehty poliittinen päätös**. Asukasluku alueella tulee vuosikymmenen loppuun mennessä kasvamaan maksimissaan muutamilla kymmenillä asukkailla. **Z-lähijuna ei pysähdy seisakkeella** seuraavalla sopimuskaudella. Alueen nykyisiä **asemakaavoja ei kehitetä ja alue säilyy haja-asutusomakotitaloalueena**. Alueelle tehdyt infrainvestoinnit menevät hukkaan ja on vaara, että Orimattilalle kehittyy uskottavuusongelma aluekehittäjänä. **"Kriisiviestintä"** alueen kehittämisen lopettamisesta on **tärkeää**, jotta mainehaittaa voidaan minimoida. Kaupungin on pystyttävä perustelemaan, että Hennan kehittäminen saattaa olla optimaalista vasta tulevaisuudessa, eikä nykyhetkellä resurssien kohdentaminen alueelle ole perusteltua. Kaupunki- ja kiinteistökehityksessä ei kaikki ideat toteudu odotetusti, joten on tärkeää pystyä selittämään kriitikoille, että lisäresurssien investointi alueeseen ei ehkä ole järkevää, ja sen sijaan on viisaampaa suunnata resurssit muualle. Hennan kehittäminen voi aktivoitua uusien strategisten keihäänkärjin myöhemmin tulevaisuudessa.

Alueen **rakennuskanta koostuu yksittäisistä pientaloista**. Omakotitalotontit rakentuvat markkinaehtoisesti pistemäisesti alueelle. Rakentamisen järjestys ei noudata mitään suunnitelmaa. Asemakaavamuutoksia ei tarvita ja uutta infraa ei enää rakenneta. Pysäköinti järjestetään tonttikohtaisesti. Neuvotteluita rivitalo- ja kerrostalohankkeista ei käydä.

Alueella nykyään väliaikaissijoitusluvalla toimiva **päiväkoti** toimii sopimuskauden loppuun, mutta **poistuu tämän jälkeen alueelta**. Kaupunki ja hyvinvointialue **ei järjestä** Hennaan muita **julkisia palveluita**, kuten koulua, terveydenhuolto- ja liikuntapalveluita. Alueella **ei myöskään ole mitään kaupallisia palveluita**.



Skenaariokuvaus V0: "Ei uutta auringon alla"

Liityntäpysäköinti Hennan asemanseudulla pysyy nykyisenä niin kauan kun juna Hennassa pysähtyy, mutta turvallisuuteen ja vartiointiin ei erityisesti panosteta.

Tontin omistajat valitsevat itse energiamuotonsa, ja alueelle muodostuu todennäköisesti useita energiamuotoja. **Energiayhteisöä ei perusteta.**

Yritysalueen kehittämistä jatketaan omana hankkeena ja sen kehittämiseen pyritään osallistamaan Lahden seutukunnan elinkeinoelämä.

Poliittisen päätöksen jälkeen Hennasta kirjoitetaan paljon ja päätöstä sekä kritisoidaan että kannatetaan. Kaupungin voi olla vaikeaa hallita alueesta käytävää keskustelua erityisesti sosiaalisessa mediassa, mikäli alueen jatkokehityksestä vallitsee myös poliittisesti suuria vastakkaisia mielipiteitä. **Alueelle jo muuttaneet ihmiset kokevat tulleen petetyiksi**, koska alueella ei toteudu ne asiat, joita heille oli luvattu heidän päättäessään muuttaa ja investoida alueelle. Rakennettujen kiinteistöjen arvo laskee. Toisaalta on huomioitava, että välittömät vaikutukset kohdistuvat hyvin pieneen ryhmään. Ajan kuluessa uutisointi ja keskustelu Hennasta vähenee merkittävästi, mutta se voi aktivoitua aina kuntavaalien ja valtuustokausien alun aikaan.

Henna ei ole ainut aluekehityshanke, joka on kaukana rakennetusta yhdyskuntarakenteesta ja joka nojautuu vahvasti olemassa olevaan tai suunnitteilla olevaan raideliikenteeseen. **Hennan aluekehityshankkeen epäonnistuminen tulee varmasti aiheuttamana myös valtakunnallista keskustelua siitä, tuleeko vastaavia hankkeita jatkossa enää käynnistää ja tuleeko näihin ohjata valtion rahoitusta.**



Skenaariokuvaus V1: "Hiljaa hyvä tulee"

Skenaariossa V1 Hennan asukasluvun odotetaan kasvavan **vuoteen 2035 mennessä 500 asukkaaseen** ja jatkavan siitä kasvuaan maltillisesti. **Z-junan pysähtyminen Hennan asemalla lakkaa**. Seisakin menettämisen myötä kaupungin tulisi järjestää joukkoliikenneyhteys linja-autolla Mäntsälän ja/tai Lahden asemille, joista junayhteydet jatkuvat, varmistaakseen että alue ei muodostu täysin riippuvaiseksi yksityisautoilusta. Tämä tukisi kestävää liikkumista ja monipuolistaisi alueen liikkumisratkaisuja. Kaupunki toteuttaa alueen kehittämistä päivitetyn toteutusohjelman ja tavoitteiden mukaisesti. **Alueen brändiä ja tavoitteita on päivitetty ja brändin keskiössä on turvallisuus, yhteisöllisyys sekä ekologisuus. Kaupungilla on nykyistä suurempi rooli alueen kehittämisessä.** Alue kehittyy pääosin markkinaehtoisesti mutta kaupungilla on aktiivinen rooli toimijoiden tukemisessa.

Hennasta on laadittu **viestintäsuunnitelma** ja aluetta markkinoidaan kohdennetuissa kanavissa sekä potentiaalisille uusille asukkaille että yritysalueen ankkurisijoittajille. Myynnissä olevia tontteja markkinoidaan aktiivisesti. Paikallismediassa ja somessa keskustelukulttuuri on lähtenyt parantumaan. Alueen tunnettuutta pyritään parantamaan mm. järjestämällä alueella säännöllisesti erilaisia tapahtumia ja tempauksia.

Alueen rakentaminen koostuu pääasiassa pientalovaltaisesta rakentamisesta ja useammasta **rivitalo- ja pienkerrostalokokonaisuudesta**. **Erityisesti alkuvaiheessa rivitalohankkeet korostuvat**. Kaupunki on suunnitellut rakennusliikkeiden kanssa yhteistyössä **valmiita talopaketteja** lisäämään pientalorakentamisen helppoutta ja houkuttelevuutta. **Asemakaavaa sallii erilaisia poikkeamia, jotka helpottavat muun muassa pienrivi- ja kerrostalohankkeiden käynnistymistä**. Alueelle on rakentunut **yhteisöllisyyttä tukevia toimintoja**, kuten kaupunkiviljelypalstoja. **Pysäköinti ratkaistaan tonttikohtaisesti** tai kadunvarsipysäköintinä. Alueella on saatavilla monen kokoisia omakotitalotontteja.



Skenaariokuvaus V1: "Hiljaa hyvä tulee"

Päiväkotitoiminta jatkaa toimintaansa väliaikaisella sijoitusluvalla, ja kaupunki sitoutuu jatkamaan toimintaa myös nykyisissä tiloissa ainakin seuraavan sopimuskauden ajan. Pysyvää päiväkotinvestointia ei kuitenkaan tehdä. Päiväkoti tarjoaa esiopetusta, mutta alueella ei ole alakouluopetusta. Alueelle ei ole muodostunut terveystaluita. Kaupunki on kuitenkin investoinut joihinkin liikunta- ja tai vapaa-ajanpalveluihin, joita voivat olla esimerkiksi **ulkokuntosali tai frisbeegolfrata sekä mahdollinen harrastustoiminta päiväkodin/koulun tiloissa**. Alueen pienen väestörakenteen johdosta alueelle ei muodostu kaupallisia palveluita postipakettien noutopistettä lukuun ottamatta.

Aseman **liityntäpysäköinti** säilyy ennallaan ja sen kärsimää **ilkivaltaa on pyritty hillitsemään seurantalaitteilla- ja vartiointitoimenpiteillä**. Tehostettuja vartiointitoimia jatketaan kunnes lähijunan pysähtyminen Hennassa lakkaa. Koulu- ja palvelulinjaliikennettä kehitetään yhdessä joukkoliikenneyhteyksien kanssa. Turvallisiin jalankulun yhteyksiin panostetaan koko alueella.

Energiaratkaisuja alueella pyritään yhtenäistämään. Kaupunki on perustanut **pilottienergiayhteisön** ja siihen kuuluvilla tonteilla on keskitetty lämmöntuotto.

Alueen pohjoispuolella olevaa yritysalueutta kehitetään omana hankkeena eikä asuin- ja yritysalueen välillä ole merkittäviä riippuvuuksia.

Hennalle on laadittu **viestintä- ja markkinointisuunnitelma** ja sitä toteutetaan sekä kaupungin omista kanavista että ulkoisessa mediassa.



Skenaariokuvaus V2: "Uuteen nousuun"

Skenaariossa V2 Hennan asukasmäärän odotetaan **vuoteen 2035 mennessä kasvavan 2 000** asukkaaseen ja kasvun odotetaan myös tästä eteenpäin olevan tasaista ja kiihtyvää. Junaseisakkeen pysyvyys alueella on epävarmaa ja on riippuvainen tulevaisuuden näkymistä seuraavan sopimuskauden neuvotteluhetkellä.

Alue kehittyy pääosin markkinaehtoisesti mutta kaupungilla on aktiivinen rooli toimijoiden tukemisessa. Kaupunki käy aktiivista vuoropuhelua rakennusliikkeiden kanssa ja toteuttaa kumppanuuskaavoitusta alueen kehittämistä kiinnostuneiden tahojen kanssa. Kaupunki auttaa rakennusliikkeitä rivi- ja kerrostalohankkeiden ennakkomarkkinoinnissa omien kanaviensa kautta.

Alueelle rakentuu omakotitalotonttien lisäksi useita **rivitaloja ja pienkerrostaloja**. Aseman läheisyyteen rakentuu lisäksi joitakin **korkeampia noin 5-8 kerroksisia pistemäisiä kerrostaloja**. Alueen tonttitarjonta on sekä omakotirivitalo- että kerrostalokohteiden osalta houkutteleva ja monipuolinen. Toteutuminen vaatii ainakin kerrostalojen osalta **asemakaavamuutoksia**. Alueelle on muodostunut **siirtolapuutarha** ja muuta yhteisöllistä toimintaa. Henna-talon rakentamisesta on tehty päätös. Henna-taloon tulee jatkossa keskittymään merkittävä osa alueen harrastus- ja vapaa-ajan viettomahdollisuuksista. Asuntokannassa on myös vuokra-asuntoja. Erityisesti lapsiperheiden osalta koulupolku ja hyvät harrastusmahdollisuudet ovat tärkeitä. Kaupunki on neuvotellut lähikuntien kanssa **mahdollisuuden käydä koulua naapurikunnan** puolella Mäntsälässä tai Lahdessa.

Seuraavalla vuosikymmenellä kaupungin tulee asemakaavoittaa lisää omistamiaan maa-alueita.



Skenaariokuvaus V2: "Uuteen nousuun"

Kaupunki investoi uuteen **pysyvään päiväkotiin** ja sen yhteydessä toimii **pysyvästi alakouluopetus** vähintään vuosiluokille 1-3. Opetus voidaan järjestää ensin siirtokelpoisissa tiloissa ja toteuttaa pysyvä investointipäätös vasta noin vuosikymmenen vaihteessa. Pysyvän koulurakennuksen investointipäätös voidaan sitoa esimerkiksi asukasluvun kehitykseen. Alueelle on muodostunut myös **useampi kunnallinen ja kaupallinen liikunta- ja harrastuspalvelu**. Alueella sijaitsee **vakituinen korttelikauppa**, joka tarjoaa useita muita kaupallisia palveluita. Se saattaa sijaita esimerkiksi kerrostalon alakerrassa tai aseman läheisyydessä. Alueella on myös joitakin kaupallisia palveluita, kuten **ravintola ja kuntosali**.

Aseman **liityntäpysäköinti** säilyy ennallaan ja sen kärsimää **ilkivaltaa on pyritty hillitsemään seurantalaitteilla- ja vartiointitoimenpiteillä**. Liityntäpysäköintialueelle on myös toteutettu uusia moderneja sähköauton latauspisteitä. Asemanseutu liityntäpysäköintialueineen on eläväinen ja siellä järjestetään toistuvasti erilaisia tapahtumia ja tilaisuuksia.

Alueen pohjoispuolella olevaa yritysaluea kehitetään omana hankkeena. Asuin- ja yritysalueen kehittyminen tukevat toisiaan.

Hennalle on laadittu **viestintä- ja markkinointisuunnitelma** ja sitä toteutetaan sekä kaupungin omissa kanavissa että ulkoisessa mediassa. Paikallismedian ja somen keskustelukulttuuri alueesta on parantunut selvästi ja Hennan näkyvyys on lisääntynyt seudun ulkopuolella. Hennan tunnettuus on parantunut ja alue tunnetaan sekä Uudellamaalla että Päijät-Hämeessä. Alueella järjestetään vuosittainen tapahtuma, joka kerää ihmisiä laajalta alueelta.



Yhteenveto vaihtoehtoisista kehityspoluista vuonna 2035 (1/2)

		V0	V1	V2
Asukas- ja alueprofiili	Asukasluku	Asukasluku maksimissaan 100	500 asukasta	2 000 asukasta
	Alueprofiili/brändi	Aluebrändiä leimaa negatiivinen julkisuus	Neutraali/nousussa	Brändiarvo nousussa ja alue tunnetaan hyvin
	Yhteisöllisyys	Ei yhteisöllisyyteen tähtäviä toimenpiteitä	Yksittäisiä yhteisöllisyyteen tähtäviä toimenpiteitä	Useita yhteisöllisyyteen tähtäviä toimenpiteitä
Kaavoitus ja rakentaminen	Rakennuskanta	Yksittäisiä uusia pientaloja	Pientalovaltainen alue. Omakotitaloja, rivitaloja ja yksittäisiä pienkerrostaloja	Useita rivitaloja ja pienkerrostaloja, joitakin korkeampia noin 5-8 kerroksisia pistemäisiä kerrostaloja
	Asemakaava	Ei kehitetä nykyistä asemakaavaa	Kehitetään hieman nykyistä asemakaavaa ja sallitaan erilaiset kaavapikkeamat	Käynnistetään kumppanuuskaavoitus ja mahdollistetaan asemakaavan poikkeamat
	Maanhankinta	Ei hankita uusia maa-alueita	Ei hankita uusia maa-alueita	Hankintaan tarvittaessa uusia maa-alueita seuraavana vuosikymmenenä
Tontinluovutus ja infra	Rakentamisen vaiheistus	Omakotitalotontit rakentuvat satunnaisessa järjestyksessä	Omakotitalotontit rakentuvat satunnaisessa järjestyksessä pienrivitalojen kanssa. Myöhemässä vaiheessa pienkerrostaloja. Rakentamisen vaiheistukseen ei tarvitse puuttua.	Rakentamisen vaiheistusta/tonttien luovutusjärjestystä on suunniteltu
	Infra	Ei toimenpiteitä	Kaupunki luovuttaa tonttiliittymät alennuksilla rivitalokohteille	Uutta infraa rakennetaan tarpeen mukaan. Kaupunki luovuttaa tonttiliittymät alennuksilla kerros- ja rivitalokohteille
Julkiset palvelut	Päiväkoti	Väliaikaisluvalla, poistuu vuosikymmenen loppuun mennessä	Väliaikaisluvalla, kaupunki sitoutuu seuraavaan sopimuskauteen	Pysyvä, voi sijoittua aluksi siirtokelpoiseen rakennukseen
	Koulu	Ei koulua	Esiopetus	Esiopetus ja vähintään 1-3 luokat päiväkodin yhteydessä, neuvotellaan lähikuntien kanssa mahdollisuudesta käydä koulua naapurikunnan puolella
	Liikunta- ja harrastusmahdollisuudet	Ei liikuntapalveluita	Yksittäinen liikuntapalvelu esim. padelkenttä tai ulkokuntosali	Useita erilaisia liikunta- ja harrastusmahdollisuuksia

Yhteenveto vaihtoehtoisista kehityspoluista vuonna 2035 (2/2)

		V0	V1	V2
Yksityiset palvelut	Päivittäistavarakauppa	Ei päivittäistavarakauppaa	Ei päivittäistavarakauppaa	Pysyvä korttelikauppa
	Muut kaupalliset palvelut	Ei muita kaupallisia palveluita	Postipakettien noutopiste	Ravintola, kuntosali
Liikenne	Pysäköinti/liityntäpysäköinti	Pysäköinti ratkaistaan tontti kohtaisesti.	Pysäköinti ratkaistaan tontti kohtaisesti sekä kadunvarsipysäköintinä. Aseman liityntäpysäköinnin vartiointia tehostetaan kunnes lähijunan pysähtymisen asemalla lakkaa	Joi lta kin osin keskitettyä pysäköintiä. Nykyistä aseman liityntäpysäköintiä kehitetty esim. vartioinnin kannalta. Sähköautojen latauspisteitä paljon alueella.
	Joukkoliikenne	Junaseisakin toiminta lakkautetaan	Junaseisakin toiminta lakkautetaan	Junaseisakin toiminnan jatkuminen epävarmaa
Energia	Energiayhteisö	Ei energiayhteisöjä	Pilottienergiayhteisö perustettu kunnan aloitteesta.	Alueella useita yksittäisiä energiayhteisöjä
	Pääsääntöinen energiamuoto	Alueella useita energiamuotoja. Tontin omistajat valitsevat itse energiamuotonsa.	Energiayhteisöihin kuuluvilla tonteilla keskitetty lämmöntuotto.	Useita keskitettyjä energiayhteisövoimaisia lämmöntuottomuotoja.
Yhteisöllisyys	Alueen yhteisöllisyys	Ei uusia toimenpiteitä yhteisöllisyyden edistämiseksi.	Yksittäisiä yhteisöllisyyttä edistäviä toimenpiteitä kuten kaupunkiviljelypalstat	Useita yhteisöllisyyttä edistäviä toimenpiteitä kuten siirtolapuutarhat ja Henna-talo
Yritysalue	Yritysalueen toteutuminen	Yritysalueita kehitetään erillisinä hankkeena.	Yritysalueita kehitetään erillisinä hankkeena.	Yritysalueita kehitetään erillisinä hankkeena. Asuin- ja yritysalue saavuttavat synergiähyötyjä.
Viestintä ja markkinointi	Viestintäsuunnitelma	Ei suunnitelmaa	Suunnitelma laadittu	Viestintäsuunnitelma laadittu ja viestintää toteutetaan systemaattisesti sen pohjalta.
	Alueen markkinointi	Ei merkittävää markkinointia	Merkitävää markkinointia uusien asukkaiden houkuttelemiseksi	Erittäin aktiivista viestintää ja markkinointia sekä kansallisen uutiskynnyksen ylittävä tempaus

TOIMENPIDEOHJELMA

Toimenpiteet V0

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?
Väestö- ja alueprofiili	Huolehditaan nykyisten hennalaisten tarpeista, siltä osin kun se on kohtuullisin kustannuksin mahdollista	Tärkeää kaupungin maineen ja asukkaiden hyvinvoinnin kannalta. Nykyiset asukkaat ovat tärkeässä roolissa kriisiviestinnässä ja heidän hyvinvointi säteilee siihen, mihin sävyyn alueen kehittämisen lopettamisesta uutisoidaan.	Kaupunki
Kaavoitus ja rakentaminen	Hennan kehittämisen lopettamisesta tehdään poliittinen päätös	Poliittinen päätös on tärkeä resurssien kohdentamisesta muille asuin- ja yritysalueille.	Kaupungin valtuusto/hallitus
	Aluetta ei kaavoiteta tai nykyistä asemakaavaa kehitetään	Kaavoitukseen on turha käyttää resursseja, mikäli alueelle ei odoteta kuin yksittäisiä uusia asukkaita. Nykyinen kaava palvelee tällaista asukasvirtaa riittävästi.	Kaupunki
	Kaupunki ei hanki enää lisää maanomistusta	Maiden hankinnan perustana on ollut kaavavarannon lisääminen. Tämä peruste poistuu jos aluetta ei kehitetä ja sitä kautta alueelle ei odoteta enää uusia asukkaita.	Kaupunki
	Infran rakentamiseen ei enää ohjata varoja, mutta jo rakennettua infraa huolletaan tarpeen mukaan	Infraan on jo nykyisellään käytetty huomattavat määrät resursseja ja lisäpanostukset voidaan asukasvirran pysyessä pieneenä katsoa turhiksi. Nykyisen infran huoltaminen on tärkeää jo alueella asuvien asukkaiden takia.	Kaupunki
Palvelut	Päiväkodin toiminnalle ei anneta jatkoa, kun väliaikainen sopimuskausi päättyy. Uutta koulua ei sijoiteta Hennaan	Nykyisille ja tuleville uusille asukkaille ei luoda väärää mielikuvaa alueen palvelutasosta. Nykyinen asukas pohja ei riitä päiväkodin ja koulun ylläpitoon.	Kaupunki
Liikenne	Varaudutaan Z-junan pysähtymisen lakkautumiseen	Pystytään ennakoivasti varautumaan junan pysähtymisen lakkautumisen vaikutuksiin ja täten minimoimaan negatiiviset vaikutukset.	Kaupunki
Energia	Energia ratkaisuihin ei investoida kaupungin varoja ja jokainen tontinomistaja saa itse valita energiaratkaisunsa	Resurssien tehokkaampi käyttö	Kaupunki

Toimenpiteet V0

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?
Yhteisöllisyys	Yhteisöllisyyden kehittämiseen ei ohjata varoja. Hennalaisien nykyistä jo syntynyttä yhteisöllisyyttä tuetaan mahdollisuuksien mukaan.	Päätös alueen kehittämisen lopettamisesta aiheuttaa varmasti nykyisissä hennalaisissa paljon tunteita; he voivat tuntea tulleensa petetyksi, koska heille luvutut asiat eivät toteudu. Lisäksi alueen kiinteistöjen arvo mitä luultavammin laskee. Yhteisöllisyyden tunne voi tästä huolimatta auttaa heitä tuntemaan olonsa tyytyväiseksi Hennassa.	Nykyiset hennalaiset kaupungin tukemana
Yritysalue	Yritysalueita kehitetään erillisinä hankkeena ja sille kohdennetaan omat resurssit ja työryhmä.	Vähennetään yritys- ja asuinalueen välistä sidonnaisuutta. Tuuliharjan yritysalueen kehittyminen on erittäin tärkeää sekä Orimattilan kaupungin että Lahden seutukunnan elinkeinoelämälle.	Kaupunki ja Lahden seutukunta
Viestintä ja markkinointi	<p>Mini moidaan mahdollisuuksien mukaan eri medioissa esiintyvä negatiivinen kirjoittelu (paikallislehdet, some). Kaupungin tulee laatia kriisiviestintäsuunnitelma ja pyrkiä ohjaamaan mediakirjoittelua kaikin mahdollisin tavoin. Kaupungin viranhaltijat ja poliittiset päättäjät tulisi tehdä yhteistyötä ja välttää tarpeetonta vastakkainasettelua.</p> <ul style="list-style-type: none"> Valmistaudutaan perustelemaan miksi investoinnit alueelle eivät enää kannata. Viestinnässä korostetaan sitä, että alue voi lähteä kehittymään myöhemmin itseksien erilaisessa markkinatilanteessa Varmistetaan, että kaupungin negatiivinen maine aluekehittäjänä ei Hennan takia laajennu koko Orimattilan alueelle. 	<p>Ensiarvoisen tärkeää Orimattilan maineen kannalta. Alueelle tehdyt runsaat investoinnit menevät suurilta osin hukkaan, jonka seurauksena on vaara että Orimattilan kaupungille syntyy laajempi uskottavuusongelma kaupunkikehittäjänä.</p> <p>Hyvä viestintä mahdollistaa Hennan kehittämisen myös tulevaisuudessa.</p>	Kaupunki/kaupungin viestinnästä vastaava taho.

Yhteiset toimenpiteet vaihtoehdoille V1 ja V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Väestö- ja alueprofiili	Määritetään väestö ja asumismuotojen jakautuminen uudestaan esimerkiksi toteuttamalla markkinatarvekartoitus toivotuille asumismuodoille sekä tontti- ja asuntokoolle.	Toimii tulevien kaavapoikkeamien ja -muutosten sekä brändiuudistuksen lähtökohtana.	Kaupunki/valittu konsultti	1	n. 15 000 – 30 000 €
Kaavoitus ja rakentaminen	Määritetään dynaaminen hinnoittelumalli omakoti-, pienrivi- ja pienkerrostalotonteille (esim. ilmaisten tonttien arvonta, tonttihintojen sitominen rakentamisen käynnistymisajankohtaan, tonttihintojen sitominen alueen kestävyystavoitteisiin).	Edistää alueen rakentamisen käynnistymistä näkyvästi ja nopeasti.	Kaupunki	1	-
	Kaupunki mahdollistaa poikkeusluvalla erikokoisten omakotitalotonttien rakentamisen. Mahdollistetaan ensimmäiset yksikerroksiset pienrivitalohankkeet tai pienkerrostalohankkeet asemakaavan poikkeamalla.	Pystytään vastaamaan erilaisiin tarpeisiin ja edistämään alueen rakentamisen käynnistymistä nopeammin.	Kaupunki	1	-
	Rivi- ja kerrostalotonttien vesi- ja viemäri liittymien alennusten määrittely.	Madalletaan rivitalohankkeiden riskiä ja parannetaan kannattavuutta.	Kaupunki	1	n. 20 000-50 000€

Yhteiset toimenpiteet vaihtoehdoille V1 ja V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Kaavoitus ja rakentaminen	Kaupunki laatii yhteistyössä jonkin/joidenkin talopakettitoimittajien kanssa valmiita esimerkkitaloja erityisesti omakotitalotontteihin, joissa on huomioitu mm. tonttikoko ja rakentamismääräykset.	Madalletaan erityisesti yksityishenkilöiden rakentamisen kynnystä.	Kaupunki yhteistyössä jonkin (paikallisen) rakennusliikkeen kanssa. Kaupunki varmistaa, että valmiit talopaketit ovat hyvin markkinoituja ja helposti saatavilla.	1	Voidaan saada ilmaiseksi, mikäli kaupunki sitoutuu mainostamaan kotitalopaketteja Hennan kotisivuilla.
	Kaupunki sitoutuu vuokraamaan ainakin yhden asunnon ensimmäisestä rivitalohankkeesta, mikäli asunnot eivät mene ennakkomarkkinoilla kaupaksi.	Madalletaan rivitalohankkeiden riskiä ja parannetaan kannattavuutta.	Kaupunki	2	Asunnon koosta riippuen n. 100 000 € - 200 000 €
	Parannetaan alueen viihtyvyyttä viher- ja puistorakentamisella.	Luodaan vetovoimatekijä viihtyisästä ympäristöstä, joka myös parantaa pienilmastollisia oloja.	Kaupunki vastaa yleisistä alueista ja voi ohjeistaa / neuvoa / tukea yksityisten alueiden ulkotilojen rakentamista	3	Riippuu viherrakentamisen laajuudesta ja laadusta. n. 50 000 – 200 000 €
Palvelut	V1: Kaupunki sitoutuu jatkamaan väliaikaisluvalla olevan päiväkodin vuokrasopimusta, kasvattamaan päiväkodin lapsimäärää ja sijoittamaan esikouluopetuksen päiväkodin yhteyteen.	Päiväkotipalvelut ovat kriittinen vetovoimatekijä erityisesti lapsiperheille.	Kunta	1	-
	Kehitetään alueelle luontopolkuja, joiden yhteyteen kota.	Parantaa alueen viihtyvyyttä ja ulkoilumahdollisuuksia. Lisäksi kota tukee tapahtumatointaa.	Kaupunki	3	n. 50 000 – 100 000 €
	Yhteistyön kehittäminen Orimattilaisten liikuntaseurojen ja muiden yhdistysten kanssa.	Parannetaan Hennan harrastusmahdollisuuksia.	Kunta yhteistyössä seurojen / yhdistysten kanssa	2	-

Yhteiset toimenpiteet vaihtoehdoille V1 ja V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Liikenne	Edistetään asemanseudun liikeyhteyksiä ja turvallisuutta panostamalla alueen vartiointiin enemmän.	Alueen maine paranee, mikä houkuttelee sekä uusia asukkaita että rakennusliikkeitä. Lisää liikeyhteyksiä ja turvallisuutta.	Kaupunki vastaa itse tai yhteistyökumppanin kanssa	1-2	5 000 € - 15 000 €
Energia	Kaupunki perustaa pilottienergiayhteisön.	Tukee alueen kestävyystavoitteita ja voidaan hyödyntää alueen markkinoinnissa.	Kaupunki vastaa yhtiön perustamisesta ja alkuihastuksista.	2	50 000 € - 150 000 €, riippuu alueen laajuudesta ja saaduista avustuksista.
Yhteisöllisyys	Kaupunki osoittaa kaupunkiviljelylle alueen, jossa se osoittaa kullekin hennalaiselle oman palstan. Kaupunki lahjoittaa jokaiselle palstalle yhden viljelylaatikon.	Toimenpide tukee alueen ”nykyaikainen puutarhakaupunki” brändillisiä tavoitteita.	Kaupunki ja/tai yksityiset maanomistajat	3	5 000 – 10 000 €
Yritysalue	Yritysaluea kehitetään erillisinä hankkeena ja sille kohdennetaan omat resurssit ja työryhmä.	Vähennetään yritys- ja asuinalueen välistä sidonaisuutta. Tuuli harjan yritysalueen kehittyminen on erittäin tärkeää sekä Orimattilan kaupungin että Lahden seutukunnan elinkeinoelämälle.	Kaupunki ja Lahden seutukunta	1	-
	Yritysaluea markkinoidaan laajasti ja pyritään aktiivisesti löytämään ankkuritoimijat.	Yritysalueen markkinointi edesauttaa ankkuritoimijan löytämistä ja sitä kautta Tuuli harjan eritasoliittymän toteutumista.	Kaupunki	2	10 000 € – 50 000 €

Yhteiset toimenpiteet vaihtoehdoille V1 ja V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Viestintä ja markkinointi	Hennan alueesta laaditaan kattava viestintä- ja markkinointisuunnitelma. Lisäksi hennan.fi-nettisivut päivitetään.	Lisää alueen tunnettuutta ja helpottaa alueen markkinoinnin kohdentamista potentiaalisille kohderyhmille. Päivitetty viestintä- ja markkinointibrändi parantaa Hennan imagoa.	Kaupunki	1-2	-
	Kaupunki toteuttaa/edesauttaa alueen tapahtumatoimintaa yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa. (Esim. harrastusleirit, kirpputorit, perhetapahtumat, nuorisotila, konsertit, markkinat, lähituottajien toritapahtuma).	Tapahtumalla markkinoidaan aluetta ja parannetaan alueen tunnettuutta. Nostaa alueen arvostusta.	Kaupunki / yhteistyökumppanit	Jatkuvaa	Riippuu toteutustavasta. Pienimmillään vie kaupungin työntekijöiden työaikaa ja suurimmillaan osallistuu pienimuotoisesti tapahtumien infran toteutukseen. n. 10 000 - 50 000€
	Myynnissä olevien tonttien aktiivinen markkinointi useissa mediakanavissa kohdennetusti oikeille kohderyhmille.	Edistää alueen tunnettuutta ja nopeaa rakentumista.	Kaupunki	1	Riippuu toteutustavasta n. 20 000 – 100 000€
	Kaupunki sitoutuu osallistumaan asuntojen ennakkomarkkinointiin omien kanaviensa kautta (kotisivut, some).	Parantaa ja nopeuttaa rivi- ja kerrostalohankkeiden toteutumista alueelle	Kaupunki	1	-
	Jatkuva yhteydenpito nykyisiin hennalaisiin.	Nykyiset hennalaista ovat avainasemassa alueen maineelle ja tietävät mitä alueella tarvitaan.	Kaupunki	Jatkuvaa	-

Yhteiset toimenpiteet V1 ja V2 aikajana esitettynä

Välittömät

Väestö- ja asumismuotojen päivittäminen

Päiväkodin jatkaminen väliaikaisluvalla ja esiopetus

Viestintä- ja markkinointisuunnitelman laadinta

Myyntissä olevien tonttien aktiivinen markkinointi

Yritysalueen eriyttäminen omaksi hankkeeksi

Asemakaavapoikkeaminen ja poikkeuslupien mahdollistaminen

Alennusten määrittely vesi- ja viemäri liittymiä koskien

Liityntäpysäköinnin turvallisuuden parantaminen

Asuntojen ennakkomarkkinointi omissa kanavissa

Dynaaminen hinnoittelumalli myytävälle tonteille

Esimerkkitalopakettien laadinta

Tapahtumatoiminnan edistäminen alueella

Jatkuva yhteydenpito nykyisiin asukkaisiin

2-5 vuotta

Sitoutuminen kaupaksi menemättömien asuntojen ostoon

Yhteistyö paikallisten liikuntaseurojen kanssa

Pilottienergiayhteisö perustaminen

Yritysalueen aktiivinen markkinointi

Yli 5 vuotta

Viher- ja puisto rakentaminen

Luontopolkujen kehittäminen ja kota

Kaupunkiviljelyalueiden edistäminen

Lisätoimenpiteet vaihtoehdolle V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Väestö- ja alueprofiili	Kehittämisrahoituksen mahdollisuuksien perkaaminen ja mahdollinen hakeminen	Taloudellisesti järkevää. Luodaan edellytyksiä alueen kehittämiselle. Parantaa alueen mainetta.	Kaupunki / valittu konsultti	1	n. 10 000 – 40 000 €
Kaavoitus ja rakentaminen	Kumppanuuskaavoituksen edistäminen.	Sitoutetaan rakennusliikkeet kriittisen kerrosneliömäärän rakentamiseen alueelle. Parannetaan erityisesti kerrostalohankkeiden kannattavuuden edellytyksiä.	Kaupunki ja valitut kumppanit	2	-
	Alueen rakentamisen vaiheistuksen ja tontinluovutuksen aikataulun suunnittelu	Pystytään ennakoimaan julkisten palveluiden tarvetta	Kaupunki	3	-
	Asemakaavoitetaan kaupungin omistamaa maata lisää tarvittaessa	Mahdollistaa asukastavoitteet.	Kaupunki	3	-
Palvelut	Kaupunki tekee päätöksen alakoulun, vähintään 1-3 luokkien, sijoittamisesta Hennan alueelle.	Sekä asukkaat että rakennusliikkeet pitävät ratkaisevana tekijänä sitä, että kaupunki osoittaa myös itse sitoutuvansa alueen kehittämiseen.	Kaupunki	1	-
	Kaupunki rakennuttaa pysyvän päiväkotij- ja koulurakennuksen alueelle. Toiminta voidaan alkuun järjestää siirtokelpoisissa tiloissa.	Alueen väestörakenne vaatii pysyvän päiväkoti ja koulurakennuksen. Varhaiskasvatus- ja koulupalvelut edesauttavat alueen laajamuotoista rakentumista ja lisäävät alueen vetovoimaa.	Kaupunki	2	n. 3-5 miljoona
	Neuvotellaan naapurikuntien kanssa mahdollisuudesta käydä yläkoulua ylikuntarajojen.	Koulupalvelut ja niiden saavutettavuus on avainkysymys lapsiperheille.	Kunta ja naapurikunnat	1	-

Lisätoimenpiteet vaihtoehdolle V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Palvelut	Kaupunki rakentaa alueelle aktiivipuisto-rakenteita (leikkilaineet, ulkokuntosali-laitteet, penkit) ja muita harrastus-mahdollisuuksia (kuten frisbeegolf-rata).	Parantaa alueen viihtyvyyttä.	Kaupunki/paikalliset urheiluseurat/yhdistykset	2	Riippuu laajuudesta ja laatusosta n. 100 000 – 300 000 €
	Neuvotellaan kioskin / miehittämättömän kaupan sijoittumisen ehdoista ja aikataulusta keskusliikkeen ja esim. Blockstoren kanssa. Allekirjoitetaan aiesopimus ja sidotaan vuokrataso alueen asukasluukuun.	Päivittäistavarakauppa on kriittisen kaupallinen palvelu alueella. Lisää alueen vetovoimaa sekä asukkaissa että rakennusliikkeissä.	Kaupungilla merkittävä rooli neuvotteluiden käynnistämisessä. Kaupungin tulee aktiivisesti etsiä keinoja, joilla kaupan sijoittumisen esteitä voidaan vähentää.	2	-
	Kaupunki sitoutuu vastaamaan kerrostalon kivijalkaan tulevan kaupan rakentamisen kustannuksista.	Luo edellytykset päivittäistavarakaupan sijoittumiselle alueelle ja parantaa kerrostalohankkeen kannattavuutta rakennusliikkeelle.	Kaupunki vastaa kerrostalon liikekilan rakentamisen kustannuksista	3	0,6- 0,9 milj. €
	Kaupunki sitoutuu varaamaan ensimmäisestä kerrostalosta osan pohjakerroksesta omille toiminnoilleen.	Parannetaan rakennusliikkeiden taloudellista kannattavuutta kerrostalohankkeessa.	Kaupunki	2	250 000 – 500 000 €
	Asemakaavoitetaan Tuuliharjan liittymän viereen vuokramökkejä sekä rakennetaan rantasauna sekä laituri alueelle. Aluetta operoi yksityinen matkailuoperaattori/ huoltoasema ja palveluina voi olla mökki- ja saunavuokrauksen lisäksi mm. suppilautavuokraus.	Parantaa alueen vetovoimaa ja yhteisöllisyyttä.	Kaupunki/matkailuoperaattori	3	n. 50 000 -100 000 €

Lisätoimenpiteet vaihtoehdolle V2

Teema	Toimenpide	Miksi toimenpide on tärkeä?	Kuka toteuttaa? Mikä on kaupungin rooli toimenpiteessä?	Toimenpiteen kiireellisyys (1-3) 1=heti, 3= ei kiireellinen	Toimenpiteen suorat kustannukset
Liikenne	Varaudutaan siihen, että Z-junan seisakki saatetaan lakkauttaa ja tarjotaan vaihtoehtoinen joukkoliikennedyhteys Lahteen ja/tai Mäntsälään.	Varmistetaan autoton liikennedyhteys pohjoiseen ja etelään.	Kaupunki	3	Riippuu tulevan uuden joukkoliikennedyhteyden laadusta ja vuorovälistä sekä toteutetaanko sekä Lahteen että Mäntsälään 300 000 – 500 000 €
	Kaupunki tukee kaupunkilaisten harrastusmahdollisuuksia valituin kyytiratkaisuin.	Parantavat alueen houkuttelevuutta erityisesti lapsiperheille ja autottomille.	Kaupunki	2	Riippuu toteutustavasta ja vuorovälistä 100 000 – 300 000 €
	Pyöräilyn edistäminen (katoksellinen pyöräpysäköinti, lukittavat pyörän säilytystilat, huoltotilat).	Edistetään kestäviä liikkumismuotoja.	Kaupunki	2	n. 10 000 – 20 000 €
Yhteisöllisyys	Kaupunki kaavoittaa ja sallii siirtopuutarhatoiminnan Hennan alueelle. Kaupunki muodostaa alueelle siirtolapuutarhayhdistys-operaattorin.	Toimenpide tukee alueen ”nykyaikainen puutarhakaupunki” brändillisiä tavoitteita ja toimii vetovoimatekijänä alueella. Siirtolapuutarha-alue parantaa myös alueen yhteisöllisyyttä.	Kaupunki ja/tai yksityiset maanomistajat, perustettava yhdistys	3	-
	Rakennutetaan yhteisöllisyyttä tukeva Henna-talo	Edistää Hennan yhteisöllisyyttä ja toimii vetovoimatekijänä sekä parantaa harrastusmahdollisuuksia.	Kaupunki	3	n. 500 000 – 1 milj. €
Viestintä ja markkinointi	Kansallisen uutiskynnyksen ylittävä markkinointitoimenpide.	Lisää alueen tunnettuutta merkittävästi lyhyessä ajassa ja edistää asukastavoitteiden saavuttamista.	Kaupunki/seutukunta/alueen elinkeinoelämä.	2	20 000 – 50 000 €

Lisätoimenpiteet vaihtoehdolle V2 aikajajalla esitettynä

Välittömät

2-5 vuotta

Yli 5 vuotta

Kehittämisrahoituksen hakemisen edistäminen

Päätös alakoulun luokkien 1-3 sijoittumisesta Hennaan

Kouluneuvottelut naapurikuntien kanssa

Kumppanuuskaavoituksen edistäminen

Pohjakerroksen osan varaaminen ensimmäisestä kerrostalokohteesta

Kioski-/myymäläneuvottelut

Kansallisen uutiskynnyksen ylittävä markkinointitoimenpide

Päiväkoti- ja koulu-rakennuksen rakennuttaminen

Aktiivipuistorakenteiden ja harrastusmahdollisuuksien rakentaminen

Harrastuskyytiratkaisujen toteuttaminen

Pyöräilyn edistäminen

Rakentamisen vaiheistuksen ja tontinluovutusten suunnittelu

Päivittäistavarakaupan liiketilan rakennuttaminen

Henna-talon rakennuttaminen

Joukkoliikenneyhteydet mikäli Z-juna lakkautetaan

Uusien maa-alueiden kaavoitus

Vuokramökkien kaavoittaminen Tuuliharjan liittymän lähetyville

Siirtolapuutarhatoiminnan edistäminen

Kehittämisspolun V2 toteuttaminen vaatii lisäksi vaihtoehtojen V1 ja V2 yhteisten toimenpiteiden toteuttamisen (s. 48).

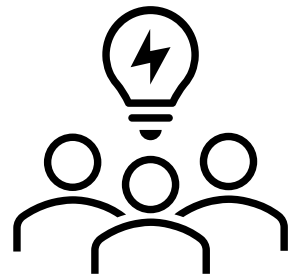
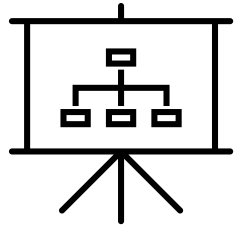
Toimenpideohjelman vaihtoehtoihin kohdistuvat riskit

Lopullista toimenpideohjelmaa valittaessa on **tärkeä huomioida riskit**, jotka kohdistuvat Hennan jatkokehittämistä koskeviin vaihtoehtoihin. Valittava toimenpideohjelma edesauttaa tavoitellun asukasluvun saavuttamista, mutta ei voi täysin taata sitä. Täten on aina olemassa mahdollisuus siitä, että kaikesta huolimatta alueelle tehtävät toimenpiteet ja uudet investoinnit johtavat skenaariovaihtoehdon V0 lopputulemaan. Täten riskinä on, että kaupungin tekemät **uudet investoinnit alueelle menevät jälleen kerran hukkaan** ja ovat täten **poissa muusta Orimattilan kehityksestä**. Hennan jatkokehittäminen vaatii myös merkittävän määrän työvoimaresursseja, jotka voitaisiin vaihtoehtoisesti kohdistaa kaupungin sisälle muualle. Toisaalta on tärkeää huomata, että toimenpideohjelmien V1 ja V2 **välittömät toimenpiteet ovat suhteellisen edullisia toteuttaa** verrattuna jo alueelle tehtyihin investointeihin esimerkiksi katuinfra osalta. Pienet, mutta oikein kohdistetut uudet investoinnit voivat olla avain uusien asukkaiden saamiseksi. Suurimmat riskit kuntataloudelle voivat muodostua jopa siitä, että ikääntyvään **kuntaan ei saada uusia veronmaksajia**. Tämä riski kasvaa automaattisesti, mikäli vaihtoehtoja V1 ja V2 päätetään olla tavoittelematta.

Uuden tavoitellun asukasmäärän toteutumatta jääminen voisi koitua jälleen uudeksi **mainehaitaksi Orimattilan kaupungille sekä mahdollisesti koko Lahden kaupunkiseudulle**. Hennan aluehankkeen epäonnistuminen voi luoda kaupungille uskottavuusongelman aluekehittäjänä sekä viestiä kaupunkiseudun vetovoiman puutteesta. Maineriskin suuruus kasvaa sitä myötä, mitä suurempaa asukasmäärää tavoitellaan sekä mitä suurempia markkinointitoimenpiteitä alueen tunnettuuden lisäämiseksi toteutetaan. Toisaalta on tärkeä varautua negatiiviseen uutisointiin ja kasvavaan maineriskiin myös siinä tilanteessa, mikäli päätöstä Hennan jatkokehittämiselle ei tehdä.

Epäsuotuisa asukasluvun kehitys alueelle johtaisi väistämättä **Z-junan pysähtymisen lakkautumiseen** Hennan asemalla. Tällä puolestaan olisi suuri vaikutus aseman nykyisiin käyttäjiin ja heidän liikkumismahdollisuuksiinsa.

Erikseen vaihtoehtoon V2 kohdistuu **rakentamiseen liittyviä riskejä**. Kaupungilla katsotaan olevan lähitulevaisuudessa enää yksittäisiä mahdollisuuksia onnistua asemanseudun kerrostalohankkeen saattamisessa loppuun. Epäonnistumisia asemanseudun kehittämisessä on takana päin jo kaksi kappaletta SRV Yhtiöiden sekä WasaGroupin kanssa. **Seuraavan kerrostalohankkeen on niin sanotusti mentävä maaliin**. Tärkein kaupungin oma rakennushanke alueella olisi koulurakennus. **Investoinnit kouluihin ovat kalliita** ja uuden koulun rakennuttaminen kehittyvälle asuinalueelle voidaan pitää sijainnillisena riskinä. Toisaalta on tärkeä huomata, että lähikoulu on yksi keskeisimmistä vetovoimatekijöistä lapsiperheille. Hennaan toteutettava koulu voisi toiminnallaan korvata kaupungissa lakkautuspäätöksen saaneiden koulujen toimintaa.



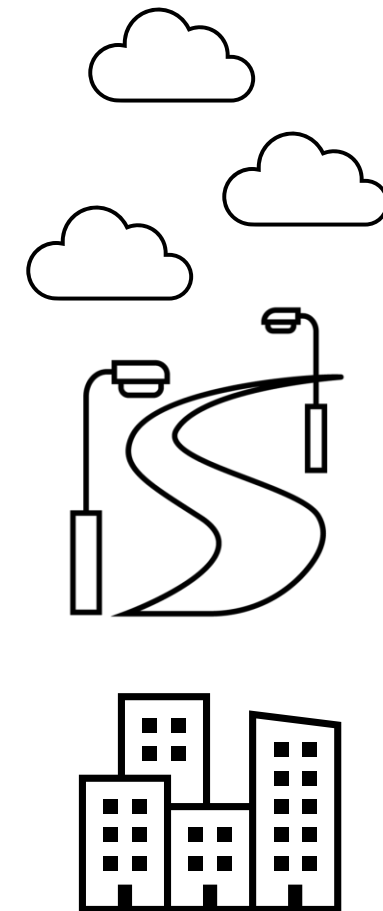
YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Hennan tulevaisuuden kohtalo

Hennan kehittämisen lähtökohdat vajaan parin vuosikymmenen takaa ovat olleet merkittävästi erilaiset kuin ne ovat tänä päivänä. Kahdessa vuosikymmenessä niin seutukuntien väliset kuin seutukuntien sisäiset väestönkasvutrendit ovat muuttuneet merkittävästi. Kaupungistuminen on voimistunut entisestään ja tätä nykyään Suomessa on vain muutama kasvava seutukunta ja seutukuntien sisällä kasvu painottuu seutukunnan isoimpaan kaupunkiin. Samalla syntyvyys on jatkanut pienenemistään ja pitkään jatkunut nollakorkokanta on hidastuttanut rakentamista. Ukrainan sota on samalla nostanut erityisesti energian sekä rakentamistarvikkeiden hintaa. Edellä mainitut syyt ovat merkittävästi vaikeuttaneet Hennan kehittämisen lähtökohtia. Tehdyt päätökset Hennan kehitystyön käynnistämisestä on näin ollen tehty hyvin erilaisissa olosuhteisessa, eikä jo tehtyjen päätösten oikeellisuutta kannata näin ollen liikaa jälkikäteen miettiä.

Valittava kehittämisspolku on tärkeää koko Orimattilan kaupungille. Mikäli kaupunki päättää valita vaihtoehdon V0, vapautuu kaupungilta Hennan kehittämiseen kohdenneet resurssit muiden asuinalueiden sekä kuntakeskuksen kehittämiseen. Tämä ei kuitenkaan poissulje sitä, että Hennan kehittäminen voitaisiin käynnistää myöhemmin uudestaan esim. paremman markkinatilanteen koittaessa. Mikäli kaupunki valitsee V0-vaihtoehdon, tulee sen laatia tarkka kriisiviestintäsuunnitelma, jotta se pystyy minimoimaan mainehaittaa toteutumatta jääneestä Hennasta sekä pyrkiä pitämään huolta jo alueelle muuttaneiden hennalaisten tarpeista mahdollisuuksien mukaan. Onnistunut viestintä mahdollistaa myös alueen jatkokehittämisen tulevaisuudessa epäonnistunutta viestintää helpommin.

Mikäli kaupunki päättää jatkaa alueen kehittämistä, tulee sen päivittää alueen strategiset ja brändilliset keihäänkärjet vastaamaan päivitettyä asukaslukutavoitetta. Tarvittavien toimenpiteiden määrä on osin riippuvainen asetetusta asukasmäärätavoitteesta. Hennan kehittämiseen tulisi löytyä mahdollisimman yhteinen poliittinen tahtotila ja sitä kautta tehdyt päätökset kestäisivät yli valtuustokausien. Kaupunginvaltuuston tulisi antaa työntekijöille mandaatti toteuttaa toimenpideohjelmaa ilman jatkuvaa tarvetta kaupunginvaltuuston ja hallituksen käsittelyyn. Tämä mahdollistaisi ketterät kokeilut ja alueen nopeamman kehittämisen.

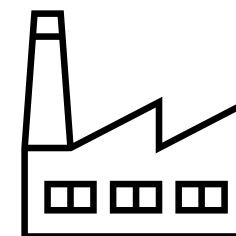
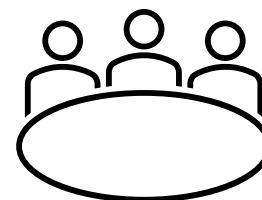
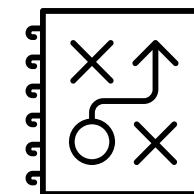
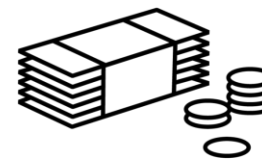


Resurssien kohdistaminen Hennan kehittämiseen

Kaupungin jatkaessa alueen kehittämistä on tärkeää ymmärtää, että esitetyt toimenpiteet vaativat riittävästi resursseja, joiden tulee olla budjetoitu kunnan taloudessa. Toimenpiteiden toteuttamiselle tulee määrittellä selkeät vastuuhenkilöt ja niiden etenemistä on seurattava aktiivisesti. Aluerakentaminen on aina haastavaa. Erityisesti Hennan sijainti kaukana nykyisestä yhdyskuntarakenteesta, heikot palvelut lähialueella sekä vasta muotoutuva alueen identiteetti tekevät aluekehittämisestä ja markkinaehtoisen rakentumisen käyntiin saamisesta haastavaa. Jos Orimattilan kaupunki haluaa Hennan kehittyvän merkittävästi 2020-luvulla, tarvitaan kaupungilta päättäväisiä toimia ja merkittäviä panostuksia alueen kehittämiseen. Panostusten on kuitenkin oltava kohdennettuja, mitattavissa olevia ja niiden vaikuttavuutta on arvioitava kriittisesti. Toimenpide ohjelman toteuttaminen kannattaa aloittaa niistä toimenpiteistä, joiden kiireellisyys on arvioitu tässä työssä korkeaksi ja joiden kustannus alhaiseksi. Toimenpideohjelma sisältää paljon toimenpiteitä joihin sitoutuu ensisijaisesti vain kaupungin työntekijöiden työaika, eikä ylimääräisiä taloudellisia panoksia tarvita. Toimenpiteiden toteuttaminen tulee olla määrätietoista mutta yhtäaikaaisesti näitä kannattaa toteuttaa myös ketterästi pilotoiden. Esimerkiksi tonttien osalta toimivimman dynaamisen hinnoittelumallin löytäminen voi vaatia useamman hinnoittelumallin kokeilua. Samoin erilaiset viestinnälliset toimenpiteet ja niiden vaikuttavuus voi löytyä parhaiten kokeilemalla erilaisia. Ensimmäisenä kannattaa kokeilla edullisempia vaihtoehtoja. Monen toimenpiteen osalta vaikuttavuus syntyy siitä, miten hyvin toimenpide saavuttaa kohdeyleisönsä.

Yritysalueen eriyttäminen

Tuuliharjan yritysalueen kehitystyö kannattaa eriyttää asuinalueen kehitystyöstä, koska nämä voidaan katsoa olevan toisistaan erillisiä kokonaisuuksia. Yritysalueen kehittämistä kannattaneen jatkaa vaikka kaupunki valitsee vaihtoehdon V0. Tuuliharjan yritysalueen tärkeys koko Lahden seutukunnan elinkeinoelämälle voidaan nähdä merkittävänä. Yritysalueen rakentuminen alueelle edistää varmasti myös asuinalueen rakentumista, mikäli kaupunki on valinnut vaihtoehdon V1 ja V2, mutta yritysalueen kehittäminen ei yksistään riitä asuinalueen laajamittaiseen käynnistymiseen. Asuin- ja yritysalueen kohderyhmät ovat eri ja näin ollen myös tarvittavat markkinointi- ja viestintätoimenpiteet. Alueen brändi- ja maineriskiä voidaan myös pienentää kun yritys- ja asuinalue nähdään erillisinä hankkeina.



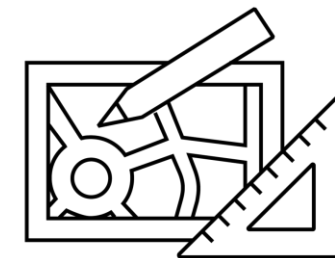
Maankäyttö ja rakentaminen

Alueen rakentamisen laajamittaisempi käynnistyminen tarvitsee asemakaavan muutoksen, tai alueellisen poikkeuslupapäätöksen. Uudessa kaavassa tulisi mahdollistaa pienrivi- ja pienkerrostalorakentaminen sekä tarjota vaihtelevan kokoisia omakotitalotontteja. Lisäksi asemanseudulle tulee mahdollistaa lamellitalojen sijasta pistemäisiä noin 5-8 kerroksisia pistemäisiä kerrostaloja. Kaupungin tulee aktiivisesti viestiä tehdyistä muutoksista asemakaavaan, jotta se viestii markkinoille alueen uudelleenkehittymisestä. Kaupungin kannattaa osallistaa kaavankehitystyöhön rakennusliikkeet.

Tämän hetkisen markkinahäiriön johdosta edes pienrivi- ja pienkerrostalokohteiden käynnistyminen täysin markkinaehtoisesti on erittäin haastavaa. Mikäli kaupunki haluaa näiden hankkeiden käynnistyvän haastavassa markkinatilanteessa, tulee sen aktiivisesti pyrkiä jakamaan riskiä rakennusliikkeen kanssa mm. **sitoutumalla vuokraamaan** yhtiöstä asuntoja omiksi vuokra-asunnoiksi, tarjoamalla edullisempia tontteja/tonttiliittymiä tai auttamalla asuntojen **ennakkomarkkinoinnissa**. Markkinahäiriön aikana olisi järkevää keskittyä valmisteleviin selvityksiin, suunnitteluun ja panostaa omakotitalotonttien markkinointiin ja myyntiin. Kun alueelle on saatu omakotitaloasuntojen kautta uutta asukaskuntaa ja markkina alkaa elpymään, on pienrivi- ja kerrostalohankkeiden käynnistyminen huomattavasti nykyistä tilannetta helpompaa. Rakentaminen ruokkii lähtökohdin rakentamista ja useat rakennushankkeet yhtäaikaaisesti alueella nostavat myös alueen kiinnostavuutta. Kaupungin olisi hyvä pyrkiä saavuttamaan riittävä määrä tontteja tai kerrosneliöitä liikkeelle samanaikaisesti. Tämä voisi tapahtua esimerkiksi dynaamisen tonttihinnoittelun avulla. Kun alueella rakennetaan paljon, on kaupungilla myös täysin uudenlaiset neuvotteluyhteydet rakennusliikkeisiin tämän jälkeen. Mahdollisuuksien mukaan kaupungin tulisi saada kaksi tai useampia rakennusliikkeitä yhtäaikaisesti esim. kumppanuuskaavoituksen kautta toteuttamaan kokonaista korttelia yhtä aikaisesti. Tämä lisää sekä rakentamisen volyymin nopeasti, että mahdollistaa ainakin joiltakin osin synergiaetua rakennusliikkeiden välillä.

Palvelut

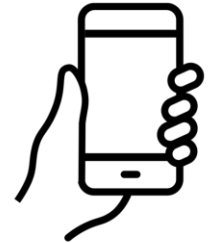
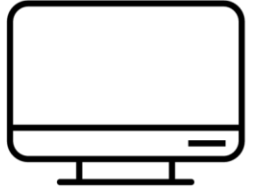
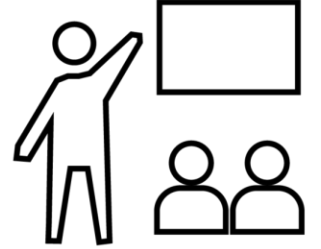
Kaupungin on olennaista **varmistaa ainakin päiväkotipalveluiden saatavuus** alueella ja viestiä tästä aktiivisesti. Esikoulun ja alakoulun ensimmäisten luokkien sijoittuminen alueelle olisi toivottavaa ja kaupungin tulisi tehdä yhteistyötä naapurikuntien kanssa kouluverkkojen osalta. Varhaiskasvatus- ja koulupalvelut ovat tärkeimpiä vetovoimatekijöitä erityisesti lapsiperheille. **Päivittäistavara-kauppa**, vaikka pienikin, on alueen keskeisin kaupallinen palvelu, ja sen sijoittumista alueelle tulisi tukea erilaisin taloudellisin kannustein. Tämä voi olla esimerkiksi kaupungin sitoutuminen vastaamaan päivittäistavara-kaupan tilojen rakentamisesta ja vuokran sitominen alueen asukasluvun kehitykseen.



Markkinointi ja viestintä

Markkinakartoituksen sekä järjestetyn asukastilaisuuden merkittävin havainto liittyi puutteelliseen viestintään ja markkinointiin. Alueen markkinointiin ja viestintään on kohdennettu merkittäviä panoksia aikaisemmin, mutta nämä ovat ajansaatossa loppuneet. Nyt kun alueen rakentuminen ensimmäisten pientalojen osalta on käynnistynyt tulisi markkinointia ja viestintää lisätä merkittävästi. Henna näyttäytyy paikallisesti ja seutukunnallisesti kiistanalaisena kehityshankkeena, joka päättyy otsikoihin liian usein negatiivisessa sävyssä. Kaupungin viestinnän tulisi edesauttaa että alueen kehityksestä uutisoitaisiin myös positiivisessa hengessä. On tärkeää osallistaa alueen nykyiset ja tulevat asukkaat alueen kehittämiseen ja viestintään. Heidän tarpeitaan tulisi kuunnella ja mahdollisuuksien mukaan ottaa huomioon kehitystoimissa.

Hennan kehittäminen jakaa selkeästi myös kaupungin asukkaita, viranhaltioita sekä poliittisia päättäjiä. Mikäli alueen kehittämistä halutaan jatkaa, tulee tarpeettoman vastakkain asettelun loppua. Tällä on positiivisia vaikutuksia sekä Hennan maineeseen että tunnettuuteen. Tässä ensimmäinen toimenpide on kiistatta kattavan viestintä- ja markkinointisuunnitelman laadinta, jossa määritetään Hennan tulevaisuuden kohderyhmät, valitut markkinointikanavat sekä viestinnän ja markkinoinnin ydinsisältö ym. Jotta markkinointi olisi tehokasta ja vaikuttavaa tulee kaupungin ensin tiedostaa minkälaista väestö- ja asuntokantaa alueelle tavoitellaan. Tämä selvitystyö toimii myös tulevien asemakaavamuutosten lähtökohtana. Alueesta laadittu viestintä- ja markkinointisuunnitelma tulee sisällyttää osaksi kaupungin viestintäsuunnitelmaa. Tämän selvitystyön puitteissa näyttää siltä, että selkein markkinointialue on pääkaupunkiseutu sekä sen kehyskunnat sekä **z-junan nykyiset käyttäjät**. Edullisemmat tontit sekä alueen rauhallinen ja luonnonläheinen tunnelma hyvin kulkuyhteyksien päässä näyttävät olevan vetovoimatekijöiden kärkipäässä. Hennan laajamuotoinen toteutuminen ei tapahdu ilman merkittävää panostusta viestintään ja alueen tunnettuuden parantumiseen sekä parantuneeseen medianäkyvyyteen.



Kokonaiskustannukset

Hennan jatkokehitystä tulee noudattaa valitun kehittämisspolun toimenpiteiden mukaisesti. Kehittämisspolujen toimenpiteiden kustannukset ovat pitkälti riippuvaisia kunkin toimenpiteen toteuttamislaajuudesta. Esimerkiksi viher- ja puistorakentamista sekä erilaisia markkinointitempauksia voi tehdä hyvin monen laajuisena, ja näiden kustannukset voivat vaihdella kymmenistä tuhansista satoihin tuhansiin euroihin. Tästä syystä tässä työssä toteutettu kustannusarvio on erittäin suuntaa antava. Korvaavat joukkoliikennekyydit ja/tai harrastuskyydit ovat toteutustavan ja vuorovälin lisäksi myös riippuvaisia siitä, miten monta kaupunki tarjoaa näitä.

Kun kustannusarvioista poissuljetaan kaupungin työntekijöihin kuluvat resurssit sekä kaupungin sisäinen työ, voidaan arvioida kehittämisspolun **V1 tuottavan noin 300 000 – 1 000 000 € suuriset kustannukset** ja **V2 noin 5,4 – 10,0 miljoonan € suuriset kustannukset**. Kun nämä heijastetaan tavoiteltuihin asukasmääriin, jotka ovat kehittämisspolussa V1 500 asukasta ja V2 2 000, voidaan olettaa **asukaskohtaisen kustannuksen olevan noin 1 300 € euroa vaihtoehdossa V1** ja **vaihtoehdossa V2 noin 3 800€ (sis. myös V1 toimenpiteet)**. Asukaskohtaiset kustannukset on laskettu toimenpiteiden kustannusarvioiden keskiarvosta. Vaihtoehdon V0 ei odoteta aiheuttavan kaupungin työntekijöiden henkilöstökulujen lisäksi muita kustannuksia.

V2 vaihtoehdossa asukaskohtainen kustannus on V1 vaihtoehtoa huomattavasti suurempi erityisesti päivittäistavarakaupan ja koulurakennuksen rakentamiskustannusten johdosta.

Kehittämisspolujen kustannuksissa huomionarvoista on kustannusten jakautuminen eri aikajaksoille. Välittömät kustannukset ovat kustannuseriltään suhteellisen pieniä, mutta ovat todennäköisesti varsin tehokkaita toimenpiteitä oikea aikaisesti ja oikein toteutettuna.

Tuuliharjan palveluliittymän muuttaminen eritasoliittymäksi maksaa toteutustavasta riippuen 2-5 miljoonaa euroa. Kustannuksista tulisi valtion vastata. Todellisuudessa kustannukset tulevat varmasti jakautumaan kaupungin, valtion ja ankkuritoimijan kesken. **Yhdystien rakentaminen tulevasta Tuuliharjan eritasoliittymästä mt140:lle on arvioitu maksavan 6,4 miljoonaa euroa.** Aikaisemmin toteutetun selvityksen mukaan alueen louhinta yrityspuiston toteuttamiseksi kestää noin 20 vuotta. **Maanhankintakustannusten on arvioitu olevan vähintään 8,5 miljoonaa euroa plus puustonarvo.** Tuuliharjan yritysalueen kehitystyö on irrallinen kehityshanke asuinalueeseen nähden.

