

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP



Forord

Denne masteroppgaven markerer slutten på fem års studier innenfor skogfag. Som en avsluttende del av studiet skal det utføres et selvstendig forskningsarbeid på 30 studiepoeng. Bakgrunnen for at jeg valgte denne oppgaven var kurset ”verdsetting av landbrukseiendom” hvor jeg ble interessert i hvordan, hvorfor og til hvilken pris skogeiendommer omsettes.

Jeg ønsker å rette en takk til saksbehandlerne i de aktuelle kommunene som har gitt meg innsyn i de aktuelle konsesjonssakene. Denne oppgaven kunne ikke blitt til uten konsesjonssøkerne som har svart på spørreundersøkelsen. Leif Arvid Vaaler gjennomførte en lignende studie i 2009 og har bidratt med gode tips og data. Veileder Sølve Bærug har kommet med gode tilbakemeldinger og bidratt med god støtte under prosessen. Og min samboer Kari Anne Kaxrud Wilberg har bidratt med gode tips og råd under prosessen. Takk til dere alle.

Ås 11.mai 2010

Jon Anders Krokann

Sammendrag

Dette studiet er gjennomført med følgende problemstillinger:

- Hvem kjøper skogeiendom?
- Hvordan blir det søkt etter disse eiendommene?
- Hvilke motiver ligger bak kjøp av skogeiendom?
- Hvilke konsulenter benyttes?
- Hvordan dannes prisene?
- Hvordan finansieres kjøpene?
- Hvordan påvirker konsesjonsloven omsetningene?
- Hvordan blir odel håndtert i omsetningsprosessen?
- Hvor store eiendommer blir omsatt?
- Hva er prisnivået på skogeiendommer?

For å besvare disse problemstillingene ble det gjennomført en spørreundersøkelse blant konsesjonssøkere til skogeiendom i perioden 2004-2009 i Melhus, Rennebu, Oppdal og Midtre Gauldal kommune i Sør-Trøndelag fylke, og Nannestad, Eidsvoll og Ringerike i området Oslo nord. Studiet omfatter 86 omsetninger, og av disse ble det oppnådd en svarprosent på 51 % på spørreundersøkelsen, noe som anses som tilfredsstillende til å gi et bilde av markedet for kjøp av skogeiendommer. For å kunne danne seg et bedre bilde av prisen på skogeiendom ble det utført en regresjonsanalyse.

Over halvparten av kjøperne av skogeiendom er over 50 år. 65 % av kjøperne betegner seg som aktive skogbrukere, og høyest andel aktive skogbrukere finner vi i Ringerike kommune. 67 % av de spurte har skogeiendom fra før, og blant disse er snitteiendommen 1137 dekar.

På spørsmål om utdanning og yrkeserfaring er det flest som oppgir at de har yrkeserfaring, og da i snitt 20 år. 90 % av kjøperne har arbeid utenom egen eiendom.

På spørsmål om hvordan de fant fram til at eiendommen var til salgs oppgir 1/3 at de ble kontaktet av selger. Dette alternativet etterfølges av at kjøper kontaktet selger. Søkning gjennom konsulenter og media benyttes i liten grad.

Det viktigste motivet for kjøp av eiendommen er skogbruksformålet. For 44 % av kjøperne ligger eiendommen i nærheten av eksisterende eiendom og vil medføre driftsmessige fordeler.

I 1/3 av overdragelsene dannes prisen ved takst av godkjent takstmann. Dette etterfølges av at selger gir et tilbud, og at kjøper gir et tilbud. Det kan virke som at det ved mindre overdragelser gis tilbud av selger eller kjøper, mens det ved større overdragelser benyttes godkjent takstmann.

For Sør-Trøndelag og Oslo nord er egenkapital den viktigste finansieringsformen. 71 % benytter egenkapital mens 29 % benytter langsiktige lån ved finansiering. Også i Hedmark ser vi det samme mønsteret, men her benyttes det også noe kortsiktige lån samt avvirkning ved finansiering.

86 % av kjøperne hadde ikke problem med å få konsesjon for eiendommen. 7 % ble nektet konsesjon, men fikk innvilget dette etter klage. 5 % fikk ikke konsesjon, og den viktigste grunnen til at konsesjonssøknaden ble avslått var for høy pris. 40 % av de som fikk innvilget konsesjon fikk ingen vilkår for konsesjonen, mens 33 % fikk krav om at eiendommen skulle legges sammen med eksisterende eiendom og drives som en enhet. 19 % fikk bo- og driveplikt i fem år.

I nær 40 % av tilfellene er det knyttet odel til eiendommen. I 57 % av tilfellene håndteres dette ved at odelsfraskrivelse benyttes, i 10 % av tilfellene settes deler av kjøpesummen inn på sperret konto inntil odelsøksmålsfristen går ut, mens i 24 % av tilfellene tar kjøper hele risikoen selv.

Snitteiendommen som omsettes i Sør-Trøndelag og Oslo nord har et totalt areal på 475 dekar. I hver omsetning finner vi i snitt 374 dekar produktivt skogareal. Prismessig er snittprisen når vi inkluderer Hedmark 1267 kr/daa totalt areal. Ett dekar produktivt skogareal koster i snitt 1533 kr basert på svarene fra spørreundersøkelsen. Hovedtrekkene fra prisregresjonen er at prisen øker når eiendommen består av produktiv skog, når eiendommen er under 1000 dekar, når kjøper kontakter selger og når det gjennomføres budrunder. Når selger kontakter kjøper for å fortelle at eiendommen er til salgs synker prisen.

Abstract

This study is consisted with the following approach to the problem:

- What characterize the purchaser of forest estates?
- What describes the marketing of forest estates?
- What is the underlying motive of the purchase?
- How is external advisers used?
- How is the prices formed?
- How is the purchases financed?
- How is the act relating to concession in the acquisition of real property (Concession act) affecting the marked of forest estates?
- How is allodial possession handled in the process?
- What is the average size of the forest properties?
- What is the average price of forest properties?

To answer the approaches to the problem, a survey was made among concession applicants in the period 2004-2009 in Melhus, Rennebu, Oppdal and Midtre Gauldal municipal in Sør-Trøndelag county and Nannestad, Eidsvoll and Ringerike municipal in the area called “Oslo north”. This study includes 86 transfers, of which it was achieved a response rate of 51 % on the survey. A comparable study from Hedmark County in 2009 is also included in this study. In order to form a better picture of the price of forest property, a regression analysis on the price-material was executed.

More than 50 % of the buyers are more than 50 years old. 65 % of the buyers describe themselves as active foresters, and the highest proportion of active foresters are found in Ringerike municipality. 65 % of the respondents have existing forest property, and the average property among these is 114 hectare. When the respondents are asked about qualifications, the most common skills are work experience, on average 20 years. 90 % of the respondents have jobs outside their own property.

When the respondents are asked about how the property was marketed, 30 % says that they were contacted by seller. This option is followed by buyer contacted seller. Searching through consultants and media is used to a limited extent.

The main motive for buying land is forestry. For 44 % of the buyers is the property near their existing property and will result in operational benefits.

In 30 % of the transfers, price is formed by valuation by a qualified appraiser. After valuation, the option where seller provides a proposal for price, and the option where buyer provides a proposal for price are most common. It may seem that large transfer's uses valuation, while in smaller transfers the price is negotiated between the parts.

For Sør-Trøndelag og Oslo north the principal financing form is equity. 71 % of the buyers used equity while 29 % used long-term loan financing. Also in Hedmark the same pattern is shown, but they also used some short-term loan financing as well as logging as financing.

86 % of the buyers got concession without problems. 7 % were denied concession, but was granted after complaint. 5 % did not get concession, and the main reason for refusing concession was that the price on the property was too high. 40 % of those who were granted concession had no terms for the concession, while 33 % received a requirement that the property should be added together with the existing property and operated as a unit. 19 % received duty to occupy and operate the property.

Nearly 40 % of the transfers are associated with allodial possession. In 50 % of these cases, this is handled that the person with allodial right deprive of the right. In 10 % of these cases, a part of the selling price is putted in a suspense account until the deadline for taking the property back for persons with allodial possession is passed. In 24 % of these cases, buyers take the whole risk for allodial cases.

The average property sold in Sør-Trøndelag and Oslo nord has a total area of 48 hectares. In each transfer we find in average 37 hectares of productive forest area. If we include Hedmark in the calculation of prices we find an average price on 12670 NOK for each hectare total area. One hectare productive forest area cost in average 15330 NOK. The main features from the price regression is that the price increase when the property consist productive forest land, when the property is less than 100 hectares, when the buyer contacts the seller and thorough a bidding round. When the seller contacts the buyer to inform that the property is for sale, the price drops.

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	1
1.1. Bakgrunn	1
1.2. Problemstilling.....	2
1.3. Definisjoner	3
1.4. Rammevilkår for omsetning av skogeiendommer.....	3
1.4.1. Konesjonsloven.....	3
1.4.2. Odelsloven.....	5
2. Metode	6
2.1. Studiedesign.....	6
2.2. Geografisk avgrensning	7
2.3. Svarprosent	9
3. Resultat.....	10
3.1. Hvem er kjøperne?.....	10
3.2. Formål med kjøp.....	12
3.3. Hvordan søker kjøpere etter skogeiendom	14
3.4. Hvordan dannes prisene?.....	16
3.5. Finansiering	17
3.6. Om kompetanse	18
3.7. Om eiendommen.....	20
3.8. Pris kommunenivå	21
3.9. Pris stående volum.....	23
3.10. Pris pr daa skog basert på regresjon.....	24
3.10.1. Visualisering av regresjon	26
3.11. Intervju blant saksbehandlere og konsulenter.....	28
3.11.1. Om markedet for skogeiendommer	28
3.11.2. Om verdsetting og salg av skogeiendommer.....	29

3.11.3. Om den offentlige rolle	29
4. Diskusjon.....	31
4.1. Likheter og forskjeller mellom de to empiriske kildene.....	31
4.2. Studiets representativitet.....	32
4.3. Hvem kjøper?	32
4.4. Hvordan finner kjøpere fram til eiendommen?	33
4.5. Pris	34
4.6. Prisdanning	35
4.7. Finansiering	35
4.8. Forskjeller mellom regionene	36
4.9. Eiendomslovgivningens innvirkning	36
4.10. Hva kan gjøres videre	37
Referanser	38

1. Innledning

1.1. Bakgrunn

I forhold til andre land er Norge mer ett fjelland framfor et skogland. Av et landareal på 305 470 km² dekker skogen 38,2 % (herav 24 % produktivt skogareal) (Statistisk Sentralbyrå 2009a). Ressursene fra skogen har i løpet av årenes løp bidratt med brensel, materialer, beite, vilt og fisk. Etter hvert som pengeholdningen tok over fikk skogen en viktig økonomisk betydning med tømmereksport og oppstart av papirindustri i Norge (Frivold 2008).

I 2008 vokste skogen med ca. 25 mill. m³ mens det ble avvirket 8,1 mill. m³ skog til industrien og 2,9 mill. m³ skog til ved (Statistisk Sentralbyrå 2010). I St.meld nr 17 (1998-99) "Verdiskapning og miljø – muligheter i skogsektoren" uttaler Regjeringen at de "vil føre en aktiv nasjonal skogpolitikk for å styrke skogens bidrag til velferd for befolkningen, mer bærekraftig produksjons- og forbruksmønstre og levende bygder".

For mange forbindes skogen med bygder og gårdsbruk. Norge består av ca. 180 000 landbrukseiendommer, hvorav ca. 1/3 av eiendommene er aktive gårdsbruk hvor skogen har en viktig rolle (Statistisk Sentralbyrå 2010). Tradisjonelt er de mindre skogeiendommene som ofte er drevet som kombinasjonsskogbruk knyttet til et skogeierandelslag som igjen er knyttet til Norges Skogeierforbund. Norges Skogeierforbund har ca. 38 000 medlemmer og står for ca. 80 % av skogproduksjonen i Norge (Norges Skogeierforbund 2010). De større skogeiendommene hvor eiendommene i stor grad består utelukkende av skog har valgt å knytte seg til Norsk Skogbrukerforening (Norskog). Foreningen består av 230 medlemmer som eier 11 % av Norges skogareal (Norskog 2009).

Om lag 5 % av landbrukseiendommene skifter eier hvert år. Trenden viser imidlertid en nedgang i antall overdragelser de siste årene og i 2008 ble det registrert en nedgang på 3 % mot året før (Statistisk Sentralbyrå 2009b). Av overdragelsene skulle 65 % benyttes til landbruk, mens 20 % skulle benyttes til boligformål, 9 % til fritidsbruk og 6 % til annet bruk (Statistisk Sentralbyrå 2009b).

Vi vet mye om skogen som biologisk og økonomisk ressurs. Vi vet mye om hvordan vi kan få tømmer ut av skogen. Vi vet imidlertid lite om hvorfor skogeiendommer skifter eiere.

Markedet for skogeiendommer er lite studert i Norge, og det lille vi vet kommer fra Leif Arvid Vaalers masteroppgave levert våren 2009 ved Institutt for landskapsplanlegging, UMB

(Vaaler 2009). Vaaler tok for seg Stor-Elvdal, Åmot, Trysil og Våler kommune i Hedmark fylke i perioden 2004 til 2008. Vaalers resultater viste at det i hovedsak er personer over 40 år som kjøper skog i dette området. Flest kjøpere finner vi i aldersgruppen 60-69 år. I Hedmarksområdet hadde 96 % av de som kjøpte skog en skogeiendom fra før. I nesten halvparten av sakene markedsføres eiendommen ved at selger tar kontakt med kjøper. Årsakene til kjøp er i hovedsak knyttet til skogbruk og jakt/turisme.

Fra Sverige kjenner vi til en undersøkelse som går på finansiering ved kjøp av skog. En spørreundersøkelse ble foretatt blant 400 kjøpere av skog og av disse finansierte 28 % av kjøperne eiendommen helt uten egenkapital, mens 22 % finansierte kjøpet av eiendommen kun med egenkapital. Av de som finansierte med egenkapital ble egenkapital benyttet på 1-40 % av kjøpesummen (Åsman 1999).

Noe av det Vaaler nevner som aktuelt å gå videre med er å ta utgangspunkt i andre områder og foreta en sammenligning med Vaaler sine resultater. Gjennom å studere andre områder hvor geografi, eiendomsstruktur og næringsliv er annerledes enn i Vaaler sitt studieområde kan man forhåpentligvis danne seg et enda bedre bilde av hvordan markedet for skogeiendommer fungerer.

1.2. Problemstilling

Oppgavens problemstillinger er følgende:

- Hvem kjøper skogeiendom?
- Hvordan blir det søkt etter disse eiendommene?
- Hva er årsakene til kjøp av skogeiendommer?
- Hvilke konsulenter benyttes?
- Hvordan dannes prisene?
- Hvordan finansieres kjøpene?
- Hvordan påvirker konsesjonsloven omsetningene?
- Hvordan blir odell håndtert i omsetningsprosessen?
- Hvor store eiendommer blir omsatt?
- Hva er prisnivået på skogeiendommer?

1.3. Definisjoner

Landbrukseiendom: Med landbrukseiendom menes i denne oppgaven SSB sin variabeldefinisjon en "eiendom som kan benyttes til jord- og/eller skogbruk" (Statistisk Sentralbyrå 2009c).

Skogeiendom: I denne oppgaven er SSB sin variabeldefinisjon på skogeiendom benyttet. En skogeiendom er en "landbrukseiendom med minst 25 dekar produktivt skogareal" (Statistisk Sentralbyrå 2009d).

1.4. Rammevilkår for omsetning av skogeiendommer

Omsetning av skogeiendommer reguleres av et sett lover og forskrifter. De viktigste føringene finner vi i konsesjonsloven og i odelsloven. Disse lovene ble gjenstand for endring i 2009. Kapittelet nedenfor redegjør for de viktigste elementene i lovverket, samt endringene gjort i 2009.

1.4.1. Konsesjonsloven

Lovens formål etter § 1 er "å regulere og kontrollere omsetningen av fast eiendom for å oppnå et effektivt vern om landbrukets produksjonsarealer og slike eier- og bruksforhold som er mest gagnlige for samfunnet..". Loven skal tilgodese: framtidige generasjoners behov, landbruksnæringen, behovet for utbyggingsgrunn, hensynet til miljøet, allmenne naturverninteresser og friluftinteresser samt hensynet til bosettingen.

Hovedregelen etter § 2 er at "med de unntak som følger av loven, kan fast eiendom ikke erverves uten tillatelse fra Kongen (konsesjon). Unntak fra loven finner vi i § 4 og relevant i vårt tilfelle § 4 første ledd nummer fire "konsesjon er ikke nødvendig ved erverv av bebygd eiendom, ikke over 100 dekar, der fulldyrka og overflatedyrka jord ikke er mer enn 25 dekar".

Videre er det konsesjonsfrihet for salg innad i familien begrenset til søskenbarn etter § 5 første ledd nr en samt til de som er odelsberettiget til eiendommen etter § 5 første ledd nr to. I de tilfellene hvor eier har konsesjonsfrihet, men eiendommen består av mer enn 25 dekar fulldyrka eller overflatedyrka jord, eller mer enn 500 dekar produktivt skogareal betinger konsesjonsfriheten betinget av at kjøper bosetter seg på eiendommen innen ett år og bor der i minst fem år (§5 annet ledd).

§ 9 i konsesjonsloven inneholder særskilte forhold for landbrukseiendommer. Etter første ledd skal det ved avgjørelsen om søknad om konsesjon for erverv av eiendom som skal nyttes til landbruksformål legges særskilt vekt på:

- 1) Om den avtalte prisen tilgodeser en samfunnsmessig forsvarlig prisutvikling.
- 2) Om erververs formål vil ivareta hensynet til bosettingen i området.
- 3) Om ervervet innebærer en driftsmessig god løsning.
- 4) Om erververen anses skikket til å drive eiendommen.
- 5) Om erververen ivaretar hensynet til helhetlig ressursforvaltning og kulturlandskapet.

De overnevnte forhold vurderes av kommunen ved søknad om konsesjon. § 9 første ledd nummer en innebærer at kommunen foretar en vurdering hvorvidt prisen erverver ønsker å betale står i forhold til eiendommens inntjeningsmulighet. Rundskriv M-3/2002 – Priser på landbrukseiendommer ved konsesjon (Landbruks- og matdepartementet 2003) gir retningslinjer for prisvurderingen av landbrukseiendommer ved behandling av søknader om konsesjon.

For verdsetting av landbrukseiendommer etter konsesjonsloven anser en avkastningsverdi (bruksverdi) som det naturlige utgangspunktet, og dette benyttes for skog.

Avkastningsverdien kan framstilles som:

Årlig framtidig nettoavkastning / kapitaliseringsrentefot.

Avkastningsverdeberegninger for skog bygger på de årlige inn- og utbetalingene som knytter seg til skogsdriften. Innbetalingene kommer fra salg av trevirke og andre skogsressurser, mens utbetalingene knytter seg til driftskostnader, kulturkostnader, framtidig teknisk utbygging og administrasjon.

For å finne eiendommens evigvarende avkastning skal den årlige nettoavkastningen divideres på en kapitaliseringsrentefot. For konsesjonssaker er denne rentefoten 4 %. Dette beløpet er maksimalpris ved konsesjon etter konsesjonsloven.

Fra 2009 ble arealgrensen for konsesjonsplikt for bebygd eiendom økt fra 20 dekar fulldyrka/overflatedyrka jord eller 100 dekar totalareal til 25 dekar fulldyrka/overflatedyrka jord eller 100 dekar totalareal. Plikt til å bosette seg på en eiendom som er ervervet, boplikten er lovbestemt 5 år som tidligere, men nytt er det at også personer som overtar eiendom på odel ilegges boplikt. Dersom disse ikke vil eller kan oppfylle boplikten må det søkes om konsesjon for eiendommen (Fylkesmannen i Buskerud 2009).

1.4.2. Odelsloven

Eiendommer som det hviler odel på kalles odelsjord. På slike eiendommer kan en person og dens etterkommere ha en odelsrett, som vil si at de har rett til å innløse odelsjord eller få odelsjord utlagt på skifte. Når eieren av odelsjord dør, har den etterkommeren med best odelsrett krav på å få ta over eiendommen (Landbruks- og matdepartementet 2010).

Odelsloven regulerer hva som omfattes som odlingslov. Fra 2009 er det skjedd en økning i arealkravene for odlingsjord. Etter lovens § 2 kreves det nå et areal på 25 dekar fulldyrka eller overflatedyrka jord, eller et produktivt skogareal på minimum 500 dekar for at eiendommen skal regnes som odelsjord. Tidligere arealkrav var 20 dekar fulldyrka eller overflatedyrka jord, eller et produktivt skogareal på minimum 100 dekar.

For at en eiendom skal være odelsjord må eiendommen etter § 7 vært eid med full eiendomsrett i 20 år. Når eiendommen har blitt odelsjord og eierskifte skal foretas har § 8 føringer for hvem som har odelsrett og i hvilke rekkefølge denne skal utøves.

2. Metode

2.1. Studiedesign

Problemstillingen i kapitel 1.2. danner grunnlag for valg av studiedesign. Med studiedesign menes å skaffe oversikten over hvilke data som er nødvendig for studiet, hvordan data kan innsamles og hvordan data skal analyseres (Gripsrud et al. 2004). Basert på problemstillingen utformes det en studiedesign som innebærer en empirisk spørreundersøkelse av en hel populasjon med konsesjonssøkere i perioden 2004-2009.

For å kunne identifisere konsesjonssøkere som kunne bli gjenstand for en spørreundersøkelse ble de respektive kommunene kontaktet og bedt om innsyn i disse sakene med hjemmel i offentleglovas § 3. Totalt 10 kommuner ble kontaktet, og etter purring sto jeg igjen med saksdokumenter fra syv kommuner. Hvilke saksdokumenter som ble utlevert varierte fra kommune til kommune. Noen kommuner utleverte hele saksmappen, inkludert søknad om konsesjon, saksframlegg og vedtak mens andre nøyde seg med å utlevere vedtaket.

På bakgrunn av saksdokumentene ble kjøpere av skogeiendom identifisert og lagt inn i ett Excel-regneark. De fleste saksdokumentene var såpass grundige at også adresse kunne avledes direkte, mens noen kun inneholdte navn og kommune. For disse ble det benyttet telefonregistre på internett for å finne kjøpers adresse.

Etter at konsesjonssøkere i perioden 2004-09 for de 7 kommunene var registrert ble det utarbeidet et spørreskjema for utsendelse (vedlegg 1). Spørreundersøkelsen besto av 23 spørsmål. Fem av disse spørsmålene var spørsmål hvor respondentene selv måtte formulere svaret. De resterende 18 spørsmålene hadde flere svaralternativer hvor respondentene krysset av på det svaralternativet som passet best.

Spørreskjemaene ble sendt ut sammen med to følgeskriv. Ett fra meg (vedlegg 2) og ett fra veileder Sølve Bærug (vedlegg 3) som redegjorde for undersøkelsen og garanterte for anonymiteten.

Når spørreskjemaene ble mottatt i retur ble de punchet i Excel. Ut fra dette materialet og med støtte i Leif Arvid Vaalers datasett for Hedmarkskommuner (Vaaler 2009) er det ført statistikk.

Kjøperne er bedt om å oppgi hvor stor eiendommen de har kjøpt er, og hvor mye produktiv skog eiendommen består av. For de kjøperne som ikke har svart er dette avledet fra

sakspapirene. De er også bedt om å oppgi hva de betalte for eiendommen, og om mulig isolere prisen på skog.

For å få en bedre indikasjon på pris/daa skog er det gjennomført en regresjonsanalyse. Analysen ble gjennomført i statistikkprogrammet SAS 9.2. Det ble benyttet pris/daa totalt areal som responsvariabel og produktivt skogareal i prosent, om eiendommen er stor/liten, om selger kontaktet kjøper/kjøper kontaktet selger, om det ble gjennomført budrunde, hvilken kommune eiendommen lå i og hvilket år eiendommen ble omsatt som forklaringsvariabler. Regresjonsanalysen fremgår av vedlegg 6.

Videre er det foretatt et intervju blant saksbehandlere og konsulenter som bidrar i forbindelse med eiendomsoverdragelser. Disse ble stilt noen spørsmål (vedlegg 4) vedrørende markedet for skogeiendommer, hvilken rolle de har ved eiendomsoverdragelser og hvordan de ser på den offentlige rolle ved eiendomsoverdragelser. Utskrift av intervjuene følger av vedlegg 5.

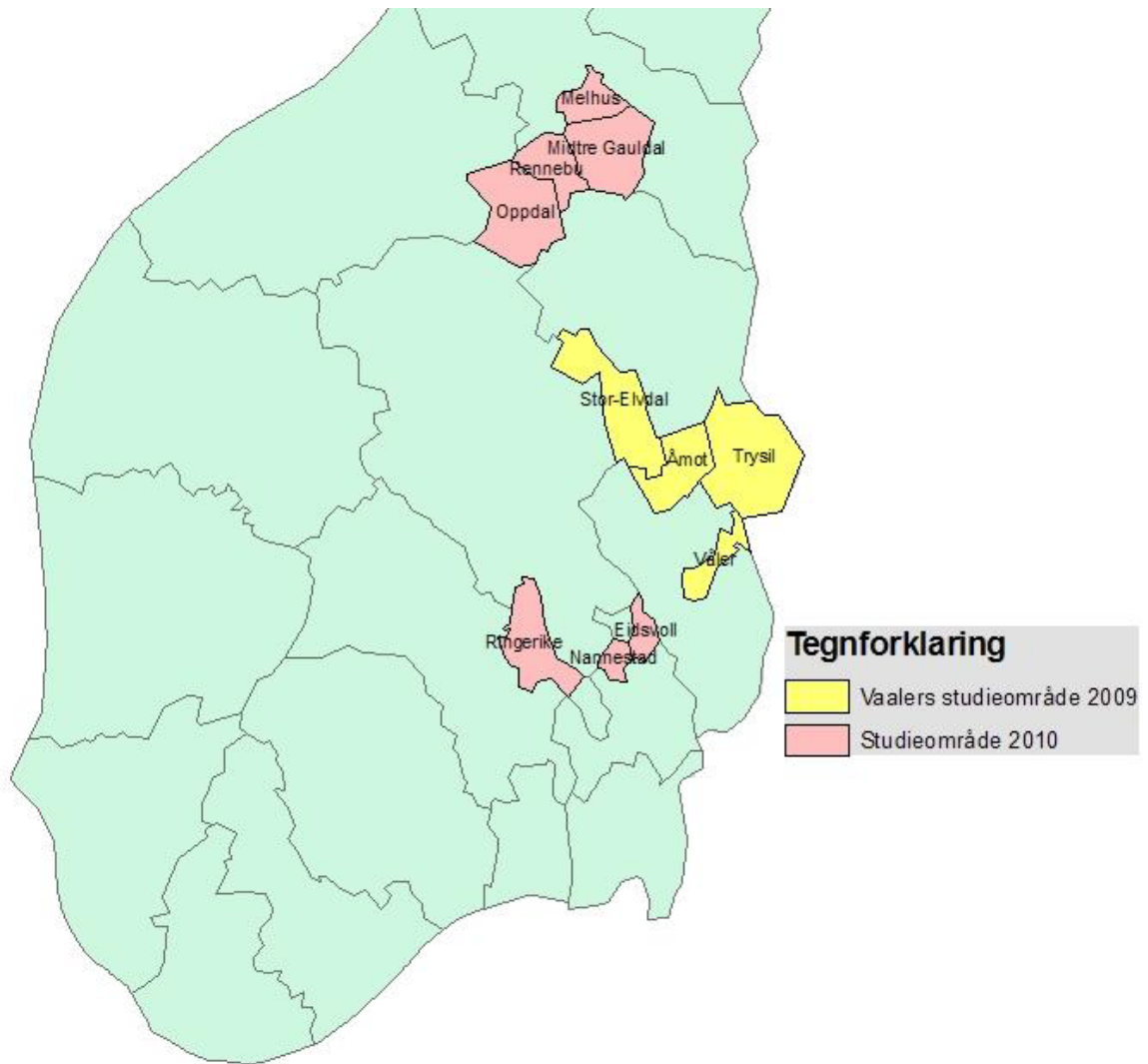
2.2. Geografisk avgrensning

Av tidsmessige og økonomiske årsaker var det nødvendig å foreta en geografisk avgrensning for spørreundersøkelsen (kart 1). En lignende studie fra 2009 (Vaaler 2009) av kommuner i Hedmark hadde stor grad av store, rene skogeiendommer. 1/3 av skogeiendommene i Norge drives imidlertid i kombinasjon med jordbruk (Statistisk Sentralbyrå 2010) og jeg valgte derfor å ta for meg kommuner med mindre eiendommer som ofte drives i kombinasjon med jordbruk.

Da forfatteren selv kommer fra Sør-Trøndelag fylke ble det valgt ut fire kommuner som er representative for Sør-Trøndelag som skogfylke. Felles for disse kommunene er at skogbruket er tett knyttet opp mot gårdsdrift og jordbruk, med små gårdsskoger.

Det ble også valgt ut to kommuner i Akershus. Akershus er tradisjonelt et landbruksfylke som har opplevd stor grad av urbanisering og tilflytting de siste årene. Disse er tatt med for å se om det er noen forskjell i pris og motiver for kjøpere her kontra kjøpere i Sør-Trøndelag.

Og endelig er også Ringerike kommune i Buskerud tatt med. Ringerike er en stor skogkommune. Spesielt området i nord, Ådalen har store skogeiendommer med intensiv drift. Forfatteren kjenner Ådalen godt fra skogtakst sommeren 2009 og valgte å ta med Ringerike for å se om det er noen forskjell i pris og motiver for kjøpere her kontra kjøpere i Sør-Trøndelag og Akershus.



Kart 1: De deltagende kommuner i studiet.

2.3. Svarprosent

Tabell 1: Kommunevis svarprosent.

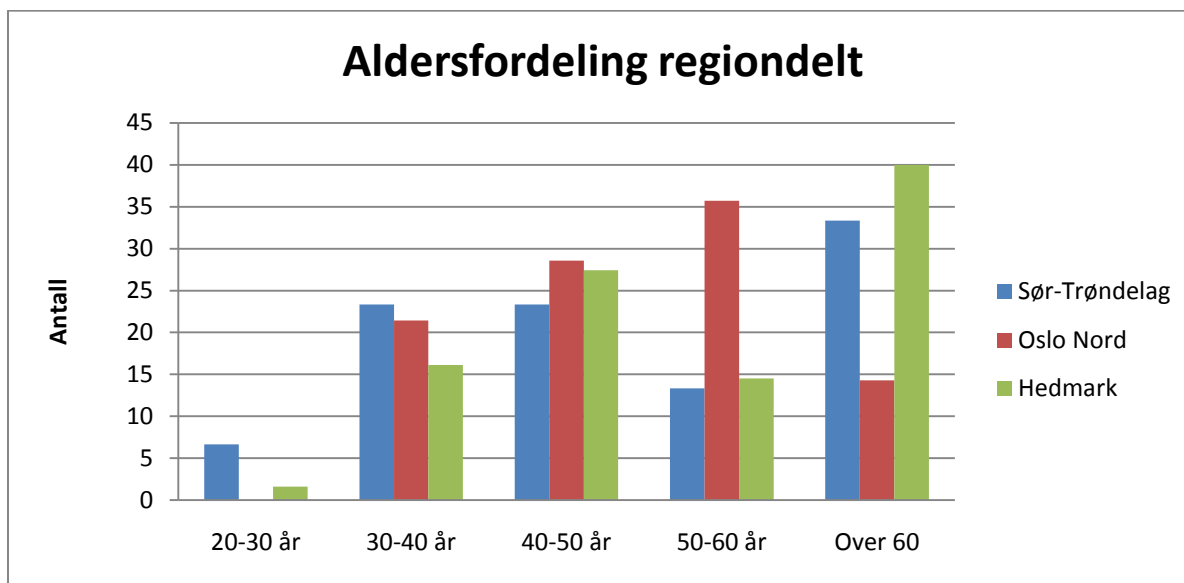
Melhus	70 %
Rennebu	33 %
Oppdal	44 %
Midtre- Gauldal	44 %
Ringerike	63 %
Nannestad	60 %
Eidsvoll	45 %
Svarprosent	51 %

Spørreundersøkelsens svarprosent var 51 % hvorav Rennebu kommune representerte lavest svarprosent med 33 % mens Melhus kommune representerte høyest svarprosent med 70 % (tabell 1). Datamaterialet omfatter 87 saker.

3. Resultat

3.1. Hvem er kjøperne?

Halvparten av kjøperne oppgir alderen til å være over 50 år. 23 % av kjøperne er under 40 år. I Sør-Trøndelag og Hedmark har hhv. 7 og 2 kjøpere oppgitt alder til å være under 30 år (figur 1). Også for Hedmark (Vaaler 2009) er trenden den samme.

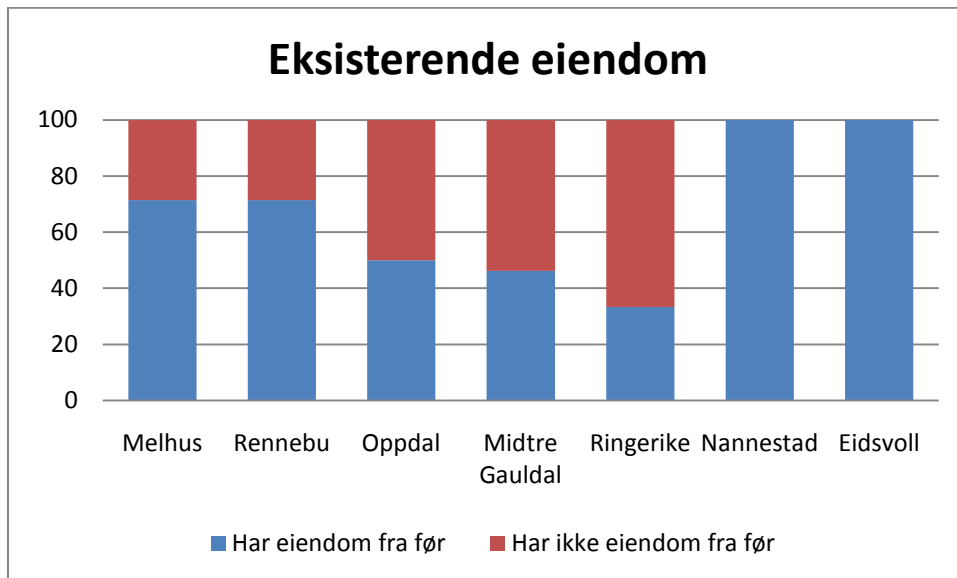


Figur 1: Aldersfordeling kjøpere av skogeiendom.

Av konsesjonssøkere i mitt studieområde oppgir 63 % at eiendommen er registrert med en eier i grunnboken. 31 % oppgir at eiendommen er et sameie mellom samboer/ektefelle mens 6 % oppgir at eiendommen er et sameie med andre.

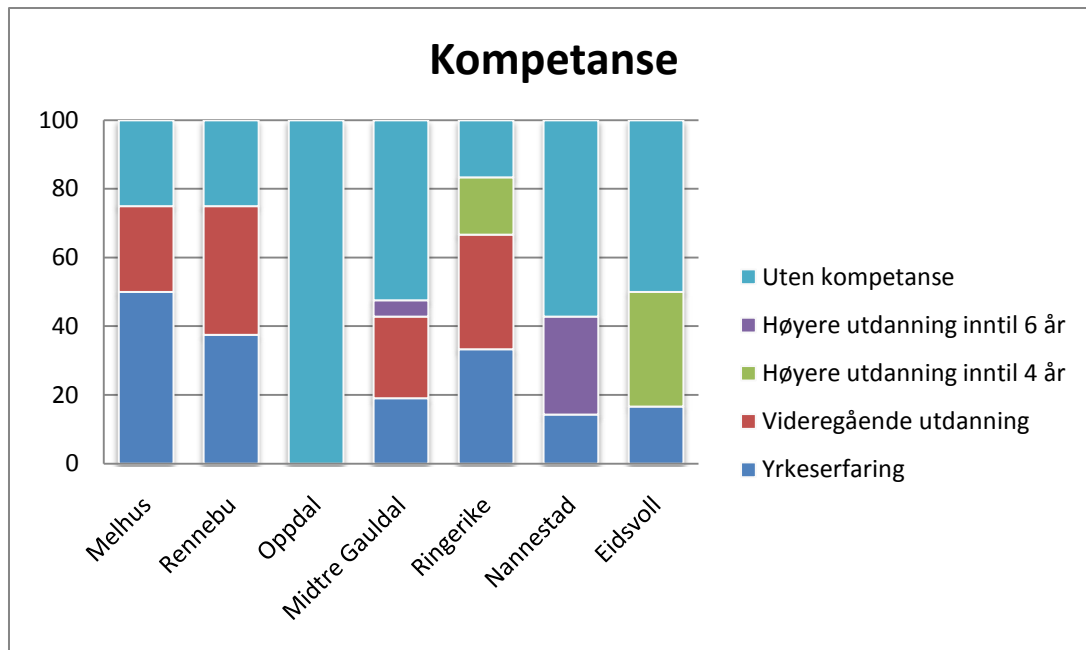
65 % av kjøperne betegner seg selv som aktive skogbrukere, mens 35 % betegner seg selv som passive skogbrukere. I Ringerike anser 83 % av kjøperne seg som aktive skogbrukere mens i Oppdal anser 50 % av kjøperne seg som aktive skogbrukere.

67 % av kjøperne oppgir at de har skogeiendom fra før (figur 2). I Nannestad og Eidsvoll oppgir alle kjøperne at de eier skogeiendom fra før, mens i Ringerike oppgir 33 % at de eier skogeiendom fra før. De 67 % av kjøperne som oppgir at de har skogeiendom fra før har i snitt 1137 daa. Størst snitteiendom har skogeiere i Ringerike med 3150 daa, mens skogeiere i Oppdal har 306 daa i snitt.



Figur 2: Eksisterende eiendom før kjøp av nåværende eiendom.

Når kjøperne får spørsmål om utdanning og yrkeserfaring innenfor skogbruk oppgir 24 % at de har yrkeserfaring (figur 3). 17 % har videregående utdanning som høyeste utdanning mens 7 % har høyere utdanning inntil 4 år og 5 % har høyere utdanning inntil 6 år. Av kjøpere med yrkeserfaring oppgir disse å ha 20 års erfaring i snitt. Flest år med yrkeserfaring har kjøpere fra Rennebu med 37 år, mens kjøpere fra Midtre Gauldal i snitt har 8 års yrkeserfaring. Nannestad er den kommunen hvor flest kjøpere har høyere utdanning inntil 6 år med 29 %, mens i Eidsvoll har 33 % av kjøperne høyere utdanning inntil 4 år. I Oppdal oppgir kjøperne at de verken har yrkeserfaring eller utdanning. Det er ofte en kombinasjon av alternativene hos kjøperne.



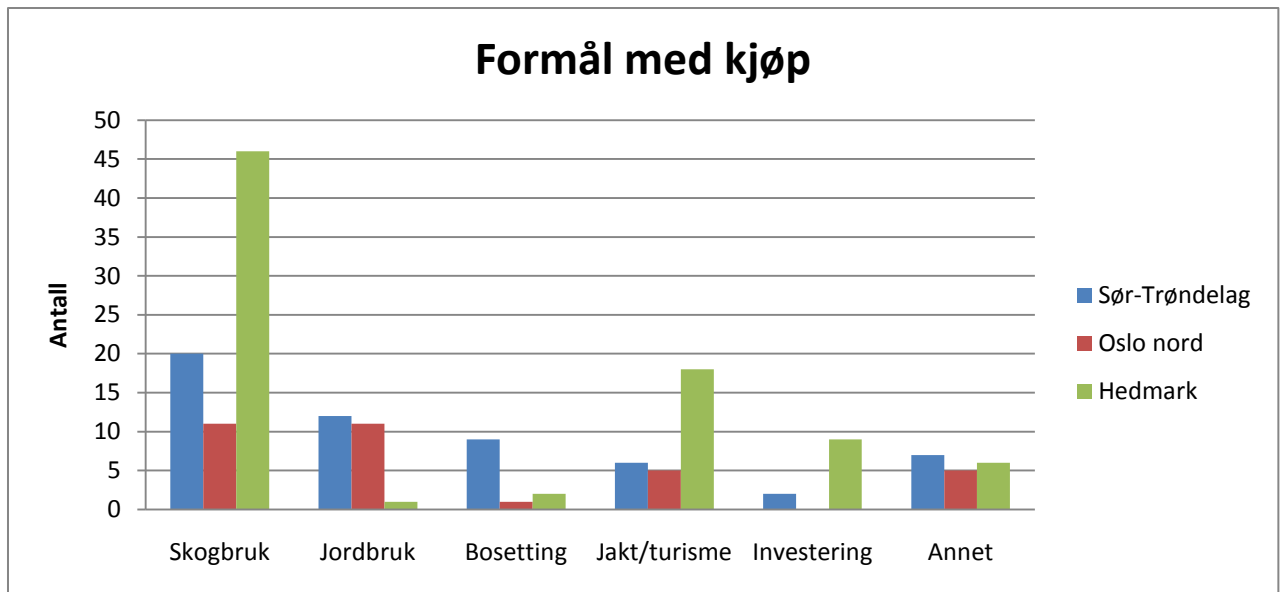
Figur 3: Hva kjøpers høyeste kompetanse er kommunedelt.

90 % oppgir at de har arbeid utenom egen eiendom.

3.2. Formål med kjøp

Kjøperne er bedt om å krysse av hva som er hovedformålet med kjøpet av eiendommen. Flere har krysset av på flere formål. Det samme spørsmålet ble stilt i Hedmark (Vaaler 2009) og disse dataene er også tatt inn (figur 4). For Hedmark er det en klar overvekt av kjøpere som oppgir skogbruk som hovedformål. Nest etter skogbruk er jakt/turisme oppgitt som hovedformål.

Også i Sør-Trøndelag er skogbruk et viktig formål, men her er jordbruk og bosetting også viktige formål med kjøpet. For Oslo nord er skogbruk og jordbruk likestilt som formål med kjøpet. Innenfor kategorien "annet" oppgir halvparten at formålet er kjøp av eiendom som tidligere har tilhørt familien/eiendommen, mens ¼ av kjøperne oppgir hyttefelt som hovedformål med kjøpet.



Figur 4: Hovedformål med kjøp av eiendommen områdegruppert.

44 % av kjøperne oppgir at eiendommen de har kjøpt ligger i nærheten av eksisterende eiendom og vil kunne medføre driftsmessige fordeler. 9 % oppgir at eiendommen ligger i nærheten av eksisterende eiendom, men vil ikke kunne medføre driftsmessige fordeler. 29 % har ikke eksisterende eiendom i nærheten av eiendommen de har kjøpt, mens 19 % har ingen eiendommer fra før. I Melhus ligger 71 % av eiendommene i nærheten av eksisterende eiendom, og vil kunne medføre driftsmessige fordeler. I Oppdal ligger ingen av eiendommene i nærheten av eksisterende eiendommer.

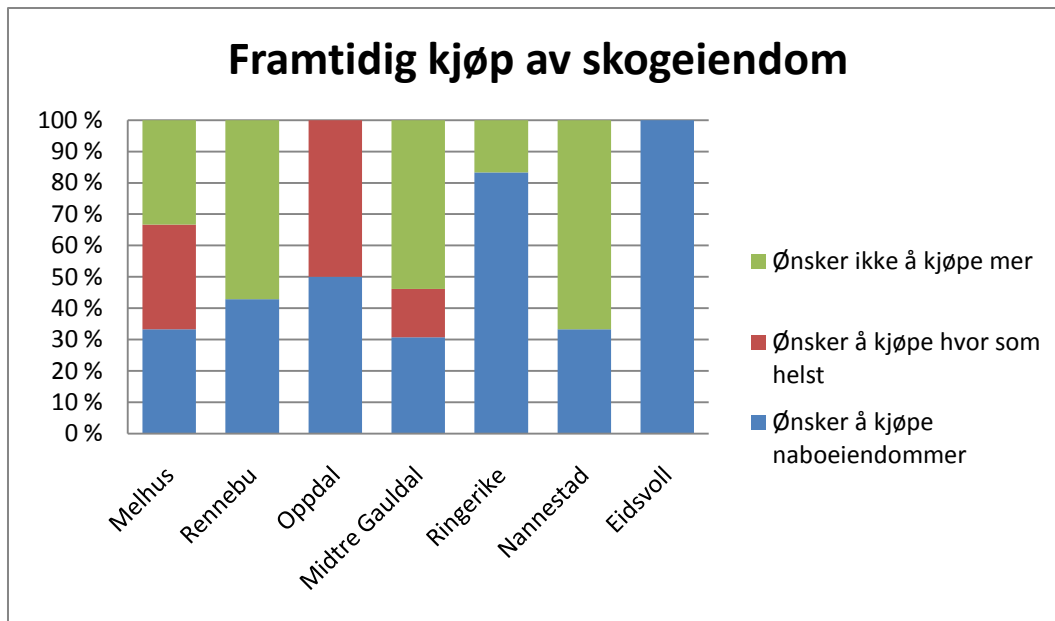
3.3. Hvordan søker kjøpere etter skogeiendom

Tabell 2: Kanaler kjøpere benyttet for å søke etter skogeiendommer for salg.

	Melhus	Rennebu	Oppdal	Midtre Gauldal	Ringerike	Nannestad	Eidsvoll	Trysil	Åmot	Stor-Elvdal	Våler	Snitt
Selger kontaktet deg	18 %	50 %	20 %	40 %	33 %	33 %	75 %	25 %	38 %	13 %	13 %	31 %
Du kontaktet selger	18 %	17 %	13 %	0 %	33 %	13 %	0 %	6 %	5 %	50 %	50 %	19 %
Andre personer	18 %	33 %	7 %	20 %	0 %	7 %	25 %	19 %	0 %	13 %	13 %	12 %
Konsulenter	0 %	0 %	7 %	0 %	0 %	7 %	0 %	13 %	48 %	25 %	25 %	11 %
Internett	0 %	0 %	13 %	20 %	17 %	7 %	0 %	6 %	5 %	0 %	0 %	6 %
Lokalavis	9 %	0 %	13 %	20 %	0 %	7 %	0 %	13 %	5 %	0 %	0 %	6 %
Annet	18 %	0 %	7 %	0 %	17 %	7 %	0 %	6 %	0 %	0 %	0 %	5 %
Skogbruksleder eller skogbrukssjef	9 %	0 %	7 %	0 %	0 %	7 %	0 %	6 %	0 %	0 %	0 %	3 %
Landsdekkende avis	9 %	0 %	7 %	0 %	0 %	7 %	0 %	6 %	0 %	0 %	0 %	3 %
Annonse i fagtidsskrift	0 %	0 %	7 %	0 %	0 %	7 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1 %

De fleste kjøperne finner fram til skogeiendommer for salg ved å bli kontaktet av selger (31 %). 19 % kontakter selv selger mens 12 % får høre at eiendommen er til salgs fra andre personer. Kun i 16 % av tilfellene er eiendommen lokalisert gjennom media.

Av kjøperne i Sør-Trøndelag og Oslo nord oppgir 50 % at de ønsker å kjøpe mer skogeiendom enn de har i dag, men da kun i nærheten av sin eksisterende skog (figur 5) 14 % ønsker å kjøpe skog hvor som helst, mens 36 % ikke ønsker å kjøpe mer skog enn de har. 22 % søker regelmessig etter skogeiendommer for salg. Av disse oppgir 24 % at de søker gjennom å høre at eiendommer er til salgs av andre personer. Internett, lokalavis, fagtidsskrift og oppsøking av potensielle selgere etterfølges med 12 %.



Figur 5: Viser ønske om framtidig kjøp av skogeiendom kommunedelst.

I Hedmark ønsker 85 % å kjøpe mer skog i nærheten av eksisterende eiendom. 9 % ønsker å kjøpe skog hvor som helst. Det er en større andel som søker etter skogeiendommer enn i Sør-Trøndelag og Oslo nord, 52 % av kjøperne i Hedmark gjør dette regelmessig.

3.4. Hvordan dannes prisene?

Tabell 3: Prisdanning ved kjøp av skogeiendom.

Hvordan ble kjøpesummen dannet?	Melhus	Rennebu	Oppdal	Midtre Gaudal	Ringerike	Nannestad	Eidsvoll	Trysil	Åmot	Stor-Elvdal	Våler	Snitt
Takst av godkjent takstmann	71 %	29 %	50 %	36 %	33 %	0 %	0 %	18 %	57 %	11 %	14 %	29 %
Gjennom tilbud fra selger	0 %	29 %	25 %	21 %	17 %	67 %	0 %	6 %	7 %	22 %	14 %	19 %
Gjennom tilbud fra kjøper	0 %	14 %	0 %	21 %	33 %	0 %	40 %	35 %	21 %	22 %	7 %	18 %
Takst var grunnlag for videre forhandlinger	0 %	0 %	0 %	14 %	0 %	0 %	60 %	6 %	7 %	11 %	29 %	12 %
Gjennom forhandlinger uten takst	14 %	0 %	0 %	0 %	0 %	33 %	0 %	18 %	7 %	33 %	21 %	12 %
Regnskapsfører	0 %	14 %	25 %	7 %	17 %	0 %	0 %	6 %	0 %	0 %	7 %	7 %
Annet	14 %	14 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	12 %	0 %	0 %	7 %	4 %

I snitt fastsettes de fleste prisene ved at takst utarbeidet av godkjent takstmann legges til grunn (tabell 3). Denne etterfølges av tilbud gitt av selgeren av eiendommen, og tilbud gitt av kjøperen. Noen kjøpere har krysset av på flere alternativer. I Melhus blir takst av godkjent takstmann benyttet som prisdannende metode i 71 % av tilfellene mens metoden ikke er benyttet i Eidsvoll og Nannestad. I Nannestad er prisdanning gjennom tilbud fra selger den viktigste metoden med 67 %. I Eidsvoll er takst grunnlag for videre forhandlinger i 60 % av tilfellene, mens i resten av tilfellene dannes prisen gjennom tilbud fra kjøper. I Sør-Trøndelag og Oslo nord oppgir 21 % at det ble gjennomført budrunder ved kjøpet, mens i Hedmark ble det gjennomført budrunder i 27 % av overdragelsene.

3.5. Finansiering

Tabell 4: Hvordan skogeiendommene finansieres.

	Melhus	Rennebu	Oppdal	Midtre Gaudal	Ringerike	Nannestad	Eidsvoll	Trysil	Åmot	Stor-Elvdal	Våler	Snitt
Egenkapital	86 %	63 %	60 %	38 %	22 %	67 %	71 %	43 %	61 %	61 %	50 %	57 %
Langsiktig lån	14 %	25 %	40 %	54 %	33 %	33 %	29 %	35 %	24 %	38 %	41 %	33 %
Kortsiktig lån	0 %	13 %	0 %	8 %	22 %	0 %	0 %	8 %	11 %	0 %	0 %	6 %
Avvirkning fra eiendom du har eiet før kjøpet	0 %	0 %	0 %	0 %	11 %	0 %	0 %	0 %	1 %	2 %	1 %	1 %
Avvirkning fra eiendommen du har kjøpt	0 %	0 %	0 %	0 %	11 %	0 %	0 %	4 %	2 %	0 %	8 %	2 %
Forskudd avvirkning tidligere eiendom	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Forskudd avvirkning fra eiendommen du har kjøpt	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Salg av andre midler, eks aksjer, aksjefond etc	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	6 %	0 %	0 %	0 %	1 %
Annet	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	4 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Egenkapital er den viktigste finansieringsformen etterfulgt av langsiktige lån. Kun 3 % benytter en form for avvirkning som finansiering.

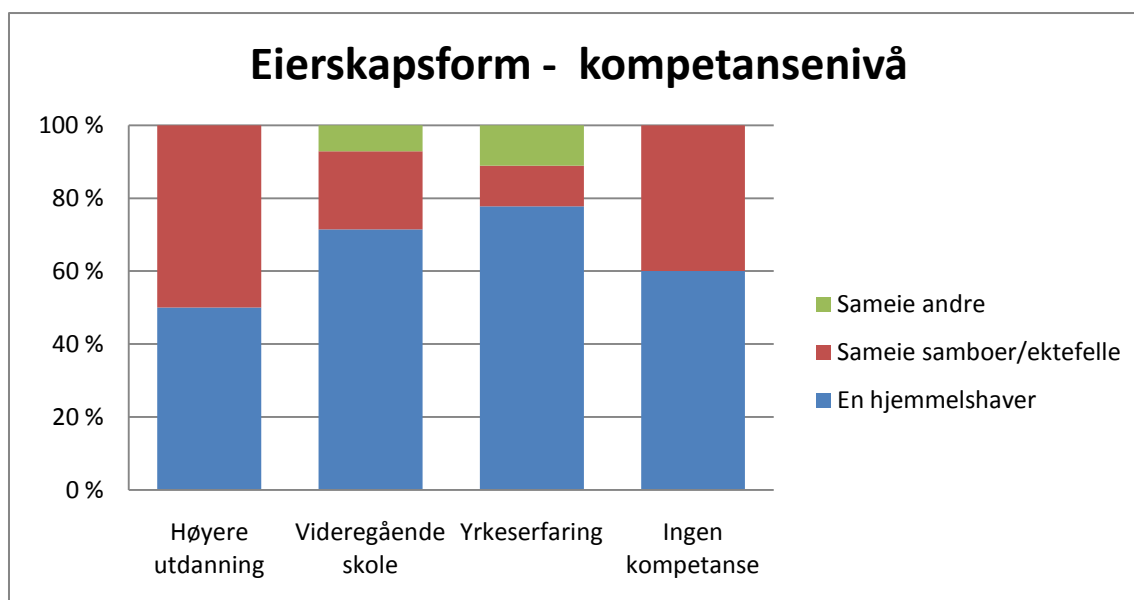
Blant de som avvirker er det visse fordeler mellom mitt datamateriale og Vaalers. I Sør-Trøndelag og Oslo nord oppga halvparten at de har en jevn avvirkning hvert år eller tilnærmet hvert år, mens 25 % oppga finansiering ved hjelp av en stor avvirkning, og 25 % oppga finansiering ved få og større avvirkninger. På spørsmål om tømmerprisen var avgjørende for finansiering gjennom avvirkning svarer 80 % at tømmerprisen ikke var avgjørende. Heller ikke renta synes å ha noen spesiell betydning, 71 % svarer at renta ikke var avgjørende for hvor mye de kunne låne. Skatt hadde liten betydning i valg av finansieringsform, 90 % tok ikke hensyn til skatt ved kjøpet, mens 5 % tok noe hensyn til skatt. 91 % oppgir at de ikke hadde konsulenthjelp eller annen hjelp knyttet til skatt ved kjøp av eiendommen.

I Hedmark oppga 92 % som benyttet avvirkning til finansiering at de gjorde dette med en stor avvirkning. Tømmerpris var ikke avgjørende i 67 % av tilfellene. På spørsmål om renta hadde betydning for hvor mye de kunne låne svarte 78 % at dette var uten betydning. 86 % tok ikke hensyn til skatt ved valg av finansieringsform, mens 8 % tok noe hensyn.

3.6. Om kompetanse

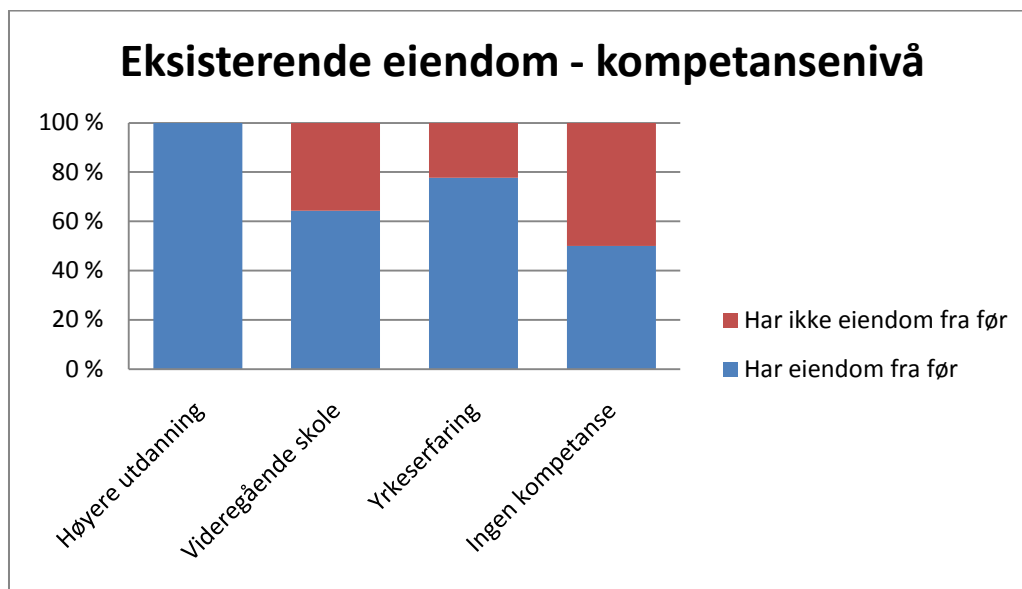
Av de kjøperne som oppgir at de har høyere utdanning har 25 % kjøpt skogeiendom i Midtre Gauldal, 25 % har kjøpt eiendom i Ringerike og 50 % har kjøpt eiendom i Eidsvoll kommune.

De med høyere utdanning har på spørsmål om eierskap til eiendommen svart at 50 % har organisert eierskapet som en hjemmelshavende mens 50 % har organisert eierskapet som sameie mellom samboer/ektefelle (figur 6). Blant de med videregående skole og yrkeserfaring er det en overvekt av organisering i form av en hjemmelshavende.



Figur 6: Viser utdanningsnivå i forhold til eierskapsform.

De som oppgir høyere utdanning som kompetansenivå har eiendom fra før de kjøpte den nåværende eiendommen (figur 7). Det er ellers en overvekt av kjøpere med eiendom fra før, med unntak av blant kjøpere som ikke har kompetansenivå innenfor skogbruk/landbruk hvor fordelingen er 50/50.



Figur 7: Hvorvidt kjøper har eiendom fra før i forhold til kompetansenivå.

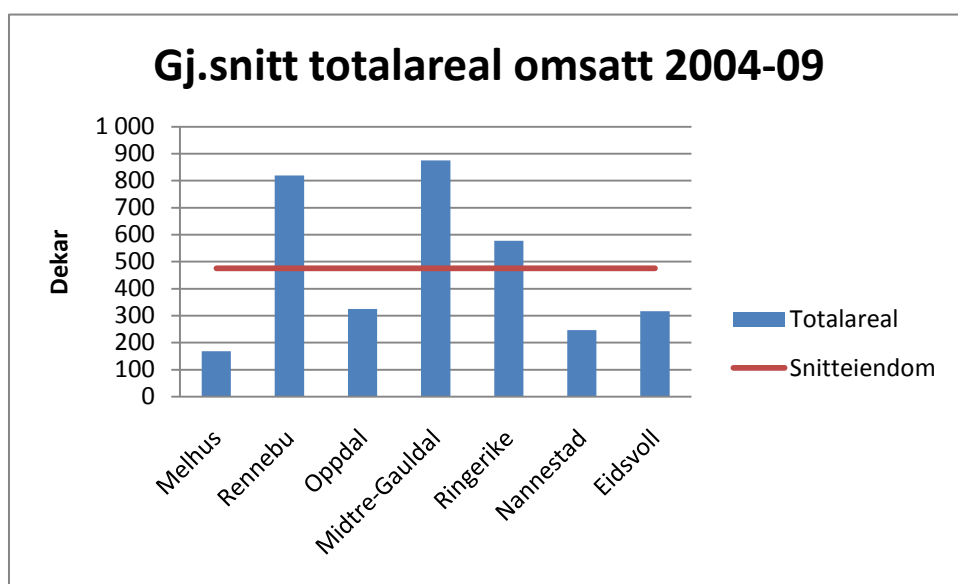
Tabell 5: Hvordan kjøpere fant fram til eiendommen avhengig av utdanningsnivå.

	Høyere utdanning	Videregående skole	Yrkeserfaring	Ingen kompetanse
Internett	0 %	11 %	0 %	9 %
Skogbruksleder eller skogbrukssjef	0 %	5 %	0 %	0 %
Annonse i lokalavis	20 %	5 %	0 %	4 %
Annonse i landsdekkende avis	0 %	5 %	0 %	0 %
Du kontaktet selger	20 %	16 %	33 %	17 %
Selger kontaktet deg	40 %	32 %	22 %	57 %
Tips fra andre personer	20 %	21 %	22 %	13 %
Annet	0 %	5 %	22 %	0 %

Blant kjøpere med høyere utdanning som kompetansenivå fant 40 % fram til eiendommen som var til salgs ved at de ble kontaktet av selger (tabell 5). Blant de med ingen kompetanse innenfor skogbruk/landbruk var andelen som ble kontaktet av selger 57 %.

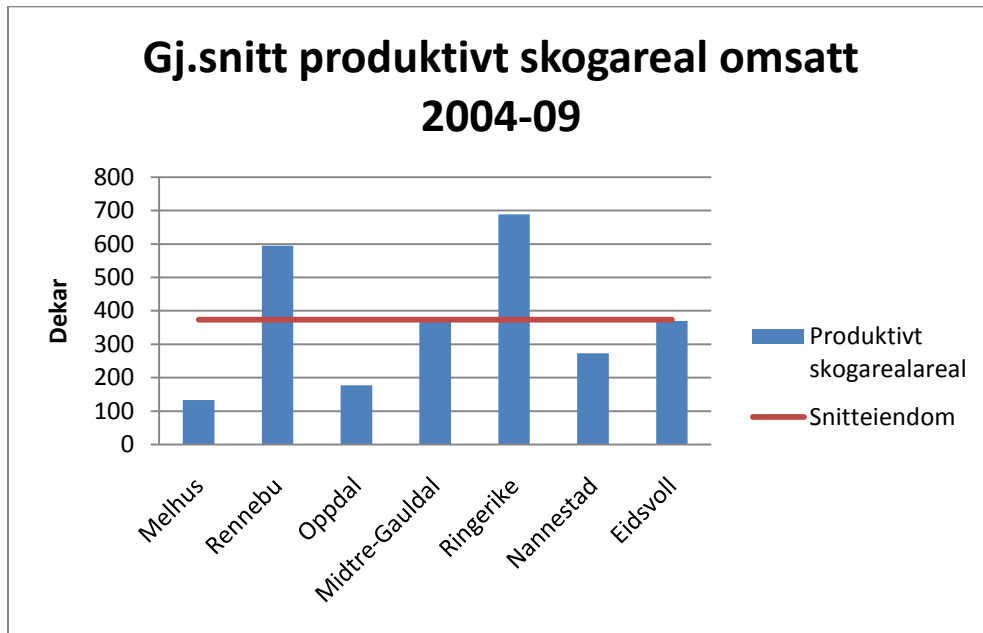
3.7. Om eiendommen

Hver eiendomstransaksjon er i snitt 475 dekar. Midtre-Gauldal kommune har størst snitteiendom med 875 dekar mens Melhus er minst med 168 dekar (figur 8).



Figur 8: Snittareal omsatt eiendom 2004-09 kommunefordelt.

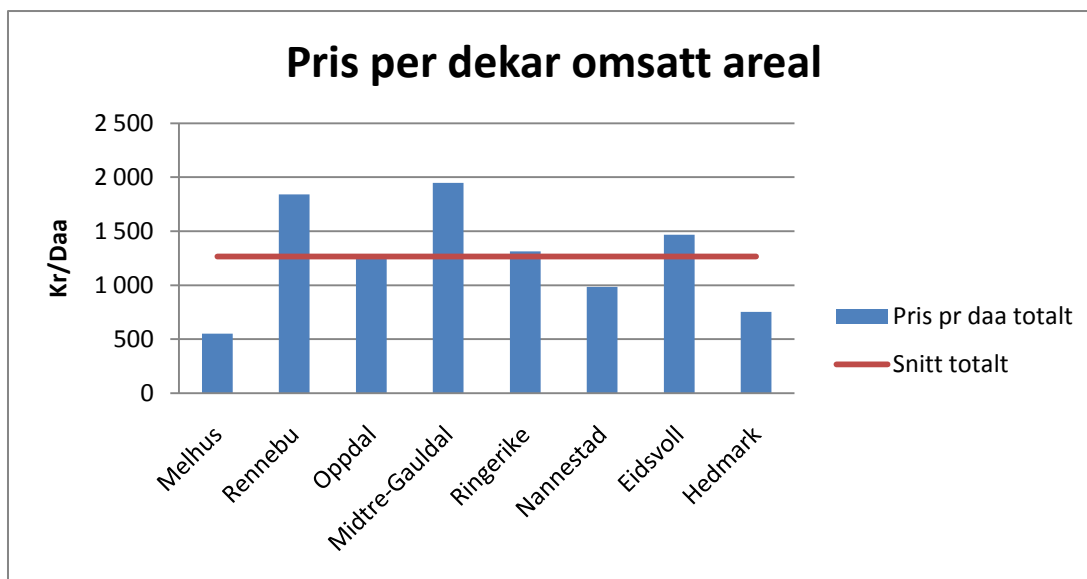
Det er i snitt 374 daa produktiv skogeiendom i hver omsetning (figur 9). Størst eiendomsstørrelse finner vi i Ringerike med 688 dekar mens Melhus har minst eiendomsstørrelse med 133 dekar.



Figur 9: Gjennomsnittelig produktiv skogeiendom fordelt på kommuner.

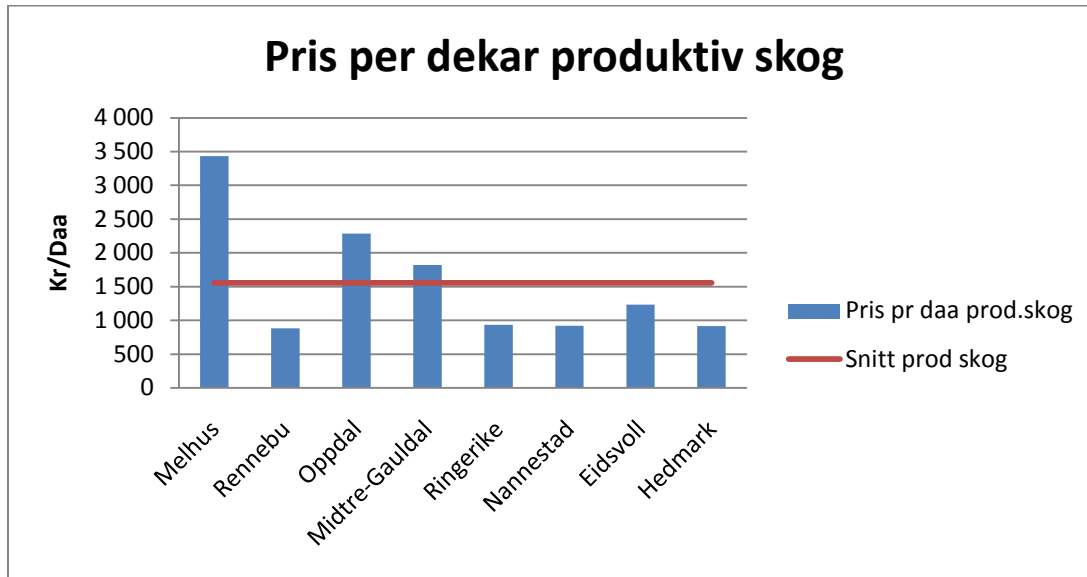
3.8. Pris kommunenivå

Ser vi perioden 2004-09 under ett var snittprisen for totalt omsatt areal 1267 kroner/daa. Hedmark hadde en snittpris på 753 kr/daa. Midtre Gauldal har høyest pris med 1949 kr/daa mens Melhus kommune har lavest pris med 550 kr/daa (figur 10).



Figur 10: Gjennomsnittpris per dekar omsatt areal i perioden 2004-09 kommunevis.

For pris per dekar produktiv skogareal for både mitt studieområde og Hedmark (Vaaler 2009) var snittprisen 1533 kr. Høyest snittpris hadde Melhus med 3432 kr/daa. I Hedmarkskommunene var snittprisen 884 kr/daa (figur 11). Det skilte 2548 kroner mellom høyeste og laveste snittpris.



Figur 11: Kommunevis gjennomsnittspris per dekar produktivt skogareal i perioden 2004-09.

86 % av kjøperne hadde ikke problemer med å få konsesjon for eiendommen. 7 % ble nektet konsesjon, men fikk omgjort dette vedtaket etter klage til kommunen. 5 % fikk ikke konsesjon, en eiendom i Nannestad kommune og en eiendom i Oppdal kommune.

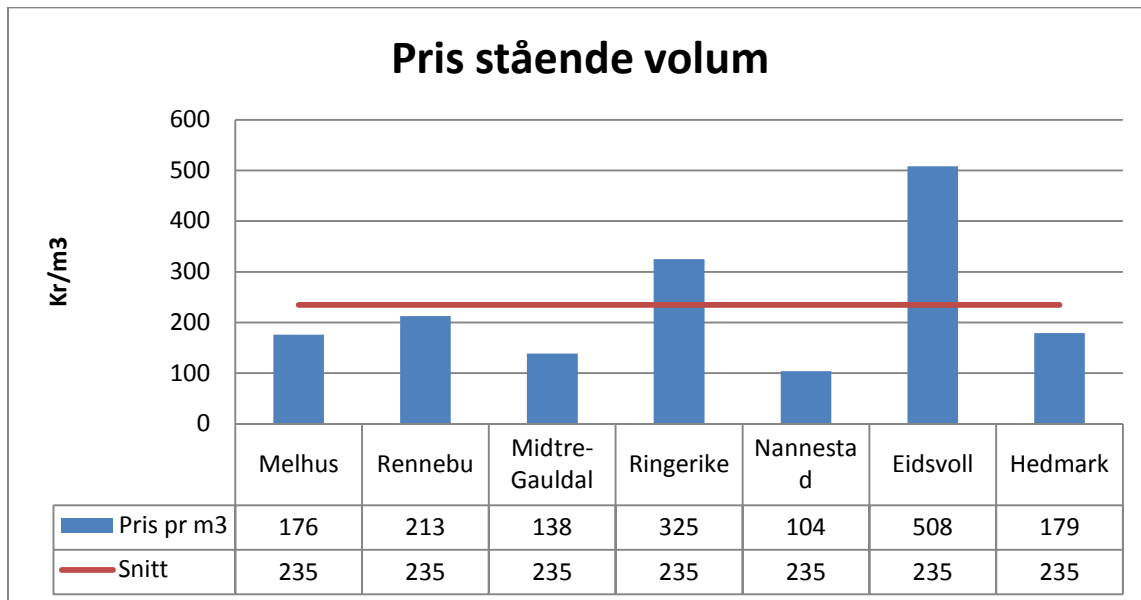
Av de som ikke fikk konsesjon oppga 23 % for høy pris som begrunnelse for avslag på søknaden om konsesjon. 15 % var ikke egnet som brukere av eiendommen. 15 % fikk avslag da ervervet ikke ville medføre driftsmessig gode løsninger. 15 % fikk avslag da de ikke ville bosette seg i kommunen mens 15 % søkte konsesjon gjennom et selskap, eksempelvis AS.

Når det gjelder vilkår for konsesjon oppgir 19 % at de ble pålagt bo- og driveplikt i fem år. 33 % fikk krav om at eiendommen skulle legges sammen med eksisterende eiendom og drives som en enhet. 9 % krysset av for kategorien "annet", og oppga blant annet at skogen skulle drives etter fastsatt plan. 40 % fikk ingen vilkår for konsesjonen.

38 % oppgir at det var knyttet odel til eiendommen ved overdragelsen. På spørsmål hvordan dette ble håndtert svarer 57 % at odelsfraskrivelse ble benyttet, 10 % satte deler av kjøpesummen inn på en sperret konto inntil odelsøksmålsfristen gikk ut, mens 24 % tok hele risikoen selv.

3.9. Pris stående volum

Benytter vi stående volum i skogen som en prisindikator og ser på pris per kubikk trevirke i skogen ser vi at prisen i snitt er 244 kroner/m³ stående volum (figur 12). I Hedmark er snittprisen 179 kr/m³. Høyest snittpris finner vi i Eidsvoll med 508 kr/m³ mens lavest snittpris finner vi i Nannestad med 104 kr/m³. Det skiller 404 kroner mellom høyeste og laveste pris.



Figur 12: Gjennomsnittpris per kubikk stående volum i perioden 2004-09 kommunevis.

3.10. Pris pr daa skog basert på regresjon

Pris per daa kan også beregnes gjennom en regresjon. De observasjonene som ligger til grunn for dette studiet inngår i en matematisk funksjon som viser hva verdien av skogen vil være når man setter inn variablene. De variablene jeg knytter opp til funksjonen er produktivt dekar i prosent av det totale antall dekar, kommune, år, om eiendommen er stor eller liten (under/over 1000 dekar), om selger kontaktet kjøper eller om kjøper kontaktet selger og om det ble gjennomført budrunder i forbindelse med overdragelsen. Åmot 2004 er utgangspunkt for regresjonen.

Regresjonsmatrisen fremgår av vedlegg 6.

Den matematiske funksjonen for pris pr dekar blir:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_1 + b_3X_1 + b_4X_1 + b_5X_1 + b_{6-1}X_2 + b_{6-2}X_2 + b_{6-3}X_2 + b_{6-4}X_2 + b_{6-5}X_2 + b_{6-6}X_2 + b_{6-7}X_2 + b_{6-8}X_2 + b_{6-9}X_2 + b_{6-10}X_2 + b_{7-1}X_3 + b_{7-2}X_3 + b_{7-3}X_3 + b_{7-4}X_3 + b_{7-5}X_3$$

Variabelforklaring

Verdi fra utført regresjon

Y=	Verdien av skogen totalt	
a=	Grunnverdi for skogsmark, konstant	197
b ₁ =	Tilleggsverdi for produktiv skogsmark	372
b ₂ =	Tilleggsverdi små eiendommer (>1000 daa)	198
b ₃ =	Tilleggsverdi selger kontaktet kjøper	-36
b ₄ =	Tilleggsverdi kjøper kontaktet selger	107
b ₅ =	Tilleggsverdi budrunde gjennomført	63
b ₆₋₁ =	Koeffisient for Trysil	-172
b ₆₋₂ =	Koeffisient for Stor-Elvdal	-257
b ₆₋₃ =	Koeffisient for Våler	473

b_{6-4} =	Koeffisient for Melhus	-424
b_{6-5} =	Koeffisient for Rennebu	41
b_{6-6} =	Koeffisient for Oppdal	-279
b_{6-7} =	Koeffisient for Midtre Gauldal	156
b_{6-8} =	Koeffisient for Ringerike	193
b_{6-9} =	Koeffisient for Nannestad	68
b_{6-10} =	Koeffisient for Eidsvoll	344
x_2 =	Variabel for hvilken kommune vil være 0 eller 1	
b_{7-1} =	Koeffisient for 2005	279
b_{7-2} =	Koeffisient for 2006	177
b_{7-3} =	Koeffisient for 2007	360
b_{7-4} =	Koeffisient for 2008	625
b_{7-5} =	Koeffisient for 2009	-17

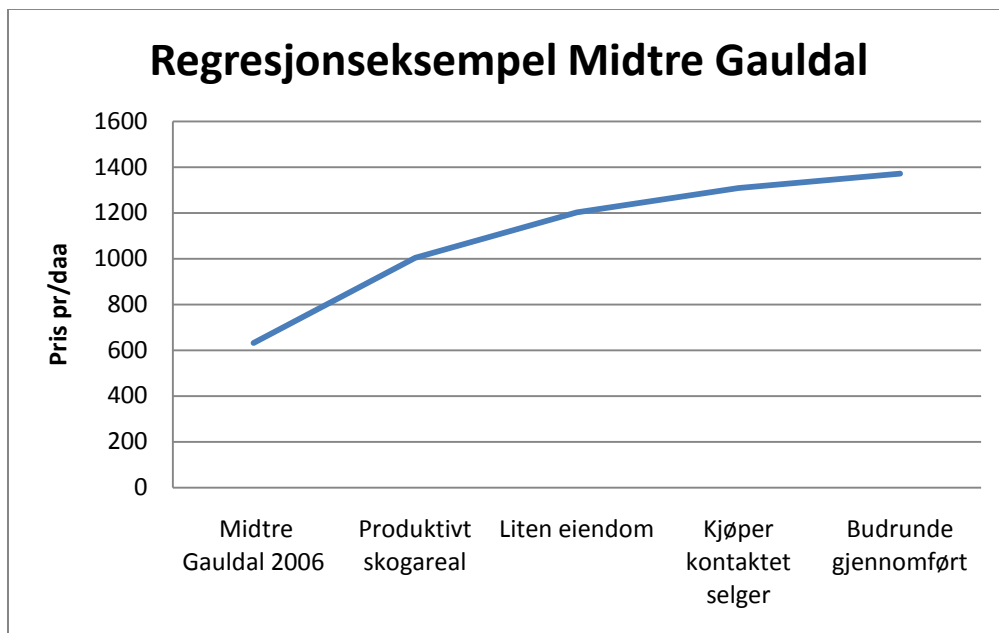
Grunnprisen for skog i Åmot 2004 er 197 kr/daa. For produktivt skogareal øker prisen med 372 kr/daa. Regner vi med Åmot 2004 vil dette bety at prisen per dekar produktivt skogareal i Åmot i 2004 er 562 kr/daa. Dersom eiendommen er under 1000 dekar må det legges til et tillegg på 198 kr/daa. Dersom overdragelsen foregikk ved at selger tok kontakt med kjøper og fortalte at eiendommen var til salgs må man trekke fra 36 kroner/daa, men dersom overdragelsen foregikk ved at kjøper tok kontakt med selger og meddelte interesse for eiendommen øker prisen med 107 kr/daa. Dersom det ble gjennomført budrunder øker prisen med 63 kr/daa.

Ser man på forholdet mot de ulike årene stiger prisen med unntak av i 2009 hvor den går ned med 17 kr/daa. I 2008 øker prisen med 625 kr/daa, men for dette året har jeg kun 6 observasjoner som kan være en årsak til at prisøkningen skiller seg ut dette året.

Av variablene i funksjonen er det Våler, Melhus og 2007 som er signifikante ($p < 0,05$).

3.10.1. Visualisering av regresjon

I figur 13 er det tatt utgangspunkt i Midtre Gauldal kommune i 2006. Det er videre tatt utgangspunkt i at eiendommen er utelukkende produktivt skogareal og at eiendommen er under 1000 daa (liten eiendom). Det legges også til grunn av kjøper kontaktet selger, og at det ble gjennomført budrunde. Etter at disse faktorene er lagt inn ser vi at prisen per daa blir 1372 kr.



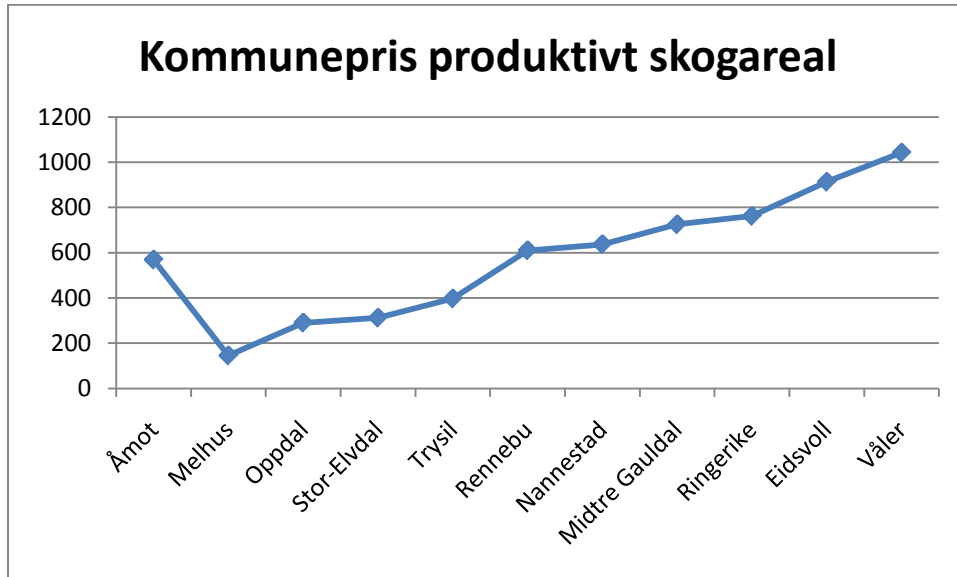
Figur 13: Regresjoneksempel Midtre Gauldal.

Som et resultat av regresjonen får vi en prisverdi for hvert år (figur 14). Det er tatt utgangspunkt i grunnprisen på ett dekar skog i 2004 og deretter lagt til en tilleggsverdi for hvert år. Med unntak av i 2009 stiger prisen.



Figur 14: Prisutvikling år.

I figur 15 er det tatt utgangspunkt i prisen for ett dekar produktivt skogareal i Åmot i 2004. Verdien for produktivt skogareal er 372 kr/daa og er lagt til for å unngå negative verdier. Deretter er denne prisen justert utefra hva den ville vært for tilsvarende areal i de andre kommunene. Vi ser at Melhus har lavest kommunepris med 145 kr/daa produktivt skogareal mens Våler har høyest kommunepris med 1042 kr/daa produktivt skogareal.



Figur 15: Prisutviklingen for ett dekar produktivt skogareal kommunedelt.

3.11. Intervju blant saksbehandlere og konsulenter

For å få litt innsidekunnskap om hvordan de som håndterer overdragelser av skogeiendommer tenker om markedet ble det gjennomført et lite intervju med noen utvalgte saksbehandlere og konsulenter. I utgangspunktet skulle langt flere intervjues, men da tiden ble knapp og det var vanskelig å få tak i folk begrenset intervjuet seg til tre stykker. Hans Christian Borchsenius er selvstendig næringsdrivende i Rennebu og jobber mye med verdsetting av landbrukseiendom og rådgiving knyttet til eiendomsoverdragelser. Tor Sæther er enhetsleder i Oppdal Kommune og Kjetil Værnes er enhetsleder i Rennebu kommune. Utskrift av intervjuene følger vedlagt som vedlegg 5.

3.11.1. Om markedet for skogeiendommer

Alle intervjuobjektene melder om et stort sprik mellom det som etterspørres og det som tilbys av skogeiendom. ”Mange har lyst til å kjøpe og det er nesten ingen som selger. Det er avgjort selgers marked” sier Hans Christian Borchsenius.

I Trøndelagsområdet gjennomføres det generelt få rene skogtransaksjoner. Skogen er som regel knyttet til en landbrukseiendom og selges som en del av den, eller den selges som tilleggsjord. Hans Christian Borchsenius som opererer som selvstendig konsulent melder at han kommer i befatning med 2 til 4 overdragelser hvert år. Fra Oppdal kommune melder enhetsleder Tor Sæther at det kun er 1 til 2 skogeiendommer som omsettes hvert år, og da primært i tilknytning til landbrukseiendom. Når disse skal selge foregår dette oftest ved at det opprettes direkte kontakt mellom selger og kjøper.

Av de som kjøper skog oppgis det fra Oppdal at mer tellende areal for jakt og arronderingsmessige hensyn er årsaker til kjøp. I nabokommunen Rennebu er den viktigste årsaken et ønske om å styrke gårdens ressurser gjennom skogbruk og vedproduksjon. Rennbygg er veldig interessert i skogbruk og ønsker å satse på dette. Noen har mulighet til å legge ut areal til hyttefelt og gjør dette. Også her er ønske om jakt en viktig årsak, men de som kjøper skog vil ha jakta for seg selv og jakta blir derfor et tilleggsprodukt til virkesproduksjon. Borchsenius trekker i tillegg fram at noen ønsker større arealer for lettere å kunne gjennomføre skogsdrifter og lette veiplanlegging.

Det fremstår enighet om at markedsføring foregår i svært lite omfang i Sør-Trøndelag.

3.11.2. Om verdsetting og salg av skogeiendommer

Mens de kommunalt ansatte nøyer seg med å taksere eiendommene i forbindelse med konsesjonsbehandlingen, og lite rådgivning utover dette driver Borchsenius veiledningsarbeid i mye større grad. I tillegg til å taksere eiendommen og gjøre verdiberegninger foretar han også bistand i forbindelse med skriving av kjøpekontrakt og skjøte og tinglysning av dette.

Når det gjelder markedstakst for konsesjonspliktige skogeiendommer og hvordan denne dannes trekker Borchsenius fram tre faktorer: Beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet. Dette er avgjørende for prisen.

Som takstmann må han følge med på markedet i området og se hva lignende eiendommer går for. Objektive kriterier som areal, bonitet, tømmerpris, driftskostnader m.v. er viktig, men i tillegg benytter han også sin egen magefølelse og stoler på denne, og tenker hva han selv ville ha betalt for eiendommen.

Borchsenius sin erfaring er at takstmannens forslag til pris i stor grad godtas av kjøper og selger.

Tor Sæther i den kommunale forvaltningen benytter ikke begrepet markedstakst.

Verdsettingsbegrepet han benytter er avkastningsverdiberegningen, og da som regel verdien av årlige inn- og utbetalinger knyttet til skogsdriften. Få faktorer legges til utover dette.

3.11.3. Om den offentliges rolle

De fremstår enighet om at konsesjonsloven ikke regulerer omsetningene, men heller prisnivået og hvem som får kjøpt.

Borchsenius:

”Konsesjonsloven er ikke den viktigste demperen på omsetningene. Det som begrenser er en uskrevet lov i Norge (”noe vi får inn med morsmelken”): Hvis du eier en landbrukseiendom stor eller liten, og særlig hvis den har vært i slekten i flere generasjon: IKKE SELG. Det er smertefullt for mange å selge jord og skog, selv om de ikke bor der, selv om de ikke benytter seg av produksjonsmulighetene, selv om de får godt betalt. Det er bare noe som ligger i oss nordmenn: om du eier et dekar myr eller et dekar skrapskog: ikke selg det, det er ditt, du eier litt av moder jord. Du får aldri kjøpt det tilbake”

Værnes:

”Slik konsesjonsloven er i dag har partene mye frihet. De faktiske forhold kan ofte skille seg fra det som fremgår på søknadsskjemaet om konsesjon. Slik loven er lagt opp har kommunen få kontrollmuligheter. Kommunen har liten mulighet til å fordele arealet til andre grunneiere med større behov for arealet. Det var ikke nødvendigvis bedre da staten hadde forkjøpsrett, men kanskje burde en mellomting vært bedre?”.

Det virker å være enighet om at offentlige reguleringer kan være dempende på markedet. I Rennebu er det politisk enighet om at eier må ha landbrukseiendom fra før i kommunen før konsesjon på ny eiendom kan gis.

Værnes sier: ” Som nevnt tidligere kan konsesjonsfriheten være dempende på markedet. Ofte erverves en eiendom av søsken som oppretter et sameie. Man har ofte 4-5 parter som overlater eiendommen til arvinger, og man sitter igjen med et uoversiktlig sameie som vanskeliggjør tiltak i skogen. Ofte finnes ikke arvingene interessert i eiendommen.

Gjennom å pålegge konsesjon for alle kjøpere kan man sikre at kjøperne faktisk er motivert til å drive eiendommen, og man kan få en reel anbudsrunde som sikrer legitimitet rundt salget. ”

Borchsenius er av en annen oppfatning: ” Ikke veldig dempende, men noe. Det som er uheldig er at det tar lang tid med all saksbehandlingen. Det trekker ut og blir tregt uten at jeg kan se noe særlig gevinst med saksbehandlingen. Delingssøknader (også jordskiftesaker) tar så lang tid at man mister ”den røde tråden”.

Sæther mener at ” Offentlig regulering av markedet er nødvendig for å unngå at jord- og skogeiendommer omsettes til aktører som ikke har til hensikt å bedrive landbruk, men som på grunn av høy pris kan erverve slike eiendommer fremfor utøvere som er i næringen eller som ønsker å komme inn i næringen.”

4. Diskusjon

4.1. Likheter og forskjeller mellom de to empiriske kildene

Det finnes flere sammenhenger mellom de resultat som framkommer av spørreundersøkelsene og intervjuene foretatt i studiet. 85 % av kjøperne i Oslo nord og Sør-Trøndelag oppgir at de ikke hadde problemer med å få konsesjon, noe som underbygges av saksbehandlernes og konsulentenes inntrykk av at svært få får avslag på søknad om konsesjon. Jeg vil også anta at en del av overdragelsene innbefatter salg innad i familien eller til kjente. Dette underbygger jeg med at de fleste fant fram til eiendommen for salg ved at de ble kontaktet av selger. I intervjuet kommer det også fram at mange saker omhandler salg innad i familien.

Det er samsvar mellom de intervjuedes inntrykk av at skogbruk fortsatt er hovedformål med kjøpet og det som oppgis av respondentene på spørreundersøkelsen. Fra noen områder i Sør-Trøndelag hadde saksbehandlerne inntrykk av at skogeiendommer ble kjøpt for å få innpass på jaktlag, men dette går ikke igjen i svarene fra respondentene på spørreundersøkelsen.

Av de intervjuede saksbehandlerne er det eiendommens avkastningsverdi som legges til grunn for fastsetting av maksimalpris ved konsesjon. Også blant takstmannen er det et lignende prinsipp som legges til grunn i det at han verdsetter ressursen på eiendommen og justerer i forhold til beliggenhet. Disse svarene sammenfaller med resultatene fra spørreundersøkelsen hvor 1/3 av respondentene svarte at kjøpeprisen ble dannet gjennom takst av godkjent takstmann. Denne takstmannen vil legge seg på retningslinjene for maksimalpris ved konsesjon (Landbruks- og matdepartementet 2003), og det at godkjent takst benyttes som viktigste prisdannende metode kan være med på å forklare at de fleste fikk godkjent konsesjon på eiendommen.

De fleste eiendommene organiseres ved en hjemmelshavende i følge spørreundersøkelsen. Fra saksbehandlerne side ble det pekt på at mange eiendommer var organisert i sameier som vanskeliggjorde ansvarsforhold, oversikt og som følge av denne driften av eiendommen. I januar 2006 var 5928 landbrukseiendommer eid av dødsbo i Norge (Sørli 2009). Disse drives av uskiftede bo. En konsekvens av dette er at alle deleiere av et uskiftet bo må skrive under når kontrakt om avvirkning skal undertegnes. Ofte oppstår det en diskusjon hvorvidt tiltak i skogen skal gjennomføres eller ikke.

4.2. Studiets representativitet

For Sør-Trøndelag og Oslo nord ble det oppnådd en svarprosent på 51 %. Vaaler (2009) oppnådde en svarprosent på 53 %. For begge studiene anses svarprosenten som tilfredsstillende. Det framstår som litt underlig at forfatterens hjemkommune og nabokommune er representert med dårligst svarprosent. I Oppdal er eiendommene som kjøpes relativt små, og ofte kjøpt som tilleggsareal. Når skogen får en mindre betydning enn på større eiendommer kan dette bidra til mindre interesse for å delta i en slik studie. Vaaler (2009) opplever størst svarprosent i sin hjemkommune, og oppgir som grunn at han har tilknytning til området og kjenner til flere av kjøperne.

Sammen med Vaaler (2009) har jeg sett på Hedmark, Oslo nord og Sør-Trøndelag. Tar man en titt på kart 1 ser man at disse kommunene utgjør en ikke ubetydelig del av Sør-Norge, og da spesielt Østlandet med Sør-Trøndelag. Man skal være forsiktige med å generalisere for mye utefra resultatet, men ved de første analysene når jeg sammenlignet mine resultater med Vaaler sine resultater fant vi med unntak av pris og størrelse overraskende små forskjeller mellom regionene.

Det ville vært ønskelig med et større utvalg av saksbehandlere og konsulenter innenfor intervjudelen av studiet. Av tidsmessige årsaker, og da det var vanskelig å få tak i folk som kunne stille opp var dette vanskelig.

4.3. Hvem kjøper?

Skog kjøpes av godt voksne personer. Over halvparten oppgir alder over 50 %, og det er svært få kjøpere å finne under 30 år. Grunnene til dette kan være at eiendomskjøp er en betydelig investering som ofte krever solid økonomi og egenkapital, noe yngre i etableringsfasen ikke har. Ofte vil det ved kjøp av en skogeiendom være tømmer med salgsverdi tilsvarende halvparten av eiendommens kjøpsverdi (Økseter pers med) noe som gjør det vanskelig å fullfinansiere kjøpet ved hjelp av eiendommens ressurser. I motsatt fall vil ofte eldre kjøpere ha solid økonomi og selv om de ikke oppgir dette i undersøkelsen er det nok mange som ser på skogkjøp som en sikker investeringsmåte. Selv om skogbruk krysses av som hovedårsak til kjøp at skogeiendom er det flere som kombinerer dette alternativet med jakt. Vi kan ikke se på jakt som noen isolert grunn til kjøp av skogeiendom, men jeg heller mot at en kombinasjon av skogbruk, jakt og investering ofte ligger til grunn blant eldre kjøpere av skogeiendom.

90 % oppgir å ha arbeid utenom egen eiendom. Snitteiendommen som omsettes i Sør-Trøndelag og Oslo nord er 475 daa, og blant de som har skogeiendom fra før har disse i snitt

869 daa skogeiendom i tillegg til det de den eiendommen de kjøper. For 30 år siden kunne nok en skogeiendom på 1000 daa gitt ett årsverk, mens man i dag nok må opp på en eiendomsstørrelse på 10 000 daa produktivt skogareal for å få ett årsverk ut av skogen (Økseter pers med).

Interessant er det også at 67 % av kjøperne i Oslo nord og Sør-Trøndelag har skog fra før. 96 % av kjøperne i Hedmark har også skog fra før (Vaaler 2009). Under telefonintervjuet med Kjetil Værnes, enhetsleder i Rennebu kommune kom det fram at det i Rennebu er politiske føringer for at konsesjon kun gis til søkere som har landbrukseiendom fra før. Det har ikke vært mulig å se om de andre kommunene har lignende retningslinjer, men dette kan være tilfellet i flere kommuner og i så måte være en grunn til at en så stor andel har eiendom fra før. Spørsmålet rundt politiske betingelser knyttet til konsesjonen er et interessant tema for en senere studie.

Skogbruk, jakt og investering er de viktigste formålene med kjøp av skogeiendom i Hedmark (Vaaler 2009). For Oslo nord og Sør-Trøndelag er fordelingen mer nyansert, og jordbruk og bosettingsformålet er mer vektlagt. Eiendommene i Hedmark er av en slik størrelse at næringsaktivitet som skogbruk og utmarksnæring blir viktig, mens Sør-Trøndelag og Oslo nord bærer mer preg av kombinasjonsbruk mellom jordbruk og skogbruk hvor gårdens ressurser utnyttes, men hvor gården som bolig også er viktig. En gruppe oppgir også kjøp av eiendom som tidligere har tilhørt gården som formål.

4.4. Hvordan finner kjøpere fram til eiendommen?

Direkte kontakt mellom kjøper og selger eller ”jungeltelegrafene” er det vanlige..

Markedsføringsbehovet blir i så måte begrenset og understrekes ved at halvparten enten kontaktes direkte av selger eller kontakter selger selv.

Kun 16 % benytter en form for medier. Dette tallet er for så vidt overraskende lavt.

Eiendommene er ofte av beskjeden størrelse og selger vil gjerne kjenne til personen som skal ta over så at eiendommene ikke markedsføres fullt ut gjennom internett og landsdekkende medier er ingen overraskelse. Jeg hadde imidlertid trodd at lokalaviser skulle benyttes i større grad.

Noe av årsaken til dette tror jeg ligger i eiendomsstrukturen, spesielt i Sør-Trøndelag og Oslo nord. I snitt koster en eiendom i Sør-Trøndelag eller Oslo nord 495 945 kr. Dersom eiendommer av beskjeden størrelse skal markedsføres på et nasjonalt nivå, vil dette ofte

medføre bruk av meglere/konsulenter som tar sin del av fortjenesten, og markedsføringen vil også medføre kostnader. For selger kan det derfor ses på som kostnadsbesparende, men også lettere å ta markedsføringen ovenfor interessenter selv. Dette bekrefter bildet man har av at svært få skogeiendommer markedsføres åpent, og i de tilfellene dette forekommer er det eiendommer av en viss størrelse.

4.5. Pris

Det fremkommer store variasjoner i prisen per kubikkmeter stående volum. Eidsvoll utmerker seg, noe som kan skyldes at tre av transaksjonene omfatter gårdsbruk med skog. Prisen for skogen er i disse tilfellene ikke isolert, og dette vil medføre en høy kubikkpris for skogen. For Nannestad er prisen lav, men dette kan trolig forklares med at de fleste transaksjonene gjelder skog i leirraviner av liten verdi.

I prisregresjonen er også Vaalers data for Hedmark tatt med. Det er knyttet stor usikkerhet til datasettet og kun tre variabler er statistisk signifikante. Ser man derimot på resultatene har jeg en grunnpris som er 46 kr/daa høyere enn det Vaaler (2009) fikk i sitt resultat. I min regresjon ser jeg at det er en tendens til at prisen øker når eiendommene er under 1000 daa. I Vaalers data er 71 % av eiendommene over 1000 daa, mens det i mine data kun er 19 % av eiendommene som er over 1000 daa. Dette kan trolig være med på å forklare den noe høyere grunnprisen i mine resultater.

Det er også interessant å se at prisen synker når selger kontakter kjøper og forteller at eiendommen er til salgs. En mulig forklaring på dette kan være at det i større grad blir "kjøpers marked" og at kjøper kan foreslå en pris som selger aksepterer. En annen årsak kan være at eiendommen er solgt innad i familien eller til kjente, og til en lavere pris. Det har dessverre ikke vært mulig å isolere familiesalg i dette studiet. Når kjøper kontakter selger og ønsker å kjøpe eiendommen ser vi at det blir "selgers marked". Prisen øker med 107 kr/daa. I de tilfeller hvor det gjennomføres en budrunde i forkant av salget øker også prisen.

Det forekommer relativt store forskjeller mellom kommunene med hensyn på pris/daa. Melhus har en betydelig lavere pris enn sammenlignbare kommuner, noe som kan tillegges lite datamateriale og små eiendommer. I tillegg er Melhus nabokommune til Trondheim og har et stort press på utbyggingsareal, noe som kan være med på å drive prisen oppover (Jordet 2008).

Jeg har en grunnverdi på 197 kr/daa som kan sammenlignes med beregninger fra andre områder. Vaaler (2009) fant en grunnverdi på 151 kr/daa for kommunene Våler, Åmot, Stor-Elvdal og Trysil i Hedmark fylke. Etter jordskiftesaken knyttet til etableringen av Rena leir i Åmot ble det nedsatt et utvalg som så på de jordskiftefaglige vurderingene som ble foretatt. Ved makeskifte ble arealene innkjøpt for makeskiftet verdsatt ved en modell basert på stående volum og totalareal. Da jeg ikke hadde stående volum for alle eiendommene benyttet jeg produktivt dekar i stedet for stående volum. Utvalget kom fram til at prisen for det totale arealet benyttet ved makeskiftet i Åmot varierte fra 75 til 200 kr/daa (Christie 1998).

4.6. Prisdanning

Den viktigste prisdannende metoden utgjør takst av godkjent takstmann. Ser vi alle regionene under ett er imidlertid ikke denne metoden overveldende i forhold til de andre metodene. I underkant av 40 % av eiendommene får prisen dannet ved at kjøper foreslår en kjøpesum eller at selger foreslår en kjøpesum. Ofte foregår prisdannelsen mellom partene og uten at det benyttes konsulenter eller andre sakkyndige. En mulig forklaring på dette kan være at en stor del av overdragelsene foregår mellom folk som kjenner til hverandre fra før, og stoler på at den andre ikke vil prøve seg på noe lurei. For Hedmark fant Vaaler (2009) at takst ikke var den viktigste metoden, men at forhandlinger og tilbud fra kjøper eller selger var viktigere. Skogeiendommer er også enkle salgsobjekter hvor man lett får oversikt over hva man kjøper, og faren for skjulte feil og mangler er liten. Avslutningsvis kan det også pekes på at mange skogeiere er kunnskapsrike og vet hva en eiendom vil være verdt (Vaaler 2009).

Eidsvoll skiller seg ut ved at 40 % oppgir at prisen ble dannet ved at kjøper kom med forslag til salgspris. Går vi dypere inn i dataene ser vi at kjøper av disse eiendommene har høyere utdanning fra Ås, og i så måte trolig er godt kvalifisert til å foreslå en kjøpesum.

4.7. Finansiering

Ikke overraskende utgjør egenkapital den viktigste finansieringsformen. Når 9 av 10 i Oslo nord og Sør-Trøndelag har arbeid utenfor egen eiendom kan de ha store inntekter og kapital til å finansiere et slikt kjøp. I tillegg er snittprisen forholdsvis lav og mange eiendommer omsettes til en pris som ikke krever mer i finansiering enn det man ofte har som egenkapital. Vaaler (2009) ser også den samme tendensen i Hedmark. 68 % av omsetningene i Hedmark skjer til en pris under 500 000,-. Mange vil derfor kunne benytte en høy egenkapitalsprosent også her.

4.8. Forskjeller mellom regionene

Den største forskjellen fremstår i eiendommens størrelse. I Sør-Trøndelag er snitteeiendommen 547 daa mens den i Oslo nord er 380 daa. Andelen produktiv skog er imidlertid større i Oslo nord enn i Sør-Trøndelag. Dette skyldes nok at de fleste eiendommene i Oslo nord ligger på marine avsetninger hvor produksjonsevnen og boniteten er høy. I Sør-Trøndelag er terrenget ofte mer kupert med fjell i dagen og bratte skrenter, og den produktive andelen av skogen blir dertil mindre.

En annen forskjell er at mens det i Oslo nord oppgis en gjennomsnittelig utmarksdel på 47 daa/eiendom er utmarksdelen i Sør-Trøndelag 210 daa/eiendom. Forklaringen på dette tror jeg ligger i mye at det som er diskutert i det forrige avsnittet.

Eiendomsstrukturen i Sør-Trøndelag, og da spesielt Oppdal er et kapittel for seg selv og skiller seg stort fra Oslo nord og Hedmark. Den viktigste utmarksressursen i Oppdal har vært beiteressursen og vi har derfor hatt almenninger hvor bruksberettigete hadde beiterett og hogstrett (Rise 1947). Etter 1850 ble imidlertid skogressursen viktig og mellom 1857 og 1863 ble de Oppdalske Almenninger og Skogfelleskaper utskiftet (Hestnes 1999). Området ble delt i tynne eiendomsteiger slik at alle hadde tilgang på skog, og tinglyst beiterett for hele området. På bakgrunn av disse utskiftingene er eiendomsstrukturen i Oppdal preget av små, lange og smale striper (Eggum 2010).

4.9. Eiendomslovgivningens innvirkning

Av svarene ser vi at svært få nektes konsesjon. Etter klagebehandling var det kun to eiendommer i min studie som ikke fikk konsesjon. Høy pris er den viktigste grunnen til avslag på søknad om konsesjon, og en forsiktig antagelse kan tilsi at prisen nok vil være redusert til å komme innenfor maksimalpris ved konsesjon i løpet av klagebehandlingen. At søker ikke er egnet som brukere av eiendommen, og at man søker konsesjon gjennom et selskap som AS er det vanskeligere å gjøre noe med gjennom klageprosessen.

Interessant er det også å se at det i den nye odelsloven opereres med et krav på 500 daa produktiv skogsmark for at eiendommen skal bli odelsjord. I studiet er den produktive skogsmarken i snitt 374 daa for hver eiendom. Vi kan derfor anta at en stor andel av skogeiendommene i Norge ikke lenger vil være odelsjord. Odel begrenser antakelig tilbudet mer enn etterspørselen (Bærug pers med), så kanskje vil tilbudet av eiendommer øke etter at den nye odelsloven trådte i kraft?

4.10. Hva kan gjøres videre

Mine resultater kombinert med Vaaler (2009) sine resultater for Hedmark gir et godt bilde av hvordan markedet for skog fungerer på Østlandet og nordover til Sør-Trøndelag. Begynner man imidlertid å dra lengre vestover og nordover er det grunn til å anta at det kan forekomme forskjeller verdt en studie.

I tillegg kan det være interessant å utvide undersøkelsen blant saksbehandlere og konsulenter for å få et inntrykk av hvordan disse oppfatter markedet. På det politiske planet fremstår det ofte forskjeller mellom de ulike kommunene for hvordan eiendomslovgivningen håndteres, og en studie på hvem som ikke får konsesjon hos forskjellige kommuner er interessant.

Referanser

- Christie, I. N. (1998). *Evaluering av voldgiftjordskiftesak Rødsmoen - Rena leir*. Landbruksdepartementet. Oslo. 46 s.
- Eggum, E. T. (2010). *Fikk økt aktiviteten på et lappeteippe av teiger*. Oslo: Norsk Skogbruk. Tilgjengelig fra: http://www.norsk-skogbruk.no/asset/2967/1/2967_1.pdf (lest 9.april).
- Frivold, L. H. (2008). *Skogsbrukshistorie: Tendenser i skogbehandlingen*. Ås: Universitetet for miljø- og biovitenskap. 35 s. Upublisert manuskript.
- Fylkesmannen i Buskerud. (2009). *Endring av odelsloven, jordloven og konsesjonsloven Drammen*. Tilgjengelig fra: <http://www.fylkesmannen.no/fagom.aspx?m=1065&amid=2754767> (lest 8.april).
- Gripsrud, G., Ohlsson, U. H. & Silkoset, R. (2004). *Metode og dataanalyse med fokus på beslutninger i bedrifter*. . Kristiansand: Høyskoleforlaget
- Hestnes, E. (1999). *Utskiftningen av de Oppdalske Almenninger og Skogfelleskaper 1857-1863*. Oppdal: Oppdal Bygdealmening. 96 s.
- Jordet, H. (2008). *Fylkesnytt fra Sør-Trøndelag 2/2008*. Trondheim: Fylkesmannen i Sør-Trøndelag. Tilgjengelig fra: http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/dok/tidsskrift_og_nyhetsbrev/fylkesnytt/2008/fylkesnytt-fra-sor-trondelag-2.html?id=514957 (lest 23.mars).
- Landbruks- og matdepartementet. (2003). *Rundskriv M-3/2002 - Priser på landbrukseiendom ved konsesjon* Oslo. Tilgjengelig fra: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/dok/rundskriv/2002/m-32002-priser-pa-landbrukseiendommer-ve.html?id=109014#forsvarlig%20prisutvikling> (lest 11.mars).
- Landbruks- og matdepartementet. (2010). *Odel*. Oslo: Landbruks- og matdepartementet. Tilgjengelig fra: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/tema/landbrukseiendommer/odel.html?id=997> (lest 25.januar).
- Norges Skogeierforbund. (2010). *Skogeierforbundet i dag*. Oslo. Tilgjengelig fra: <http://www.skog.no/html/foreningene/samvirket.asp> (lest 25.januar).
- Norskog. (2009). *Om Norskog*. Oslo. Tilgjengelig fra: http://skoginfo.no/Om_Norskog/ (lest 25.januar).
- Rise, O. J. (1947). *Oppdalsboka*. Trondhiem: J.G. Tanum.
- Statistisk Sentralbyrå. (2009a). *Areal*. Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/areal/> (lest 12.januar).

- Statistisk Sentralbyrå. (2009b). *Færre landbrukseiendommer overdratt*. Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/emner/10/04/laeiti/> (lest 25.januar).
- Statistisk Sentralbyrå. (2009c). *Variabeldefinisjon - landbrukseiendom*. Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/metadata/conceptvariable/vardok/1248/nb> (lest 25.januar).
- Statistisk Sentralbyrå. (2009d). *Variabeldefinisjon - skogeiendom*. Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/metadata/conceptvariable/vardok/1704/nb> (lest 25.januar).
- Statistisk Sentralbyrå. (2010). *temaside: Skog*. Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/skog/> (lest 12.januar).
- Sørli, T. J. (2009). *6000 eiendommer uten eier*. Nationen. Oslo: Nationen. Tilgjengelig fra: <http://www.nationen.no/landbruk/article4050854.ece> (lest 29.april).
- Vaaler, L. A. (2009). Markedet for kjøp og salg av skogeiendommer. *Masteroppgave*. Ås: Universitetet for miljø- og biovitenskap. 80 s.
- Åsman, S.-A. (1999). *Finansiering av skogsforvård: en studie i hur man finansierar köp av skog*. Umeå: SLU. 70 s.

Vedlegg

Vedlegg 1

Spørreundersøkelse - kjøpere av skogeiendom

Løpenummer:

1. Hvor stor er eiendommen du ervervet?

Skriv på streken

_____ daa totalt.

Herav:

_____ daa produktiv skog.

_____ daa ikke-produktiv skog (skrapskog, myr, bratt terreng og lignende).

_____ daa utmark (fjell, vann og lignende).

2. Hvordan er eiendommen registrert i grunnboken?

En hjemmelshaver som eier 100 % 1

Sameie mellom samboer/ektefeller..... 2

Sameie med andre 3

3. Hva er din alder?

Kryss av for ett svaralternativ

Under 20 år..... 1

20-30 år 2

30-40 år 3

40-50 år 4

50-60 år 5

Over 60 år..... 6

4. Hva er balansekvantumet til eiendommen du kjøpte (Med balansekvantum menes det årlige volum du kan hogge av skogen. Dersom du ikke vet dette nøyaktig kan du anslå dette, alternativt sette punktet åpent).

Skriv på streken

_____ m³ balansekvantum.

5. Hva er det stående volumet til eiendommen du kjøpte? (Dersom du ikke vet dette nøyaktig kan dette anslås)

Skriv på streken

_____ m³ stående volum.

6. Anser du deg selv som aktiv eller passiv skogbruker?

Kryss av for ett svaralternativ

- Aktiv..... 1
Passiv 2

7. Har du arbeid/inntekt utenfor egen eiendom?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja..... 1
Nei 2

8. Har du hatt skogeiendom før du kjøpte denne eiendommen?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja, ca. antall daa totalt _____ 1
Nei 2

9. Er du utdannet innenfor skogbruk?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ. Med yrkeserfaring menes teoretisk og praktisk arbeid knyttet til skog.

- Ja, yrkeserfaring antall år: 1
Ja, utdanning tilsvarende videregående skogbruk (landbruksskole)..... 2
Ja, høyere utdanning inntil 4 år (distriktshøyskole, skogtekniker o.l) 3
Ja, høyere utdanning inntil 6 år (UMB (tidl NLH), forstkandidat) 4
Nei 5

10. Hva var hovedformålet med kjøp av eiendommen?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ

- Skogbruk..... 1
Jordbruk..... 2
Bosetting 3
Jakt/turisme..... 4
Investering/kapitalplassering 5
Annet, utdyp _____ 6

11. Ligger den kjøpte eiendommen i nærheten av eiendom du eventuelt har fra før?

Kryss av for ett svaralternativ.

- Ja, og eiendommen vil kunne medføre driftsmessige fordeler 1
Ja, men det vil ikke kunne føre til noen driftsmessige fordeler..... 2
Nei, eiendommen ligger ikke i nærheten av eksisterende eiendommer 3
Nei, har ingen eiendommer fra før 4

12. Hvordan fikk du vite at eiendommen var til salgs?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ.

- Gjennom markedsføringskanaler på internett 1
- Gjennom skogbruksleder eller skogbrukssjef 2
- Gjennom regnskapsfører eller andre konsulenter 3
- AnnONSE i lokalavis 4
- AnnONSE i landsdekkende avis 5
- AnnONSE i fagtidsskrift 6
- Du kontaktet selger 7
- Selger kontaktet deg 8
- Du hørte eiendommen var til salgs av andre personer 9
- Annet, utdyp _____ 10

13. Hadde du problemer med å få konsesjon på eiendommen?

Kryss av for ett svaralternativ

- Nei 1
- Ja, men fikk likevel konsesjon etter klage til kommunen 2
- Ja, og jeg fikk ikke konsesjon 3

13.1. Hvis ja, hvorfor fikk du ikke konsesjon?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ

- For høy pris 1
- Ikke egnet som bruker 2
- Salget førte ikke til driftsmessig gode løsninger 3
- Du som kjøper ville ikke føre til bosetting i kommunen 4
- Du søkte konsesjon gjennom et selskap, eks. AS 5
- Annet, utdyp _____ 6

14. Ble det satt noen vilkår ved konsesjon?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ

- Bo- og driveplikt i fem år 1
- Eiendommen legges sammen med eiendommen søker har fra før og drives som en enhet 2
- Annet _____ 3
- Nei 4

15. Var det knyttet odel til eiendommen da du kjøpte den?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja 1
- Nei 2

15.1. Hvis ja, hvordan ble dette håndtert gjennom salgsprosessen?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ.

- Odelsfraskrivelse 1
Deler av kjøpesummen ble satt inn på sperret konto til odelsøksmålsfristen gikk ut for å sikre deg som kjøper..... 2
Du som kjøper tok den hele og fulle risiko..... 3
Annet, utdyp _____ 4

16. Hva betalte du for eiendommen?

Skriv på streken

16.1. Dersom eiendommen besto av mer enn skog. Hva vil du anslå prisen for skogen var?

Skriv på streken

17. Hvordan ble kjøpesummen dannet?

Kryss av for ett svaralternativ.

- Takst av godkjent takstmann 1
Takst var grunnlag for videre forhandlinger 2
Gjennom forhandlinger uten takst..... 3
Gjennom tilbud fra kjøper 4
Gjennom tilbud fra selger 5
Regnskapsfører eller annen person med nødvendig kunnskap kom med forslag til kjøpesum 6
Annet, utdyp _____ 7

18. Hvordan ble kjøpet av eiendommen finansiert?

Kryss av for ett eller flere, samt fyll inn prosentsats. Dette svaret trenger ikke være helt korrekt, jeg ønsker kun en anslagsvis oversikt over hvordan det ble finansiert.

- Egenkapital _____ % av kjøpesum 1
Langsiktig lån _____ % av kjøpesum 2
Kortsiktig lån _____ % av kjøpesum..... 3
Avvirkning fra eiendom du har eiet før kjøpet _____ % av kjøpesum 4
Avvirkning fra eiendommen du har kjøpt _____ % av kjøpesum 5
Forskudd på avvirkning fra eiendom du har eiet før kjøp _____ % --||-- 6
Forskudd på avvirkning fra eiendommen du har kjøpt _____ % --||-- 7
Salg av andre midler, eks aksjer o.l. _____ % av kjøpesum 8
Annet _____ % av kjøpesum 9
= 100 % av kjøpesum

18.1. Dersom kjøpet ble finansiert gjennom avvirkning eller forskudd på avvirkning, skjer dette ved:

Kryss av for ett svaralternativ

- En avvirkning 1
Få og større avvirkninger 2
Jevn avvirkning hvert år eller tilnærmet hvert år 3
Annet, utdyp _____ 4

18.2. Dersom kjøpet ble finansiert gjennom avvirkning, var pris per m³ avgjørende for hvor stor andel du finansierte gjennom hogst?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja 1
Nei 2

18.3. Dersom kjøpet ble finansiert gjennom lån, var renten avgjørende for hvor mye du ville/kunne låne?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja 1
Nei 2

19. Var skatt avgjørende for valg av finansieringsform?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja 1
Tok noe hensyn til skatt 2
Nei 3

20. Har du hatt konsulenthjelp eller annen hjelp knyttet til skatt ved kjøp av eiendommen?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja 1
Nei 2

21. Ble det gjennomført budrunder ved kjøpet?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja 1
Nei 2

22. Ønsker du å kjøpe mer skogeiendom enn du har i dag?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja, men kun i nærheten av der jeg har skog i dag 1
Ja, hvor som helst 2
Nei 2

23. Søker du regelmessig etter skogeiendommer som er på salg?

Kryss av for ett svaralternativ

- Ja..... 1
Nei 2

23.1. Dersom ja, hvor søker du?

Kryss av for ett eller flere svaralternativ

- Gjennom markedsføringskanaler på internett 1
Gjennom skogbruksleder eller skogbrukssjef 2
Gjennom regnskapsfører eller andre konsulenter 3
I lokalavisen 4
I landsdekkende aviser 5
I fagtidsskrift 6
Du oppsøker potensielle selgere 7
Potensielle selgere oppsøker deg 8
Du hører andre personer fortelle at eiendommen er til salgs 9
Annet, utdyp _____ 10

Takk for at du tok deg tid til å fylle ut spørreskjemaet.

Jon Anders Krokann

Krokann

7340 Oppdal

Oppdal 28.oktober 2009

Til skogeiere i Nannestad, Eidsvoll, Hurdal, Ullensaker, Ringerike, Oppdal, Rennebu, Midtre Gauldal, Melhus og Selbu.

Undertegnede er i ferd med å avslutte en mastergrad i skogfag ved Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås (tidl. Norges Landbrukshøgskole). Som en del av utdanningen skal jeg gjennomføre et selvstendig forskningsarbeid, masteroppgaven. I denne oppgaven har jeg valgt å se på erverv av skogeiendommer i Akershus, Buskerud og Sør-Trøndelag. Foregående studieår skrev en annen student ved UMB en lignende oppgave hvor han tok for seg kommuner i Hedmark. Håpet med min oppgave er at vi kan sammenligne Akershus, Buskerud og Sør-Trøndelag med Hedmark.

Fra kommunen har jeg fått innsyn i konsesjonssaker i perioden 2004-2009. På bakgrunn av saksframleggene har jeg identifisert dere som konsesjonssøker for skogeiendom i denne perioden. Jeg vil gjerne vite litt mer om motiver for kjøp av skog, og vedlegger et spørreskjema som jeg ber dere fylle ut og returnere i den vedlagte ferdigfrankerte konvolutt. Disse svarene danner grunnlaget for min oppgave. Spørreundersøkelsen sendes ut til omtrent 140 personer. Spørreskjemaene er registrert med et individuelt nummer til registrering i min database, da det er nødvendig for meg å vite hvilket svarskjema som hører til hvilken konsesjonssak. Utover dette vil svarene være anonyme, og verken navn eller gård-/bruksnummer kommer frem i oppgaven. Svarene danner bare grunndata for videre analyser. Dine svar vil ikke bli benyttet i andre sammenhenger enn denne oppgaven. Til opplysning er konsesjonssakene offentlige dokumenter etter lov nr 16 2005 (offentleglova) § 3. Vedlagte følgeskriv fra instituttledelsen ved universitetet garanterer for anonymiteten.

Skulle det dukke opp noen spørsmål knyttet til undersøkelsen er det bare å ta kontakt via e-post jakrokann@hotmail.com eller via mobil: 48 26 94 44.

Vedlagt følger spørreskjemaet samt ferdigfrankert svarkonvolutt.

Jeg håper du kan ta deg tid til å svare på spørsmålene og returnere spørreskjemaet innen **to uker fra mottak.**

Med hilsen

Jon Anders Krokann



**Til skogeiere i Nannestad, Eidsvoll, Hurdal,
Ullensaker, Ringerike, Oppdal, Rennebu,
Midtre Gauldal, Melhus og Selbu**

Institutt for landskapsplanlegging
Postboks 5003
1432 ÅS
<http://www.umb.no/ilp>

F.aman. Sølve Bærug
Tlf. 64 96 53 72
E-post: solve.barug@umb.no
dato: 2009-10-27

Jeg er veileder for Jon Anders Krokann i forbindelse med hans masteroppgave. Han studerer markedet for skogeiendom. Det er et felt vi ikke kjenner nok til, særlig når det gjelder mellomstore og mindre eiendommer og skogteiger. Krokann følger opp og utvider en undersøkelse som ble gjort i masteroppgaven til Leif Arvid Vaaler våren 2009, "Markedet for kjøp og salg av skogeiendommer".

De offentlig tilgjengelige dokumentene i forbindelse med konsesjonsbehandling gir en del av bildet, men vi ønsker å se nærmere blant annet på vurderinger hos kjøper. Det ville derfor være til stor nytte om du/dere kunne ta deg tid til å besvare vedlagte spørreskjema.

Jeg og instituttet vil påse at opplysningene dere gir gjennom spørreskjemaene ikke bli benyttet i andre sammenhenger enn denne masteroppgaven, og at det ikke er mulig å identifisere eiere eller eiendommer i publikasjonene fra undersøkelsen.

På forhånd takk for ditt bidrag!

Med vennlig hilsen

Sølve Bærug
f.aman.

1. Personalia

- Stilling/organisasjon/arbeidsoppgaver
- Utdanning/bakgrunn
- Geografisk virkeområde

2. Om markedet for skogeiendommer

- Hvor mange salg av skogeiendommer kommer du i befatning med hvert år?
- Hvordan oppfatter du fordelingen tilbud/etterspørsel? Er det samsvar mellom det som etterspørres av skog og det som tilbys?
- Hvem kjøper skog? Er det noe mønster med tanke på nabosalg, familiesalg og lignende i ditt geografiske virkeområde?
- Hva er årsakene til kjøp av skogeiendommer?
- Hvordan blir skogeiendommer markedsført i ditt område?

3. Om verdsetting og salg av skogeiendommer

- Hvilke roller har du i en verdsettingsprosess?
- Hva legger du i begrepet ”markedstakst” for konsesjonspliktige skogeiendommer, og hvordan kommer du fram til denne?
- Hvilke andre konsulenter blir benyttet?
- Hvordan dannes prisene?
- Hvordan finansieres kjøpene?

4. Om det offentlige

- Hvordan påvirker konsesjonsloven omsetningene?
- Hvordan blir odell håndtert i omsetningsprosessen, og hvilken betydning har odell for markedet?
- I hvor stor grad blir skogeiendommer delt før salg?
- Hvilken betydning har delingsforbudet i jordloven for markedet?
- Hvilke typer kjøpere nektes konsesjon? Er det bønder og skogbrukere som vil leve av eiendommen eller er det spekulanter/investorer som nektes konsesjon?
- I hvor stor grad mener du offentlig regulering av landbrukseiendommer er dempende på markedet?

Jeg takker for intervjuet. Svarene vil nå bli renskrevet og sendt til deg for godkjenning før de benyttes i oppgaven.

Intervju nr. 1.

Tor Sæther

1. Personalia

- Stilling/organisasjon/arbeidsoppgaver
Fagansvarlig landbruk/Oppdal kommune/lovforvaltning landbruk, plan og byggesak, næringsutvikling, forvaltning og rådgiving landbruk
- Utdanning/bakgrunn
Høgskole m/candgrad
- Geografisk virkeområde
Oppdal kommune

2. Om markedet for skogeiendommer

- Hvor mange salg av skogeiendommer kommer du i befatning med hvert år?
Svært få skogeiendommer selges. 1-2 pr. år og som regel i tilknytning til salg av landbrukseiendommer. Da ved salg av hele eiendommer eller ved salg som tilleggsjord.
- Hvordan oppfatter du fordelingen tilbud/etterspørsel? Er det samsvar mellom det som etterspørres av skog og det som tilbys?
Det er lite etterspørsel etter rene skogeiendommer. Tilbudet på rene skogeiendommer er på det nærmeste ikke eksisterende.
- Hvem kjøper skog? Er det noe mønster med tanke på nabosalg, familiesalg og lignende i ditt geografiske virkeområde?
Skogeiendommer kjøpes stort sett i forbindelse med salg av hele landbrukseiendommer eller ved salg av tilleggsjord. Tilleggsjord selges stort sett til naboer.
- Hva er årsakene til kjøp av skogeiendommer?
Ønske om mere tellende areal for jakt og arronderingsmessige hensyn
- Hvordan blir skogeiendommer markedsført i ditt område?
Oftest direkte kontakt mellom selger og kjøper

3. Om verdsetting og salg av skogeiendommer

- Hvilke roller har du i en verdsettingsprosess?
I forbindelse med søknader om konsesjon blir takst foretatt av undertegnede. Kan ellers bidra med råd og veiledning om verdsettingsprinsipper.
- Hva legger du i begrepet ”markedstakst” for konsesjonspliktige skogeiendommer, og hvordan kommer du fram til denne?
Nytter ikke begrepet markedstakst ifbm. Konsesjonsbehandling. Verdsettingsprinsippet som benyttes er avkastningsverdiberegning. Denne gjenspeiler årlige inn- og utbetalinger knyttet til skogsdriften.
- Hvilke andre konsulenter blir benyttet?
Selgere og kjøpere benytter i stor grad godkjente takstmenn innefor landbruk
- Hvordan finansieres kjøpene?

Oftest ved låneopptak.

4. Om det offentlige

- Hvordan påvirker konsesjonsloven omsetningene?
Konsesjonsloven påvirker omsetning i forhold til prisnivå. Ikke i forhold til tilbud og etterspørsel.
- Hvordan blir odell håndtert i omsetningsprosessen, og hvilken betydning har odell for markedet?
Har for lite erfaringsbakgrunn til spørsmålet, da svært få eiendommer omsettes. I de tilfellene vi kjenner til har de odelsberettigede frasagt seg odell.
- I hvor stor grad blir skogeiendommer delt før salg?
I svært liten grad
- Hvilken betydning har delingsforbudet i jordloven for markedet?
Stor betydning. Aktørene vet at delingsforbudet tilsier at deling og omsetning av skogeiendommer stort sett kun lar seg gjennomføre ved salg av hele eiendommen eller salg som tilleggsjord, hvor all jord- og skogarealer videreselges.
- Hvilke typer kjøpere nektes konsesjon? Er det bønder og skogbrukere som vil leve av eiendommen eller er det spekulanter/investorer som nektes konsesjon?
I de få tilfellene vi har hatt så er det andre enn jord- og skogbrukere som er nektet konsesjon.
- I hvor stor grad mener du offentlig regulering av landbrukseiendommer er dempende på markedet?
- *Offentlig regulering av markedet er nødvendig for å unngå at jord- og skogeiendommer omsettes til aktører som ikke har til hensikt å bedrive landbruk, men som på grunn av høy pris kan erverve slike eiendommer fremfor utøvere som er i næringen eller som ønsker å komme inn i næringen.*

Intervju nr: 2 – Kjetil Værnes.

Varighet: 10 min.

5. Personalia

- Stilling/organisasjon/arbeidsoppgaver
Enhetsleder landbruk og miljø – Rennebu Kommune
- Geografisk virkeområde
Rennebu.

6. Om markedet for skogeiendommer

- Hvor mange salg av skogeiendommer kommer du i befattning med hvert år?
Svært få. Rene skogeiendommer og landbrukseiendommer med større skogteiger utgjør mindre enn fem omsetninger hvert år.
- Hvordan oppfatter du fordelingen tilbud/etterspørsel? Er det samsvar mellom det som etterspørres av skog og det som tilbys?
Det er større etterspørsel enn det som tilbys.
- Hvem kjøper skog? Er det noe mønster med tanke på nabosalg, familiesalg og lignende i ditt geografiske virkeområde?
En del slektssalg. Mange omfattes av konsesjonsfrihet grunnet slektsforhold.
- Hva er årsakene til kjøp av skogeiendommer?
De fleste ønsker å styrke gårdens ressurser. Kombinasjonen av tømmer- og vedproduksjon. Noen har mulighet til å legge ut hyttefelt, mens andre setter jakt høyt. Blant de som jakter er imidlertid tømmer- og vedressursen også viktig, og jakten utøver de selv.
- Hvordan blir skogeiendommer markedsført i ditt område?
Gjennom lokalavisen, og at selger kontakter kjøper eller omvendt.

7. Om verdsetting og salg av skogeiendommer

- Hvilke roller har du i en verdsettingsprosess?
Kommunen behandler konsesjonssøknader og takserer eiendommen i de tilfellene det er nødvendig.
- Hva legger du i begrepet ”markedstakst” for konsesjonspliktige skogeiendommer, og hvordan kommer du fram til denne?
Avkastningsprinsippet legges til grunn, men prisen kan justeres etter hvordan skogstrukturen og tømmerkvaliteten er. Prisen kjøper vil betale er ofte høy, da andre mekanismer enn tømmerverdien trer i kraft ved kjøp av skog. Mange vil betale litt ekstra for å ”eie noe land”.
- Hvilke andre konsulenter blir benyttet?
I Rennebu benyttes spesielt Borch Energi og Landskap, Hans Christian Borchsenius som er landbrukstakstmann.

8. Om det offentlige

- Hvordan påvirker konsesjonsloven omsetningene?
Slik konsesjonsloven er i dag har partene mye frihet. De faktiske forhold kan ofte skille seg fra det som fremgår på søknadsskjemaet om konsesjon. Slik loven er lagt opp har kommunen få kontrollmuligheter. Kommunen har liten mulighet til å fordele arealet til andre grunneiere med større behov for arealet. Det var ikke nødvendigvis bedre da staten hadde forkjøpsrett, men kanskje burde en mellomting vært bedre?
- Hvordan blir odell håndtert i omsetningsprosessen, og hvilken betydning har odell for markedet?
Odell har liten betydning. På små eiendommer/familiesalg hvor konsesjonsfrihet inntreffer har egenerklæring for konsesjonsfrihet mer å si. Som det fremgår i spørsmålet ovenfor kan de faktiske forhold skille seg fra det som framgår av egenerklæringen. Når alle kan erverve konsesjonsfrie eiendommer kan dette være en demper for aktive grunneiere som ønsker å utvikle eiendommen sin, og spesielt utmarksressursen.
- Hvilken betydning har delingsforbudet i jordloven for markedet?
Deling før salg har liten betydning. Deling kan gjennomføres for å skille ut tilleggsjord og bedre utnyttningen av eiendommen. Politisk spørsmål som ikke er problematisk.
- Hvilke typer kjøpere nektes konsesjon?
Politiske retningslinjer i Rennebu kommune tilsier at konsesjonssøkere skal ha landbrukseiendom for at konsesjon på ny landbrukseiendom kan gis. De som nektes konsesjon har ikke slik eiendom fra før.
- I hvor stor grad mener du offentlig regulering av landbrukseiendommer er dempende på markedet?
*Som nevnt tidligere kan konsesjonsfriheten være dempende på markedet. Ofte erverves en eiendom av søsken som oppretter et sameie. Man har ofte 4-5 parter som overlater eiendommen til arvinger, og man sitter igjen med et uoversiktlig sameie som vanskeliggjør tiltak i skogen. Ofte finnes ikke arvingene interessert i eiendommen.
Gjennom å pålegge konsesjon for alle kjøpere kan man sikre at kjøperne faktisk er motivert til å drive eiendommen, og man kan få en reel anbudsrunde som sikrer legitimitet rundt salget.*

Intervju nr 3.

Hans Christian Borchsenius, konsulent i enkeltpersonfirmaet



9. Personalia

- Stilling/organisasjon/arbeidsoppgaver
*konsulent, selvstendig næringsdrivende, takstmann, arealplanlegging med mer.
se: borchsenius.net*
- Utdanning/bakgrunn
forstkandidat fra NLH (UMB) 1992
- Geografisk virkeområde
*primært Sør-Trøndelag, men har også hatt oppdrag i Møre og Romsdal, Åmot
kommune (Hedmark) og Lom kommune (Oppland)*

10. Om markedet for skogeiendommer

- Hvor mange salg av skogeiendommer kommer du i befattning med hvert år?
2 - 4
- Hvordan oppfatter du fordelingen tilbud/etterspørsel? Er det samsvar mellom det som etterspørres av skog og det som tilbys?
*Nei
Det er stort sprik. Mange har lyst til å kjøpe og det er nesten ikke noen som selger. Det er avgjort selgers marked.*
- Hvem kjøper skog? Er det noe mønster med tanke på nabosalg, familiesalg og lignende i ditt geografiske virkeområde?
Kan ikke se noe mønster. Mest er det snakk om nabosalg + ved arv /innen familien
- Hva er årsakene til kjøp av skogeiendommer?
Interesse for skogbruk, ønsker mer areal (tilleggsskog) praktiske hensyn, bedre arrondering av grenser, enklere å planlegge veibygging.
- Hvordan blir skogeiendommer markedsført i ditt område?
Minimalt med markedsføring, man spør, annonser,

11. Om verdsetting og salg av skogeiendommer

- Hvilke roller har du i en verdsettingsprosess?
Jeg blir leid i på timen som takstmann, enten av selger eller av kjøper. Har også blitt benyttet til å skrive kjøpekontrakt, skjøte, iverksette tinglysning med mer.

- Hva legger du i begrepet ”markedstakst” for konsesjonspliktige skogeiendommer, og hvordan kommer du fram til denne?
Det er tre faktorer som er viktig: B, B og B – som står for beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet. Jeg må følge med på markedet hva eiendommer går for generelt i området. Stole på min egen magefølelse. Hva ville jeg selv betalt hvis jeg skulle kjøpt eiendommen? Teknisk stand på evt. bygninger. Men man må dokumentere taksten ut fra objektive kriterier som areal, bonitet, tømmerpris, driftskostnader, med mer. (+ skjønn)
- Hvilke andre konsulenter blir benyttet?
Nygård i Trondheim, Brattsett på Oppdal.
- Hvordan dannes prisene?
Tror for det meste blir prisen fra takstmann godtatt av kjøper og selger
- Hvordan finansieres kjøpene?
Ikke grunnlag for å svare

12. Om det offentlige

- Hvordan påvirker konsesjonsloven omsetningene?
Ikke så veldig mye. Det som begrenser er en uskrevet lov i Norge (”noe vi får inn med morsmelken”): Hvis du eier en landbrukseiendom stor eller liten, og særlig hvis den har vært i slekten i flere generasjon: IKKE SELG. Det er smertefullt for mange å selge jord og skog, selv om de ikke bor der, selv om de ikke benytter seg av produksjonsmulighetene, selv om de får godt betalt. Det er bare noe som ligger i oss nordmenn: om du eier et dekar myr eller et dekar skrapskog: ikke selg det, det er ditt, du eier litt av moder jord. Du får aldri kjøpt det tilbake
- Hvordan blir odell håndtert i omsetningsprosessen, og hvilken betydning har odell for markedet?
Lite erfaring med dette. Liten betydning for markedet.
- I hvor stor grad blir skogeiendommer delt før salg?
I utgangspunktet er jo det ikke tillatt. Det som skjer i enkelte tilfeller er at en hel (frittliggende) seterteig deles fra. Eller at gårdstunet med bygninger deles fra. At en skogteig splittes i to med ny grense midtveis forekommer ikke.
- Hvilken betydning har delingsforbudet i jordloven for markedet?
Lite. Der hvor det er samfunnsmessig fornuftig at det deles fra en seterteig eller et gårdstun, blir det innvilget
- Hvilke typer kjøpere nektes konsesjon? Er det bønder og skogbrukere som vil leve av eiendommen eller er det spekulanter/investorer som nektes konsesjon?
Kan ikke huske at jeg har opplevd at noen ikke har fått konsesjon. Konsesjonsloven er ikke veldig styrende. Vurdering av ”skikkethet” er i praksis = null. Vurdering av pris blir også mer og mer liberalt.
- I hvor stor grad mener du offentlig regulering av landbrukseiendommer er dempende på markedet?
Ikke veldig dempende, men noe. Det som er uheldig er at det tar lang tid med all saksbehandlingen. Det trekker ut og blir tregt uten at jeg kan se noe særlig

gevinst med saksbehandlingen. Delingssøknader (også jordskiftesaker) tar så mange måneder at man mister "den røde tråden"

Pris_daa_tot = Prod_daa_Liten_ei endom St or_ei endom Sel ger_til_kj_per Kj_per_til_sel ger Budr unde Tr ysi l St or_Ei vdal							
V_I er	Ml hus	Rennebu	Oppdal	M dt re_Gaul dal	Ri ngeri ke	Nannest ad	Ei dsvol l
F24	F25	F26	F27	F28	F29		
Response D stri but ion:				Nbr nal			
Li nk Function:				I d e n t i t y			

Mdel Equation							
Pris_daa_tot	=	197.261	+	372.009	Prod_daa_	+	197.798
					Liten_ei endom	-	36.2780
					Sel ger_til_kj_per		
	+	107.099			Kj_per_til_sel ger	+	62.5860
					Budr unde	-	172.307
					Tr ysi l	-	256.700
					St or_Ei vdal		
	+	472.617			V_I er	-	424.456
					Ml hus	+	40.8473
					Rennebu	-	279.018
					Oppdal		
	+	156.450			M dt re_Gaul dal	+	193.042
					Ri ngeri ke	+	67.7439
					Nannest ad	+	343.594
					Ei dsvol l		
	+	284.816			F24	+	279.279
					F25	+	177.060
					F26	+	360.284
					F27		
	+	624.705			F28	-	17.4558
					F29		

Summary of Fit			
Mean of Response	846.4968	R-Square	0.2498
Root MSE	533.4000	Adj R-Sq	0.1305

Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Stat	Pr > F
Mdel	21	12506556.3	595550.299	2.09	0.0063
Error	132	37556051.0	284515.538		
C Total	153	50062607.3			

Type III Test s						
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Stat	Pr > F	
Prod_daa_	1	794792.836	794792.836	2.79	0.0970	
Liten_ei endom	0	0	.	.	.	
St or_ei endom	0	0	.	.	.	
Sel ger_til_kj_per	1	29987.7860	29987.7860	0.11	0.7460	
Kj_per_til_sel ger	1	128363.390	128363.390	0.45	0.5030	
Budr unde	1	67606.7271	67606.7271	0.24	0.6267	
Tr ysi l	1	399423.990	399423.990	1.40	0.2382	
St or_Ei vdal	1	571293.803	571293.803	2.01	0.1588	
V_I er	1	1130374.84	1130374.84	3.97	0.0483	
Ml hus	1	1139703.98	1139703.98	4.01	0.0474	
Rennebu	1	6153.8756	6153.8756	0.02	0.8833	
Oppdal	1	378021.753	378021.753	1.33	0.2511	
M dt re_Gaul dal	1	249836.579	249836.579	0.88	0.3504	
Ri ngeri ke	1	197111.842	197111.842	0.69	0.4067	
Nannest ad	1	20538.8845	20538.8845	0.07	0.7886	
Ei dsvol l	1	793185.629	793185.629	2.79	0.0974	
F24	1	1344879.20	1344879.20	4.73	0.0315	
F25	1	1048999.91	1048999.91	3.69	0.0570	
F26	1	356703.361	356703.361	1.25	0.2649	
F27	1	1723766.93	1723766.93	6.06	0.0151	
F28	1	904802.471	904802.471	3.18	0.0768	
F29	1	639.2354	639.2354	2.247E-03	0.9623	

Parameter Estimates							
Variable	DF	Estimate	Std Error	t Stat	Pr > t	Tolerance	Var Inflation
Intercept	1	197.2613	224.1647	0.88	0.3805	.	0
Prod_daa_	1	372.0090	222.5766	1.67	0.0970	0.6580	1.5198
Liten_ei endom	1	197.7983	106.2279	1.86	0.0648	0.7631	1.3104
St or_ei endom	0	0
Sel ger_til_kj_per	1	-36.2780	111.7438	-0.32	0.7460	0.7695	1.2995
Kj_per_til_sel ger	1	107.0987	159.4471	0.67	0.5030	0.8266	1.2098
Budr unde	1	62.5860	128.3911	0.49	0.6267	0.7332	1.3638
Tr ysi l	1	-172.3072	145.4251	-1.18	0.2382	0.6640	1.5059
St or_Ei vdal	1	-256.6998	181.1543	-1.42	0.1588	0.6812	1.4680
V_I er	1	472.6165	237.1104	1.99	0.0483	0.3976	2.5150
Ml hus	1	-424.4555	212.0748	-2.00	0.0474	0.3122	3.2026
Rennebu	1	40.8473	277.7424	0.15	0.8833	0.7624	1.3116
Oppdal	1	-279.0177	242.0618	-1.15	0.2511	0.7267	1.3761
M dt re_Gaul dal	1	156.4496	166.9550	0.94	0.3504	0.5628	1.7768
Ri ngeri ke	1	193.0419	231.9254	0.83	0.4067	0.7916	1.2632
Nannest ad	1	67.7439	252.1358	0.27	0.7886	0.7761	1.2884
Ei dsvol l	1	343.5940	205.7838	1.67	0.0974	0.6578	1.5203
F24	1	284.8160	131.0013	2.17	0.0315	0.5792	1.7265
F25	1	279.2786	145.4464	1.92	0.0570	0.5714	1.7502
F26	1	177.0601	158.1321	1.12	0.2649	0.6274	1.5940
F27	1	360.2840	146.3722	2.46	0.0151	0.6341	1.5770
F28	1	624.7045	350.3086	1.78	0.0768	0.4021	2.4871
F29	1	-17.4558	368.2666	-0.05	0.9623	0.4337	2.3060