

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP



## **Forord**

Oppgaven her er skrevet i forbindelse med avhandling av mastergrad i eiendomsutvikling ved Universitetet for miljø- og biovitenskap i Ås. Oppgaven har en ramme på 30 studiepoeng og er skrevet i hovedsak våren 2013. Eiendomsutvikling forutsetter at man har tilgang til areal med utviklingspotensial. Det vil si at det er helt sentralt for eiendomsutviklere å jobbe med akkvisisjon av utviklingseiendom. Oppgaven er gjort som en påbygging av tidligere masteroppgave utført av Mads Unneberg i 2008 og Daniel Robertsen i 2011. Oppgaven deres ble skrevet om utviklere i Hedmark fylke og Hammerfest kommune. Oppgaven her er et casestudium som viderefører kunnskap om akkvisisjon ytterligere.

Jeg vil rette en takk til mine veiledere Førstemanuensis Sølve Bærug og Førstemanuensis Berit Nordahl. Jeg vil også takke de utviklerne i Follo og Romerike som har stilt opp og deltatt i forskningsarbeidet.

## Sammendrag

Oppgaven her dreier seg om hvordan eiendomsutviklere i Follo og Romerike arbeider med tomteakkvisisjon. Den er også basert og sammenliknet med to tidligere undersøkelser fra Hedmark og Hammerfest. Oppgavens emperi tar utgangspunkt i 7 eiendomsutvikleres svar på spørreskjema, samt 2 dybdeintervjuer.

Akkvisisjonsprosessen inngår i det som blir kalt den tidlige fase innenfor eiendomsutvikling. Den tidlige fasen i eiendomsutvikling er en fase som er preget av høy risiko. Akkvisisjon handler i stor grad om risiko og som Kristoffersen sier; *”Det handler om å se inn i glasskulen”*. Akkvisisjonsprosessen består av (1) forming av utviklingsidè, søk etter tomt og forhandlinger med grunneier, (2) mulighetstudier, myndighetskontrakt og risiko i planleggingen, (3) tomteoverdragelse, selskapsformer og finansielle rammevilkår og (4) reguleringsstatus og planlegging.

Min undersøkelse viser at den viktigste fremgangsmåten for tomtesøk er gjennom eget nettverk. Samtlige aktører sier at nettverk er den viktigste måten de får kjennskap til potensielle utviklingstomter på. Andre mye brukte måter er kontakt med eiendomsmeglere og arkitektkontorer, kontakt med kommunens eiendomsetat og kontakt med konkurrenter. Utviklere i Hedmark og Hammerfest mener på samme måte som mine informanter at egent nettverk er den viktigste fremgangsmåten.

Samtlige av mine informanter besitter tomtebank. Viktigste årsak til dette er at utviklerne vil sikre seg produksjonsaktivitet i fremtiden. Utviklere i Follo og Romerike ønsker også å erverve uregulerte arealer for å oppnå en reguleringsgevinst. Dette henger sammen med porteføljetankegangen. Det tar som regel tid før det kan påbegynnes bygging på uregulerte arealer og inntil den tid vil tomtene ligge i en tomteportefølje. Uregulerte områder koster som regel langt mindre enn ferdig regulerte områder, men når de er regulerte har verdien av arealet steget. Denne stigningen er en reguleringsgevinst. Sammenlikningen viser at utviklere i Hedmark og Hammerfest ikke er like opptatt av denne tanken og erverver sjeldnere uregulerte områder. Antagelig er dette på grunn av at reguleringsgevinsten ikke er like høy og at risikoen er større ved å erverve uregulert tomt der enn i Follo og Romerike.

Når utviklingstomt er lokalisert benytter utviklerne grunnboken for å identifisere grunneieren. Unnebergs undersøkelse viste at utviklere i Hedmark ringte kommunen for å identifisere grunneieren. Dette var ikke tilfelle for utviklerne i Follo og Romerike.

Utviklerne i Follo og Romerike sier at pris og tillitsforhold til grunneier er like viktige. Uten riktig pris vil ikke utviklere kjøpe tomten og tillitsforholdet fører til et bedre omdømme, som igjen kan lede til gode referanser i senere forhandlinger. Utviklerne er opptatt av at grunneiere ikke skal føle seg lurt etter ervervet. Dette var utviklere i Hedmark og Hammerfest enige i.

Oppgjørsmåte beror først og fremst på hva slags eiendom som blir ervervet. Det synes å være reguleringsrisiko som styrer hvilken ervervs måte som blir benyttet. Direkte kjøp er benyttet ved kjøp av relativt sikre områder som enten er regulert eller som ligger kommuneplanens byggeområder. Ved erverv av uregulerte og LNF områder benytter utviklerne seg av opsjonsavtaler. Det antydes i oppgaven at det er forskjeller mellom store utviklere og små utviklere i hvordan eiendom blir ervervet. Små selskap har muligens mindre tilgang på kapital som gjør at selskapsdannelser blir mer vanlig å benytte.

Mulighetsrommet til utviklerne i de forskjellige områdene som er behandlet er svært forskjellige. De ulike områdene står ovenfor drastiske forskjeller i både markedets situasjon og kommunens rolle. Dette har stor påvirkning på akkvisisjonsprosessen og skaper store forskjeller i hvordan utviklerne i de forskjellige områdene takler akkvisisjonsprosessen. Follo og Romerike står ovenfor gode markedsutsikter og stor etterspørsel. Dette har innvirkning på hvordan utviklere former sin porteføljestrategi og også i hvordan tomtesøkene oppstår. Kommunens rolle i Hammerfest har også stor innvirkning på utviklernes situasjon i Hammerfest. Som den største grunneieren i Hammerfest har kommunen sterk innvirkning på tomtekostnadene disse utviklerne bekoster seg. Stort sett er råtomtkostnaden lavere i Hammerfest enn den er i Hedmark og Follo og Romerike, men de må ofte dekke andre type kostnader.

## **Abstract**

This thesis is about how real estate developers in Follo and Romerike work with land acquisition. The thesis is also compared up against two previous studies done in Hedmark and Hammerfest. The study is based upon 7 questionnaires as well as two depth interviews.

The acquisition process falls in under what is called the early phase of real estate development. The early phase is a phase defined by high risk. Acquisition is about “*gazing into the crystal ball*” according to Kristoffersen. The process is divided into 4 parts. The first being; shaping the development idé, searching for land and negotiation with the land owner. The second contains analysis of opportunities, contact with the government and risk

assessment. The third contains acquiring land rights and shaping financial terms. The fourth contains analysis of the lands present regulation.

This thesis show that the most important method in which developers acquire knowledge of development land is through their own network. Other highly used methods are contact with real estate agents, architects, the government and competitors. Developers based in Hedmark and in Hammerfest agrees in the fact that network is the most important method.

Every developer in which this thesis is based upon had a land portfolio. The reason for having a portfolio is so that developers can ensure production in the coming future. Developers in Follo and Romerike also wishes to realize a regulation premium. This hangs together with their portfolio strategies. It usually takes time before developers can start the construction of an area which is not regulated by the regulation authority. Land such as this will cost less than already regulated land, but by the time it has been regulated, the value of the land has increased. This increase in land value is the regulation premium. The comparison with Hedmark and Hammerfest shows that developers are far less interested in this premium and is less likely to acquire land of this nature.

When development land has been located, developers use a land register for identifying the owner. In Hedmark the developers had the opportunity to call the government to get names and contact information from them, rather than looking it up in the land register. This was not the case in Follo and Romerike.

Developers in Follo and Romerike say that trust between developers and land owners is just as important as the price. The price is important so that developers can survive, and obtaining a good reputation is important so that repeat business can take place. This was agreed upon in Hedmark and Hammerfest.

Acquisition method is chosen based upon what kind of land the developers is acquiring. It seems to be the regulation of an area that is controlling what kind of a deal the parties go into. A direct purchase is used if the area is regulated and is relative risk free. An acquisition of a area who has not been regulated yet is purchased with a option based deal. It is proposed in the thesis that there are differences between large and small businesses in how they acquire land.

The developer's opportunity space strongly varies between the three areas in question. The three areas are in very different marked situations and what kind of role the government has.

This has large impacts on how the developers act throughout the acquisition process. Follo and Romerike are facing a large demand. This has an impact on how the developers form their portfolio strategy and how searches take place. The government's role in Hammerfest also has a large impact on developer's acquisition process. As the largest land owner in Hammerfest the government has a direct impact on how much developers pay for their development land. In general, these developers pay less for land. However these developers often have to cover other types of expenses.

**Emneord på norsk:**

Eiendomsutvikling

Akkvisisjon

Tidlig fase

**Emneord på engelsk:**

Real estate development

Acquisition

Early phase

# Innhold

Forord.....	i
1 Innledning.....	1
1.1 Tema for oppgaven.....	1
1.2 Problemstilling .....	1
1.3 Avgrensninger .....	2
1.4 Metode.....	2
1.5 Tidligere arbeid rundt temaet .....	3
1.6 Oppgavens oppbygging.....	3
2 Teoridel om Eiendomsutvikling .....	5
2.1 Eiendomsutviklingsprosessen.....	5
2.1.1 Miles et al. (2000).....	5
2.1.2 Røsnes & Kristoffersen (2010).....	6
2.1.3 Børrud (2005) .....	8
2.2 Plansystemet i Norge.....	9
2.2.1 Planleggingsmyndighet og samordning av planer.....	9
2.2.2 Kommunale Planer .....	10
2.2.3 Nærmere om områdeplan og detaljplan.....	10
2.2.4 Krav om byggetillatelse.....	10
2.2.5 Samfunnsnytte vs. økonomisk utbytte.....	11
2.3 Akkvisisjonsprosessen.....	11
2.3.1 Fremgangsmåter for tomtesøk.....	12
2.3.2 Aktiviteter i akkvisisjonsprosessen .....	14
2.3.3 Hjelpemidler i akkvisisjonsprosessen.....	15
2.3.4 Avtaleformer .....	16
2.4 Risiko .....	19
2.4.1 Innledning.....	19
2.4.2 Typiske utviklingsspesifikke risikofaktorer .....	20
2.4.3 Tomteportefølje – Tomtebank.....	23
2.5 Eiendomsutviklers mulighetsrom.....	24
2.5.1 Marked.....	24
2.5.2 Regulering .....	24
2.5.3 Tomt .....	24
3 Tidligere undersøkelser .....	25

3.1 Tomteakkvisisjon i Hedmark fylke (Unneberg 2008).....	25
3.2 Tomteakkvisisjon i Hammerfest kommune (Robertsen 2011).....	30
4 Tomteakkvisisjon i Follo og Romerike .....	34
4.1. Rammeverk for utviklere i Romeriket og Follo .....	34
4.2 Aktørene .....	37
4.3 Tomtesøket .....	38
4.4 Tomteportefølje .....	40
4.5 Identifisering av grunneier .....	42
4.6 Erverv .....	43
4.7 Forbehold i avtaler.....	47
4.8 Verdsetting av tomt og Råtomtkostnad .....	48
5 Sammenligning av Hedmark, Hammerfest og Follo og Romerike .....	50
5.1 Tomtesøket .....	50
5.2 Tomteportefølje .....	52
5.3 Identifisering av grunneier .....	53
5.4 Erverv .....	54
5.5 Forbehold i avtaler.....	56
5.6 Råtomtkostnad og verdsetting .....	56
6 Forskjeller og likheter sett i sammenheng med teori.....	58
6.1 Forskjeller som skyldes markedsforskjeller .....	58
6.2 Forskjeller som skyldes kommunens rolle .....	59
6.3 Grunnleggende prinsipper i akkvisisjonsprosessen .....	60
7 Konklusjon .....	61
7.1 Videre arbeid rundt tema .....	63
7.2 Avsluttende kommentarer .....	64
Kildehenvisning.....	65
Vedlegg 1 Spørreskjema .....	67
Vedlegg 2 Intervjuguide .....	73



## Oversikt over Figurer og Tabeller

Figur 1: Verdikjeden i eiendomsutvikling. Egen fremstilling av Børrud (2005a:90) .....	8
Figur 2: Tidslinje i akkvisisjonsprosessen. (Røsnes & Kristoffersen 2010:32) .....	11
Figur 3: Fordeling av risiko mellom grunneiere og eiendomsutvikler avhengig av avtaleform ved eiendomsoverdragelsen (Røsnes & Kristoffersen 2010:133).....	16
Figur 4: Tidsløp for aktiviteter og kontrahering ved direkte kjøp av utviklingseiendom (Røsnes & Kristoffersen 2010:216) .....	17
Figur 5: Tidsløp for aktiviteter og kontrahering ved opsjonskjøp av utviklingseiendom (Røsnes & Kristoffersen 2010:216) .....	18
Figur 6: Investert kapital og risiko over tid (Geltner et al. 2007:759).....	20
Figur 7: Total risiko som resultat av risikodiversifisering. Fremstilling av (Ross et al. 2008:359) utført av (Eriksen 2011:19) .....	23
Figur 8: Egen fremstilling av gjennomsnittelige kvadratmeterpriser på eneboliger, småhus og blokkleiligheter i Hedmark fylke fra 2008 og frem til i 2013 (SSB 2013b).....	25
Figur 9: Utvikleres benyttede søkemetoder i Hedmark etter (Unneberg 2008:37) .....	26
Figur 10: Egen fremstilling av gjennomsnittelige kvadratmeterpriser for enebolig, småhus og blokkleiligheter i Hammerfest kommune fra 2008 til 2012 (SSB 2013c).....	30
Figur 11: Egen fremstilling av utvikleres benyttede søkemetode i Hammerfest etter Robertsen (2011:48) .....	31
Figur 14: Egen fremstilling av gjennomsnittelige kvadratmeterpriser for enebolig, småhus og blokkleiligheter i Follo og Romerike fra 2008 til 2013 (SSB 2013b).....	34
Figur 12: Gjennomsnittelige kvadratmeterpriser fra bruktmarkedet i Follo fordelt på kommunene. Egen fremstilling basert på tall fra eiendomsverdi.no .....	36
Figur 13: Gjennomsnittelige kvadratmeterpriser fra bruktmarkedet i Romerike fordelt på kommunene. Egen fremstilling basert på tall fra eiendomsverdi.no .....	36
Figur 15: Søkemetoder brukt av utviklere i Follo og Romerike.....	38
Figur 16: Metode brukt for å identifisere grunneier .....	42
Figur 17: Benyttede ervervsmetoder i Follo og Romerike, Hedmark og Hammerfest .....	43
Figur 18: Antall utviklere fordelt på ervervs måte ved kjøp av ferdig regulerte områder.....	44
Figur 19: Antall utviklere fordelt på ervervs måte for tomter avsatt til bygging i kommuneplanen .....	44
Figur 20: Antall utviklere fordelt på ervervs måte ved kjøp av LNF- og uregulerte områder .....	45
Figur 21: Benyttede søkemetoder i Follo og Romerike, Hedmark og Hammerfest fremstilt i prosent. 50	
Figur 22: Andel utviklere som benytter seg av ervervsmetoden i Hedmark, Hammerfest og Follo og Romerike .....	54
Tabell 1:Karakteristikk av fremgangsmåter for utviklers tomtesøk etter initiativ eiendomsoverdragelse. Røsnes & Kristoffersen (2010:50).....	14
Tabell 2: Karakteristikk av respondentene i Follo og Romerike.....	37
Tabell 3: Antall årsverk avsatt til akkvisisjon og antall henvendelser fra grunneier eller medhjelper de 5 siste årene .....	39
Tabell 4: Aktørenes tomteportefølje og strategi .....	40
Tabell 5: Forsøk på og erverv gjort de siste fem årene av utviklere i Follo .....	46
Tabell 6: Anslått råtomtkostnad i prosent av prosjektets totale kostnader i Follo og Romerike .....	49

# 1 Innledning

## 1.1 Tema for oppgaven

Temaet for oppgaven er akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom for eiendomsutviklere i Follo og Romerike. Oppgaven bygger på tidligere undersøkelse gjort av Unneberg (2008). I hans undersøkelse var samme tema behandlet, men studieområdet hans var Hedmark. I denne oppgaven skal jeg videreføre temaet med nye bidrag som har dukket opp i senere tid, samt gjøre resultatene mer generaliserbare ved å utvide forskningsfeltet. Robertsen (2011) har også gjort undersøkelse om akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest og hans funn vil også settes opp mot min studie av Follo og Romerike.

Med akkvisisjon menes det her erverv av utviklingstomter. Dette er tomter som egner seg nå eller i fremtiden for utvikling til boliger, næringsbygg eller blandet. Oppgaven skal handle om akkvisisjonsprosessen som til syvende og sist skal lede til et ferdig salgbart bygg. Akkvisisjon av eiendom inngår som en egen prosess i eiendomsutviklingens mange faser. Det som måtte komme før og etter akkvisisjon inngår ikke som tema i denne oppgaven.

Med sterk vekst i eiendomsmarkedet og behov for økning i nybyggingen, samt med areal som en flaskehals i markedet vil kampen om tomter i fremtiden bli hardere. Fokus og diskusjon rundt dette temaet i eiendomsutviklingen vil øke i fremtiden.

## 1.2 Problemstilling

I samtale med min veileder er jeg gjort oppmerksom på at små eiendomsutviklere er et relativt ukjent tema når det kommer til akkvisisjon av utviklingseiendom. Jeg vil derfor etterstrebe og komme i kontakt med små utviklere tilknyttet undersøkelsesarbeidet i oppgaven. I og med at akkvisisjon er relativt lite studert tema, har jeg valgt en vid problemstilling.

*Hvordan arbeider eiendomsutviklere med akkvisisjon av utviklingstomt i Follo og Romerike?*

- *Hvordan arbeider de i forhold til utviklere i Hedmark og Hammerfest?*
- *Hva skyldes eventuelle forskjeller?*

Hovedproblemstillingen er identisk med Unnebergs problemstilling. Jeg har valgt å ha samme problemstilling for å kunne få en oppgave som viderefører Unnebergs undersøkelse av Hedmark. Den eneste forskjellen er studieområdet. Jeg har lagt til to underproblemstillinger for å spisse oppgaven.

### **1.3 Avgrensninger**

Eiendomsutvikling omfatter mange oppgaver. Prosessen har økonomiske, juridiske og tekniske aspekter. Oppgaven her tar ikke for seg de tekniske aspekter. Først og fremst vil oppgaven ta for seg de juridiske og økonomiske aspektene ved fremskaffing og erverv av utviklingstomt.

De juridiske aspektene som blir fremstilt vil ha som hensikt å belyse virkeligheten av hvordan eiendomsutvikling foregår i dag og hva slags spillerom eiendomsutviklere har under dagens situasjon.

De økonomiske aspektene som er trukket inn i oppgaven er derimot ment for å belyse eiendomsutvikleres økonomiske incentiver og deres krav til lønnsomhet. Dette er viktig for å få innsyn i utvikleres tankemåte fordi det til syvende og siste er økonomisk lønnsomhet som er grunnlaget for deres virksomhet.

I utgangspunktet har jeg valgt å forholde meg til forholdsvis små utviklere. Tidligere studier som har forsøkt dette har erfart at det kan være vanskelig å oppnå kontakt og villighet hos de minste aktørene. På bakgrunn av dette var jeg innledningsvis forberedt på og også måtte snakke med større utviklere.

### **1.4 Metode**

I lys av problemstillingen jeg har valgt, som er ganske bred og åpen uten en hypotese om hva resultatet måtte kunne bli, er tilnæringsmåten til av induktiv karakter. Det vil si at forskeren ønsker å anskaffe seg en helhetlig forståelse av temaet. Undersøkelsen er et casestudium som bygger på tidligere utført arbeid. I ønske om å kunne videreføre kunnskapen om akkvisisjon har jeg valgt å bruke det samme intervju og spørreskjema som Unneberg brukte i 2008.

I utgangspunktet skulle oppgaven her dreie seg om Follo. Det ble klart for meg senere i oppgaven at det ville være hensiktsmessig å utvide forskningsfeltet med Romerike. Dette for å kunne øke datagrunnlaget i oppgaven. Det var også slik at jeg fant det mest interessant å kontakte de små aktørene fordi det er skrevet lite om de fra før, men jeg ble nødt til å kontakte noen store også fordi jeg ikke kom i kontakt med veldig mange små. For å kartlegge hvilke aktører som driver med eiendomsutvikling startet jeg med å kontakte kommunenes eiendomsseksjon via mail. Det tok lang tid før jeg fikk svar, men jeg fikk svar etter hvert fra noen. Jeg tok også kontakt med lokale eiendomsmevlere i området. Meglerne var veldig hjelpsomme og fra disse fikk jeg telefonnummer til små og store aktører. Etter intervjuene

som ble avholdt spurte jeg også intervjuobjektet om de visste om noen som kunne være aktuelle å kontakte. Dette ga også resultater som hjalp meg på vei i kartleggingen. Etter hvert kontaktet jeg også en bekjent av meg som bor i Romerike. Av dette fikk jeg kontakt med to nye respondenter. Siden jeg ikke har vært så kjent med mange aktører i området før jeg startet på oppgaven, har det vært hensiktsfullt å benytte seg av det som kalles for snøballmetoden. Det vil si at ettersom jeg har intervjuet aktører har jeg også hørt med dem om de visste om noen jeg kunne henvende seg til. Dette er en god fremgangsmåte dersom man ikke har veldig god oversikt over aktører i det aktuelle området. Til sammen har jeg omtrentlig henvendt meg til 20 aktører i Follo og Romerike. Mange hadde ikke tid til å stille opp og noen var uinteresserte. Alt i alt har jeg sju respondenter på spørreskjema og to dybdeintervjuer. Ett av dybdeintervjuene ble avholdt på Universitetet i Ås, ett ble avholdt på utviklerens lokale kontor.

### **1.5 Tidligere arbeid rundt temaet**

Som nevnt er oppgaven bygd på tidligere arbeid gjort av Unneberg om akkvisisjon i Hedmark fra 2008. Masteroppgave om akkvisisjon i Hammerfest utført av Robertsen i 2011 vil også bli brukt i oppgaven. Hans Bendik Eriksen skrev også om risiko i akkvisisjonsfasen i 2011. Denne oppgaven vil også bli brukt siden risiko har stor betydning i utvikleres akkvisisjonsprosess. Siden Unneberg gjorde sin undersøkelse i 2008 har det blitt skrevet en norsk lærebok med tittelen Eiendomsutvikling i tidlig fase. Boken ble skrevet i 2010 som et samarbeid mellom ulike fagpersoner innenfor eiendomsutvikling. Denne boken vil jeg benytte mye i denne oppgaven da den er, i motsetning til mye av annen litteratur innen eiendomsutvikling, basert på norske forhold. Noen andre bidrag fra USA vil også benyttes.

### **1.6 Oppgavens oppbygging**

Oppgaven er inndelt i 7 deler. Del 1 er en innledning til oppgaven hvor jeg beskriver fremgangsmåten til resultatene. Dette kapittelet vil inneholde tema for oppgaven, problemstilling, avgrensninger, valg av metode, tidligere utført arbeid og oppgavens oppbygging.

Del 2 er en gjennomgang av teori om akkvisisjon av utviklingsgrunn. Her vil jeg gi leseren et innsyn i hva eiendomsutvikling er ved hjelp av modeller og verdikjeden i eiendomsutviklingen. Jeg vil også i denne delen ta fatt i juridiske og økonomiske aspekter som belyser utvikleres spillerom og incentivgrunnlaget for utvikleres virksomhet.

Del 3 er en fremstilling av resultater fra tidligere arbeider utført av Unneberg og Robertsen. Jeg har også hentet frem noe informasjon om området deres blant annet boligpriser og offentlige strategier fra plandokumenter. Senere skal vi se disse resultatene i lys av emperien som er innhentet i denne oppgaven.

Del 4 gir en fremstilling av emperien innhentet i denne oppgaven. Dette er resultatene fra utviklerne som er intervjuet i Follo og Romerike.

Del 5 består av en sammenligning og drøfting rundt forskjeller og likheter i de tre forskningsområdene. Det er her jeg vil forsøke å besvare underproblemstillingen.

Del 6 består av en drøfting av resultater i lys av teoridelen.

Del 7 er konklusjonen hvor jeg forsøker å svare på hovedproblemstillingen.

## **2 Teoridel om Eiendomsutvikling**

### **2.1 Eiendomsutviklingsprosessen**

For å belyse hva eiendomsutvikling er og hva det innebærer skal jeg nå presentere noen forskjellige modeller som på ulike måter beskriver eiendomsutviklingen som en faseinndelt prosess.

#### **2.1.1 Miles et al. (2000)**

Miles sin modell er den mest brukte modellen for beskrivelse av eiendomsutviklingsprosessen. Den beskriver eiendomsutviklingsprosessen i 8 faser. Denne modellen er utviklet med grunnlag i amerikanske forhold. Dette vil si at modellen baserer seg på forhold som kan avvike fra hva norske utviklere møter i dag.

#### ***Unnfangelse av ide***

Utvikleren vil stadig lete etter muligheter i et marked for å drive virksomhet. Eiendomsutviklingsprosessen vil da starte med at utvikleren får en ide og gjør et raskt mulighetsstudie for seg selv.

#### ***Foredling av ideen***

En plassering av utviklingsprosjektet blir valgt. Utvikleren kan gjøre en fysisk gjennomførbarhetsanalyse og kontakte mulige leietakere, finansinstitusjoner eller investorer for å se videre på gjennomførbarheten. Hvis prosjektet anses som mulig og ideen er god, kan utvikler skaffe seg rådighet over utviklingstomten.

#### ***Mulighetsstudier***

En analyse av markedet blir gjort av behov, betalingsvillighet, eksisterende tilbud osv. Kostnader blir sett opp imot inntekter, samt offentlige planer må få godkjenning.

#### ***Kontraktsforhandlinger***

På bakgrunn av markedsanalysen og lønnsomhetsanalysen tar utvikler nå avgjørelse på det endelige produktets fysiske form. I denne fasen går utvikleren inn i kontraktsforhandlinger med finansinstitusjoner, investorer, kommunen osv. Det søkes om offentlige godkjenninger.

#### ***Formelle avtaler/forpliktelser***

Kontrakter mellom utvikler og andre aktører blir nå underskrevet. Kontrakter som entrepris kontrakt, lånekontrakter, kjøpskontrakter osv.

### ***Bygging***

Denne fasen er selve byggefasen, hvor bygningsarbeidet blir påbegynt.

### ***Ferdigstillelse og formell åpning***

Offentlige brukstillatelser blir anskaffet og bygget kan nå tas i bruk.

### ***Drift/Forvaltning***

Utvikleren kan forvalte bygget selv eller selge det. Utvikleren eller ny eier drifter bygget med kontinuerlig vedlikehold og maksimal økonomisk gunstig drift.

## **2.1.2 Røsnes & Kristoffersen (2010)**

Denne boken tar for seg en sekvensmodell av åtte sekvenser eller faser, slik som Miles et al (2000) gjør. Denne modellen er derimot utviklet for norske forhold.

I Røsnes & Kristoffersens beskrivelse av sekvensmodellen holder de seg til de fire første fasene. Dette er fordi boken handler primært om eiendomsutvikling i tidlig fase, og de har identifisert disse fire fasene som den tidlige fasen. De siste fire fasene i modellen er henholdsvis; prosjektering, avtaleinngåelse og markedsføring for salg, bygging, slutføring med dannelse av eiendom og overgang til forvaltning. Jeg går ikke inn i detalj hva disse fasene inneholder, mitt fokus er tidlig fasen.

### ***Utviklingsideer, tomtesøk og forhandlinger om tomt***

Proessen starter med strukturering av en ide som legger grunnlag for akkvirering av utviklingsseiendom. I første omgang dreier det seg om å anskaffe omfattende informasjon om markedssituasjon, befolkningsvekst, utvikling i næring etc. som skal danne grunnlag for ideen. Hensikten er å identifisere behov og etterspørsel i påtenkt byggevirkosomhet som skal danne grunnlag for ideen.

Utvikling av innledende ideer er underlagt betydelig grad av usikkerhet. Denne usikkerheten må så langt det er mulig avklares og undergå en nøyere vurdering av foretakets holdning og evne til å takle risiko, herunder finansiell og operasjonell evne, kompetanse og evne til å mobilisere eget nettverk og hensyn til omdømme og strategi.

Dersom det foreligger en ide, vil ideen sette visse krav til tomtens egenskaper, samt prosjektets lokalitet til og med kanskje på tomt nivå. I noen tilfeller kan utvikler være på jakt

etter å utvide foretakets tomteportefølje, uten noen spesifisert ide til utviklingsprosjektet. I alle tilfeller må derimot utvikleren ta stilling til hvor og hvordan tomtesøket bør foregå.

Valg av lokaliteten til prosjektet vil normalt ha påvirkning på valg av fremgangsmåte for tomtesøket. Utbyggere vil normalt legge tidligere erfaringer som grunnlag i valg av fremgangsmåte, eller erfaringer gjort av konkurrenter og medaktører som har operert i det samme området.

Uavhengig av søkemetode må utvikler og grunneier inntre i forhandlinger og bli enige om kjøpsvilkårene. Fremgangsmåte til søket og avtaleformer blir nærmere behandlet senere i oppgaven.

### ***Mulighetsstudier, myndighetskontrakt og risiko i planleggingen***

Når tomten er funnet, kan mulighetsstudier for ulike konsepter for utviklingen utføres. Formålet her er å utprøve flest mulig muligheter for utviklingen av tomten. Eksempelvis kan forskjellige muligheter bli overprøvd av offentlig planmyndighet og grunneier slik at utviklingen ikke kan bli realisert. For prosjekter av noe størrelse kan mulighetsstudie knapt legges inn på et definert trinn i utviklingsprosessen. Mulighetsstudier kan forekomme på flere trinn i prosessen, og lengre inn i prosessen kan mulighetsstudiene bli mer detaljerte.

Prosjektets muligheter vil være underlagt forskjellige grader av risiko som kan fungere som et verktøy i studiet. Ingen form for risikovurderinger vil med sikkerhet kunne kartlegge at prosjektet vil være vellykket gjennom hele prosessen. Det menes her at det skal kartlegges ulike grader av risiko og usikkerhet som utvikleren må ta stilling til i mulighetsstudie.

Følsomhetsanalyse av finansielle og fysiske forhold vil være en vesentlig del av slike studier. Kontakt med kommunal planmyndighet vil også inngå som en viktig del i mulighetsstudie, bl.a. som hensikt i å klarlegge reguleringsstatus og felles løsninger som må til for at prosjektet kan aksepteres. Risiko og usikkerhet som avdekket i mulighetsstudiet danner grunnlag for vurdering av valgmulighetene og mottiltak for å redusere risiko.

### ***Tomteoverdragelse, selskapsformer og finansielle rammevilkår***

I denne fasen må utvikleren danne seg en oppfattelse av hvordan overdragelsen av eiendommen skal foregå. Avtale med grunneier må inngås slik at avtalen er gyldig - altså innenfor lovverkets rammer. Avtaler som utarbeides i forbindelse med overdragelse av rådigheten over utviklingseiendom, kan ha store implikasjoner på utbyggers mulighet til gjennomføring av prosjektet. Overdragelse av eiendomsretten kan også inkludere

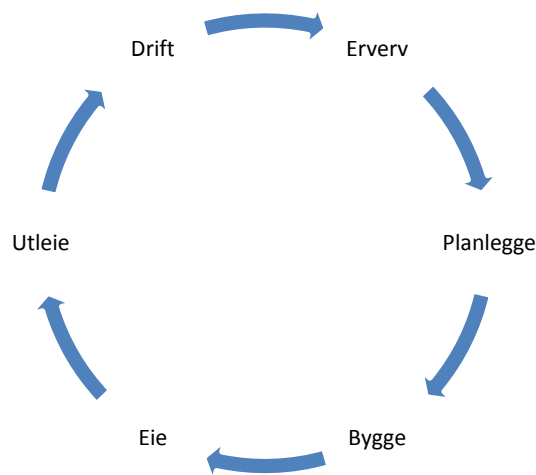


transaksjoner av stor økonomisk betydning, til og med utover prisen på selve arealet. Eksempelvis kan dette være sikringen av rettsvernet som gjøres ved å tinglyse overdragelsen. Avtaleformer blir behandlet nærmere senere i oppgaven.

### ***Reguleringsstatus og planlegging***

Fjerde fase i prosessen inneholder utviklerens vurdering av gjeldene reguleringsstatus. Med det menes hva slags bruk den offentlige reguleringsmyndighet ønsker at eiendommen skal ha. I denne fasen må utvikleren på grunnlag av reguleringsstatus utarbeide og fremme byggesøknad for offentlig behandling med sikte på godkjenning. Det må også gjøres en rekke vurderinger med tanke på at detaljplanen ikke er garantert godkjenning. I mange situasjoner faller også den endelige tomteoverdragelse innenfor denne fasen når detaljplanen er godkjent. Dette fordi det kan være ønskelig å vente med overdragelsen til den offentlige reguleringsmyndighet har gjort det kjent hva eiendommen skal brukes til. Først når eiendommen endelig er overtatt av utvikler, kan akkviseringen av utviklingseiendom regnes som avsluttet. Derfor kan akkvisisjonsprosessen strekke seg over alle fire fasene som er beskrevet ovenfor.

### **2.1.3 Børrud (2005)**



**Figur 1: Verdikjeden i eiendomsutvikling. Egen fremstilling av Børrud (2005a:90)**

Børrud (2005) beskriver også, slik som de to andre modellene, eiendomsutvikling som en faseinndelt prosess. Hun beskriver prosessen i en verdikjede med 6 faser. Prosessen starter i ide/erverv og går videre gjennom planlegging/prosjektutvikling, bygging, eie/utleie, drift/forvaltning for så der igjen å starte om igjen. Denne verdikjeden beskriver hvordan den

verdikjeden som skapes i en fase, påvirker den neste osv. Noen eiendomsutviklere dekker hele verdikjeden, mens andre bare dekker noen av dem. Hvilke faser som utvikleren velger å omfatte er basert på utviklerens forretningsstrategi og tidsperspektiv. I prinsippet kan prosjektet selges på et hvilket som helst tidspunkt i verdikjeden og det er opp til utvikleren når han vil trekke seg ut - avhengig av foretakets strategi. Utviklere, avhengig av deres strategiske posisjonering, vil søke å maksimere sin profitt i de fasene av verdikjeden han velger å omfatte. Børrud går ikke inn i detalj på hva slags aktiviteter som fasene måtte inneholde, men nøyer seg med å navngi fasene, og fokuserer på å beskrive prosessen som en vedvarende og syklisk prosess.

## **2.2 Plansystemet i Norge**

I Norge er eiendomsutvikling underlagt offentlig styring og kontroll gjennom bl.a. plan og bygningsloven<sup>1</sup>. Dette betyr at i hvert tilfelle må den private eiendomsutvikler forholde seg til en planleggingsmyndighet for å få tillatelse til å kunne påstarte og gjennomføre et prosjekt. Plan og bygningsloven er den offentlige myndighets verktøy i arealforvaltningen. Planmyndighetens arbeid er ofte beskrevet som kontrollering og styring av private utviklere. Uttrykket ”*gouvernance*” har fått oppmerksomhet i teorien i senere tid. *Gouvernance* beskriver planmyndighetens arbeid med insentivskapning og samarbeid (Tiesdale & Adams 2011:2).

Ansvar for plan- og bygningsloven er tillagt kommunens planleggingsmyndighet. Lovteksten er åpen for en stor del skjønn og antyder at den offentlige planmyndighet er tilegnet stor grad innflytelse over arealforvaltningen.

### **2.2.1 Planleggingsmyndighet og samordning av planer**

Hvilke instanser som har planmyndighet kan deles opp i tre etter pbl. § 3-2 første ledd: *Ansvar for planleggingen etter loven ligger til kommunestyret, regionale planmyndigheter og kongen.* Regional planleggingsmyndighet er etter pbl. § 3.4 fylkestinget i det aktuelle fylket, og kongen er staten hvor departementet har det administrative ansvaret etter pbl § 3-5. Den statlige myndighet skal hvert fjerde år utarbeide et dokument med forventninger til regionale og kommunale planer som andre planer etter loven skal forholde seg etter, dvs. regionale og kommunale planer. Den regionale planmyndighets planer er ment å spille en viktig rolle som samordningsinstrument for statlige, regionale og kommunale planer (Røsnes & Kristoffersen 2010:163). Det som forbindes med den operative planleggingen er normalt et

---

<sup>1</sup> Lov av 17. juni 2008 nr. 71

kommunalt og fylkeskommunalt anliggende hvor staten skal kun unntaksvis intervensere i planleggingen. Staten har mer eller mindre bare et formålsspesifikt planleggingsansvar for underliggende planer. Gjennom plan og bygningsloven tilstrebes det å opparbeide en slags rød tråd gjennom planene. Overordnede planer skal være retningsgivende for underordnede planer. Dette for å hindre at det oppstår motsetninger mellom overordnede og underordnede planer (Røsnes & Kristoffersen 2010:168). I så måte skal private eiendomsutviklere kun trenge å forholde seg til kommunal planlegging. Ut ifra dette er det grunn til å forvente at kommunens planetat har betydningsfull rolle i utvikleres søk etter utviklingsgrunn.

### **2.2.2 Kommunale Planer**

Av kommunale planer har vi overordnede strategiplaner som kommuneplanens arealdel og områdeplan, og underordnede planer som reguleringsplanen. Detaljeringsgraden av planene øker nedover i planhierarkiet, med kommuneplanens arealdel som den minst detaljerte og detaljplanen som den mest detaljerte.

### **2.2.3 Nærmere om områdeplan og detaljplan**

For områdeplaner har kommunen eneretten til utarbeidelse, men kan velge å overlate utarbeidelse av forslag til andre myndigheter eller private. I den mest detaljerte planen, altså detaljplanen, har private hjemmel til å fremme forslag i kraft av pbl § 12-3 andre ledd. Slike forslag må følge opp hovedtrekk i overordnede planer, men kommunestyret har adgang til å sette overordnede planer til side dersom nytt forslag til reguleringsplan og utviklingen er ønskelig og uten at overordnede planmyndigheter retter innsigelse. Hvis forslaget blir vedtatt endres reguleringsstatusen for det gitte området. Dette betyr at private aktører kan fremme forslag som er i strid mot overordnede planer og likevel få dem vedtatt (Røsnes & Kristoffersen 2010:172). I Oslo var 82 prosent av alle vedtatte planer fremmet av private aktører (Falleth & Hansen 2011:3).

### **2.2.4 Krav om byggetillatelse**

Krav til søknad om byggetillatelse må godkjennes i nesten alle tilfeller. Derimot, hvis byggesøknaden er i samsvar med gjeldende reguleringsstatus, har søkeren i prinsippet en rett på godkjenning. Dersom søknaden ikke er det, kan det gis avslag avhengig av prosjektets karakter og om dispensasjon skal gis. Dispensasjon er myndighetens mulighet til å gi søker lov til å fravike gjeldende planer, dersom myndigheten synes vedtaket er gunstig. Kommunen skal ta særlig stilling til berørtes innsigelser, som innsigelser fra naboer og overordnede planmyndigheter i behandling av byggesøknader og dispensasjonssøknader. Jeg vil komme

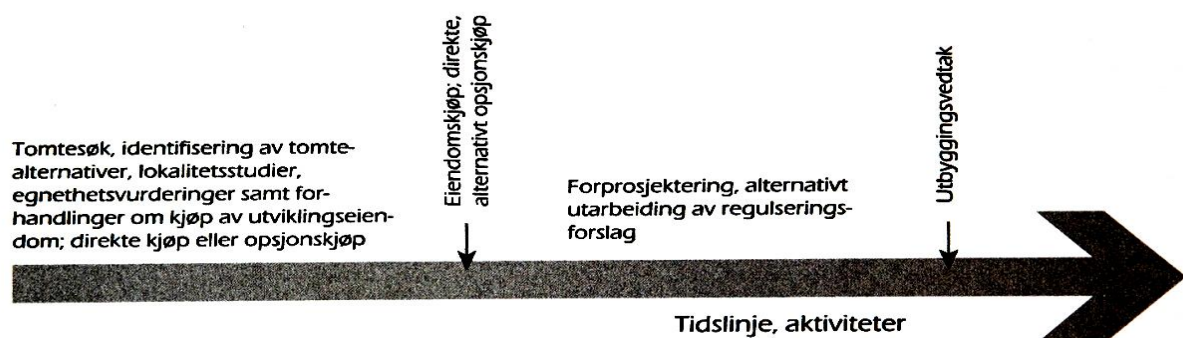
tilbake til dette senere i oppgaven under risiko og hvilke påvirkninger regulering har i forhold til akkvisisjon.

### 2.2.5 Samfunnsnytte vs. økonomisk utbytte

I utgangspunktet vil vurderingen av et potensielt utbyggingsprosjekt ha forskjellige kriterier fra utbygger til kommunen. Utbygger vil ønske å tilrettelegge klare rammer for prosjektet slik at utbyggingskostnader og inntektsmulighetene kan anslås. Planmyndighetens vurdering vil være mer kompleks og ha et lengre tidsperspektiv enn til oppføring og avhending av sluttproduktet. Planmyndigheten må også trekke inn vurdering av prosjektets funksjon for beboere og brukere til enhver tid og ikke bare til de som måtte være potensielle kjøpere av bygget som nylig er ferdigstilt. Samtidig er kommunen nødt til å vurdere naboer og andre berørte av prosjektets oppføring (Røsnes & Kristoffersen 2010:212). At utbyggere opptrer kortsiktig fra prosjektets start til sluttproduktet er avhendt er derimot en uriktig påstand. Velgerne som kommunen skal tjene vil også ha en viss påvirkning på markedet, og er personer som utviklere vil være avhengig av å skape gode relasjoner til. Mange utbyggere vil derfor også trekke inn foretakets omdømme som eiendomsutvikler inn i sine vurderinger av prosjekter (Børrud 2005b:41).

### 2.3 Akkvisisjonsprosessen

Under i figur 3 ser vi akkvisisjonsprosessen fremstilt av Leif. E. Johansen (Røsnes & Kristoffersen 2010:32). Den fremstilles her med to viktige milepæler; tomteervervet/avtaleinngåelse og utbyggingsvedtaket fra offentlig myndighet. Slik akkvisisjonsprosessen er fremstilt i Røsnes og Kristoffersens sekvensmodell, som er gjennomgått tidligere i oppgaven, er akkvisisjonsprosessen avsluttet når tomten er endelig overtatt av utvikler. Basert på avtaleformen, som jeg går igjennom senere, kan den regnes som avsluttet på forskjellige tidspunkt.



Figur 2: Tidslinje i akkvisisjonsprosessen. (Røsnes & Kristoffersen 2010:32)

En akkvisitør får ikke gjort noe med grunneier som person, markedet eller politikere og administrasjoner i det offentlige. Tomtesøket handler derfor om å lete etter de riktige tomtene med det riktige potensialet, til riktig tid og til de riktige betingelsene (Kristoffersen 2009:27). Vi starter med å gå igjennom de fire hovedfremgangsmåtene til tomtesøket som Kristoffersen har identifisert.

### **2.3.1 Fremgangsmåter for tomtesøk**

Røsnes & Kristoffersen (2010:46) deler opp fremgangsmåtene til akkvisisjon på generelt grunnlag opp i fire. Akkvisitøren blir kontaktet av grunneier, akkvisitøren kontakter grunneier, akkvisitøren deltar i en budrunde og akkvisitøren blir kontaktet angående et samarbeid for utvikling av eiendom. Sett bort ifra at utvikler akkvirerer gjennom et suksesjonstifelle som arv, vil alle andre fremgangsmåter omfattes under en av disse fire. Disse fremgangsmåtene er hentet fra eiendomsutvikling i tidlig fase av Røsnes og Kristoffersen.

#### ***Akkvisitøren blir kontaktet av en salgsmotivert grunneier***

Denne fremgangsmåten kan karakteriseres som en passiv tilnærming til søkefasen fra utviklers synspunkt. Akkvisitøren lar mulige tilbydere av utviklingseiendom oppsøke utvikleren. Ved denne fremgangsmåten er grunneieren som regel høyt salgsmotivert. En høyt motivert grunneier vil være mer tilbøyelig for salg og selv en gunstig utviklingseiendom kan akkvireres til fordelaktige priser gitt at de krav til kjøpsavtale og overdragelse er akseptable. Ulempen derimot er at eiendommene er oftere enn heller ukurante og vanskelig omsettelige. Eiendom med problematiserende egenskaper, og ofte også negativ utviklingshistorikk, vil oftere fremkomme ved denne fremgangsmåten. Av denne grunnen er det mest tenkelig at akkvisitører oftere må avslå slike tilbud. Det kan være interessant for utviklere å utarbeide strategi som gjør at de blir mer forberedt på slike henvendelser. Det kan være fordelaktig om utviklers interesse for kjøp, på grunnlag av ideen, bekjentgjøres i markedet slik at grunneier med tomter som passer inn i interessen henvender seg. Det kan også være hensiktsmessig i forhold til tidsforbruk å bekjentgjøre hva slags eiendom utvikler er interessert i å akkvirere.

#### ***Akkvisitøren oppsøker grunneier med ukjent salgsmotivasjon***

Denne fremgangsmåten kan beskrives som en aktiv tilnærming til søkefasen. Akkvisitøren tar her kontakt med en grunneier som er uforberedt, men en mulig selger. Ved denne tilnærmingemetoden er det akkvisitøren som på forhånd har utarbeidet akkvisisjonsplan i henhold til sin egen strategi. På denne måten kan man kalle denne metoden for et kvalifisert søk hvor utvikler vet at den aktuelle eiendommen er kurant. Ulempen derimot er at

forhandlingene kan bli uventet vanskelige. Grunneier vil sjeldent oppfatte utviklers åpningstilbud som representativt for markedets pris. Deretter kan denne fremgangsmåten åpne for at eiendommen går inn i budrunde, fordi grunneier vil sikre seg markedsverdien av eiendommen. Det vil mer eller mindre avhenge av utviklers forhandlingsdyktighet hva resultatet blir. En annen ulempe er at befaringer på eiendommen uten kontakt med grunneier kan være vanskelige å få til. På denne måten kan det være vanskelig for utvikler å danne seg et godt bilde av eiendommens utviklingspotensial. Kristoffersen mener at tomtekjøp til syvende og sist er avhengig av mellommenneskelige forhold.

### ***Deltakelse på budrunde***

Den tredje fremgangsmåten kan beskrives som en semiaktiv tilnærming. Her blir akkvisitøren bevisst på tomten gjennom en tredjepart som for eksempel grunneiers utpekte eiendomsmegler, advokat eller en annen form for utlysning. Noen ganger kan dette også bli utløst av fremgangsmåte en og to. Fordelen ved denne tilnæringsmåten er at høyeste tilbyder som regel får gjennomslag i budrunden. Det vil si at det er markedet som her bestemmer prisen. Salgsbetingelsene kan derimot bli langt bedre gjennom direkte kontakt fordi da unngår man fordyrende mellomledd som for eksempel eiendomsmegler. Akkvisitør kan her forberede seg til budrunden med en selvstendig faglig vurdering av utviklingsmulighetene gjennom for eksempel en befaring av tomten. Ulempen derimot er at partene i kontrakten forblir upersonlige ovenfor hverandre. Det er som oftest kun høyeste tilbud som avgjør gjennomslaget og andre forhold som måtte være tilstede mellom partene ikke blir tatt hensyn til. Salg gjennom budrunde skjer som oftest med kortsiktig utbetaling hvor hele kjøpesummen blir utbetalt over en kort tidsfrist. Budrundene blir som oftest avgjort meget hurtig alt ettersom hvor overkommelig kjøpsobjektet er priset. Ofte til høyere pris enn hva man selv er villig til å anslå. Dette kan by på utfordringer til den innledende vurderingen som blir gjort av akkvisitøren.

### ***Akkvisitør blir oppsøkt om samarbeid for utvikling av eiendom***

Denne fremgangsmåten kan beskrives som en semipassiv tilnærming til søkefasen. Her blir akkvisitøren kontaktet av en konkurrent eller en bedrift, som eier av en utviklingstomt, om samarbeid vedrørende utvikling av tomten. Fordelen vil være at utviklingstomter som oppstår på denne måten vil være generelt mer attraktive enn tomter i passiv fremgangsmåte nevnt ovenfor. Dette fordi grunneier i dette tilfelle er delaktig i utviklingen av tomten og skal ikke bare ha en engangssum som vederlag. Vanligvis ser man at større aktører og veletablerte

aktører velger å samarbeide med hensikt på å spre risiko. Kristoffersen sier at i praksis oppstår selskapsdannelser konkurrenter imellom oftere enn man tror.

### **Oppsummering**

I praksis vil nok en kombinasjon av alle fire fremgangsmåter oppstå, enten som et resultat av strategisk posisjonering eller av tilfeldigheter. Den viktigste avgjørelsen vil da være om man skal innta en aktiv eller passiv fremgangsmåte, altså om initiativet skal ligge på tilbudssiden eller internt i bedriften. Tabellen nedenfor oppsummerer hovedkarakteristikkene ved de forskjellige fremgangsmåtene. Kristoffersen skriver at det i hovedsak vil være den aktive tilnærmingen som vil være mest fordelaktig for utvikler i og med at søket direkte vil relatere seg til egen forretningsidè og akkvisisjonsplan.

**Tabell 1: Karakteristikk av fremgangsmåter for utviklers tomtesøk etter initiativ eiendomsoverdragelse. Røsnes & Kristoffersen (2010:50)**

	Utviklers behov og mulighet til å bruke egen kompetanse	
	Kvalifisert	Ukvalifisert
<b>Kjøper</b>	Aktivt søk	Budrunde (semiaktiv)
<b>Selger</b>	Samarbeidsprosjekt (Semipassiv)	Passivt søk

### **2.3.2 Aktiviteter i akkvisisjonsprosessen**

Det finnes ingen fasit i hvordan akkvisisjonsprosessen skal være programmert for å effektivisere den mest mulig. Kristoffersen (2010) har satt opp en grov skisse som forslag til en prosessbeskrivelse, men skriver også at i praksis vil nok mange av disse aktivitetene foregå parallelt (Røsnes & Kristoffersen 2010:54).

- Utarbeidelse av akkvisisjonsplan
- Utvelgelse av interessante sonderingstomter og områder
- Bakgrunnsundersøkelse for tomter og grunneierne
- Enkel forhåndskalkyle med grovskisse
- Innledende kontakt med grunneierne og offentlige etater
- Definerings av felles utgangspunkt og suksesskriterier
- Avtaleforslag med nødvendige forbehold
- Forhandling om pris og øvrige vederlagsbaserte betingelser

- Fornyet kontakt med offentlige etater
- Fase for aktsomhetsoppfølging, due diligence, med teknisk avklaring av eiendommens beskaffenhet mht. realisering av forretningsideen
- Kontraktssignering og overtakelse

### 2.3.3 Hjelpemidler i akkvisisjonsprosessen

*"Søk etter utviklingseiendom er ingen skrivebordsjobb"* skriver Kristoffersen (Røsnes & Kristoffersen 2010:54). Det er derimot blitt slik at akkvisitører kan gjøre mye forarbeider og undersøkelser fra et skrivebord fordi elektroniske hjelpemidler er kommet på banen. Likevel skriver Kristoffersen at dataverktøyene ikke kan erstatte den utviklingsfaglige teft og innsikt, og at eiendommer fremdeles må besiktiges og granskes.

Jeg skal nå nevne noen kjente verktøy som akkvisitører kan bruke i søkeprosessen

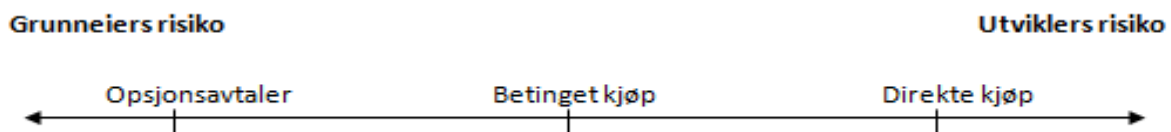
- Akkvisitører har ofte bruk for konsulentbistand. Det typiske er i juridisk og teknisk bistand.
- Ved hjelp av internett kan man med lett tilgjengelighet finne fram til offentlig godkjente planer.
- Med mye tilgjengelige flyfoto og ortofoto på internett, eksempelvis på finn.no, kan akkvisitører danne seg et bilde av bosettingsmønster, bebyggelsesstruktur, landform og vegetasjon.
- Offentlige registre finnes i digital form. Noen registre som grunnboken er en betalingstjeneste. Likevel er det viktig for akkvisitøren å vite hvem grunneieren er hvis utviklingstomten er funnet.
- Lokale og regionale aviser kan brukes til å finne nyttig informasjon om lokale forhold. Dette kan gi akkvisitøren en ide på når og hvor han skal søke etter utviklingstomter.
- Til tider kan det oppstå salg av hele eller deler av et potensielt utviklingsprosjekt på nettbaserte salgskanaler. Nettbaserte salgskanaler kan også brukes til markedsføring av utviklers tilbud.
- Ved å danne seg et nettverk i lokalsamfunnet kan utviklere motta forespørsler, råd og tips som kan føre til kontakt med eiere av potensielle utviklingstomter.
- For aktører som har jobbet lenge med akkvisisjon innenfor et geografisk område kan utviklere opparbeide en intern database over eiendommer som er blitt avslått på et tidligere tidspunkt. Eiendommen kan ha blitt avslått av forhold som ikke nødvendigvis



gjorde utviklingstomten dårlig, man avslått grunnet andre årsaker. På senere tidspunkt kan forholdene forandre seg slik at det kan være gunstig å foreta en ny vurdering.

### 2.3.4 Avtaleformer

Plassering av risiko er et av avtalens hovedformål (Røsnes & Kristoffersen 2010:130). Variasjoner i avtaler som oppstår er i praksis så å si uendelige fordi i Norge gjelder avtalefrihet på akkvisisjon av utviklingseiendom hvor det er opp til partene å utarbeide avtale. Det er Avhendingsloven<sup>2</sup> som regulerer kjøp og salg av utviklingseiendom, og i henhold til denne lov anses salg av utviklingseiendom som ikke forbrukerkjøp. Utgangspunktet er da at loven kan fravikes i avtale etter kjl § 3 om avtale og handelsbruk. I figur 4 er det illustrert hvordan risikoen fordeles mellom grunneier og utvikler i avtalen. Figuren er ikke utømmelig siden avtaler i høy grad varierer som følge av avtalefriheten.



Figur 3: Fordeling av risiko mellom grunneiere og eiendomsutvikler avhengig av avtaleform ved eiendomsoverdragelsen (Røsnes & Kristoffersen 2010:133)

Jeg skal nå ta for meg noen eksempler på generelle former for avtaler mellom grunneier og eiendomsutvikler med ulike fordelinger av risiko. Teorien formidlet i dette delkapittel er skrevet av advokatfirmaet Wikborg, Rein & co (Røsnes & Kristoffersen 2010:133).

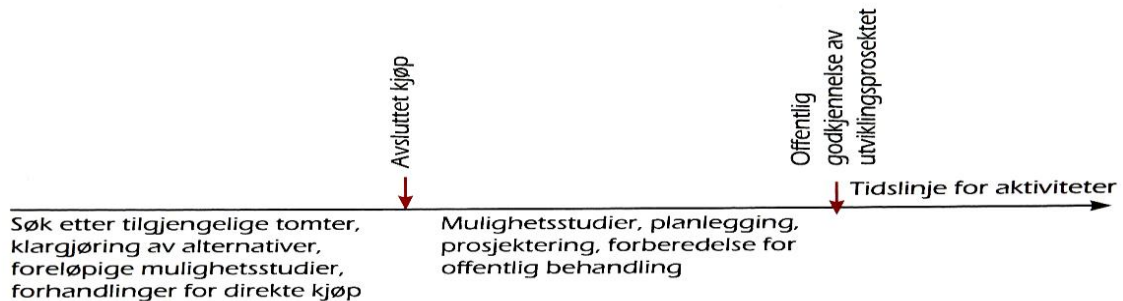
#### ***”As is” – som den er/ Direkte kjøp***

Ved denne typen avtale overtar utvikleren eiendommen inkludert skjulte feil og mangler, både faktiske og offentligrettslige feil, altså slik eiendommen fremstår. Avhendingsloven § 3-9 omhandler eiendom solgt som den er. Under en slik avtale er selger kun ansvarlig dersom feilaktige eller ufullstendige opplysninger er gitt som kan ha innvirket på kjøpet i henhold til

---

<sup>2</sup> Lov av 3. juli 1992 nr. 93

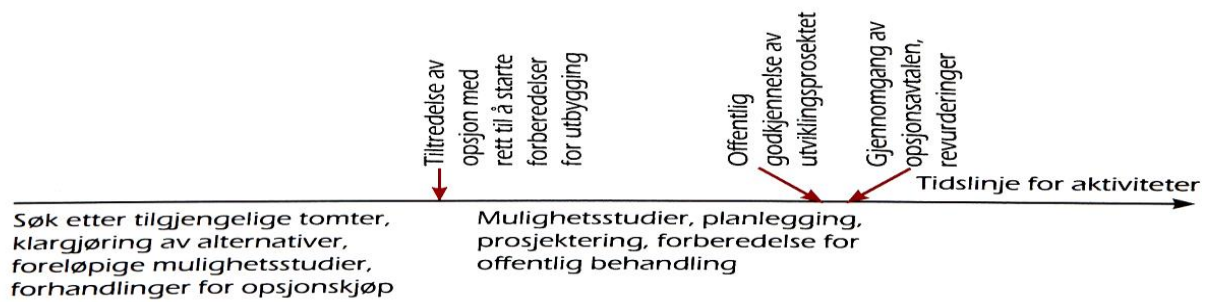
avhl §§ 3-7 og 3-8. I denne typen avtale er mesteparten av risikoen derfor plassert hos kjøperen. Dette er nok den mest ekstreme formen for direkte kjøp. I figur 4 er ”as is” avtaler helt til høyre på akse.



**Figur 4: Tidsløp for aktiviteter og kontrahering ved direkte kjøp av utviklingseiendom (Røsnes & Kristoffersen 2010:216)**

### *Opsjonsavtale*

En kjøpsopsjon gir en utvikler en rettighet, men ingen plikt til å gjennomføre kjøpet av eiendommen. Innenfor opsjonens varighet avstår grunneier retten til å avhende eiendommen til andre potensielle selgere. Hovedpoenget ved å inngå en opsjonsavtale er å redusere risikoen for utvikleren. En opsjonsavtale kan eksempelvis gå ut på å gi utvikleren en rett til å avvente overdragelsen til en omregulering står klart. Utvikleren vil få mer tid til å tilegne seg mer informasjon over eiendommen før beslutning om kjøp treffes. På et slikt tidspunkt vil partene ha et bedre utgangspunkt til å avtale pris og andre vilkår. Grunneieren fraskriver seg en viktig del av disposisjonsretten i eiendommen, nemlig det å avhende eiendommen i løpet av opsjonens varighet. Derfor er det ikke uvanlig at det avtales en opsjonspremie som utbetales løpende til grunneieren. Dersom opsjonen oppfylles, kommer premien i form av et prisavslag i kjøpet. Dersom opsjonen ikke oppfylles, blir premien beholdt av grunneier. I tillegg til opsjonspremie vil også utvikleren ha investert en del i forarbeid og planlegging, og vil derfor tilegne seg et naturlig incentiv til å oppfylle opsjonen. Hvis det ikke kommer til kjøp, kan andre konkurrenter dra nytte av deres investeringer.



**Figur 5: Tidsløp for aktiviteter og kontrahering ved opsjonskjøp av utviklingseiendom (Røsnes & Kristoffersen 2010:216)**

### ***Samarbeidsavtaler***

Denne formen for avtale går ut på at utvikler og grunneier inngår i en avtale om utvikling av eiendom. Grunneier og utvikler går sammen og stifter et utviklingsselskap. Selskapet vil være et samarbeid med fordeling av gevinst, med forbehold om medvirkning fra grunneier til prosjektet eller vedrørende salg av eiendom. Ofte med byggeklausul i avtalen. Med byggeklausul menes det at utvikler forplikter seg til å inngå avtale med en gitt leverandør.

### ***Noen andre vanlige forbehold***

”Due diligence” er et forbehold som gir kjøper en mulighet til å gjennomgå eiendommen og eventuelt selskapet for å skaffe seg oversikt gjennom innsikt i tekniske, økonomiske, miljømessige og juridiske forhold. Et slikt forbehold burde tas med i avtalen dersom kjøper ikke kjenner eiendommen godt nok. Forbeholdet due diligence burde inngås sammen med forbehold om å kunne, mer eller mindre, fritt trekke seg dersom ikke alle forhold er tilfredsstillende for kjøperen.

Forbehold om fornminner og grunnforurensning er også vanlige forbehold i kjøpsavtaler. Det vil si at ervervet er belagt med at det ikke gjennomføres eller at grunneiere sier seg enige i å bidra med dekning av eventuelle kostnader som oppstår i forbindelse med fornminner og grunnforurensning.

## 2.4 Risiko

### 2.4.1 Innledning

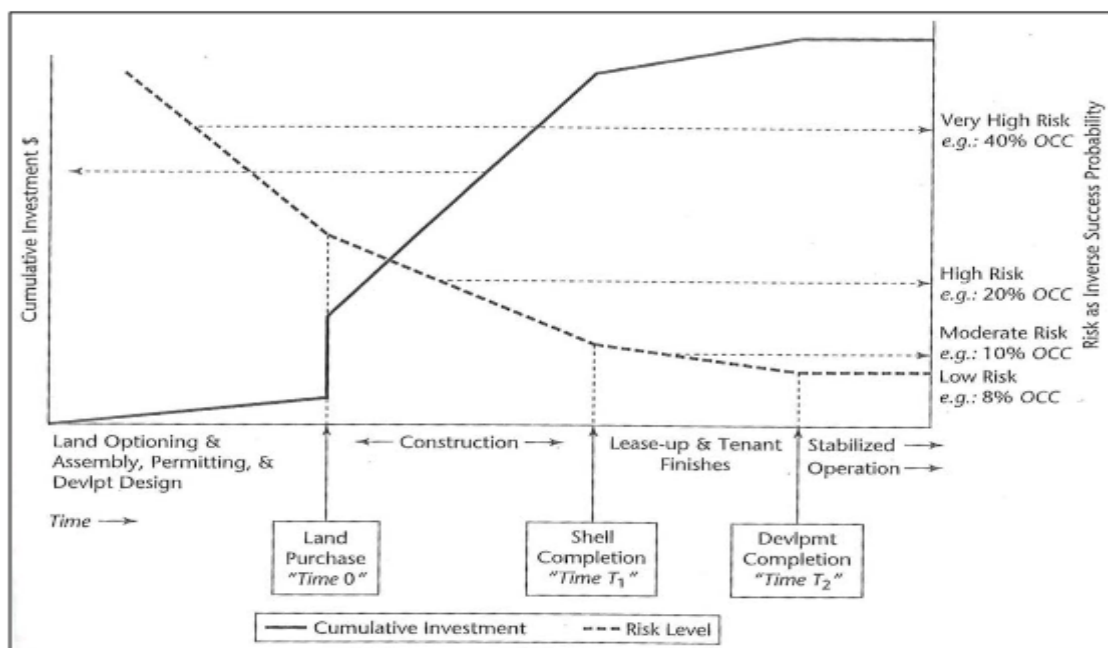
I Johansen (2010:21) er risiko definert (ifølge Miller 2000) som ”...*the possibility that events, the resulting impacts, the associated actions, and the dynamic interactions among the three may turn out differently than anticipated*”. Altså sannsynligheten for at et avvik fra det forventede utfallet, multiplisert med både de direkte og indirekte konsekvensene av avviket. Eiendomsutvikling er ofte beskrevet i teori som en langsiktig, strategisk og kalkulerende virksomhet (Børrud 2005a:49).

*En hvilken som helst utbygger som produserer for et marked er derimot nødt til å vurdere sin tomteakkvirering i lys av etterspørsel, kostnader, påregnelig usikkerhet og potensiell fortjeneste av de fremtidige prosjektene som denne akkviseringen er ment å lede frem til (Røsnes & Kristoffersen 2010:17).*

Berit Nordahl (Røsnes & Kristoffersen 2010:108) skriver at eiendomsutvikling er en virksomhet med høy risikofaktor. De viktigste årsakene til dette er usikkerhet knyttet til utbyggingskostnader, de store markedssvingningene innenfor eiendomsmarkedet generelt og boligmarkedet spesielt, og investeringenes irreversible karakter.

I Børruds (2005a) beskrivelse av verdikjeden i eiendomsutvikling nevnes det at tidsaspekter og profilering i markedet skiller utvikleres motivasjon til å ta risiko. Aktører som velger å omfatte hele verdikjeden viser en større villighet til å ta risiko enn andre som trekker seg ut tidligere.

Geltner et al. (2007:759) har utviklet en modell (figur 6) for risiko gjennom eiendomsutviklingsprosessen. Denne modellen viser sammenhengen mellom investert kapital og risiko gjennom hele prosessen. Her er eiendomsutviklingsprosessen delt inn i fire deler, og det er den første delen som kan regnes som tidlig fasen og herunder akkvisisjonsprosessen. Vi ser at risiko er høyest gjennom tidlig fasen og avtar gjennom den fulle prosessen. Vi ser også at det er under tidlig fasen risiko har den største fallkurven.



Figur 6: Investert kapital og risiko over tid (Geltner et al. 2007:759)

## 2.4.2 Typiske utviklingsspesifikke risikofaktorer

Disse typiske utviklingsspesifikke risikofaktorene er utredet av Advokatfirmaet Wikborg, Rein & co (Røsnes & Kristoffersen 2010:131).

### - Regulering i kraft av planleggings- og utviklingskontroll

Eiendomsutvikling er underlagt forskjellige former for offentlig styring og kontroll. Alle aktører som er involvert i eiendomsutvikling må forholde seg til dette systemet. Plan og bygningsloven er lovverket som regulerer dette systemet. Risiko i denne forstand er knyttet til krav om byggetillatelse, rekkefølgebestemmelser, regulering og krav om utnyttelsesgrad. Eriksen (2011:32) klassifiserer reguleringsrisiko som en usystematisk risiko. Det vil si risikoen kan diversifiseres vekk ved for eksempel å besitte en stor tomteportefølje slik at foretaket kan utvikle eiendom ettersom hver og en regulering blir vedtatt og byggetillatelse blir gitt.

- **Byggebegrensninger begrunnet av hensyn til naturmiljø, dyr og planteliv**  
Byggebegrensninger i kraft av Naturmangfoldloven<sup>3</sup> kan være meget relevant risiko for utviklere. Et eksempel er Naturmangfoldloven § 37 om naturreservater. Hvis eiendommen inneholder truet, sjelden eller sårbar natur. Utviklingseiendom kan etter vedtak i kraft av denne paragraf gis begrensninger eller i verste fall forhindres utvikling. § 11 gir også tiltakshaver fullt ansvar for kostnader knyttet til å hindre eller begrense skade på naturmangfoldet. Risikoen kan begrenses ved å befare tomten.
- **Byggebegrensninger begrunnet av hensyn til kulturminner, arkeologiske forhold og lignende**  
Kulturminneloven<sup>4</sup> kan på lik måte med Naturmangfoldloven gi begrensninger i rådighetsrettshaverens rådighet over et område. Et eksempel er Kulturminneloven § 3 om forbud mot inngrep i automatisk fredete kulturminner. Kulturminner kan også være vanskelige å oppdage ettersom det også kan ligge under bakken, å være skjult under befarings av tomten.
- **Forurensning**  
Forurensning i grunnen kan utløse krav om utbedring etter lovverket. Kostnader forbundet med utbedringer kan ofte være omfattende og store. Utviklere kan til en viss grad kartlegge forurensningen på eiendommen før avtaleinngåelse, men utviklere flest tar seg sjelden tid eller råd til å undersøke forholdene i detalj. Siden forurensning lar seg kartlegges til en viss grad, kan utviklere foreta undersøkelser for å kvitte seg med risikoen ved å investere i eiendom som ikke har grunnforurensning. Med grunnlag i dette klassifiserer Eriksen (2011:32) denne typen risiko som usystematisk.
- **Servitutter og bruksendringer**  
Servitutter er en begrenset bruksrett eller rådighetsrett over en annens eiendom. Eksempelvis kan det være en bruksbegrensning i form av en villaklausul som betyr at eiendommen skal ha villabebyggelse, eller det kan være en rett til å bedrive hogst på eiendommen som besittes av en utenforstående person. Risiko i forhold til servitutter kan vise seg å være drepende for utviklingsprosjekter, om den begrenser bruken eller om den forhindrer næringsvirksomhet på eiendommen. Servitutter får rettsvern når de er tinglyst så utviklere kan kartlegge hvilke servitutter som eksisterer på eiendommen ved å konsultere grunnboken. På samme måte som risiko for forurensning klassifiserer Eriksen (2011:32) risiko for servitutter som usystematisk.

---

<sup>3</sup> Lov av 19. juni 2009 nr.100

<sup>4</sup> Lov av 9. juni 1978 nr.50

- **Konsesjonskrav, odel og åsetesretter**

Det kan forekomme at eiendommen er underlagt regler om konsesjonsplikt, odel eller åsetesrett hvor det dreier seg om utvikling av jordbrukseiendom til næring. Uforsiktede grunneiere og utviklere kan ende opp med forsinkelse eller fordyrende faktorer i prosjektet. Odelsrettighetshaver kan gjøre krav på odelsretten opp til ett år etter at ny eier har tinglyst sitt erverv. Utviklere kan her bli utsatt for tvangs salg av eiendommen til odelsstakst til odelsrettighetshaveren. Normalt sett vil utvikleren kunne kreve sitt direkte tap erstattet av tidligere grunneier, men dette vil fremdeles kunne sette prosjekter ut av spill.

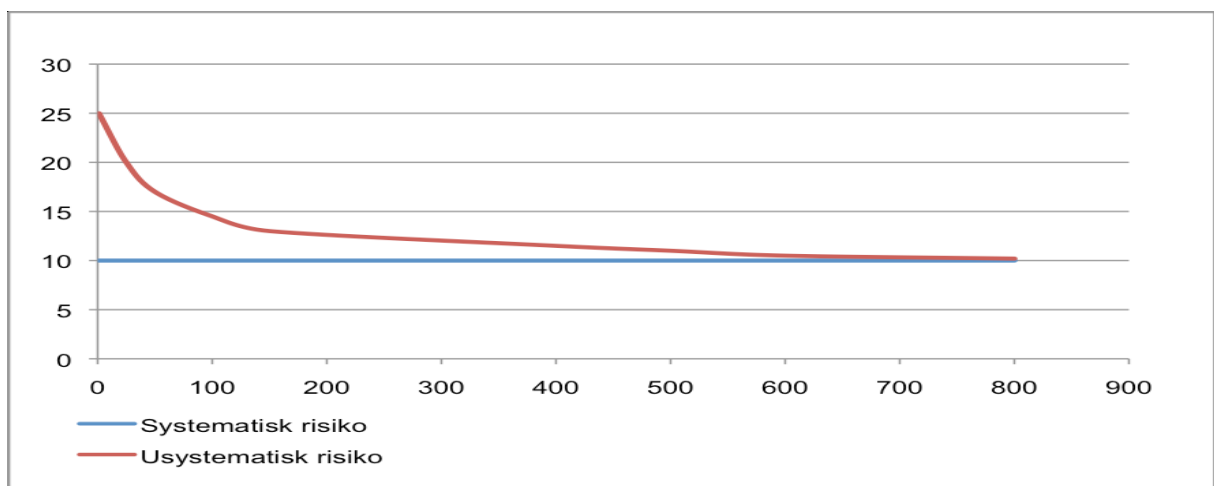
- **Markedsutvikling**

Markedsrisiko er veldig sentral i eiendomsutvikling, fordi det tar tid å realisere prosjekter. En eiendomsutvikler bør derfor tenke langsiktig slik at realisasjon av prosjektet skjer på et markedsmessig gunstig tidspunkt uavhengig av kortsiktige svingninger i markedet. Markedsrisikoen er klassifisert som både usystematisk og systematisk risiko av Eriksen (2011:33). Tradisjonelt sett blir markedsrisikoen behandlet som systematisk risiko, men når det er snakk om eiendom som aktiva blir det uriktig. Det er slik at eiendomsmarkedet ikke kan ses på i helhet over et helt land, men må heller ses på som flere lokale markeder. På bakgrunn av dette vil markedsrisikoen ha noe mer usystematisk karakter. Det er mulig å erverve tomter i forskjellige lokale markeder som inngår i en portefølje, og derfor diversifisere bort store deler av markedsrisikoen. Lokale aktører som opererer innenfor et lite marked vil stå ovenfor markedsrisikoen som systematisk, men store nasjonale aktører vil stå ovenfor markedsrisiko som usystematisk.

Usikkerhet og risiko kan på mange måter være en venn og en fiende for mange akkvisitører, sier Kristoffersen på en forelesning (Kristoffersen 2009:25). Som venn så driver den prisbildet ned og skremmer vekk konkurrerende akkvisitører. Som fiende vanskeliggjør den beslutninger og avtaler. Han fortsetter med å si at hvis eventuelle tomteerverv ikke blir gjennomført, er det viktig å beholde tomteutredninger så disse kan tas i bruk på et senere tidspunkt og under andre forutsetninger. Da sparer man tid og penger. Tomter kan være ukurante på et tidspunkt, men under andre forutsetninger være attraktive og gunstige.

### 2.4.3 Tomteportefølje – Tomtebank

Siden eiendomsutvikling er en langsiktig risikoaktivitet kan det være gunstig for eiendomsutviklere å etablere en såkalt tomtebank. Tomtebank er navnet på utviklerens beholdning av tomter (Røsnes & Kristoffersen 2010:46). I henhold til tradisjonell porteføljetankegang er porteføljediversifisering gunstig for å redusere *usystematisk risiko*. For risikoaverse investorer er det rimelig å anta at investorer ønsker å diversifisere for nettopp å kvitte seg med usystematisk risiko (Bøhren & Michaelsen 2006:44). Eksempelvis kan investering i eiendom innenfor forskjellige markeder diversifisere bort noe av markedsrisiko. Nedenfor i figur 7 kan man se total risiko (usystematisk risiko + systematisk risiko = total risiko) som et resultat av økende diversifisering av en tenkt tomteportefølje.



**Figur 7: Total risiko som resultat av risikodiversifisering. Fremstilling av (Ross et al. 2008:359) utført av (Eriksen 2011:19)**

Godt etablerte tomtebanker med henhold til markedsutviklingen, kan gi utviklere forutsigbarhet over årlig produksjonsvolum i form av byggeklare tomter (Kristoffersen 2010p). Akkvisitører vil også få en god oversikt over behov for anskaffelse av nye utviklingstomter.

For eiendomsutviklere med mulighet til å sitte på tomter uten gjeldsfinansiering og kostnader, forandres også til en viss grad synspunktet over til en opsjonstankegang. Tomtens verdi kan ses på som den verdien utøvelsen av opsjonen gir, hvor utøvelse er utviklingen av tomten. Sett på som en opsjon vil tomten være en evigvarende Amerikansk opsjon. Det vil si den kan utøves på hvilket som helst tidspunkt, gitt at utvikleren ikke går konkurs (Geltner et al. 2007:730). Ved å besitte tomt kan utvikleren velge å utøve opsjonen på det mest optimale tidspunkt slik at opsjonen får maksimal verdi. Dette kan gi utviklere grunn til å besitte tomtebank, selv om utøvelse av opsjonen tar tid og tankemåten er noe simplificert.



Det skal nevnes at tomteportefølje er kapitalkrevende luksus. Å besitte stor tomtebank kan for mindre utviklere ikke være mulig grunnet deres økonomiske evne. Store eiendomsutviklere vil ha mye større tilgang til å besitte større tomteporteføljer og kan derfor også kvitte seg med usystematisk risiko i større grad. Eriksens (2011:56-57) emperi foreslår at utviklere forholder seg strengt tatt til risiko som er usystematisk, altså risiko de kan påvirke i en eller annen grad. Systematisk risiko blir irrelevant i en kjøpsituasjon, i alle fall i en alternativ analyse, fordi uansett hvilken tomt det er snakk om vil være beheftet av slik risiko.

## **2.5 Eiendomsutviklers mulighetsrom**

Steve Tiesdale og David Adams har utviklet en modell som de kaller ”The Developer’s Opportunity space”, eller eiendomsutviklerens mulighetsrom på norsk (Tiesdale & Adams 2011:7). Den består av tre utenforstående krefter som mer eller mindre er åpne for påvirkning; markedet, regulering og tomten. Tiesdale og Adams mener at disse kreftene burde bli sett på som fleksible og mottagelig for påvirkning gjennom utviklerens evne til forhandlinger og den sosiale dynamikken mellom dem.

### **2.5.1 Marked**

For at en utvikler skal overleve og unngå konkurs finnes det et behov for lønnsom deltakelse. Dette betyr at utvikleren må skape et salgbart produkt. Med andre ord betyr dette at de må forsyne et marked som trenger tilbudet og hvor betalingsvilligheten er til stedet. Resultatet av et dårlig marked vil føre til uinteresse for utvikleren og ingen utvikling vil skje, selv om reguleringen er på plass og tomten i og for seg er optimal.

### **2.5.2 Regulering**

Den neste faktoren som er med i dannelsen av mulighetsrommet er regulering. Regulering setter grenser for hva som er tillatt av offentlig planmyndighet å benytte tomten til. Grensene som blir satt av denne faktoren er i høy grad mottagelig for påvirkning gjennom forhandling mellom det offentlige og den private utvikler.

### **2.5.3 Tomt**

Den siste faktoren i modellen er tomtens fysiske egenskaper. Tomtens egnethet beror mye på grunnforhold, forurensning, lokalitet osv. Det er her rom for moderat påvirkning. For eksempel er det ikke mulig på noen måte å forandre tomtens lokalitet på, men det er mulig å inngå i forhandlinger med offentlige myndigheter om å dele på eksempelvis rensekostnader.

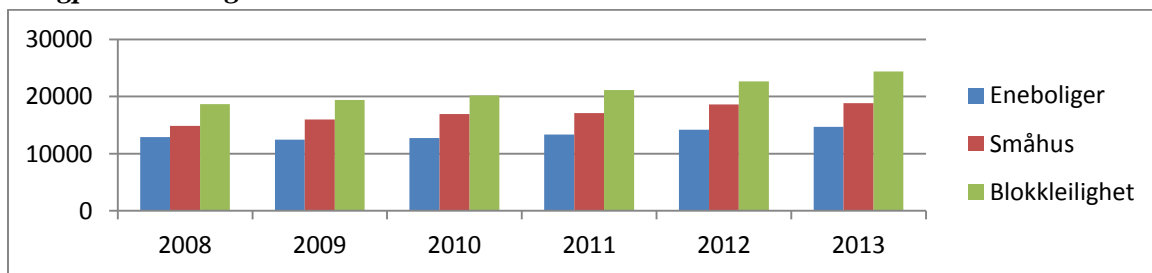
### 3 Tidligere undersøkelser

I denne delen av oppgaven vil jeg fremstille tidligere undersøkelser for så senere å se denne empirien i lys av mine egne funn. Jeg skal ta for meg to andre undersøkelser som er blitt utført innen akkvisisjon av utviklingsseidom i Hedmark og Hammerfest. Jeg mener det også er viktig å se tidligere funn i sammenheng med noe rammeverk som utviklerne har måttet forholde seg til.

#### 3.1 Tomteakkvisisjon i Hedmark fylke (Unneberg 2008)

Unneberg skrev sin masteroppgave om samme tema innenfor Hedmark fylke i 2008. Hedmark hadde i 2008 ett folketall på 189 965 innbyggere i følge SSB.no (2013a). Per andre kvartal 2013 har Hedmark et folketall på 193 722. Det gir en befolkningsvekst på om lag 4000 mennesker på fem år. Det er en særdeles svak økning i forhold til den som er prognostisert i Follo og Romerike i fremtiden. Hedmark har også historisk sett hatt en befolkningsvekst som er lavere enn landsgjennomsnittet. I dokumentet for regional planstrategi for Hedmark fylke fra 2012 kan man lese at Hedmark har mye plass og lave bo og leve omkostninger. Fylket er preget av landbruk og naturressursutnyttingsvirksomhet (Regional planstrategi Hedmark fylke 2012). I figur 8 har jeg fremstilt boligprisutviklingen de siste 6 årene for omsetninger totalt i Hedmark fra SSB. De siste fem årene er det registrert 115 nye boligprosjekter med varierende antall enheter i Hedmark fylke ifølge eiendomsverdi. Som vi ser av figur 8 har det vært lav prisvekst i Hedmark siden 2008.

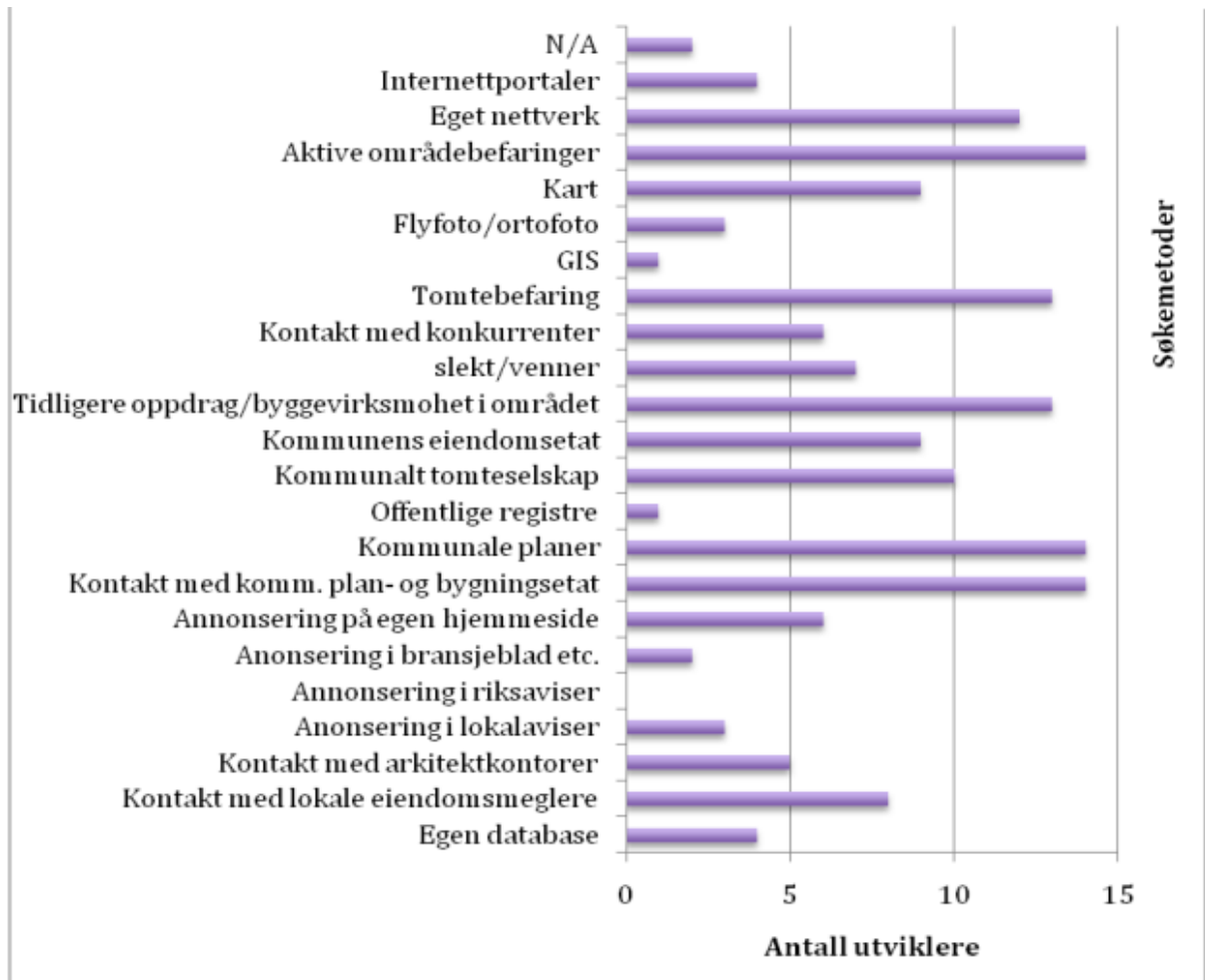
#### *Boligprisutvikling*



**Figur 8: Egen fremstilling av gjennomsnittelige kvadratmeterpriser på eneboliger, småhus og blokkleiligheter i Hedmark fylke fra 2008 og frem til i 2013 (SSB 2013b)**

### 3.1.2 Tomtesøket

I figur 9 kan vi se hvilke fremgangsmåter som utviklere i Hedmark hadde benyttet seg av.



Figur 9: Utvikleres benyttede søkemetoder i Hedmark etter (Unneberg 2008:37)

Unnebergs undersøkelse fant at de mest benyttede fremgangsmåtene er kontakt med kommunens planetat, lete i kommunens ulike arealplaner og aktive områdebefaringer på egen hånd. I et eget spørsmål i undersøkelsen hvor det ble forsøkt å avdekke hvilken fremgangsmåte som blir ansett som den viktigste, svarte de fleste at eget nettverk og søk i kommuneplanens arealdel var de viktigste. På en delt andreplass kom lokalkunnskaper og egne initiativ fra grunneiere.

Innledende til undersøkelsen blir utviklerne i Hedmark spurt om hvor mange årsverk de har avsatt til og kun drive med akkvisisjon av utviklingseiendom. Her finner Unnebergs undersøkelse at det var langt flere årsverk avsatt til akkvisisjon hos handelsutviklere enn hos boligutviklere. Utviklerne selv mener dette kan ha noe med kompleksiteten på prosjektene å gjøre. Handelsprosjekter er av natur større og mer komplekse enn det boligprosjekter vil være.

Det hender ofte at grunneiere henvender seg til utviklere i forbindelse med kjøp av tomt i Hedmark. Nesten alle av utviklerne som er intervjuet i Hedmark har opplevd forespørsel fra grunneiere. Det viser seg også at dette er langt mer vanlig i forbindelse med boligprosjekter enn ved handelsprosjekter. Unnebergs undersøkelse mener dette er fordi det finnes langt flere grunneiere som sitter på grunn egnet til boligutvikling enn til handelsutvikling. 72 % svarer at forespørsler fra grunneier skjer som regel gjennom grunneiere selv. 17 % sier at forespørsler kommer fra grunneiers medhjelpere og 11 % svarer blankt. Grunneiere i Hedmark tenderer ikke å søke hjelp fra medhjelpere.

Unneberg skriver at det ikke er unaturlig å tenke seg at søkemetodene kan supplere hverandre og at de blir brukt om hverandre. Et eksempel kan være å bruke flyfoto for å bestemme et spesifikt område for deretter å dra på befarings i område for så å bestemme seg for en mer spesifikk lokalitet.

### ***3.1.3 Tomteportefølje***

I Hedmark 2008 var hele utvalget av handel og fritidseiendomsutviklere i besittelse av tomteportefølje. Av boligutviklerne var det kun litt over halvparten som hadde en slik portefølje. Unneberg skriver at dette antageligvis er grunnet i at det finnes en del mer tilfeldige boligutviklere og utviklere som er relativt små. Handelsutviklere er som regel av større karakter. Litt over halvparten av utviklerne i Unnebergs utvalg av boligutviklere hadde 9 eller færre ansatte. Desto større et foretak er, jo mer kapital har de tilgang til å binde i en tomteportefølje. Siden det er snakk om en relativt høy kapitalbinding ved å besitte tomteportefølje kan det være slik at små utviklere ikke har mulighet til å binde store mengder kapital i en tomteportefølje.

Undersøkelsen i Hedmark kom også fram til at 3 av 4 i utvalget hadde eiendom i sin tomteportefølje som ikke var i tilstrekkelig regulert tilstand. For disse aktørene er det gjennomgående i hans undersøkelse at boligutviklere hadde redusert eller holdt sin portefølje stabil, mens handelsutviklerne har økt sin portefølje de siste fem årene. Unneberg skriver at grunnen til dette kan være at markedsaktiviteten i boligmarkedet de siste årene har vært stor, slik at boligutviklere har overproduisert og ikke klart å holde tomteporteføljen stabil. Ca. 2 av 3 utviklerne som hadde tomteportefølje hadde økt denne de siste fem årene. Unneberg antyder at dette har noe med hvordan utviklere vurderer markedet. Hva markedet vil etterspørre i fremtiden vil være en avgjørende faktor om utviklere vil øke eller minke sin portefølje. Av utviklerne var det ingen som svarte at de hadde solgt tomter uten å utvikle dem på egenhånd.

I Unnebergs intervjuer sier de fleste utviklerne at de besitter en tomteportefølje for å kunne sikre kontinuerlig drift og opprettholde omsetning. Siden eiendomsutvikling er en tidkrevende aktivitet trenger utviklere å ha tomter som er klare for løpende utbygging for at bedriften kan opprettholde driften. Tomteknapphet kan også være en årsak for hvorfor utviklere velger å besitte en portefølje. Unneberg skriver at tomter som grenser til vann og utsiktstomter er svært attraktive og dersom man har mulighet til å akkvirere denne typen tomt må man slå til der og da. Selv om utvikling ligger lenger fremme i tid da markedet etterspør spesielle konsepter. Undersøkelsen i Hedmark finner også at de tyngste argumentene for å besitte tomteportefølje er usikkerhet rundt regulering og tidskrevende planprosesser.

#### **3.1.4 Identifisering av grunneiere**

Unnebergs undersøkelse viste at de fleste utviklere brukte GAB som sitt middel til å identifisere grunneiere. GAB er i 2013 erstattet av matrikkel. Kun to utviklere benyttet seg av grunnboken. Noen utviklere spurte naboer om hvem som var grunneier. Undersøkelsen finner at grunnen til dette kan være fordi mange utviklere hadde mulighet til å kontakte kommunen og bruke dem aktiv for å kartlegge informasjon om grunneier. Grunnboken er en betalingstjeneste og derfor så ikke utviklere noe poeng i å betale for noe de kunne anskaffe gratis.

Hva som er viktigst av tillitsforhold med grunneier kontra pris har utvalget i Hedmark svart at begge er like viktige. Unneberg skriver også at hva som er viktigst kan bero på hvordan utviklere har fått kjennskap til tomten på. Han skriver at når utviklere har funnet tomten gjennom aktivt søk og tidskrevende kartlegging av utviklingsmulighetene kan tillitsforholdet med grunneier ha større betydning i forhandlingssituasjoner. Likevel viser utviklerne i Hedmark til at de ofte bruker referanser som en viktig kilde til å skape tillitsforhold med grunneiere. Tillitsforholdet blir viktig for å skape et godt omdømme slik at man i senere forhandlinger kan vise til tidligere avtaleinngåelser med andre grunneiere. Å tilby grunneier uavhengig bistand er også en måte å skape ett godt tillitsforhold på. Halvparten av utviklerne i Hedmark svarte at de ikke kartla objektive data om grunneieren. De som svarte at de gjorde det brukte kommunen, nettverk og internett som kilder. Svært mange grunneiere er ikke klar over hva slags tomter de besitter, og har urealistiske forventninger om prisen de kan oppnå. Unnebergs undersøkelse viser at noen utviklere viser grunneiere deler av regnestykket deres for å kunne avkrefte at utvikler prøver å lure dem på noen som helst måte.

7 av utviklerne i Hedmark har hatt erfaring med å forskuttere kommunale kostnader. Samtlige mente at dette var noe grunneiere stilte seg positivt til i forhandlingene.

### **3.1.5 Erverv**

I Unnebergs undersøkelse ble det spurt om hva slags former for erverv utviklerne hadde erfaring med. De ervervsmåtene som stakk seg ut var direkte kjøp, opsjonsavtaler og selskapsdannelser. Tomtefeste ble ofte brukt ved utvikling av fritidseiendommer. I regulerte områder eller områder som ligger i kommuneplanens byggeområder var det først og fremst direkte kjøp som var benyttet. Svært få av respondentene i Unnerbergs undersøkelse hadde erfaring med kjøp av LNF- eller uregulerte områder, men de som hadde det benyttet seg av opsjonsavtaler ved denne type grunn. Gjennomgående i Unnerbergs data er at jo mer usikkerhet det er knyttet til regulering av tomten, jo flere utviklere vil benytte seg av opsjonsavtaler. I LNF- områder kan det være stor risiko knyttet til regulering, og prosjektstart ligger mye lenger frem i tid enn ved utvikling av ferdig regulerte tomter. Det er derfor naturlig at utviklere som erverver LNF- områder vil fordele risikoen i kjøpet på en litt annen måte.

Unnebergs undersøkelse anslo at utviklere og grunneiere kom frem til avtale i ca. 50 % av forhandlingene.

### **3.1.6 Forbehold i avtaler**

I Unnebergs undersøkelser fant han at tre av fire utviklere benyttet seg av forbehold om fornminner og forurensning som en standard klausul i avtale. Den fjerde av disse benyttet seg kun av forbehold om forurensning. Unnebergs intervjuobjekter var klare i at denne risikoen kunne reduseres ved forhåndsundersøkelse. Det ble nevnt i et av intervjuene at disse klausulene handlet som oftest om at utviklere dekket en forhåndsbestemt kostnad knyttet til fornminner og forurensning, og grunneiere tok da det overstigende dersom det ble nødvendig.

### **3.1.7 Råtomtkostnad og verdsetting**

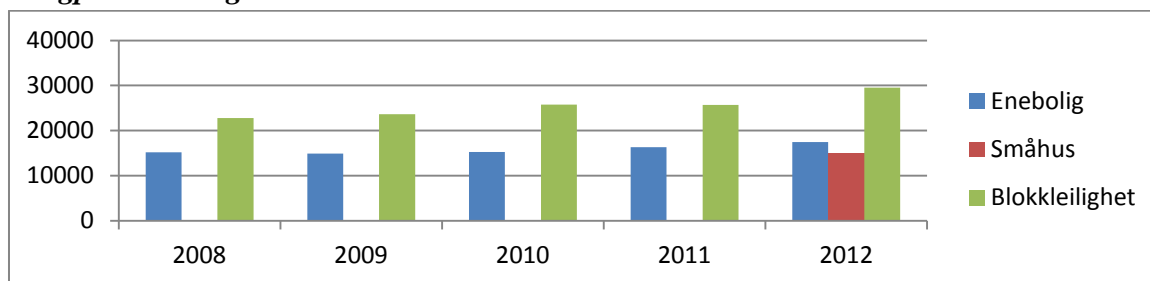
En forenklet modell for utregning av maksimal tomtekostnad er potensiell salgpris fratrukket byggekostnader, et risikopåslag og fortjeneste utvikleren regner med å få. Dette regnestykket ble brukt av utviklere i Hedmark i det utbyggingskonseptet og tomtelokaliteten avvek for mye ut i fra det de var vant med. Kostnaden knyttet til risiko ble vurdert med erfaringsbaserte tall. Et av Unnebergs intervjuobjekter sier at prisen på en ferdig regulert tomt kunne være opp til dobbel så høy som en tomt avlagt til LNF. Det er nevnt at den viktigste variabelen i regnestykket er salgspriisen og at utviklere aldri vil oppnå og ha inntekt som overstiger salgsinntekt fratrukket kostnader og utgifter.

I Hedmark 2008 lå andelen tomtekostnad av prosjektets totale kostnader på ca 8-15 %. Dette funnet var også forenelig med undersøkelse gjort av Biørn i 2007 ifølge Unneberg 2008.

### 3.2 Tomteakkvisisjon i Hammerfest kommune (Robertsen 2011)

Robertsen skrev i 2011 om samme tema i Hammerfest kommune. Kommunen hadde den gang 9912 innbyggere. Per andre kvartal 2013 har kommunen ett folketall på 10 109 innbyggere. (SSB 2013a). På Hammerfest kommunes nettsider kan man lese at Hammerfest har en utfordring når det gjelder arealknapphet (Hammerfest kommune 2013). Byens beliggenhet mellom sjø og fjell gjør areal til en flaskehals. I figur 10 har jeg laget en tilsvarende utredning av boligprisutviklingen som for Hedmark fylke.

#### *Boligprisutvikling*



**Figur 10: Egen fremstilling av gjennomsnittlige kvadratmeterpriser for enebolig, småhus og blokkleiligheter i Hammerfest kommune fra 2008 til 2012 (SSB 2013c).**

Boligprisutviklingen er beregnet for omsetninger totalt. Det er registrert 5 nye boligprosjekter med varierende antall enheter i Hammerfest de siste 5 årene i følge eiendomsverdi. Vi ser av figur 10 at Hammerfest har hatt en relativt moderat prisstigning siden 2008.

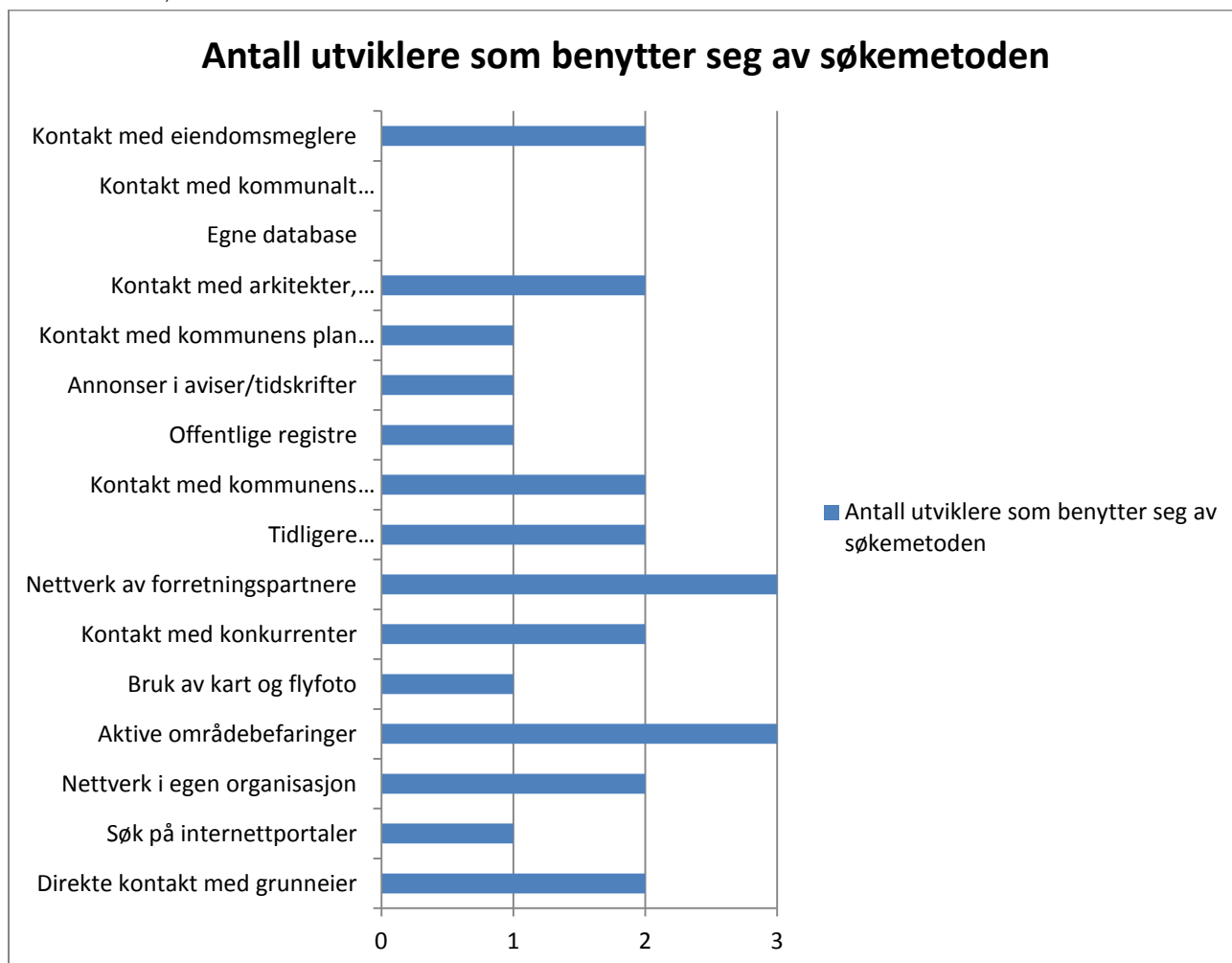
#### *Kommunens rolle som største grunneier*

Det er verdt å nevne at grunneiere i Hammerfest kommune som regel ikke er private. Fefo, altså Finnmarkseiendommen, er grunneier av 95 % av arealet i Hammerfest kommune. Fefo har som funksjon å kunne sørge for at grunnen blir forvaltet på en hensynsfull og bærekraftig måte. Spesielt da med hensyn på samisk kultur, reindrift, næringsliv og samfunnsnivå. Dette er noe eiendomsutviklerne i Hammerfest må forholde seg til når de skal erverve grunn.

Robertsen skriver også at Hammerfest er et vekstområde i Finnmark som har behov for næringsutvikling og boliger. Dette vil si at utviklere i Hammerfest erverver for det meste grunn av Fefo og sjeldent av private grunneiere. Forskjellen mellom private og offentlige grunneiere er at private grunneiere kan være mer inklinert mot å motta en profitt enn det

offentlige grunneiere er. Offentlige grunneiere, som Fefo, er nok mer opptatt av å oppnå en samfunnsøkonomisk gevinst.

### 3.2.1 Tomtesøket



**Figur 11: Egen fremstilling av utvikleres benyttede søkemethode i Hammerfest etter Robertsen (2011:48)**

Robertsens undersøkelse finner at de mest benyttede fremgangsmetodene til tomtesøket i Hammerfest var aktive områdebefaringer og nettverk. Robertsen skriver i sin konklusjon at benyttede søkemetoder var relativt like i Hedmark og Hammerfest (Robertsen 2011:56). Ved aktive områdebefaringer ble det kjørt rundt i et område med bil for å se om steder hadde fortetningspotensial. Kunder hadde ofte også foretrukne områder, hvor da utvikler dro på befarings i dette området og gjorde en evaluering av utviklingspotensialet. Kart ble også brukt for å få et overblikk av området generelt og områdets infrastruktur.

Metoder som ikke ble brukt var egen database og kontakt med kommunalt tomteselskap. Grunnen til dette var selskapenes størrelse og at kommunen ikke hadde tomteselskaper i Hammerfest. Aktørene intervjuet av Robertsen var veldig små utviklere.



Det er som regel utvikleren selv som tar initiativ til erverv av utviklingstomt i Hammerfest (Robertsen 2011:54). Dette har nok mye med at det er kommunale tomter som stort sett ble ervervet.

### **3.2.2 Tomteportefølje**

Utviklerne Robertsen har intervjuet i Hammerfest har ingen spesiell tomteporteføljestrategi. Robertsens undersøkelse mener at ingen av utviklerne virket som de hadde noe bevisst forhold til noen tomteportefølje. Grunnen til dette kan være at utviklerne i Robertsens utvalg er små selskap. Utviklerne har derimot en tomt som er stor nok til å opprettholde tilfredsstillende aktivitetsnivå 6-10 år frem i tid. Det vil si at utviklerne hadde minst en tomt i porteføljen deres som ville være tilstrekkelig for å opprettholde ønsket aktivitetsnivå i minst 6 år.

### **3.2.3 Identifisering av grunneier**

Det finnes ingen konsensus i hvordan utviklerne finner fram til grunneiere i Hammerfest. I og med at utviklere som regel forholder seg til kommunen som grunneier er det enkelt å identifisere eieren. Mot private grunneiere er det nevnt kart, offentlig tilgjengelig informasjon, grunnbok og kontakter.

Det er også som regel referanser som blir brukt til å skape tillitsforhold mellom utviklere og grunneiere.

### **3.2.4 Erverv**

Robertsens undersøkelse finner at i Hammerfest er det opsjonsavtale som blir benyttet mest som ervervsmetode. Utviklerne i Hammerfest erverver i hovedsak kommunal grunn, men utviklerne stod for det meste av reguleringsarbeidet og kostnader for den aktuelle tomten. Det var også vanlig i noen tilfeller at opsjonsavtaler ble forhandlet med en opsjonsavtale uten opsjonspremie utbetalinger. Utviklerne kunne dermed inngå opsjonsavtaler uten noen særlig risiko. Det hendte også at utviklerne hadde en opsjon på deler av en tomt mens resten av tomten ble akkvirert med direkte kjøp.

### **3.2.5 Forbehold i avtaler**

Utviklere i Hammerfest hadde som regel ingen spesielle forbehold dersom avtalen var med kommunen som grunneier. Utviklere som hadde erfaring med akkvirering fra private grunneiere forekom det forbehold om forurensning og at bebyggelse på tomten skulle rives.

### **3.2.6 Råtomtkostnader og verdsetting**

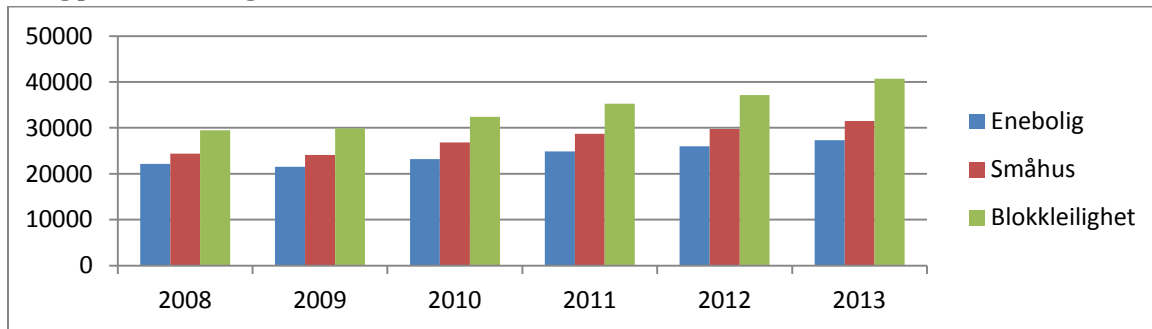
Gjennomsnittelig tomtekostnad i prosent av gjennomsnittelig totale prosjektkostnader ble anslått til å være 12,5 % i intervju av eiendomsutviklere i Hammerfest. Dette var inkludert kostnader til regulering og eventuelle utbyggingsavtaler. Råtomtkostnaden, det vil si fratrukket reguleringskostnader og kostnader knyttet til eventuelle utbyggingsavtaler, ble anslått til 1 %. Robertsen skriver at dette var en konsekvens av at kommunen var en stor grunneier og i mange tilfeller bare videreførte festeavtaler til utviklere og videre til kjøperen (Robertsen 2011:53). Det skal sies at tomtene var også heftet med utbyggingsavtale. Derav ble kostnader i utbyggingsavtalen sett på som råtomtkostnad.

## 4 Tomteakkvisisjon i Follo og Romerike

I denne delen av oppgaven vil jeg presentere emperien som er innhentet fra utviklere i Follo og Romerike. Emperien kommer fra 7 utviklere.

### 4.1. Rammeverk for utviklere i Romeriket og Follo

#### *Boligprisutvikling*



**Figur 12: Egen fremstilling av gjennomsnittelige kvadratmeterpriser for enebolig, småhus og blokkleiligheter i Follo og Romerike fra 2008 til 2013 (SSB 2013b).**

Boligprisutviklingen er for omsetninger totalt. Det er registret 397 nye boligprosjekter med varierende antall enheter de siste 5 årene i Follo og Romerike ifølge eiendomsverdi.

Størsteparten av prosjektene er lokalisert i nær tilknytning til Oslo. Vi ser av figur 14 at det har vært en jevn og kraftig prisutvikling i Follo og Romerike siden 2010. Langt sterkere enn den har vært i Hedmark og Hammerfest.

#### *Litt om regional planstrategi*

Den regionale planstrategien i Akershus vil ha en innvirkning på hva de forskjellige kommunene vil ha som fokus under arealplanleggingen. Akershus har inngått ett samarbeid i planleggingen med Oslo for å kunne få til en mest mulig hensynsfull utvikling av transport og arealforvaltning. Prognoser viser at folketallet vil øke med 350.000 mennesker de neste 20 årene. Det vil også bringe med seg ett behov for 8000 til 9000 nye arbeidsplasser. Ved samarbeidet mener fylkene at de vil få mest mulig utnyttelse av muligheter som denne veksten vil gi. Akershus har opplevd en kraftig vekst de siste femti årene og flere steder har utviklet seg fra å være ett kollektivknutepunkt til steder med bymessig størrelse. Fortetting rundt kollektivknutepunkt er viktig i fylkenes planstrategi. Dette for å kunne løse transporten inn og ut av Oslo med kollektiv transport (Akershus fylkeskommune 2013:40). Med høy vekst i befolkning og konsentrasjon av arbeidsplasser er det også naturlig at vi må belage oss på å bo tettere i fremtiden.

Livsfaseflytting er et typisk trekk ved flyttingen i Oslo og Akershus. Med dette menes det at unge mennesker flytter til Oslo for å studere og jobbe, hvor de senere i livet flytter til Akershus ettersom de har blitt etablert og fått barn. Jobben derimot er som regel fortsatt beholdt i Oslo. Dette er også et argument for at fortetting skal skje i kollektivknytepunktene for å insentivere til bruk av kollektiv transport.

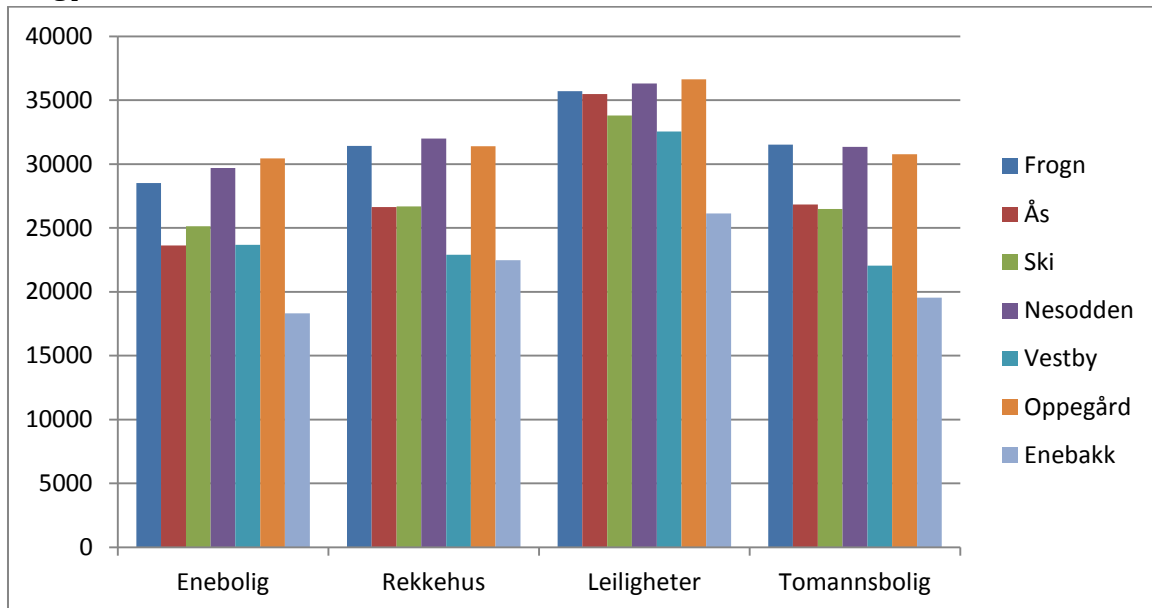
Akershus er blant de tre fylkene i Norge som vokste mest i 2012 (SSB 2013d). I inngangen av andre kvartal 2013 har Akershus ett folketall på 568 075 innbyggere i følge SSB (2013a). Som nevnt er det også prognostisert at folketallet vil øke med om lag 350 000 mennesker i de neste 20 årene.

Med gode markedsutsikter, befolkningsvekst og økt konkurranse blir arealknapphet en nærliggende realitet. Skal utviklere holde seg konkurransedyktige må de få tak på tomter, og helst før konkurrenter.

## Boligpriser

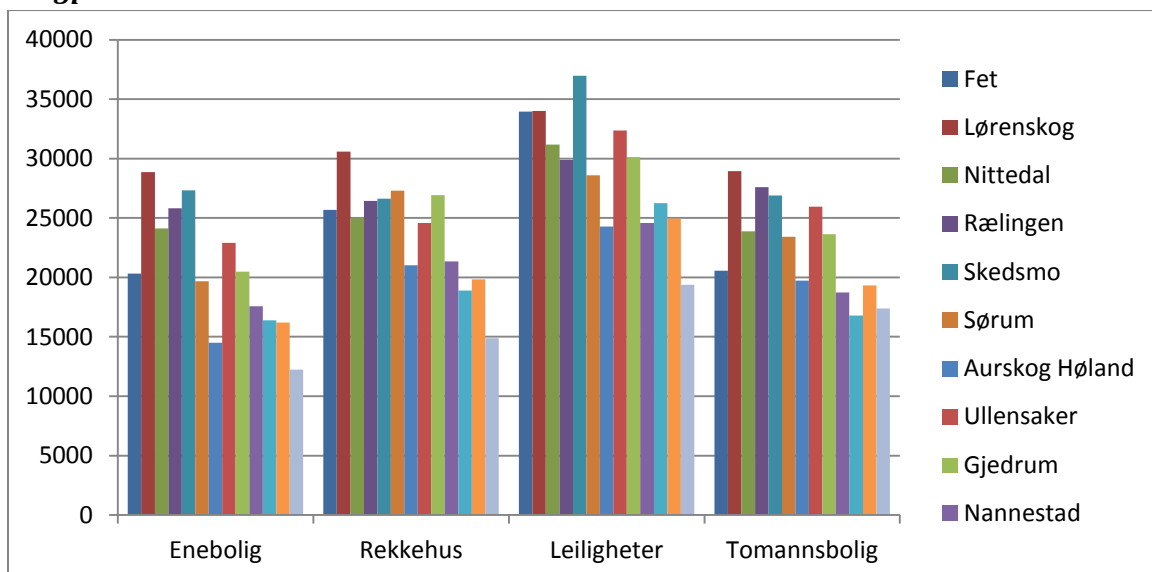
Vi skal nå se på boligprisene i bruktmarkedet basert på tallmateriale fra Eiendomsverdi.no. Tallmateriale spenner seg over omsetninger av bruktboliger de to siste årene. Per juli 2013 ligger landsgjennomsnittet på, 20 400 kr/kvm for enebolig, 37 600 kr/kvm for leilighet, 26 200 for tomannsbolig og 35 800 kr/kvm for andelsboliger i følge eiendomsverdi.no (<http://www.eff.no/filer/07%20Finn%202013%2007juli.pdf>).

### Boligpriser i Follo



Figur 13: Gjennomsnittelige kvadratmeterpriser fra bruktmarkedet i Follo fordelt på kommunene. Egen fremstilling basert på tall fra eiendomsverdi.no

### Boligpriser i Romerike



Figur 14: Gjennomsnittelige kvadratmeterpriser fra bruktmarkedet i Romerike fordelt på kommunene. Egen fremstilling basert på tall fra eiendomsverdi.no

Det er ganske store sprik mellom kommunene angående boligpriser. Det er nok mange faktorer som spiller inn på hvorfor det er forskjeller. Antagelig har avstanden til Oslo en del innvirkning. For utbyggere vil dette bety at de må betale mindre for tomtene i kommuner hvor prisnivået er lavere. Dette kommer av at byggekostnader varierer mindre fra kommunen til kommune enn det boligprisene gjør.

## 4.2 Aktørene

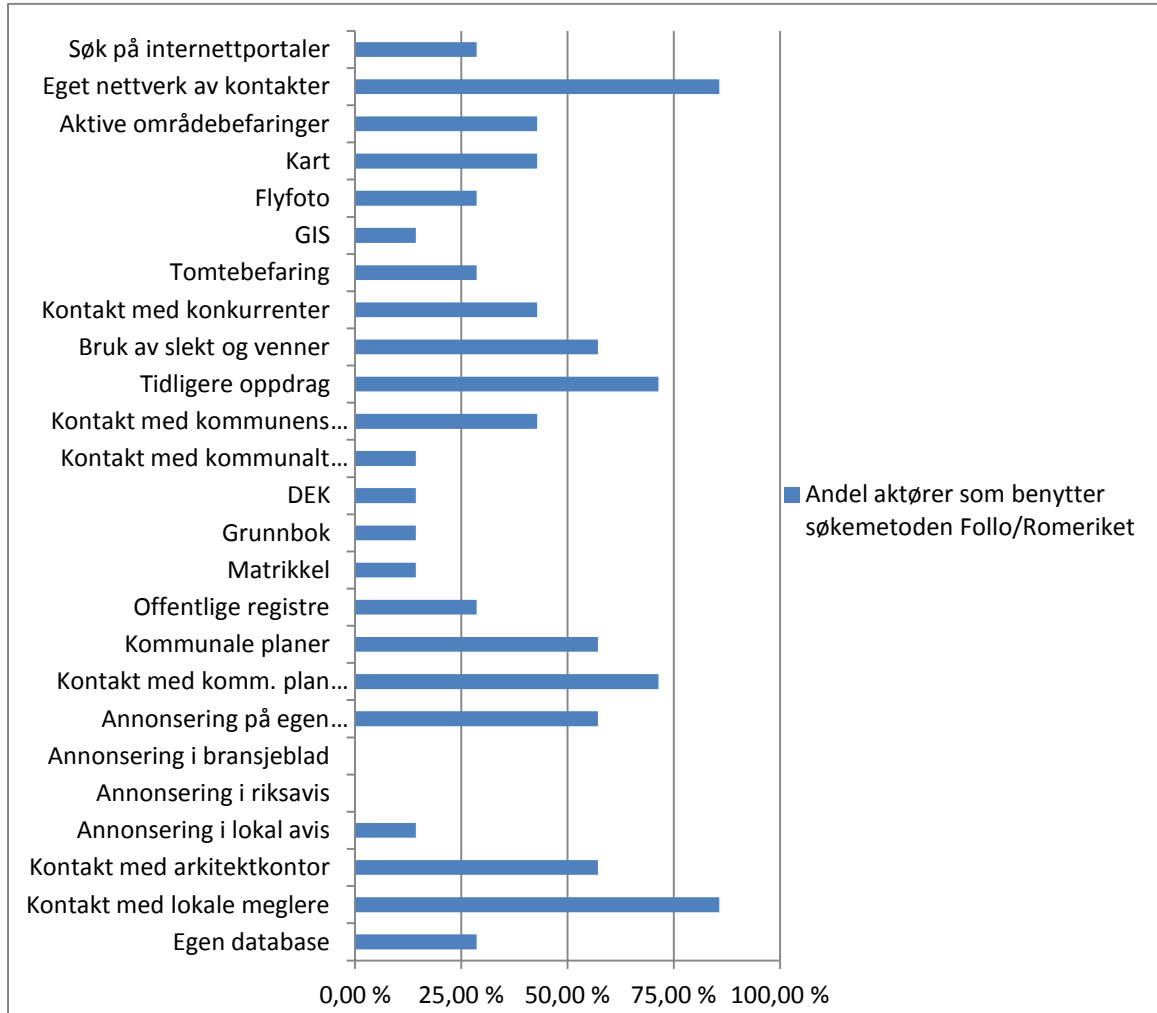
For å vise hva slags aktører det er som har tatt del i spørreundersøkelsen har jeg satt opp en tabell som viser litt om hvor store de er og hva de arbeider med. En aktør er utelukkende kontor- og handelsutvikler, en aktør driver med handel og bolig, en omfatter all slags utvikling og 4 driver kun med boligutvikling. Det er også relativt store sprik i størrelse på selskapene.

**Tabell 2: Karakteristikk av respondentene i Follo og Romerike**

Aktør	Selskapsform	Antall ansatte	Arbeidsområde
<b>Aktør 1</b>	AS	3	Boligeiendom - Utvikling og bygging til salg og utleie
<b>Aktør 2</b>	AS	30	Kontor og handelseiendom – Utvikling og bygging til salg og utleie og utvikler og bygger på egen eiendom
<b>Aktør 3</b>	AS	6	Bolig og handelseiendom - Utvikling og bygging til salg og utleie og utvikler og bygger på egen eiendom
<b>Aktør 4</b>	AS	13	Boligeiendom – Utvikling og bygging for salg
<b>Aktør 5</b>	AS (ASA)	10	Bolig, Fritid, Handel, kontor og logistikk eiendom – Utvikling og bygging for salg
<b>Aktør 6</b>	AS	32	Boligeiendom – Utvikling og bygging for salg
<b>Aktør 7</b>	AS	5	Boligeiendom – Utvikling og bygging for salg og utleie, utvikler og bygging på egen eiendom og søke tomter for andre aktører

### 4.3 Tomtesøket

I spørreskjemaet ble det spurt om hva slags søkemetoder utviklerne var kjent med å bruke ved søk etter utviklingstomter. Figur 13 under viser hvor stor andel som sier at de benytter seg av søkemetoden.



**Figur 15: Søkemetoder brukt av utviklere i Follo og Romerike.**

Vi ser av figuren at de to mest benyttede søkemetoder er eget nettverk og kontakt med lokale eiendomsmeglere. Vi ser også at slekt og venner, tidligere oppdrag, kommunale planer, kontakt med kommunal planleggingsmyndighet og annonseringer på egen hjemmeside er også godt brukte søkemetoder i Follo og Romerike. Lite brukte metoder er GIS, diverse offentlige registre og annonsering i riksaviser og bransjeblader. GIS kan være kostbart å bruke. Jeg tror at istedenfor å legge inn annonser i riksaviser og til dels lokalaviser så velger heller utviklere i Follo og Romerike å annonsere på en egen hjemmeside. Jeg tror at så lenge man har ett visst renommè i et marked så vil potensielle grunneiere søke på internett etter

navnet på utvikleren. På denne måten har utviklere mulighet til å nå grunneiere med langt mer informasjon og til en billigere penge.

I spørsmål om hva som er den viktigste måten utvikleren får kjennskap til tomter på er det to som stikker seg ut. Alle aktørene, bort sett fra en, svarer at det er nettverk og omdømme som er den viktigste måten de tilegner seg kjennskap til aktuelle tomter på. Et godt omdømme vil gjøre en utvikler til en preferert aktør i et område. Grunneiere som har tomter de vil selge vil da henvende seg oftere til en utvikler som har et godt omdømme. Et godt nettverk gjør at utviklere kan høre om tomter gjennom en samtale eller at de blir kontaktet dersom man finner en tomt som kan være interessant. Grunneiere kan også finne frem til utvikleren gjennom nettverket. Nettverk er enstemmig, blant aktører i Follo og Romerike, den viktigste metoden for å skaffe seg kjennskap til tomter på.

### *Henverdeler fra grunneiere*

**Tabell 3: Antall årsverk avsatt til akkvisisjon og antall henvendelser fra grunneier eller medhjelper de 5 siste årene**

<b>Aktør</b>	<b>Antall årsverk avsatt til akkvisisjon</b>	<b>Antall ganger grunneier har tatt eget initiativ de 5 siste årene</b>	<b>Hvem tar kontakt?</b>
<b>Aktør 1</b>	0,5	4-6	Grunneier selv
<b>Aktør 2</b>	0	Mer enn 10	Medhjelper
<b>Aktør 3</b>	0	Mer enn 10	Grunneier selv
<b>Aktør 4</b>	0	Mer enn 10	Grunneier selv
<b>Aktør 5</b>	2	Mer enn 10	Medhjelper
<b>Aktør 6</b>	0	8-10	Grunneier selv
<b>Aktør 7</b>	0,5	Mer enn 10	Grunneier selv

Noen ganger tar grunneiere selv ta kontakt med utviklere dersom de har en tomt som de vil selge. Aktørene i tabellen ovenfor er synkronisert med tabell 2. Det vil si aktørene er nummerert likt. Samtlige av respondentene i denne undersøkelsen har opplevd å bli kontaktet direkte av grunneier. Vi ser at henvendelser fra grunneiere er veldig vanlig. Både ved næringsutvikling og boligutvikling. De to som ikke svarer at de har hatt flere enn ti henvendelser de siste fem årene er rene boligutviklere.

I utvalget er det kun tre som ikke er rene boligutviklere (ref tabell 2). To av disse utviklerne sier at det som oftest er medhjelpere som tar kontakt. Dette kan ha noe med størrelsen på tomtene og kompleksiteten av prosjektene. Tomter som egner seg til handelsutvikling er av



litt annen karakter enn tomter som egner seg til boligutvikling. Disse tomtene er i hovedsak større og selve prosjektet er i utgangspunktet mer kompliserte. Det skal for eksempel mye reguleringer til før byggestart. Den komplekse naturen av næringsutvikling kan gjøre at grunneiere trenger bistand når de skal inngå avtaler med utviklere.

De fleste utviklerne svarer at de ikke har ansatte som har som hovedformål å søke etter utviklingstomt. Det er to relativt små boligutviklere som svarer at de har ett halvt årsverk dedikert til akkvisisjon, og det er en utvikler som omfatter alle typer utvikling som svarer at de har 2 årsverk på akkvisisjon.

#### 4.4 Tomteportefølje

Tabell 4: Aktørenes tomteportefølje og strategi

Aktør	Størrelse på tomteporteføljen	Besitter aktøren tomt som ikke er i tilstrekkelig regulert tilstand	Har aktøren økt, minket eller holdt porteføljen stabil de 5 siste årene
Aktør 1	3-4	Ja	Økt
Aktør 2	3-4	Ja	Holdt seg stabilt
Aktør 3	2	Ja	Holdt seg stabilt
Aktør 4	Mer enn 10	Ja	Økt
Aktør 5	7-10	Ja	Holdt seg stabilt
Aktør 6	Mer enn 10	Ja	Økt
Aktør 7	Mer enn 10	Ja	Økt

Alle utviklerne i Follo og Romerike er i besittelse av en tomteportefølje. Å besitte en tomteportefølje kan være en kapitalkrevende luksus. For aktøren som er utelukkende kontor- og handelsutvikler kan dette være snakk om relativt store eiendommer. Prosjektene som denne aktøren har er av større art enn hva boligutviklerne har. De utviklerne som svarer at de har økt sin tomteportefølje er de utviklerne som er utelukkende boligutviklere. De som svarer at tomteporteføljen har holdt seg stabilt er de som også driver med næringsutvikling. Dette kan også tyde på at tomter som egner seg til boligutvikling er lettere å få tak på. Størrelsen på foretaket kan se ut til å ha innvirkning på hvor stor portefølje foretaket besitter. Dette fordi det ofte er forenlig med hvor stor kapitalbinding de er i stand til å takle. Vi ser at de aller største utviklerne, sett bort i fra næringsutvikleren, har de største porteføljene. Vi ser også at utviklerne er villige til å erverve areal som ikke enda er tilstrekkelig regulert.

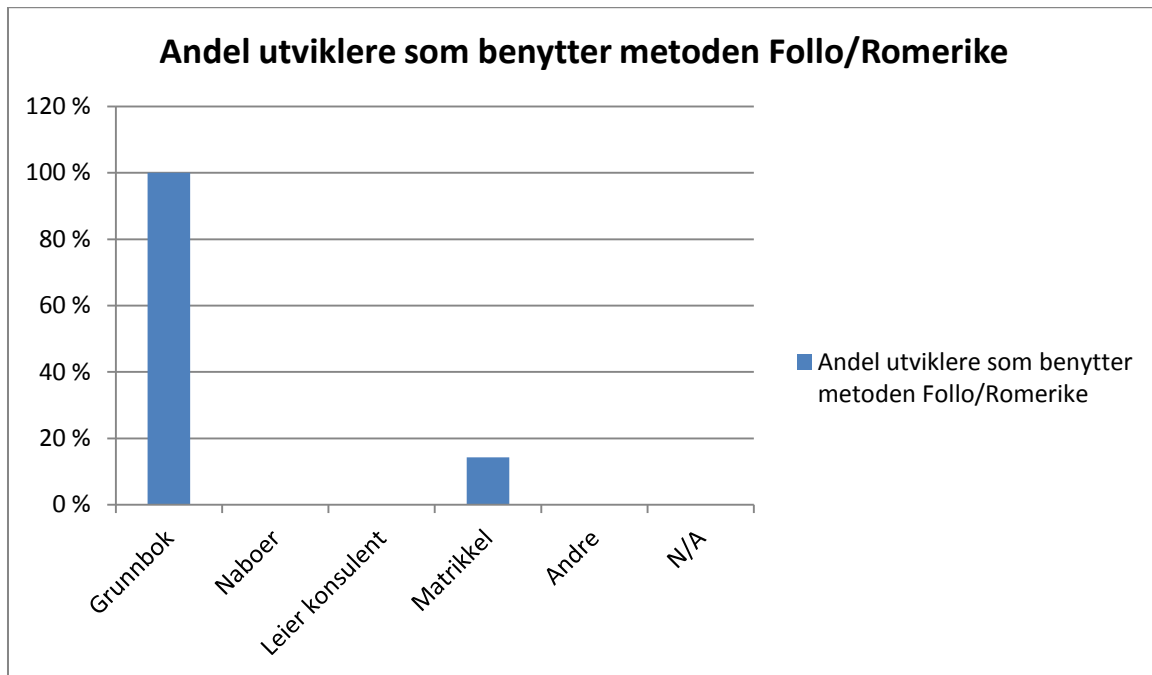
I dybdeintervjuene ble det spurt om hvorfor de ønsker å besitte tomteportefølje. Utviklerne svarte da:

*”Vi tenker langsiktig. Vi etterstreber å erverve tomter som ligger langt frem i tid, herunder LNF – områder. Så langt som til 20 år frem i tid. Foretaket vil ikke trenge å kjøpe en eneste tomt de neste 10 årene for å kunne opprettholde tilfredsstillende omsetning. De to siste årene har vi firedoblet kapital bindingen”*

*”Overordnet ønsker vi å ha en god turnover på objektene med kort vei til mål. Sentrale tomter hvor pris er attraktivt. Noen ganger tar vi utgangspunkt verdiøkningen i reguleringen. Prøver å ha en portefølje som er en blanding av alt. Tomter som er i forskjellige utviklingstrinn”*

Ønsket om å kunne opprettholde produksjonsnivå i fremtiden er nevnt av begge som en viktig grunn i å besitte portefølje. Begge har også som strategi å kunne hente en profitt i verdiøkningen i reguleringsarbeidet. Det vil si de erverver en tomt som ikke er tilstrekkelig regulert. Deretter forsøker utvikleren å få tomten regulert. Når tomten er ferdig regulert har den fått en verdiøkning. Utviklerne som er intervjuet sier at denne verdiøkningen er større enn kostnaden av det arbeidet som er lagt inn for å få tomten regulert.

## 4.5 Identifisering av grunneier



**Figur 16: Metode brukt for å identifisere grunneier**

Samtlige av aktørene benytter seg av grunnboken til å finne korrekt grunneier så fort utviklingseiendommen er lokalisert. En bruker, i tillegg til grunnbok, matrikkelen til å finne grunneier. Grunnboken er en betalingstjeneste. Denne boken inneholder informasjon om hvem som er rettighetshaver over en eiendom samt eventuelle heftelser som er knyttet til eiendommen.

Fire av sju respondenter sier at objektive data har innvirkning på hvordan første kontakt blir initiert. I spørsmål om hvordan dette blir gjort er det nevnt nettverk og google. Man kan nok i disse dager kartlegge en del ved ett enkelt søk på internett. Deretter skjer første kontakt ved telefon eller besøk. Telefon som første kontakt er derimot den mest fremtredende blant respondentene. Hos kontor- og handelsutvikleren skjer første kontakt som regel via en megler.

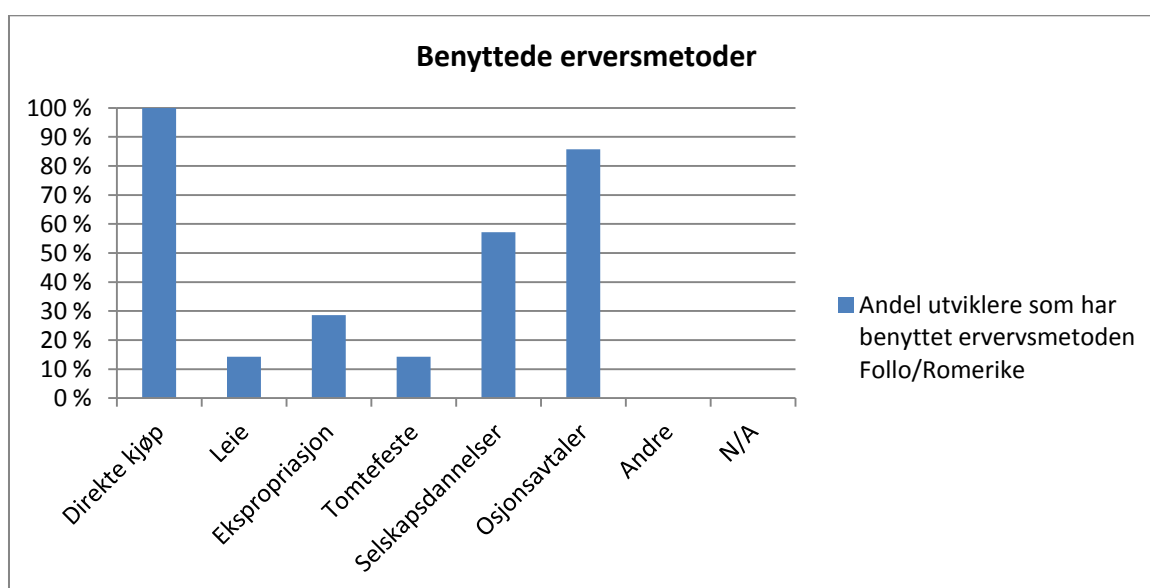
På intervjuene spurte jeg aktørene om hva som var viktigst av prisen på tomten eller tillitsforholdet mellom grunneier og utvikler. Det var enighet mellom aktørene om at begge deler telte like mye.

*Begge deler er like viktig. Vi er veldig opptatt av at grunneier ikke skal sitte igjen med en følelse av å være snytt på noen måte. Det tror jeg heller ingen seriøse aktører vil gjøre heller.*

*Begge deler er like viktig. Prisen må stemme ellers blir det ikke noe kjøp og tillitsforholdet må være bra for at avtale blir laget.*

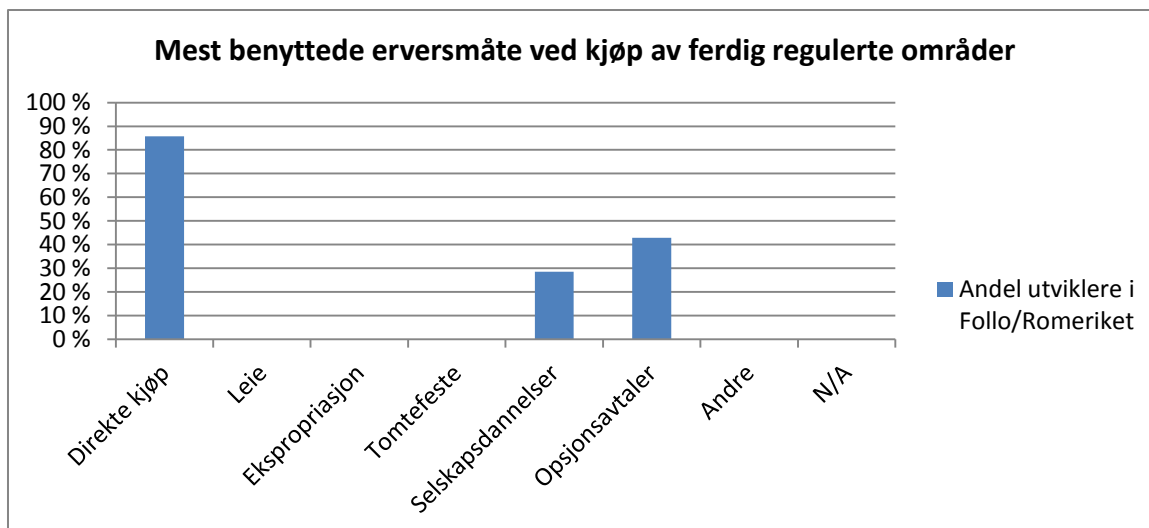
I spørsmål om hva slags virkemidler det blir brukt til å skape et nødvendig tillitsforhold med grunneier svarer samtlige at det er tidligere referanser som står for det. En aktør skriver også at de tilbyr uavhengig faglig bistand i noen tilfeller. Dette henger sammen med det faktum at utviklerne i Follo og Romerike rangerer omdømme som en viktig ingrediens i hvordan aktøren får kjennskap til nye prosjekter på. Det er viktig å ha gode samarbeid med grunneiere slik at man kan ha solide referanser som vil styrke deres posisjon i markedet på lang sikt.

#### 4.6 Erverv



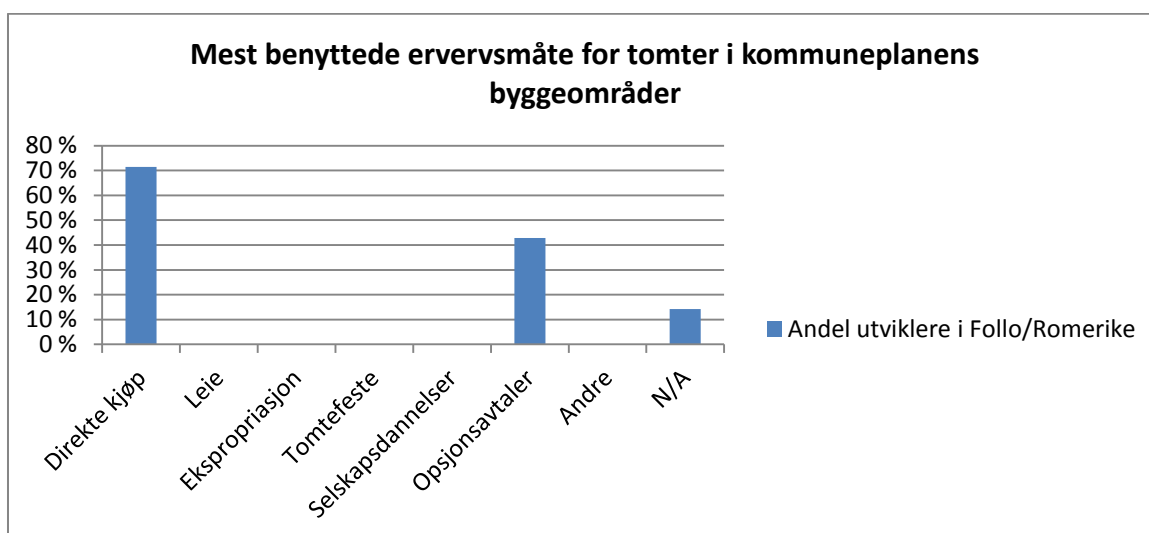
**Figur 17: Benyttede ervervsmetoder i Follo og Romerike, Hedmark og Hammarfest**

I Follo og Romerike er alle ervervsmetoder blitt benyttet. Opsjonsavtaler og direkte kjøp er de mest brukte metodene, med selskapsdannelser på en tredje plass. Den aktøren som ikke benytter seg av opsjonsavtaler er kontor- og handelsutvikleren. Tomtefeste, leie og ekspropriasjon er svært lite brukt.



**Figur 18: Antall utviklere fordelt på ervervsmaate ved kjøp av ferdig regulerte områder**

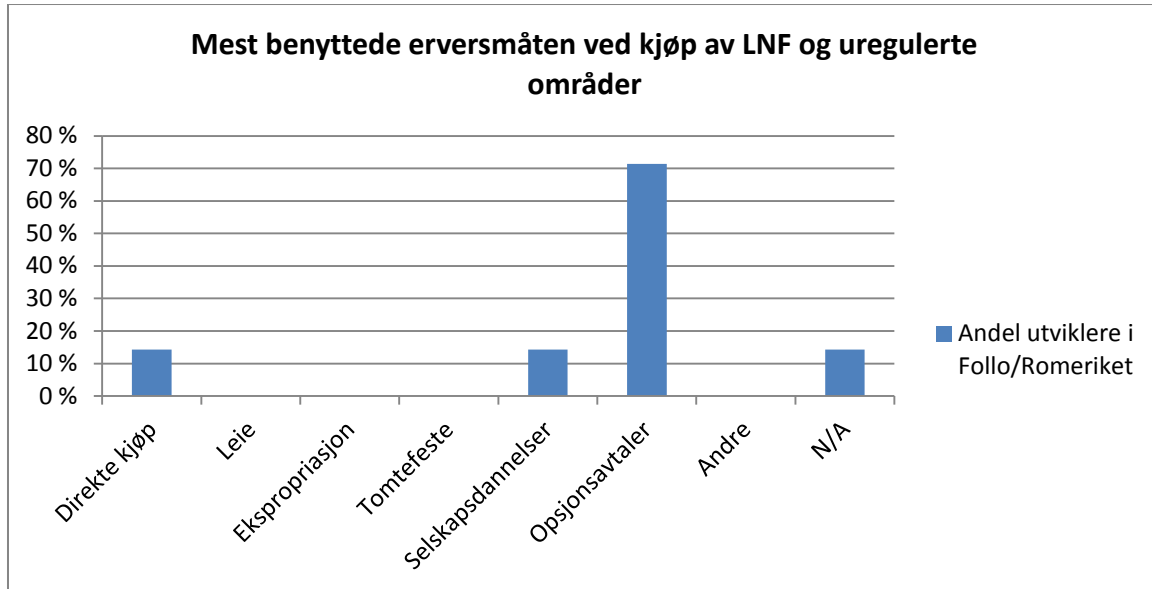
Når det gjelder tomter som er ferdig regulerte, har utviklerne i Follo og Romerike svart at de oftest bruker direkte kjøp. Noen svarer også at de bruker andre avtaler som selskapsdannelser og opsjonsavtaler. Det kan tenkes at mindre aktører er mer tilregnelig til å benytte seg av disse formene for erverv. Grunnen til det kan være at de ikke har kapasitet til å ta hele risikobildet på egenhånd, og ønsker derfor å fordele risikoen på en annen måte.



**Figur 19: Antall utviklere fordelt på ervervsmaate for tomter avsatt til bygging i kommuneplanen**

Tomter som ligger i kommuneplanens byggeområder er ikke ferdig regulert tomter, men det er ønsket av kommunen at det skal komme utvikling der i fremtiden. Det er her snakk om en svak økning i reguleringsrisiko. Her er også direkte kjøp den mest fremtredende metoden for

ervert. Likevel ser vi at opsjonsavtaler har blitt mer vanlig å benytte seg av sett i forhold til ervert ved ferdig regulert grunn.



**Figur 20: Antall utviklere fordelt på ervervs måte ved kjøp av LNF- og uregulerte områder**

Tomter som er regulert til LNF formål eller som er uregulert, er tomter hvor utvikling ligger langt frem i tid og det råder en god del usikkerhet over dem. Ved kjøp av LNF og uregulerte områder er det opsjonsavtaler som er mest benyttet av utviklere i Follo og Romerike. Det er kun en aktør som svarer at de benytter direkte kjøp. Samme utvikler bruker direkte kjøp og selskapsdannelser like ofte ved kjøp av LNF og uregulerte tomter. Kontor- og handelsutvikleren erververt ikke LNF eller uregulert areal, og er plassert i N/A kategorien i figur 20.

I akkvisisjon av utviklingseiendom hender det at utviklere ikke får de tomtene de forsøker å erverve. I undersøkelsen er det spurt om hvor mange tomter som utviklerne har forsøkt å anskaffe rettigheten til, men av eller annen grunn ikke fått gjennomført avtale i løpet av de fem siste årene

**Tabell 5: Forsøk på og erverv gjort de siste fem årene av utviklere i Follo**

	<b>Forsøk på erverv av utviklingseiendom siste 5 år</b>	<b>Ervrevet utviklingstomter siste 5 år</b>
<b>Aktør 1</b>	5-10	1-5
<b>Aktør 2</b>	1-5	1-5
<b>Aktør 3</b>	5-10	1-5
<b>Aktør 4</b>	Mer enn 50	Mer enn 10
<b>Aktør 5</b>	10-25	6-10
<b>Aktør 6</b>	10-25	Mer enn 10
<b>Aktør 7</b>	Mer enn 50	Mer enn 10

Dette spørsmålet i spørreskjemaet burde ikke vært utformet slik som det var. Svaret burde her vært stilt uten en likert skala, og respondentene skulle ha hatt mulighet til å fylle inn egne tall eller sitt eget anslag. Skalaen burde heller ikke ha stoppet på mer enn ti for de faktisk ervervede tomtene. Skalaen burde ha vært helt lik for de to spørsmålene slik at de kunne vært mer sammenlignbare.

Kontor- og handelsutvikleren er den eneste som har svart at de har fått like mange tomter som de har forsøkt å erverve. Det er derimot uklart hva dette innebærer som forklart i forrige avsnitt. Aktøren kan også ha forsøkt seg på fem og ervervet en tomt. De resterende aktørene har i alle fall opplevd og ikke få tomter de har forsøkt å anskaffe. Tilsynelatende kan det se ut som at aktører får ca. 50 % av de tomtene de forsøker å erverve. Igjen så er dette veldig vanskelig å anslå på grunn av dårlig utforming av spørsmålet.

I dybdeintervjuene ble det spurt om hva som oftest er grunnen til at aktørene ikke får de tomtene de forsøker å erverve.

*”Ja det har vi opplevd. Det er som regel et prisspørsmål hvor vi ikke kommer til enighet med grunneier”*

*”Grunneiere vil noen ganger ikke selge. Bønder ønsker heller å drive med jordproduksjon”*

Grunneiere sitter ofte med urealistiske tanker om hvor mye deres grunn er verdt. Det er også en del transaksjonskostnader i det å erverve tomt. Tomter kan heller ikke avskrives. Prisen på tomten må gjenspeile det utviklerne forventer å få for tomtens utviklingspotensial, noe som er vanskelig for en grunneier å sette seg inn i.

#### **4.7 Forbehold i avtaler**

Det er vanlig å foreta ulike forbehold i kjøpsavtaler slik at utviklere kan sikre seg mot uventede kostnader i utviklingsprosessen.

I dybdeintervjuene fikk jeg disse svarene angående forbehold i kjøpsavtaler.

*”LNF tomter kan ikke erverves uten opsjonsavtale. Vi har ofte en årlig opsjonspremie hvis tomten er sikker i forhold til omregulering. Ved usikre tomter tar vi gjerne forbehold om at en omregulering vil skje. Spesielt ved LNF områder tar vi også forbehold om en tidshorisont på normal 3-4 kommuneplan reguleringer”*

*”Offentlige godkjenninger dekker veldig mye av forbeholdene. Forbehold om fornminne og forurensning, spesielt på sentrale tomter, er også vanlig og benytte. Grunnforhold har også en viss betydning, med dette er risiko som gjerne håndteres på et eller annet vis. Ved kjøp av selskaper så er det litt andre ting man prøver å dekke, f. eks forbehold om due diligence, skatteforhold og lignende”*

Det blir særlig nevnt forbehold om regulering. Reguleringsrisiko viser seg å være det viktigste risikomomentet i kjøpsavtalen. Forbehold om fornminner og grunnforurensning blir nevnt av en aktør. Aktøren sier også at de benytter seg av forbehold om forurensning spesielt ved kjøp av sentrale tomter hvor historien til tomten tilsier at det kan være betydelig med grunnforurensning. Aktøren som kun nevner omregulering som forbehold erverver som regel kun LNF områder. I LNF områder hvor det ikke har vært bebyggelse tidligere, vil ha liten risiko forbundet til grunnforurensning. Det kan av den grunn være mindre viktig for



utvikleren å ta forbehold om forurensning. Forbehold om due diligence og skatteforhold nevnes i forbindelse ved kjøp av selskap som gir erververen innsyn i selskapet den erverver.

#### **4.8 Verdsetting av tomt og Råtomtkostnad**

##### ***Verdsetting av tomt***

Ved kjøp av en potensiell utviklingstomt er det viktig for utvikler å kunne vurdere tomtens verdi og hva de er villige til å betale for den. Tomteprisene kan føre til så høye priser på sluttprodukt at det blir vanskelig å finne sluttbruker. Det er nylig omtalt i media at utviklere generelt betaler alt for mye for tomtene. Aktørene som er intervjuet i forbindelse med denne oppgaven svarte at de ikke hadde spesifikke teknikker eller metoder ved verdsetting av utviklingseiendom.

*”Foretaket benytter ikke noen spesifikke metoder for verdsetting. Går i utgangspunktet på erfaringstall, teft og magesfølelse. De vurderer tomter ut fra lokalitet og antall boenheter som er mulig å oppnå på tomten. Vedrørende LNF områder gjelder også hvor stor risiko man tar i forhold til å få tomten omregulert til boligformål”*

Denne aktøren sier at verdsettingen i utgangspunktet blir vurdert etter magesfølelse, erfaring og teft. Lokalitet, tetthet og reguleringsrisiko blir nevnt som viktige holdepunkter i verdsetting av tomt. Igjen så er risiko vedrørende regulering også nevnt.

*”Prøver å bake inn hva som er akseptabel i forhold til fortetningsgraden. Politiske føringer som man prøver å fange opp for å treffe mest mulig tidsriktig. Forholder seg til vedtak. Betaler som regel en pris som avhenger av hvor stor grad av tetthet det er mulig å oppnå”*

Denne aktøren nevner fortetningsgrad som et viktig holdepunkt. Igjen er det nevnt betingelser gitt av offentlig instans. Reguleringsrisiko som nevnt tidligere og fortetningsgrad er betinget av offentlige godkjenninger.

Verdsetting av forholdsvis uregulerte tomter og regulerte tomter er veldig forskjellige. En aktør sier at LNF og uregulerte tomter som regel er billigere selv med kostnader forbundet med reguleringsarbeidet. Denne aktøren har erfaringstall på hva reguleringsarbeidet som regel koster. De har ofte fått fastpris av konsulenter som tar seg av reguleringsarbeidet for dem. Det blir også sagt at LNF områder ikke har hatt veldig stor prisøkning de siste årene. Dette har tydelig betydning på råtomtkostnaden.

Lokalitet er også nevnt som et viktig moment i vurderingen av råtomtkostnad. Lokalitet kan også ha konsekvenser for offentlige godkjenninger, knyttet til kommunens ønske om fortetting rundt trafikknutepunkt. Tomter i periferien er mindre attraktive og billigere enn det sentrale tomter er. Et spørsmål aktørene ikke var enige om var hvordan tomtekostnader de siste årene generelt har utviklet seg. Den ene mener tomter ikke har hatt prisøkning i takt med boligprisutviklingen, mens den andre mener den har vært høyere enn boligprisutviklingen. En årsak til dette kan være at foretakene erverver forskjellig type tomter. Den ene aktøren erverver for det meste LNF områder hvor det ble sagt at prisutviklingen ikke har vært særlig høy. Samme aktør sier også i intervjuet at prisen på store ferdig regulerte områder har fordoblet seg de siste årene. Mao har reguleringsgevinsten økt.

### ***Råtomtkostnad***

**Tabell 6: Anslått råtomtkostnad i prosent av prosjektets totale kostnader i Follo og Romerike**

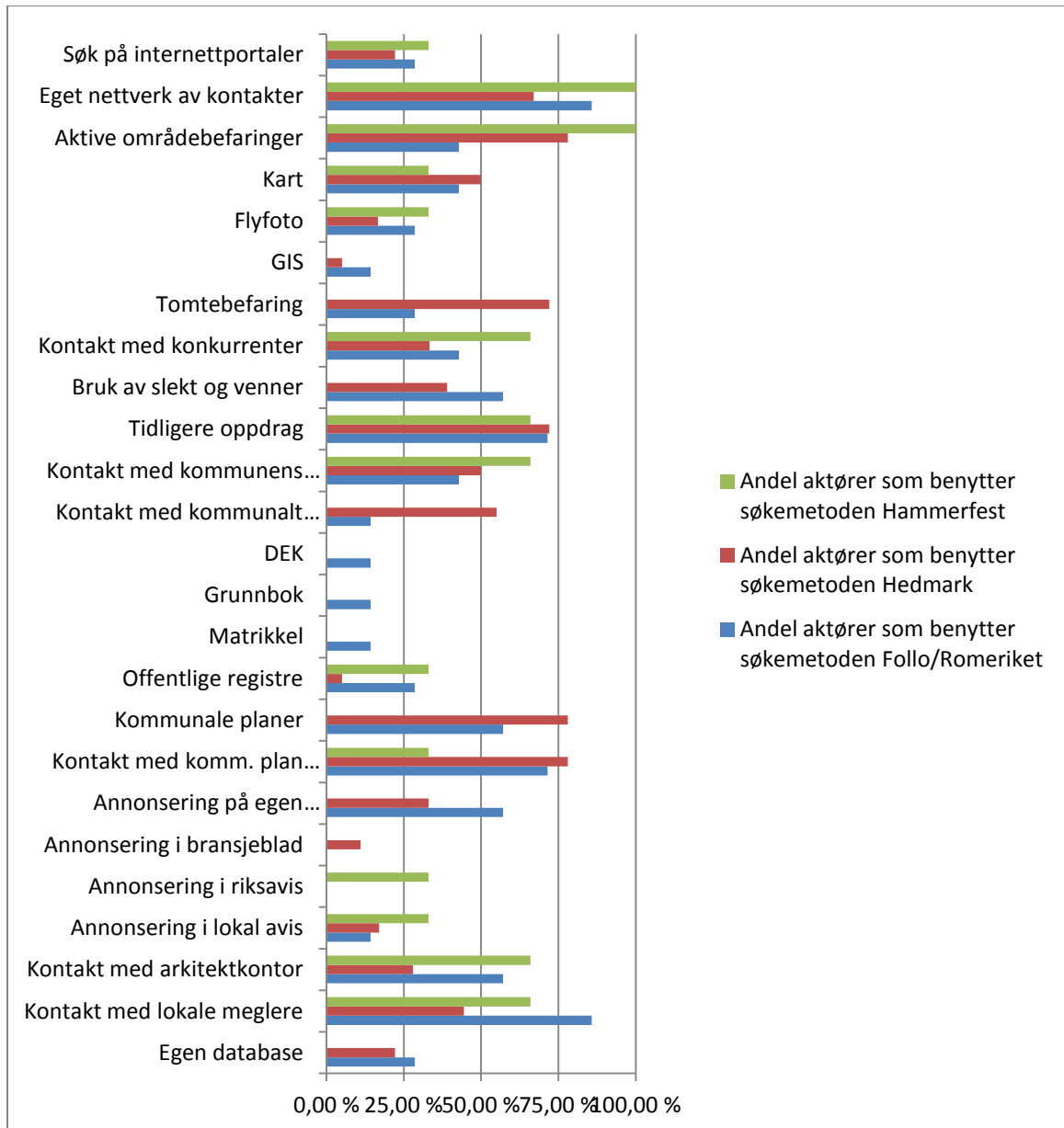
	Antydnet råtomtkostnad i prosent av prosjektets totale kostnader
<b>Aktør 1</b>	Varierer – ikke anslått noe
<b>Aktør 2</b>	10 % - kanskje noe mindre
<b>Aktør 3</b>	Ca 15 %
<b>Aktør 4</b>	Ca. 5 %
<b>Aktør 5</b>	3- 10 %
<b>Aktør 6</b>	10 – 12 %
<b>Aktør 7</b>	Vet ikke

I tabell 6 har jeg fremstilt hvilke anslag respondentene har gitt om hva de er vant å betale for tomtene. Vi ser det varierer veldig. Det varierer eksempelvis veldig med hvordan reguleringsstatus eiendom som erverves har. Et gjennomsnitt av anslagene gir 9 % av prosjektets totale kostnader.

## 5 Sammenligning av Hedmark, Hammerfest og Follo og Romerike

I dette kapittelet skal jeg drøfte emperien fra Follo og Romerike i lys av emperien som er innhentet i Hedmark og Hammerfest. Ved å sammenligne funnene i de tre områdene kan svarene bidra til analytisk generalisering om fremgangsmåter for tomtesøk og omkostninger knyttet til erverv av grunn for utbygging. Jeg har valgt å ha samme inndeling i denne delen av oppgaven som de forrige emperikapittelene.

### 5.1 Tomtesøket



**Figur 21: Benyttede søkemetoder i Follo og Romerike, Hedmark og Hammerfest fremstilt i prosent.**

Overordnet er det en slags konsensus i hva som blir brukt i de forskjellige områdene. GIS, aviser og offentlige registre er ikke hjelpemidler som ofte benyttes blant utviklerne i

tomtesøket. Unnebergs undersøkelse av Hedmark finner at GIS blir lite benyttet fordi det kan være kostbart. Det kreves opplæring i bruken av GIS. Kanskje er det tilstrekkelig for utviklere å forholde seg til de andre fremgangsmåtene som er mindre kostbare men etter deres evaluering leverer samme resultater. Aviser er også lite brukt. De som velger å benytte seg av aviser bruker lokale aviser. Riksaviser blir ikke benyttet, bortsett fra en utvikler i Hammerfest. Lokale aviser blir nok foretrukket fordi de er knyttet til et mer spesifikt område. Offentlige registre blir heller ikke benyttet til å søke etter tomter på. Av metodene som brukes er egne nettverk, kommunale planer og kontakt med kommunalt planleggingsmyndighet de mest fremtredende. De er forholdsvis like mye benyttet på tvers av områdene. Profesjonelle utviklere kommer nok ikke unna disse metodene. På et tidspunkt i tomtesøket er utviklere for eksempel nødt til å konsultere plandokumenter for å finne ut av reguleringsstatus før man kan gå videre til å tenke på selve akkvireringen av eiendommen. Tomtebefaringer og aktive områdebefaringer er lite benyttet i Follo og Romerike. Utviklere i Hedmark og Hammerfest bruker derimot befaringer ofte. Dette henger muligens sammen med tilgang til grunnboken, som jeg vil komme tilbake til i neste del av oppgaven. I Follo og Romerike er utviklere også i mye større grad i kontakt med lokale eiendomsmeglere.

I Hedmark dukket det opp mange ulike metoder som utviklerne mente var de viktigste, herunder forespørsler fra grunneiere. Dette blir ikke nevnt av utviklere i Follo og Romerike. Det kan være at utviklerne ser på omdømme og nettverk som tilstrekkelig for at grunneiere skal velge dem dersom de har en tomt å selge. I Hedmark var også nettverk den viktigste faktoren, men her velger utviklere generelt sett å nevne flere. I Follo og Romerike var det kun to faktorer som ble nevnt. I Hedmark var også kommuneplanens arealdel ansett som en like viktig fremgangsmåte, noe som blir brukt i søket blant utviklere i Follo og Romerike, men er ikke nevnt blant de viktigste. I Hammerfest ble nettverk igjen nevnt som den viktigste fremgangsmåten. Her var det også nevnt aktive områdebefaringer. Vi ser at et godt nettverk går igjen i alle undersøkelser som den viktigste faktoren i tomtesøket. Biørn (2007) som er en lignende studie blant store utviklere i Oslo kom til samme konklusjon om at nettverk var den viktigste måten.

### ***Henvendelse fra grunneiere***

Samtlige av aktørene i Follo og Romerike har erfart at grunneiere har tatt kontakt i forbindelse med salg av en potensiell utviklingstomt. Nesten hele utvalget i Hedmark har også opplevd det samme. Utviklerne i Hammerfest ervervet for det meste kommunal tomt og måtte som regel ta kontakt på egen hånd. I Hedmark ble henvendelse fra grunneiere nevnt blant de

viktigste måtene utviklerne anskaffet seg kjennskap til potensielle tomter på. Denne fremgangsmåten er ikke ansett som like viktig i Follo og Romerike. Unnebergs undersøkelse viser at det er langt mer vanlig for boligutviklere enn det er for handelsutviklere å motta henvendelse fra grunneiere. Dette er heller ikke tilfellet i Follo og Romerike. Alle utviklere som driver med handel og næring har opplevd mer enn ti henvendelser de siste 5 årene. Unnebergs undersøkelse mener dette er fordi det finnes langt færre tomter som egner seg til handel og næringsutvikling enn det gjør til boligutvikling. Follo og Romerike ligger tett opp til Oslo. Det finnes langt mer egnede tomter til handel langs ferdselsårer inn til Oslo enn det vil være i Hedmark.

Unnebergs undersøkelse viser at det er vanlig i Hedmark at handelsutviklerne har flere årsverk på akkvisisjon enn boligutviklerne. Dette pga kompleksiteten på prosjektene og tidshorisont. I Follo og Romerike har de fleste utviklere ikke ansatt noen rene akkvisitører. Utviklere i Hedmark har generelt sett avsatt flere årsverk til akkvisisjon enn de har i Follo og Romerike. Utviklere i Follo og Romerike ser ut til å ha ett litt annet forhold til akkvisering av utviklingstomt. Utviklerne ser ut til å se på akkvisering som en litt mer tilfeldig aktivitet. Søkene oppstår litt mer tilfeldig. Dette skal vi se nærmere på i neste del av oppgaven fordi jeg mener det har en sammenheng med markedssituasjonen i Follo og Romerike.

## **5.2 Tomteportefølje**

Størstparten av utviklerne i Hedmark var også i besittelse av en tomteportefølje. Alle handelsutviklerne og litt over halvparten av boligutviklerne var i besittelse av en tomteportefølje. Grunnen til at det var noen boligutviklere som ikke hadde en tomtebank var fordi det fantes en del mer tilfeldige og mindre boligutviklere i Hedmark. Han skriver også at grunnen til at boligutviklerne står for reduksjoner i tomteporteføljen er fordi de har overproduisert de siste fem årene og ikke vært i stand til å øke porteføljen i takt med produksjonen. Dette på grunn av høy aktivitet på boligmarkedet. I Follo og Romerike var alle utviklerne i besittelse av tomteporteføljer. Ingen av aktørene har hatt en reduksjon i porteføljen. Samtlige har enten økt eller holdt tomteporteføljen stabilt. Det har også vært høy aktivitet på boligmarkedet i Follo og Romerike, men her har aktørene klart å holde følge med produksjonsvolumet. I Hammerfest var alle utviklerne i besittelse av en tomt. Disse tomtene var store nok til å opprettholde ønsket produksjonsnivå i 6 år fremover. Robertsens undersøkelse sier at det virket som om utviklerne i Hammerfest ikke hadde noe bevisst forhold til porteføljestrategi.

Hvorfor aktørene ønsker å besitte tomteportefølje er for å opprettholde ønsket produksjonsnivå og sikre omsetning i fremtiden. I dette er utviklerne i Hedmark og i Follo og Romerike enige. En ting som utviklerne i Follo og Romerike nevner som ikke blir nevnt av utviklere i Hedmark er verdiøkningen av reguleringsarbeidet. Utviklerne i Follo og Romerike ønsker å ta denne risikoen fordi man står til å kunne realisere en verdiøkning som følge av reguleringsarbeidet. Dette kan belyse en forskjell i risikoprofil og forretningsstrategi i foretakene. Det er langt mer risiko knyttet i eiendom som ikke er regulerte, enn i eiendom som er det. Den sterke befolkningsveksten som Follo og Romerike står ovenfor kan også ha innvirkning på utvikleres ønske om tomteportefølje. I fremtiden vil etterspørselen være høy og derfor er det viktig at utviklere sikrer seg tomter slik at de kan tilby det som blir etterspurt. Gode markedsutsikter og større konkurranse gjør porteføljen til en attraktiv luksus, også med tanke på arealknapphet.

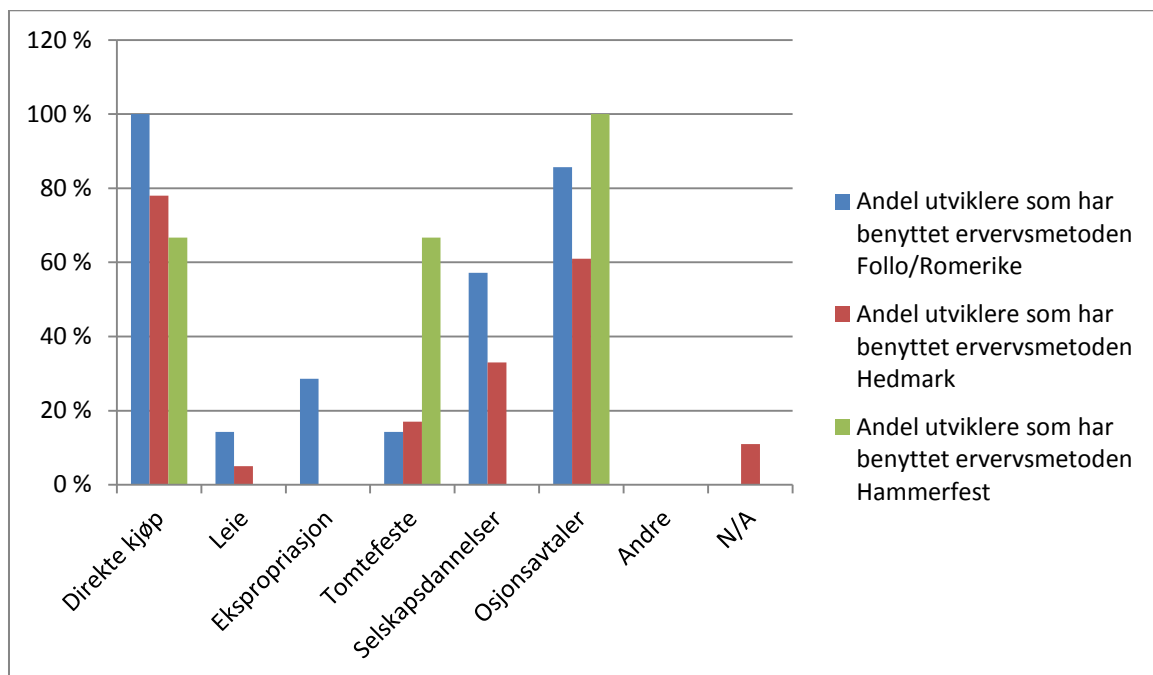
### **5.3 Identifisering av grunneier**

I undersøkelsen av Hedmark var det de færreste som benyttet seg av grunnboken. Den gang var det GAB, som nå sammen med DEK er erstattet av matrikkelen, som var den mest benyttede metoden samt at kommunen stilte seg tilgjengelig til å oppgi informasjon om grunneier. Dette var ikke tilfelle i Follo og Romerike hvor identifisering av grunneiere skjedde gjennom grunnboken. Om dette er en forskjell i tid, eksempelvis som at matrikkelen som erstattet GAB ikke egner seg å lete opp informasjon om grunneier eller om grunnboken er blitt bedre med tiden, er uvisst. Ingen av aktørene oppga kommunen som en kilde til informasjon om grunneiere. Dette kan tyde på at kommunene i Follo og Romerike ikke gir ut slik informasjon. Det er nok mulig at kommunen ønsker at utviklere skal benytte seg av grunnboken for å opprettholde den. Grunnboken inneholder også heftelser på eiendommer. Profesjonelle utviklere vil nok også ha oversikt over hva slags heftelser som beror på en eiendom. Servitutter kan ha store implikasjoner på utviklingsprosjekter. Dette kan også være en mulig årsak i at befaringer er mer benyttet i Hedmark og Hammerfest enn i Follo og Romerike. I Hammerfest var det i de fleste tilfeller lett å identifisere grunneier, fordi i nesten alle tilfeller var det kommunen som var grunneieren.

Omtrent halvparten av utviklerne i Follo og Romerike kartla objektive data om grunneier før de initierte kontakt. Halvparten av Unnebergs utvalg gjorde også det. Her mener altså kun ca. 50 % at dette har innvirkning på forhandlingene. Under kartleggingen bruker disse aktørene internett, nettverk og kommunen som kilder.

Tillitsforholdet grunneier og utvikler i mellom blir vurdert som like avgjørende som prisen av utviklere i både Hedmark og i Follo og Romerike. Utviklerne er i grunn enige i det faktum at omdømme setter grunnlaget for virksomheten i fremtiden. Ved godt tillitsforhold vil utvikleren ha gode referanser som kan brukes i senere forhandlinger med andre grunneiere og de kan bli prefererte aktører dersom grunneiere vil avstå mer grunn i fremtiden. Dette kan spesielt være viktig i Hammerfest hvor en grunneier, altså kommunen, eier 95 % av arealet i området. Samtidig er prisen også viktig fordi det er viktig for eiendomsutviklere å kunne drive lønnsom virksomhet.

## 5.4 Erverv



**Figur 22: Andel utviklere som benytter seg av ervervsmetoden i Hedmark, Hammerfest og Follo og Romerike**

Follo og Romerike er her alene i det å ha erfaring med ekspropriasjon. Det er de to største aktørene som sier at de har erfaring med dette. Unnebergs undersøkelse mener at ekspropriasjon er tidkrevende og kostbart og den gang ble brukt utelukkende til infrastruktur. Jeg antar at ekspropriasjon er mer vanlig ettersom området står ovenfor et høyt etterspørselspress. Områder rundt Oslo står ovenfor kraftig vekst og ekspropriasjon kan være eneste utvei dersom grunneier ikke vil avstå grunnen. Dersom det er press i områder kan det være lettere for private utviklere å hente hjemmel i reguleringsplan, noe som kreves i privat ekspropriasjon. I Hammerfest hvor grunneieren stort sett er kommunen, er ikke ekspropriasjon noe særlig tema.

Ferdig regulerte tomter blir stort sett ervervet med direkte kjøp. Selskapsdannelser blir også benyttet i noen få tilfeller. Dette kan være fordi risikobildet blir for stort for en aktør å takle alene. Små utviklere er nok mer tilbøyelige til å ta i bruk slike installasjoner enn det de store aktørene er. I Hammerfest ble opsjonsavtaler inngått med grunneier, og reguleringsarbeidet ble bekostet av utvikleren. Avtalen ble noen ganger inngått uten opsjonspremie, men med betingelser i en utbyggingsavtale.

Tomter som ligger i kommunens fremtidige byggeområder ble også stort sett ervervet med direkte kjøp. Både i Hedmark og i Follo og Romerike var derimot utviklere mer tilbøyelige til å benytte seg av opsjonsavtaler. Dette er antagelig grunnet i økt reguleringsrisiko og at byggestart ligger lenger frem i tid enn ved ferdig regulerte tomter.

Ved erverv av LNF og uregulerte områder er det opsjonsavtalen som er mest benyttet i Follo og Romerike. Det er svært få i Unnebergs undersøkelse som har erfaring med kjøp av LNF og uregulerte tomter. For de som har ervervet slike tomter kommer det frem at det som oftest blir brukt er opsjonsavtaler i Hedmark også. For de utviklerne i Hammerfest som har forsøkt å erverve tomter i LNF og uregulerte områder svarer at de har fått avslag. Igjen er det antagelig økt reguleringsrisiko som forandrer preferert ervervs måte.

Som nevnt tidligere kan det virke som at utviklere i Follo og Romerike, sett i forhold til Hedmark i 2008, er mer interesserte i å hente ut verdiøkningen av privat reguleringsarbeid. I Hedmark var det svært få som hadde erfaring med erverv av tomter i LNF og uregulerte områder. Ved å erverve LNF og uregulerte tomter kan utviklere inngå opsjonsavtale til en satt pris og deretter gjøre reguleringsarbeidet privat.

Likt som funn fra studien i Hedmark kan jeg også anslå at utviklere kommer frem til avtale i ca. halvparten av forhandlingene og at det som regel er prisen partene ikke blir enige i. Oftest er det slik at grunneiere sitter med et urealistisk bilde på hva tomten er verdt. Det blir også nevnt at grunneiere helst vil drive med jordbruk enn å avstå grunnen. Omregulering av arealet kan være en utvei i disse tilfeller. Dersom utvikler kan hjemle ekspropriasjon i en reguleringsplan kan man erverve arealet på tross av grunneiers ønske. Hvis tomten ikke egner seg til utbygging der og da vil ikke dette alltid være gunstig for utvikleren. Dersom utbygging ligger langt frem i tid vil direkte kjøp ikke være ønskelig. Da vil det bero en god del risiko over eiendommen.



## **5.5 Forbehold i avtaler**

Gjennom dybdeintervjuene fikk jeg vite at de fleste forbehold går ut på å sikre seg offentlige godkjenninger. Et av intervjuobjektene går også videre og sier at forebehold om fornminner, forurensning, grunnforhold og due diligence også inngår som forbehold i noen tilfeller.

Unneberg finner i sin undersøkelse at forbehold om fornminner og forurensning er standard klausul hos tre av fire utviklere. Den siste hadde kun forurensning som standard klausul. Klausulen med forurensning inngikk som regel som en forhåndsbestemt kostnad som utvikler skulle dekke dersom forurensning ble oppdaget på tomten. Det resterende ble da opp til grunneieren å dekke. I sammenheng med at det for det meste er fortetting rundt knutepunkter som er hovedområdene for utbyggerne i Follo og Romerike kan det tenkes at disse områdene er mer befart i forhold til fornminner og forurensning enn for eksempel litt mer tilfeldige tomter i Hedmark. Derfor kan det også være mer sannsynlig for en utvikler i Hedmark å komme over slik problematikk.

## **5.6 Råtomtkostnad og verdsetting**

Utviklere i Follo og Romerike svarer at de for det meste bruker teft og magefølelse i verdsetting av tomtene. Unneberg finner frem en forenklet modell som blir brukt av utviklerne i Hedmark. Det er; maksimal tomtkostnad er potensiell salgspris fratrukket byggekostnader, et risikopåslag og fortjeneste utvikleren regner med å få. Dette kalles residualmetoden. Dette ble brukt i tilfeller hvor prosjektet var en ukjent karakter og hvor magefølelse ikke var nok. Ettersom utviklere blir mer og mer vant med å verdsette tomter går mer og mer over på magefølelse i både Hedmark og i Follo og Romerike. Det er også nevnt i begge undersøkelsene at ferdig regulerte tomter er langt dyrere enn det uregulerte og LNF tomter er. Verdien på privat reguleringsarbeid har økt de siste årene som følge av at regulerte arealet har hatt en større prisøkning enn det uregulerte og LNF områder har hatt.

Hva utviklerne i Follo og Romerike har anslått som råtomtkostnad varierer. I Hedmark ble det anslått av Unneberg at råtomtkostnaden lå på ca. 8 – 15 % av prosjektets totale kostnader. Tar man et gjennomsnitt i svarene i tabell 6 lander vi på ca 9 %. Dette stemmer godt overens med det Unneberg fant i Hedmark. Funnet er også forenelig med Biørn (2007). Til tross for at det er mange år mellom disse oppgavene har prosentandelen ikke forandret seg stort. Dette antyder så vidt at tomteprisene har økt i takt med prosjektenes totale kostnader. I Hammerfest svarte de fleste utviklerne at det var utbyggingsavtalen og reguleringskostnader som fungerte som råtomtkostnad. Utviklerne stod ovenfor en litt annen situasjon hvor kommunen overførte en festerett med utbyggingsavtale som klausul og at de stod for reguleringsarbeidet. Selve

råtomtkostnaden var da anslått til noe rundt 1 %, mens råtomtkostnaden medberegnet reguleringskostnader og kostnader forbundet med utbyggingsavtaler var anslått til noe rundt 12,5 %.

I Follo og Romerike virker det som at utviklere bruker en mer intuitiv metode for å verdsette tomters utviklingspotensial. I Hedmark ble det benyttet seg av en spesifikk metode i verdsettelsen. Vi har jo sett at markedet er utsatt for en høyere befolkningsvekst i Follo og Romerike enn de er i Hedmark. Det er også flere aktører på markedet. Arealknapphet er på mange måter ett mer sentralt begrep for utviklere i Follo og Romerike. De må sikre seg tomter slik at de kan være konkurransedyktige i fremtiden. Kanskje er det slik at utviklere i Follo og Romerike er mer optimistiske når det gjelder fremtidens marked i Follo og Romerike enn utviklere i Hedmark er og sånn sett ikke bekymrer seg i like stor grad om utviklingspotensialet.

## **6 Forskjeller og likheter sett i sammenheng med teori**

I denne delen av oppgaven skal jeg se på forskjeller mellom de tre områdene å drøfte dem i lys av teori. Jeg vil også se på ting som fremstår som felles oppgaver i akkvisering av utviklingstomt.

### **6.1 Forskjeller som skyldes markedsforskjeller**

De tre områdene som er nevnt i denne oppgaven står ovenfor veldig forskjellige markedssituasjoner. Follo og Romerike er det området som står ovenfor mest press i lys av befolkningsvekst og etterspørsel etter nye boliger. Disse forventningene til markedet har stor innvirkning på hvordan strategi utviklere velger, spesielt tomteporteføljestrategier.

Kristoffersen og Røsnes skriver at en strategi for eiendomsutvikling må ta inn over seg at politikere skifter mening, at gyldighet over tid og innhold for en reguleringsplan kan endres, at kostnadsutviklingen uventet kan utvikle seg negativt og at markedet kan svikte. For å møte disse utfordringene kan man anlegge forskjellige tomteporteføljestrategier (Røsnes & Kristoffersen 2010:35). Utviklerne i Follo og Romerike erverver mer LNF og uregulerte tomter enn hva de gjør i Hedmark og Hammerfest, og de er mer tilbøyelige til å besitte tomteporteføljer. Risikoen i å erverve et uregulert areal i Follo og Romerike synes å være lavere enn i Hedmark og Hammerfest. Det er lettere å tenke seg til innvilgelse av offentlige godkjenninger i lys av den sterke befolkningsveksten i Follo og Romerike. Det er også nevnt i dybdeintervjuene at LNF og uregulerte områder har hatt en lav prisvekst de siste årene mens det har vært stor prisvekst for ferdig regulerte områder. Dermed har muligheten for å oppnå reguleringsgevinst økt. Dette gir utviklere incentiver til å erverve denne typen tomter.

Utviklere må også forvente større konkurranse i områder med gode utsikter. Produksjonen vil være stor i Follo og Romerike i fremtiden og utviklere må sikre seg tomter slik at de kan holde seg konkurransedyktige. Frykten for mangel på areal er mer reel i Follo og Romerike enn den er i Hedmark og delvis i Hammerfest.

I Hedmark blir henvendelser fra grunneiere ansett som en viktig faktor i det å få kjennskap til utviklingstomter. Dette blir ikke nevnt av utviklere i Follo og Romerike som en viktig fremgangsmetode. En slik fremgangsmåte er definert av Kristoffersen som en passiv fremgangsmåte. I pressmarkeder som Follo og Romerike kreves det av utviklere å være mer aktive i akkvisisjonsprosessen. De må sikre seg tomter før noen andre gjør det. Da kan man ikke belage seg på at grunneiere oppsøker dem. At utviklere i Follo og Romerike ikke har avsatt årsverk til akkvisisjon er derfor underlig. Jeg har nevnt tidligere at utviklere i Follo og

Romerike ser ut til å ha en litt mer tilfeldig tilnærming til akkvisisjonsprosessen kontra utviklere i Hedmark. Det blir ikke avsatt årsverk spesifikt til akkvisisjon fordi søkene oppstår tilfeldig. Jeg tror utviklere i Follo og Romerike akkvirerer først og fremst tomter til porteføljen. Ideutviklingen kommer senere i prosessen og av den grunn så oppstår søkene litt mer tilfeldig.

## **6.2 Forskjeller som skyldes kommunens rolle**

Kommunens rolle i Hammerfest er veldig annerledes enn den er i de to andre områdene. Dette har store innvirkninger på akkvisisjonsprosessen. Utviklere i Hammerfest erverver stort sett grunn av kommunen. Tomtekostnaden er mye lavere i Hammerfest enn den er i Hedmark og Follo og Romerike. I Hammerfest ble det anslått råtomtkostnad på 1 % av prosjektets totale kostnader. Ved at utviklerne i Hammerfest stort sett fikk overført en rett på tomtene gratis med betingelse for at de stod for reguleringsarbeidet og en utbyggingsavtale. Tomtekostnaden ble da kostnadene av reguleringen og kostnadene tilknyttet utbyggingsavtalen. Den ble anslått til noe rundt 12,5 %. Vi ser her en forskjell fra kommunale grunneiere til private grunneiere. Offentlige grunneiere er mer opptatt av utbyggingsavtalen i Hammerfest enn til prisen på arealet. Utbyggingsavtalen skal sikre at arealet blir opparbeidet bla med tilstrekkelig infrastruktur. Dette er det utviklere som bekoster og derfor så må utviklere også betale mindre for selve tomtene. Det kan virke som at situasjonen i Hammerfest ligner mer på det som heter governance enn den gjør i Hedmark og Follo og Romerike. Det er et tettere samspill mellom kommune og utvikler. Private grunneiere vil være mer opptatt av prisen på råtomten. I Follo og Romerike samt Hedmark ble råtomtkostnaden anslått til 8-15 % av prosjektets totale kostnader.

I Hedmark stilte kommunen seg disponibel til å identifisere grunneiere. Utviklere i Follo og Romerike har ikke samme luksus. De måtte konsultere grunnboken dersom de skulle finne frem til grunneieren. Å ha tilgang til grunnboken bringer med seg andre fordeler. Utviklere kan konsultere grunnboken dersom de vil kartlegge tinglyste heftelser ved eiendommen. Dette kan ha en risikodempende effekt. Likevel ble det sett på som unødvendig av utviklere i Hedmark å anskaffe tilgang til grunnboken når kommunen stilte seg tilgjengelig til å identifisere grunneiere. Dette kan være en mulig årsak for hvorfor fysiske befaringer av tomtene og områder inngår som en mer benyttet fremgangsmetode i tomtesøkene. Dette for å kunne kartlegge egenskaper ved tomtene som grunnboken ellers gir svar på.

### **6.3 Grunnleggende prinsipper i akkvisisjonsprosessen**

Det er også likheter på tvers av områdene i akkvisisjonsprosessen. Utviklerne er for det første opptatt av å danne seg et godt omdømme og et godt nettverk. Dette er viktig for at utviklerne skal få kjennskap til tomter og innlede gode forhandlinger med grunneiere. Dette bekrefter Børruds beskrivelse om at omdømme er et viktig grunnlag for utvikleres virksomhet (Børrud 2005b:41).

Det er likheter i fremgangsmetoder til tomtesøket. Det er konsensus i at egne nettverk er den viktigste årsaken til at utviklere får kjennskap til nye utviklingstomter.

Utviklerne bruker avtalen til å spre reguleringsrisiko i ervervet. Direkte kjøp er benyttet dersom det ikke råder stor reguleringsrisiko over en tomt, men er mer tilbøyelige til å inngå i en opsjonsavtale dersom reguleringsrisikoen øker.

Tomteportefølje er benyttet av de fleste utviklere, dog mer aktivt i Follo og Romerike. Dette er for å sikre fremtidig produksjon og omsetning.

## 7 Konklusjon

I denne delen av oppgaven skal jeg forsøke å svare på problemstillingen i oppgaven. *Hvordan arbeider utviklere i Follo og Romerike med akkvisisjon av utviklingstomt?*

Eiendomsutvikling er en langsiktig virksomhet. Dette har seg fordi byggeprosjekter tar lang tid. I tillegg skal utvikleren forme ide, lokalisere tomt, gjøre seg et mulighetstudie, erverve tomt og anskaffe offentlige godkjenninger. Dette gjør at utviklere må ha et langsiktig perspektiv når de skal søke etter tomter. Unnebergs undersøkelse mener at effektive tomtesøk må ta utgangspunkt i en ide. Dette er ikke alltid nødvendig, som beskrevet i Kristoffersen og Røsnes sin sekvensmodell. Utvikler får ofte henvendelser fra grunneiere. På denne måten kan utforming av utviklingsideen komme etter at tomten er lokalisert. Det kan også hende at utviklere ønsker å akkvirere tomt som skal inngå i deres tomtebank uten at ideen nødvendigvis er utformet. Her kan utviklere nøye seg med å danne seg et bilde av hva slags utviklingspotensiale tomten har nå eller i fremtiden. Forskjellene mellom Hedmark og Follo og Romerike henger her sammen med utviklernes ståsted i forhold til erverv av LNF og uregulerte områder, hvor utvikling ligger langt fremme i tid. Denne typen utvikling trenger ikke nødvendigvis være spesifisert før man søker etter tomten. Etersom at mulighetsrommet endrer seg over tid kan man heller la rammeverket skape ideer til hvordan man skal utvikle tomten.

Etersom tomten er lokalisert skal utviklere inngå i forhandlinger med grunneieren. Grunneieren blir identifisert gjennom grunnboken. Når utviklerne først skal inngå i forhandlinger med grunneieren er det like viktig for dem at forholdet til grunneieren er godt som at prisen er overkommelig. De profesjonelle utviklerne er ikke interessert i å anskaffe areal til billigst mulig penge, men de skal ha riktig pris. På den måte danner utviklere seg godt omdømme som delvis er grunnlaget for foretakets virksomhet. Gjennom omdømme blir utvikleren en preferert aktør i markedet og han får gode referanser han kan vise til i fremtidige forhandlinger. Riktig pris derimot er også viktig for at utvikleren skal fortsette lønnsom virksomhet.

Risiko og usikkerhet er veldig styrende for hvordan utviklere arbeider med akkvisisjon. Akkvisisjonsprosessen er en prosess som befinner seg helt i begynnelsen av en langsiktig prosess. Risikobildet er stort fordi sluttproduktet ligger langt frem i tid og det er stor usikkerhet i forskjellige viktige faktorer. Når utviklere da skal anskaffe en tomt må det analyse til dersom man skal få innblikk i risikobildet. Hvordan ser markedet ut når

sluttproduktet står ferdig? Hvordan er utsiktene for at byggetillatelse blir innvilget? Hvordan ser tomten ut i form av blant annet støy, forurensning etc. når utvikling skal skje? Dette handler om å kunne forutse mulighetsrommet i fremtiden. Av disse årsaker ønsker også utviklere å kvitte seg med store deler risiko når de skal erverve tomten. Reguleringsstatus har mest å si i hvordan avtale som inngås med grunneiere. For tomter hvor byggestart ikke ligger langt frem i tid velger utviklere å erverve med et direkte kjøp. Dersom byggestart ligger langt frem i tid inngår de i en opsjonsavtale. Dette bekrefter figur 3 om risikospredning i avtalen. Stort sett er det offentlige godkjenninger som inngår som klausuler i avtaler. Erverv skjer ikke dersom ikke byggetillatelse blir innvilget. I visse tilfeller inngår det også klausuler om forurensning, fornminner og due dilligence i avtalene. På denne måten kvitter utviklere seg med mye av risikobildet.

Opsjonsavtalen åpner for flere muligheter enn bare det å kvitte seg med risiko. Den brukes også til å erverve uregulerte eller LNF områder ved en forhåndsbestemt avtalt pris, for deretter å regulere den privat. På denne måten kan utviklere hente inn en verdiøkning av reguleringsarbeidet som er, i følge dybdeintervjuet, større enn hva reguleringskostnadene er. Dette er en gevinst som kommer i tillegg til at utvikler nå står klar til å påbegynne utvikling av området. Det er større fokus på reguleringsgevinst i Follo og Romerike enn det er i Hedmark og Hammerfest. Dette er trolig fordi gevinsten er større i Follo og Romerike.

Å ha en stor tomteportefølje er viktig for utviklere i Follo og Romerike. I større grad enn for utviklere i Hedmark og Hammerfest. Den blir brukt for å sikre fremtidig produksjonsnivå og omsetning. Ved å besitte en bred tomtebank med tomter i forskjellige markeder kan utviklere også diversifisere bort deler av risikobildet. Dette er derimot ikke nevnt som en betydelig årsak. Å besitte tomtebank er en kapitalkrevende luksus. Tomter er eksempelvis ikke avskrivbare. Større selskaper har nok større mulighet enn det mindre selskap har til å besitte tomtebank.

Utviklere i Follo og Romerike er vant med å betale ulike summer for tomter. Et gjennomsnitt av tomtekostnaden til respondentene kommer man frem til 9 % av prosjektets totale kostnader. Dette samsvarer med funnene fra utviklere i Hedmark og henholdsvis Oslo. I Hammerfest var situasjonen litt annerledes. Her var det vanlig at utviklere fikk overført en festerett gratis for betingelser i en utbyggingsavtale. Utbyggingsavtalen og reguleringskostnadene ble råtomtkostnaden. Selve råtomtkostnaden uten kostnader forbundet med regulering og utbyggingsavtalen ble anslått til noe rundt 1 %.

Akkvisisjonsprosessen hos utviklere i Follo og Romerike virker litt mer tilfeldig enn den er i Hedmark og Hammerfest. Verdsettingen foregår på bakgrunn av teft og magefølelse, og utviklere avsetter generelt ikke årsverk til akkvisisjon. Dette henger nok mye sammen med at utviklerne erverver oftere til tomteporteføljer og hvordan de stiller seg i forhold til risiko. Ideutviklingen kommer senere i prosessen fordi utviklerne akkvirerer til porteføljen. I pressområder som Follo og Romerike er nok utviklere nødt til å våge å ta mer risiko enn utviklere i områder med mindre press for å kunne holde seg konkurransedyktige i fremtiden. I områder med arealknapphet gir tomteporteføljen en trygghet i form av at de kan opprettholde produksjonen på tross av dette. Dette gjør nok at akkvisisjonsprosessen virker mer tilfeldig fordi tomter i porteføljen skal ha et mer langsiktig perspektiv. Tomtesøkene må nok for det meste plasseres under kvalifiserte aktive søk i tabell 1 likevel. Selv om det kan diskuteres hvor aktive og kvalifiserte de er i tomtesøkene. I praksis vil jo en kombinasjon av tabell 1 oppstå ifølge Kristoffersen.

Overordnet er det meget situasjonsbestemt hvordan utviklere takler akkvisisjonsprosessen i de forskjellige områdene. Rammeverkene som utviklere generelt jobber innenfor er også forskjellige i de forskjellige markedene. Kommunale strategier og bestemmelser gir utviklere begrensninger i hva de kan utvikle og dermed også hva de velger å akkvirere. Markedene er forskjellige fra kommune til kommune. Befolkningsvekst, infrastruktur osv. Hedmark, Hammerfest og Follo og Romerike er veldig forskjellige områder. Det er naturlig at de da ikke operer likt når det kommer til akkvisisjon. Det handler til syvende og sist om å kunne spå fremtidens mulighetsrom og akkvirere under riktige premisser.

## **7.1 Videre arbeid rundt tema**

Innledende i oppgaven prøvde jeg å forholde meg til små aktører. Dette fordi det er gjort få studier innenfor feltet som omhandler de små aktørene. Små og store utviklere jobber antageligvis veldig forskjellig innenfor akkvisisjon. Store renomerte selskap har antagelig en stor fordel når det kommer til akkvisisjon. Små selskap er derimot vanskelig finne frem til siden små utviklere ofte kun er en grunneier. En god fremgangsmåte vil være å høre med lokale eiendomsmeglere samt kommunen om navn på små utviklere.

Tema kan godt beholdes i videre arbeid med andre områder. På denne måten kan man videre se på forskjeller eller likheter på akkvisisjonsprosessen under andre premisser.



Ettersom mer arbeid rundt akkvisisjon blir gjort, kan det være hensiktsmessig å snevre inn problemstillingen i større grad. Det kan være interessant å dele opp akkvisisjonsprosessen ytterligere å behandle mindre temaer. Det kan også være interessant å arbeide mer innenfor forskjeller i akkvisisjon på næringsutvikling og boligutvikling.

Andre ideer til videre arbeid rundt tema finnes også i undersøkelsen fra Hedmark.

## **7.2 Avsluttende kommentarer**

Siden Unneberg gjorde sin oppgave i 2008 har det kommet et nytt bidrag som omhandler akkvisisjon og tidlig fasen i eiendomsutvikling. Jeg vil særlig nevne boken Eiendomsutvikling i tidlig fase skrevet av August Røsnes og Øyvind Kristoffersen. Dette er et bidrag som er basert på norske forhold.

Å sammenligne med tidligere studier har jeg forsøkt å akkumulere kunnskap. Dette anbefaler jeg også til videre arbeid innen samme tema. Dette har hjulpet meg til å se forskjeller og forstå hvorfor forskjellene oppstår. Det er viktig å huske at områder og deres ulikheter har stor innvirkning på akkvisisjon.

## Kildehenvisning

Akershus fylkeskommune (2013). *Grunnlagsdokument for regional planleggingsstrategi 2013-2016*.

Biørn, J. og Røsnes A. E. (2007). *Utbygges tomteakkvirering – fremgangsmåter og ervervsformer*. Utkast til artikkel. Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

Bøhren, Ø. & Michalsen, D (2006). *Finansiell økonomi – Teori og praksis*. 3. utgave. Bærum, Skarvet Forlag AS.

Børrud, E. (2005a). *Bitvis byplanlegging*. Oslo, Arkitektur- og designhøgskolen Oslo.

Børrud, E. (2005b). *Den prosjektstyrte byutviklingen – Kjennetegn og utfordringer*.

Eiendomsverdi. *Boligpriser i Follo*. <http://ev.no/app/appAreaSelection.aspx> Lest 24.03.2013. (Passordbeskyttet område)

Eriksen, H. B (2011). *Risiko ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom*. Masteroppgave. Ås, Universitetet for miljø- og biovitenskap, institutt for landskapsplanlegging.

Falleth, E I & Hansen, G S (2011). *Participation in planning; a study of urban development in Norway*. Nordregio.

Geltner, D. M. Miller, N. G. Clayton, J. Eichholtz, P (2007a). *Commercial real estate – Analysis & Investments*. Mason USA, South-western Cengage Learning.

Hammerfest kommune (2013). *Arealplanlegging og forvaltning*. <http://www.hammerfest.no/arealplanlegging-og-forvaltning.4757577-154488.html>. Lest 17.09.2013.

Hedmark fylkeskommune (2012). *Regional planstrategi 2012-2015*.

Johansen, J. A. (2010). *Styring og verdsetting av usikkerhet i tidlig fasen i eiendomsutviklingsprosjekter*. Masteroppgave. Ås, Universitetet for miljø- og biovitenskap, institutt for landskapsplanlegging.

Kristoffersen, Ø. (2009). *Strategisk søk etter eiendom med utviklingspotensial*. Ås, Forelesningsseminar avholdt på Universitetet for miljø og biovitenskap 18.11.2009.

Miles, M. E., Berens, G. og Weiss, M. A. (2000). *Real estate development, Principles and process*. Third edition. Washington, D.C., ULI- the urban Land Institute.

Miller, R. (2000). *The strategic management of large engineering projects: shaping institutions, risk and governance*. Cambridge, MIT Press. Xix. Side 237. (Sitert etter Johansen, J. A 2010)

Ross, S. A, Westerfield, R. W. og Jordan, B. D. (2008). *Essentials of corporate finance*. 6. utg. New York, McGraw-Hill/Irwin. (Sitert etter Eriksen, H. B 2011)

Robertson, D. (2011). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest*. Masteroppgave. Ås, Universitet for miljø- og biovitenskap, institutt for landskapsplanlegging.

Røsnes, A & Kristoffersen, Ø. (2010a). *Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Oslo, Senter for Eiendomsfag.

SSB (2013a). *Tabell 01222 for befolkningsutvikling Statistikkbanken*. Lest 17.09.2013.

SSB (2013b). *Tabell 05963 for gjennomsnittelig kvadratmeterpris på selveierboliger Statistikkbanken*. Lest 17.09.2013.

SSB (2013c). *Tabell 06035 for gjennomsnittelig kvadratmeterpris på selveierboliger Statistikkbanken*. Lest 17.09.2013

SSB (2013d). *Befolkningsendring i kommunene, 1951-2013*.

<https://www.ssb.no/befolkning/statistikker/folkendrhist> Lest 17.09.2013.

Tiesdale, S & Adams, D. (2011). *Real estate development, urban design and the tools approach to public policy*. Oxford, Blackwell Publishing Ltd. Side 2.

Unneberg, M. (2008). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke*. Masteroppgave. Ås, Universitetet for miljø- og biovitenskap, institutt for landskapsplanlegging.

## **Vedlegg 1 Spørreskjema**

### **Spørreundersøkelse blant eiendomsutviklere i Romeriket og Follo**

Spørreundersøkelsen er et ledd i en masteroppgave skrevet av Aleksander Gripstad Svinddal. Masteroppgaven har en ramme på 30 studiepoeng, dvs. et halvt studieår, og avslutter min mastergrad i Eiendomsutvikling ved Universitetet for miljø- og biovitenskap i Ås. Masteroppgaven vil forsøke å kartlegge fremgangsmåter til akkvisisjon av utviklingsareal. Herunder søk etter og erverv av tomter.

#### **Full konfidensialitet**

Svarskjemaene vil bli behandlet med konfidensialitet. Resultatene blir presentert i aggregert form, dvs. slik at de ikke kan føres tilbake til det enkelte foretak.

#### **Hvem mottar spørreskjemaet?**

Spørreskjemaet vil bli sendt ut til eiendomsutviklere i Follo området og i Romeriket. Deltakere i spørreundersøkelsen vil motta masteroppgaven hvis ønskelig så fort oppgaven er godkjent av instituttet.

#### **Hvordan besvare skjemaet?**

Spørreskjemaet blir sendt ut som et word dokument og kan besvares med synlig avmerking i word. Retur av spørreskjemaet kan sendes over mail til: [gsvinddal@gmail.com](mailto:gsvinddal@gmail.com)

Spørsmål kan rettes til Aleksander Gripstad Svinddal;  
Tlf: 47389975  
E-Mail: [gsvinddal@gmail.com](mailto:gsvinddal@gmail.com)

**På forhånd takk.**

## Spørreskjema

### Om Virksomheten

#### Virksomhetens representant:

Stilling:

**Arbeidsområde:** *Sett kryss ved det alternativ som best passer deres arbeidsfelt*

1. Utvikling og bygging for salg
2. Entreprenør med enkelte egne utviklingsprosjekter
3. Utvikling og bygging for salg og utleie
4. Utvikler og bygger på egen eiendom
5. Søker tomter for andre aktører

#### Hvilken type eiendomsutvikling arbeider virksomheten mest med?

Boligeiendom            Fritidseiendom            Handelseiendom

Kontoreiendom            Logistikkeiendom

#### Virksomhetens selskapsform:

ANS

AS

ASA

AL

Andre, spesifiser:

#### Antall ansatte i virksomheten:

\_\_\_\_\_

#### Har virksomheten ansatte hvor deres hovedformål i jobben er å søke/erhverve grunn for videre utvikling?

Nei            Ja antall årsverk: \_\_\_\_\_

#### Hvilke andre personer deltar i tillegg i akkvisisjonsprosessen? spesifiser:

### Søkeprosess

#### Hvor mange prosjekter er blitt ferdigstilt de siste fem år?

\_\_\_\_\_

#### Hvor store arealer dreier det seg om?

Ca. BTA i m<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

Ca. Brutto tomteareal i m<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

#### Hvor mange tomter disponeres klare for utbygging i dag, men hvor anleggsarbeid ikke har blitt igangsatt ?

1-2 3-4 5-6 7-10 mer enn 10

#### Har virksomheten egen tomteportefølje for mulig fremtidig utbygging, men hvor arealene ikke befinner seg i en tilstrekkelig regulert tilstand til å gjennomføre dette i dag?

Ja

Nei

**Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten ervervet rådigheten over de siste 5 årene?**

1-5                      6-10                      mer enn 10

**Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten forsøkt å få rådighet over de siste 5 årene?**

1-5                      5-10                      10-25                      25-50                      mer enn 50

**Har antallet tomter i porteføljen økt, holdt seg stabilt, eller sunket de siste 5 årene?**

Økt                      Holdt seg stabilt                      Sunket

**Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom (eks. megler)?**

Ja                                      Nei

**Kan du antyde i prosent (%) hvor stor del av prosjektets kostnader som settes av til å finne egnede arealer/områder for videre utvikling?**

\_\_\_\_\_

**Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?**

Ja                                      Nei

**Føres det timelister over tidsbruken i akkvisisjonsprosessen?**

Ja                                      Nei                                      *Kun ved bruk av innleid kompetanse*

## **Metoder, Tomtesøk**

**Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingstomter?**

*Kryss av for de(t) alternativ(er) som passer.*

Egen database	Ja	Nei
Kontakt med lokale eiendomsmeglere	Ja	Nei
Kontakt med arkitektkontorer o.l.	Ja	Nei
Annonsering i lokalaviser	Ja	Nei
Annonsering i riksaviser	Ja	Nei
Annonsering i Bransjeblad etc.	Ja	Nei
Annonsering på egen hjemmeside	Ja	Nei
Kontakt med kommunens plan- og bygningsetat	Ja	Nei
Kommunale planer	Ja	Nei
Bebyggelesplaner	Ja	Nei
Reguleringsplaner	Ja	Nei
Kommunedelplaner	Ja	Nei
Kommuneplanens arealdel	Ja	Nei
Offentlige registre,	Ja	Nei
Matrikkel	Ja	Nei
Grunnbok	Ja	Nei
DEK (digitalt eiendomskart)	Ja	Nei
Kontakt med Kommunalt tomteselskap	Ja	Nei

Kontakt med kommunens eiendomsetat	Ja	Nei
Tidligere oppdrag/byggevirksomhet i området	Ja	Nei
Bruk av slekt/venner	Ja	Nei
Kontakt med konkurrenter	Ja	Nei
Tomtebefaring	Ja	Nei
GIS, Geografiske informasjonssystemer	Ja	Nei
Bruk av flyfoto / ortofoto	Ja	Nei
Bruk av kart	Ja	Nei
Aktive områdebefaringer	Ja	Nei
Eget nettverk av kontakter	Ja	Nei
Søk på internettportaler	Ja	Nei

**Andre metoder:** *Kommenter gjerne svarene i forrige spørsmål*

**Hva anser du er den viktigste måten virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?**

**Bruker du samme fremgangsmåte uansett hvilken type eiendomsutvikling du søker tomt for?**

*Ja*

*Nei*

**Er det forskjeller på hvordan søket blir gjennomført dersom man søker tomt for spekulasjon versus tomt til et bestemt byggeprosjekt?**

*Ja Ikke generelt Hvert tilfelle må vurderes spesifikt Nei*

## **Metoder, Grunneier**

**Når egnet areal er lokalisert, hvordan finner du korrekt grunneier?**

*Grunnbok Naboer Leier konsulent GAB*

*Andre, spesifiser:*

**I løpet av siste 5 år, hvor mange ganger har grunneier(e) selv tatt kontakt med virksomheten med den hensikt å selge arealer for utvikling(omtrentlig)?**

1-3

4-6

6-8

8-10

mer enn 10

**Tar grunneier som oftest selv direkte kontakt, eller skjer første kontakt gjennom grunneiers medhjelper (eks. megler, advokat og lignende)?**

Grunneier selv

Medhjelper

**Har virksomheten skrevne etiske retningslinjer som skal følges i forhandlinger med grunneier etc.?**

Ja

Nei

### Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til grunneier?

Telefon      Besøk    Via bekjente      Leier konsulent  
Tilfeldig Andre, *beskriv:*

### Har objektive data om grunneier innvirkning på hvordan første kontakt blir initiert?

Ja                      Nei

### Hvordan kartlegges objektive data om grunneier (navn, alder, utdanning, arbeidssituasjon osv.)?

### Hvilke(t) virkemidler benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier?

Bekjente                      Tidligere referanser                      Tilby uavhengig faglig bistand  
Andre virkemidler: *spesifiser*

### Har foretaket erfaring med å forskuttere kommunale utgifter?

Ja                                      Nei

### Hvis ja, hvordan stiller dette seg i en forhandlingsposisjon overfor grunneier?

Positivt                      Ingen innvirkning                      Negativt

## Metoder, Erverv

### Hvilke(n) ervervs måte(r) har virksomheten erfaring med å bruke?

Direkte kjøp                      Leie                      Ekspropriasjon  
Tomtefeste                      Selskapsdannelser                      Opsjonsavtaler  
Andre, *spesifiser:*

### Hvilken ervervs måte har virksomheten brukt mest ved erverv av utviklingseiendom? Spørsmålet er delt i tre underspørsmål

Tomter regulerte til utbygging

Direkte kjøp	Opsjonsavtaler	Selskapsdannelser	Tomtefeste
Ekspropriasjon	Leie		

Andre, *spesifiser:*

Tomter i kommuneplanens byggeområder

Direkte kjøp	Opsjonsavtaler	Selskapsdannelser
Tomtefeste	Ekspropriasjon	Leie

Andre, *spesifiser:*

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder

Direkte kjøp	Opsjonsavtaler	Selskapsdannelser
Tomtefeste	Ekspropriasjon	Leie

Andre, *spesifiser:*



**Dersom foretaket har ervervet kommunal grunn, hvilke(n) ervervsmåte(r) er blitt brukt?**

Direkte kjøp	Opsjonsavtaler	Selskapsdannelser
Tomtefeste	Ekspropriasjon	Leie

Andre, spesifiser:

**Hvis ja, hvilken ervervsmåte er benyttet i flest tilfeller (kommunal grunn)?**

Direkte kjøp	Opsjonsavtaler	Selskapsdannelser
Tomtefeste	Ekspropriasjon	Leie

Andre, spesifiser:

**Kan du antyde gjennomsnittlig råtomtkostnad i prosent (%) av prosjektenes totale kostnad?**

---

**Generelle kommentarer:**

*Dersom du ønsker å motta den ferdige oppgaven, vennligst skriv din e-postadresse her:* \_\_\_\_\_

## Vedlegg 2 Intervjuguide

1. Tidshorisonnt fra tomten først lokaliseres til rådighet er ervervet?
2. Har kommunens tidsbruk vedrørende planbehandling endret seg de siste årene?
3. Synes du samarbeidet mellom utviklere og kommune fungerer bra? Er det rom for forbedring?
4. Hva er foretakets kjerneområde innen utvikling?
5. Hvorfor har ikke foretaket fått alle tomtene de har forsøkt å erverve?
  - i. Andre byr høyere?, trukket seg selv (hvorfor?), markedsutvikling?
6. Hvor mange er med i kampen om utbyggingsarealene? Er det de samme aktørene hver gang?
7. Hvorfor har foretaket en tomteportefølje?
8. Om porteføljen har endret seg, har dere solgt eller kjøpt, er det de samme tomtene i porteføljen i dag som for noe år siden. Om ikke hvorfor?
9. Tillitsforhold til grunneier: Er tillitsforholdet med grunneier eller prisen det viktigste i forhandlingen?
10. Er det forskjell på hvordan tomtene blir ervervet med tanke på boligutvikling vs næringsutvikling.
11. Hva kan du si om forskjell i råtomtkostnad ved ulike reguleringer, uregulert, LNF osv.
12. Hvordan vurderer dere markedet de neste 3-5 årene?
13. Hvordan ønsker foretaket å posisjonere seg i markedet?
14. Hvordan er erfaringen med å kjøpe AS vs. Rene tomteområder? Hvorfor gjøres dette eventuelt ikke?
15. Tror du omfanget av selskapsdannelser i eiendomsutvikling er lavere i Follo enn i for eksempel større markeder (spesielt rundt selve tomtene)?
16. Prisutviklingen på tomter de siste årene? Hva skyldes dette? Er noen type tomter mer attraktive enn andre og hvorfor?
17. Hvilke teknikker/metoder bruker dere for å verdsette de ulike utbyggingsarealene?
18. Hva skiller verdsettingen av hhv. Uregulerte, regulerte til utbygging og LNF områder?
19. Hvilke forebehold er det vanlig å ta i avtalene i forbindelse med erverv av ulike typer tomter?
20. Hvilke faktorer, eventuelt hva avgjør deres geografiske satningsområde?