

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet

Institutt for landskapsplanlegging

Masteroppgave 2014

30 stp.

Akkvisisjon av utviklingseiendom i Kristiansand kommune

Ole-Terje Mosvold Pedersen

Forord

Denne oppgaven er skrevet ved Institutt for landskapsplanlegging, ved Norges miljø- og biovitenskaplige universitet (NMBU), våren 2014. Den er en avslutning på studieretningen ”*Master i eiendomsfag*”, og representerer 30 studiepoeng.

Jeg har i mange år hatt stor interesse for eiendomsutvikling. Dette er årsaken til at jeg valgte dette studiet. Dette studiet er en juridisk utdanning som jeg forhåpentligvis kan benytte meg av i fremtidig arbeidsliv.

Jeg har flere personer jeg ønsker å takke angående utarbeidelsen av oppgaven. Jeg vil starte med å takke min svært så tålmodige kone som har støttet meg gjennom hele utdannelsen. I tillegg er jeg veldig takknemlig for at førsteamanuensis Håvard Steinsholt tok på seg oppgaven med å være veileder, til tross for at oppgavens tema er litt på siden av han sitt fagfelt. Utover dette vil jeg takke Svein Tore Råmunddal som velvillig har stilt opp med faglig støtte og råd. Avslutningsvis vil jeg rette en stor takk til Misjonsforbundet UNG som har latt meg skrive oppgaven i deres kontorlokaler.

Ole-Terje Mosvold Pedersen

Ås, 15 mai 2014

ABSTRACT

This thesis is a study of the processes and strategies that real estate developers use in Kristiansand when acquiring properties. I have been looking in to how property information is collected, forms of purchase agreement, the importance of having a land bank and how the developers obtain their information concerning the selected property and its landowner. My study is based on 14 questionnaires and two in-depth interviews. I have also done a comparison between my empirical data and the findings of relevant studies from other areas in Norway, on the same topic. Through this comparison a number of similarities and differences emerged.

The main findings of the study show that even though areas are different, both demographically and geographically, the process of real estate development is quite similar. Some of the main findings in this study show that it is important to have a good reputation and a good network, to do well in real estate development. The developers get information concerning interesting properties from their relationships. They also get the information about landowners from their professional networks. When landowners sell land, they will contact developers that have a good reputation.

One of the most important differences between the areas studied was the emphasis that developers put on having a land bank. When working in an area that has significant population growth it is necessary for the developer to have a decent land bank. This is to ensure that work can be continuous and is not disrupted by a lack of land to build on. Since property development is a time-consuming process, the companies also need to have plots ready to develop and projects that can start when others are finished.

Emneord på engelsk

Real estate development

Land acquisition

Kristiansand

SAMMENDRAG

Denne oppgaven ser på hvordan eiendomsutviklere i Kristiansand kommune arbeider med akkvisisjon av utviklingseiendom. Det er fokusert på hvordan informasjonsinnsamling om potensielt interessante eiendommer skjer, hvilke avtaleformer som benytter samt tidsperspektiver og tomtebank.

I forsøket på å finne informasjon om dette har det blitt gjennomført en spørreundersøkelse blant 14 eiendomsutviklere samt to dybdeintervjuer. Spørreundersøkelsen ble organisert og sendt ut over internett, mens dybdeintervjuene ble gjennomført ved et personlig møte mellom informant og meg. Etter at empirien var innhentet, ble mine funn sammenlignet og vurdert opp mot lignende studier i henholdsvis Follo og Romerike, Oslo, Hammerfest og Hedmark.

Det er i oppgaven presentert forskjellige modeller som beskriver eiendomsutviklingsprosessen på ulike måter. Oppgaven vektlegger i utgangspunktet det Røsnes & Kristoffersen (2009:20) kaller ”*tidlig fase*” i eiendomsutvikling. Med *tidlig fase* menes prosessen frem til man har ervervet eller fått rettighet til den aktuelle eiendommen.

Gjennom studien fremkommer det at den viktigste fremgangsmåten ved tomtesøk er gjennom *eget nettverk*. Videre fulgte kontakt med lokale eiendomsmeglere og kommunal planmyndighet. Disse resultatene var forholdsvis i overenstemmelse med de øvrige studiene.

Alle respondentene bekrefter at de besitter en tomtebank. Det fremkom at årsaken til dette var for at samtlige vil sikre kontinuitet i selskapet. Ettersom at eiendomsutvikling er en tidkrevende prosess anses det å være hensiktsmessig å ha prosjekter i ulike stadier. Har man en tomteportefølje kan dette sikre selskapet i tider med tomteknapphet. Informantene opplyste også at man ved budsjettutforming eksempelvis må legge x-antall utviklede boliger til grunn. Dermed kan en med bruk av tomtebanken øke sannsynlighetene for å nå budsjettmålene.

Når utviklingstomt er lokalisert, benytter utviklerne i Kristiansand i hovedsak eget nettverk til å finne grunneieren. Enkelte av aktørene benytter seg av supplerende

fremgangsmåter, men kun et par aktører benyttet ikke eget nettverk som fremgangsmåte. Dette er til forskjell fra tidligere studier fra Follo og Romerike hvor det fremkom at utviklerne vanligvis fant grunneieren ved å benytte seg av grunnboken. Mens i Hedmark var den mest benyttede fremgangsmåten å kontakte kommunen for å identifisere grunneieren.

Emneord på norsk

Eiendomsutvikling

Akkvisisjon

Erverv

Kristiansand

INNHALDSFORTEGNELSE

KAPITTEL 1: INNLEDNING	10
1.1 Temaet for oppgaven	10
1.1.1 Introduksjon av temaet	10
1.1.2 Presentasjon av tema	11
1.1.3 Bakgrunn for valg av tema	12
1.1.4 Avgrensning av tema	12
1.1.5 Forskningsspørsmålet	13
1.2 Redegjørelse av sentrale begreper	14
1.3 Metode og fremgangsmåte	15
1.4 Oppgavens relabilitet og validitet	16
1.4.1 Kildekritikk.....	16
1.4.2 Metodekritikk.....	17
1.5 Oppgavens oppbygging.....	18
KAPITTEL 2: RAMMEVERK FOR EIENDOMSUTVIKLING	20
2.1 Innledning.....	20
2.2 Eiendomsutvikling.....	20
2.2.1 Aktører innen eiendomsutvikling.....	21
2.3 Røsnes og Kristoffersen	22
2.4 Miles, Berens & Weiss	25
2.5 Peiser & Frej.....	27
2.6 Børrud	28
2.7 Akkvisisjonsprosessen	29
2.8 Avtaleformer	31
2.8.1 Direkte kjøp.....	31
2.8.2 Betinget kjøp.....	32
KAPITTEL 3: TIDLIGERE MASTEROPPGAVER.....	35
3.1 Innledning.....	35
3.2 Unneberg (2008)	35
3.2.1 Introduksjon	35
3.2.2 Metode.....	35
3.2.3 Resultat	36
3.2.4 Resultatene som sammenligningsgrunnlag.....	36

3.3	Robertsen (2011)	37
3.3.1	Innledning.....	37
3.3.2	Resultat	37
3.3.3	Resultatene som sammenligningsgrunnlag.....	38
3.4	Eriksen (2013)	38
3.4.1	Innledning.....	38
3.4.2	Resultat	38
3.4.3	Resultatene som sammenligningsgrunnlag.....	39
3.5	Svinddal (2013)	40
3.5.1	Innledning.....	40
3.5.2	Resultat	40
3.5.3	Resultatene som sammenligningsgrunnlag.....	41
KAPITTEL 4: INNSAMLET DATA		42
4.1	Innledning	42
4.2	Organisering av spørreundersøkelse	42
4.3	Organisering intervju	43
4.4	Resultater og analyse	44
4.4.1	Innledning.....	44
4.4.2	Din virksomhet.....	44
4.4.3	Søkeprosess.....	47
4.4.4	Ervervsfase.....	50
4.4.5	Metode, grunneier	55
KAPITTEL 5: SAMMENSTILLING AV EMPIRI MED TIDLIGERE OPPGAVER.....		58
5.1	Innledning	58
5.2	Respondentenes virksomhet	59
5.2.1	Tidsperspektiv	59
5.2.2	Tomteportefølje.....	59
5.2.3	Prosjekters kostnad for råtomt.....	60
5.3	Søkefase	61
5.3.1	Søkemetode.....	61
5.3.2	Spesialkompetanse.....	63
5.4	Ervervsfasen	64
5.5	Metode ovenfor grunneier	66
5.6	Grunneiers initiativ	68

KAPITTEL 6: DRØFTELSE	69
6.1 Innledning.....	69
6.2 Hvordan arbeider eiendomsutviklere i Kristiansand kommune ved akkvisisjon av eiendom?	69
6.2.1 Hvilke fremgangsmåter benytter utviklerne ved søk etter utviklingseiendommer og hvorfor?	69
6.2.2 Hvordan forholder utviklerne seg til grunneier med tanke på innhenting av objektive data, og hvordan grunneier kontaktes?	72
6.2.3 Hvilke avtaleformer benyttes, i hvilke kontekster tas de i bruk og hvorfor?	73
6.2.4 Har utviklerne tomtebank, i så tilfelle hvorfor?	74
KAPITTEL 7: AVSLUTTENDE REFLEKSJONER OG OPPSUMMERING.....	76
7.1 Innledning.....	76
7.2 Utarbeidelsen av oppgaven.....	76
7.3 Oppsummering rundt problemstillingene	77
7.4 Videre arbeid tilknyttet temaet.....	77
KILDER.....	79
Litteratur.....	79
Elektroniske nettsider og tidsskrifter.....	80
Lover	82
Personlige referanser.....	82
Vedlegg.....	83

FIGURER

<i>Figur 1. Antall fullførte boliger i Kristiansand kommune (Regionplan Agder 2014).....</i>	<i>10</i>
<i>Figur 2. Aktører i eiendomsutvikling (Borge et al. 2006). Illustrasjon: Eriksen (2013:11)....</i>	<i>21</i>
<i>Figur 3. Gangen i Eiendomsutvikling (Røsnes og Kristoffersen 2009:21). Illustrasjonsdesign Eriksen (2013).....</i>	<i>23</i>
<i>Figur 4. De åtte fasene i eiendomsutvikling</i>	<i>25</i>
<i>Figur 5. De seks utviklingsstadiene (Peiser & Frej 2003:19), illustrasjon (Eriksen 2013:15).</i>	<i>27</i>
<i>Figur 6. Verdikjeden i eiendomsutvikling.....</i>	<i>29</i>
<i>Figur 7. Akkvisisjonsprosessen (Johansen 2009:32).....</i>	<i>30</i>
<i>Figur 8. Presentasjon av virksomhetene i undersøkelsen (egen fremstilling).....</i>	<i>45</i>
<i>Figur 9. Antall ferdig utbygde prosjekter i løpet av de siste fem årene.....</i>	<i>46</i>
<i>Figur 10. Respondentenes arbeidsområde (egen fremstilling).....</i>	<i>47</i>
<i>Figur 11. Søkemetode for potensiell utviklingseiendom (egen fremstilling).....</i>	<i>49</i>
<i>Figur 12. Virksomhetenes bruk av spesialkompetanse</i>	<i>50</i>
<i>Figur 13. Tidsramme fra utviklingseiendom er oppdaget til avtale er signert.</i>	<i>50</i>
<i>Figur 14. Virksomhetenes tomtebank og reguleringsstatus (egen fremstilling).....</i>	<i>52</i>
<i>Figur 15. Antall utviklingseiendommer virksomhetene har forsøkt å få rådighet over de siste fem årene.</i>	<i>53</i>
<i>Figur 16. Hvilke ervervs måter har virksomheten erfaring med å bruke.....</i>	<i>54</i>
<i>Figur 17. Hvilken ervervsform benyttes i den enkelte situasjon.....</i>	<i>54</i>
<i>Figur 18. Gjennomsnittlig råtomtkostnad per prosjekt (egen fremstilling).....</i>	<i>55</i>
<i>Figur 19. Metoder aktørene benytter for å finne aktuell grunneier.....</i>	<i>56</i>
<i>Figur 20. Antall ganger grunneier har kontaktet virksomheten i løpet av de siste 5 årene. .</i>	<i>56</i>
<i>Figur 21. Omfanget av undersøkelsen i det enkelte studie basert på antall respondenter.....</i>	<i>58</i>
<i>Figur 22. Andel som har benyttet fremgangsmåten i det enkelte område (egen fremstilling).</i>	<i>62</i>
<i>Figur 23. Andel som benytter ervervs måten i hvert enkelt område (egen fremstilling).....</i>	<i>64</i>

Vedlegg

Vedlegg 1 - Følgebrev

Vedlegg 2 – Spørreundersøkelse

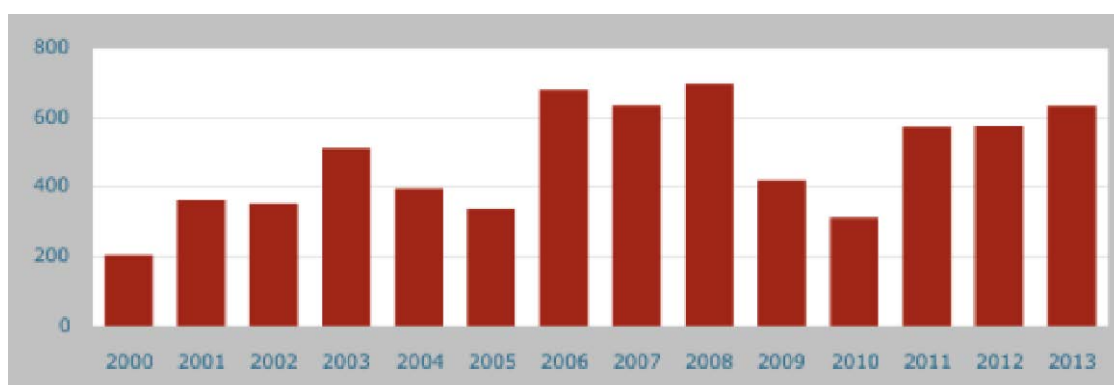
Vedlegg 3 - Intervjuguide

KAPITTEL 1: INNLEDNING

1.1 Temaet for oppgaven

1.1.1 Introduksjon av temaet

Det bor per 01.01.2014 omtrent 5 109 000 personer i Norge (SSB). Befolkningsframskrivingene forteller oss at folkemengden i Norge vil passere 6 millioner i løpet av 2030 (Ibid.). Befolkningsveksten i Norge var i 2012 på 1,31 %, dette har kun vært høyere to ganger i historien (Brunborg & Tønnessen 2013). Den kraftige veksten skyldes i hovedsak stor innvandring. I 2012 var antallet innvandrere som kom til Norge 78 570 (Ibid.). På grunn av denne økningen i befolkningen er det et stort behov for utvikling av boliger. Dette skaper også et behov for nye arbeidsplasser, samt hensiktsmessig byutvikling med tanke på infrastruktur og fellesinnretninger. Statistisk sentralbyrå har beregnet at den årlig befolkningsveksten i Kristiansand er på omtrent 1,8%, noe om utgjør en tilvekst på omtrent 1500 mennesker per år. I figur 1 ser vi at det de siste årene er bygget om lag 600 boliger årlig i Kristiansand kommune.



Figur 1. Antall fullførte boliger i Kristiansand kommune (Regionplan Agder 2014)

Som vi kan lese av figuren var det en høykonjunktur i årene 2006, 2007 og 2008. Finanskrisen i 2008 var en vesentlig årsak til redusert nybygging av boliger i 2009 og 2010. De seneste årene har boligbyggingen stabiliserte seg på rundt 600 boenheter. Tallene er fortsatt lavere enn de var årene opp mot finanskrisen, men viser en solid oppgang fra 2009 og 2010.

Utover boligsegmentet bygges det også arbeidsplasser i form av handel, kontor og industri for å gi arbeidsplasser til den økende folkemengden. Dersom det ikke blir bygget ”nok”, vil dette føre til økende priser både for bolig- og næringssegmentet.

Dette kan føre til at det blir vanskelig for mange å etablere seg i byer både som privatperson, eller som næringsaktør. Dette er etter mitt syn særdeles negativt, da byer vanligvis ønsker å framtre som attraktive.

Får noen tiår tilbake lå ansvaret for å skaffe til veie byggeklare tomter på kommunenes skuldre. Kommunene selv ervervet og planla bruken av arealene (Røsnes & Kristoffersen 2009:5). Selv om det offentlige fortsatt besitter forvaltningsansvaret for arealene, har det i løpet av de senere årene vært det private markedet som i stor grad har tatt over dette arbeidet (Ibid.). Private aktører erverver eiendommene, fremmer reguleringsplaner, bygger og overleverer til sluttbruker. Dette har ført til at det i bunn og grunn er markedet, gjennom tilbud og etterspørsel, som styrer behovet for byutvikling. Eiendomsutviklerne er initiativtakere og utviklere av byggeprosjekter, og har dermed stor påvirkning på bolig- og næringsutviklingen.

Eiendomsutvikling sees på som et viktig tema, da dette er et vesentlig moment for en hensiktsmessig byutvikling. Utviklede eiendommer er med på å gi folk et sted og bo og et sted å jobbe. I tilknytning til dette er det mange viktige avgjørelser som må foretas ved forvaltningen av arealene vi har. Det må vurderes hva de bestemte arealene egner seg til, og hva som er mest nyttig for en god fremtidig by- og samfunnsutvikling.

1.1.2 Presentasjon av tema

Oppgavens tema er følgende:

”Akkvisisjon av utviklingseiendom i Kristiansand kommune.”

Oppgaven tar for seg hvordan de aktuelle aktørene arbeider med eiendomsutvikling, og hvordan de går frem i de ulike fasene i prosessen. Videre blir det gjort rede for hvordan de innhenter informasjon, hva de vektlegger og hvorfor de vektlegger de elementene de gjør. Samt hvordan avtalene med grunneier blir gjennomført. Personlig finner jeg stor interesse i å prøve å finne ut om det er avvik i arbeidsmåte og tankegang mellom forskjellige aktører, og i tilfellet hva som forårsaker dette.

Masteroppgaven vil være en undersøkelse av selve akkvisisjonsprosessen blant et forholdsvis bredt utvalg av eiendomsutviklere i Kristiansand. Med dette menes at det vil bli undersøkt hva som skjer når prosessen starter, hvilke elementer som følger underveis samt når og hvorfor prosessen slutter.

1.1.3 Bakgrunn for valg av tema

Bakgrunnen for valgt tema er at det er et fagfelt jeg ønsker jobbe innen. Jeg vil benytte meg av denne studien til å få innsikt i bransjen, samt å få muligheten til å fordype meg i aktuelle problemstillinger som utviklere står ovenfor. Dermed håper jeg på å få utviklet min personlige kompetanse om bransjen gjennom arbeidet med denne oppgaven. Under studietiden på NMBU har jeg i tillegg hatt sommerjobb ved en av de største eiendomsutviklingsselskapene i Kristiansand. Gjennom dette arbeidet økte interessen ytterligere, slik at valg av tema ble lettere.

1.1.4 Avgrensning av tema

I oppgaven er det forsøkt å kartlegge den praktiske hverdagen til utviklerne, og hvordan de arbeider med akkvisisjon i det daglige. Jeg ser på hvordan eiendomsutviklere får informasjon, og hvordan de går frem ved ervervelse av eiendom. Studiet omfatter således ikke sider av prosessen som markedsføring, økonomi, jus og tekniske fag. Det er heller ikke gått nærmere inn på eiendommers egenskaper med hensyn på potensiell avkastning. Oppgaven er også avgrenset fra matrikulære prosesser og jordpolitiske forhold som konsesjon, delingsforbud og lignende. Forhold som dødsbo, odel, åsete mv. blir holdt utenfor. Det samme gjelder for servitutter og andre forhold som hefter ved en eiendom. Det er heller ikke gått inn på utviklerens vurderinger hvorvidt et areal er attraktivt eller ikke. Slike tilnærminger til temaet kunne vært særdeles interessant, men kom litt på siden eller ble for omfattende for dette studiet. Kort oppsummert tar oppgaven for seg prosessen rundt hvordan utvikler får informasjon om potensielle utviklingseiendommer og frem til eventuell ervervelse.

Det er kun profesjonell kommersiell eiendomsutvikling som er studert. Aktører utenfor dette segmentet har en annen tilnærming til bransjen med tanke på risiko og lignende, og vil derfor ikke inngå i undersøkelsen. Informantene i oppgaven er aktive aktører som jobber med både nærings- og boligutvikling. Under næringssegmentet innbefattes all form for utvikling som ikke er bolig. Mens med boligutvikling inngår alle former for bolig, leilighet, enebolig, rekkehus mv.

Det er i hovedsak eiendomsutviklingens tidlige fase som studeres. Dermed er det ervervelse av de eiendomsbaserte rettighetene som er det sentrale i oppgaven. Ergo vil det ikke fokuseres på utbygging, forvaltning og videresalg av eiendommer. Oppgaven

er videre geografisk begrenset til Kristiansand kommune og aktører i dette området. Ved en slik avgrensingen får en sammenstilt aktører som opererer innenfor ett og samme marked.

Som et utgangspunkt forutsettes det at leseren besitter omtrent det samme kunnskapsnivået som en student på mastergradsnivå. Med dette menes en generell kunnskap om eiendom og tilhørende emner som; offentlige- og private planprosesser, økonomi og juss.

1.1.5 Forskningsspørsmålet

Temaet for denne oppgaven viser til at det er akkvisisjonsfasen innen eiendomsutvikling som skal undersøkes. Den understreker i tillegg at oppgaven skal konsentrere seg om et bestemt område, Kristiansand kommune.

Problemstillingene er utarbeidet gjennom et tett samarbeid mellom veileder for oppgaven og meg selv. Det ble avtalt å ha to overordnede problemstillinger med tilhørende underproblemstillinger, da vi sammen fant dette mest hensiktsmessig.

Problemstillingene er følgende:

Hvordan arbeider eiendomsutviklere i Kristiansand kommune ved akkvisisjon av eiendom?

- *Hvilken fremgangsmåte benytter utviklerne ved søk etter utviklingseiendommer?*
- *Hvordan forholder utviklerne seg til grunneier med tanke på innhenting av objektive data, og hvordan kontaktes grunneieren?*
- *Hvilke avtaleformer benyttes, og i hvilke kontekster tas de i bruk?*
- *Har utviklerne tomtebank, i så tilfelle hvorfor?*

Hvordan arbeider eiendomsutviklerne i Kristiansand i forhold til andre områder i Norge?

- *Hvilke viktige forskjeller og likheter er det å spore mellom mine funn og funnene i Follo og Romerike, Oslo, Hammerfest og Hedmark?*

1.2 Redegjørelse av sentrale begreper

Akkvisisjon

Med akkvisisjon menes tilegnelse av rettigheter til arealene. Både i form av avtaler om rettigheter (for eksempel opsjonsavtaler) og i form av kjøp. (Norheim 2007:5).

I følge Store Norske Leksikon (2013) betyr termen akkvisisjon; ”fordelaktig ervervelse, vinning; arbeid (bestrebelse, tiltak) i den hensikt å kunne notere nye kjøpere, klienter, medlemmer el.l.” Dermed kan dette ordet brukes som et synonym på ervervelse av eiendom, med den tanke på at eiendommen skal kjøpes for å generere fortjeneste.

Eiendomsutvikling

Med eiendomsutvikling menes ideer og konsepter, planformell håndtering, teknisk endring og transaksjoner med fast eiendom med sikte på verdistigning/verdiskaping fra et forretnings- eller samfunnsmessig perspektiv. Det er det transformerende og dynamiske aspektet ved eiendomsutvikling som skiller det fra eiendomsforvaltning i denne sammenhengen. (Bøvre 2010)

Eiendomsutvikler

Betegnelsen *eiendomsutvikler* vil i stor grad bli benyttet i denne oppgaven. Sidestilt med dette er forkortelsen *utvikler*, som også benyttes. Det er valgt å variere mellom betegnelse da dette er mye omtalt, slik lesingen ikke blir altfor ensartet.

En eiendomsutvikler er i min oppgave betegnelsen på en som livnærer seg av å bygge å utvikle eiendommer. Det være seg alt fra råtomt til transformasjon av bygg. Personer som ved enkeltstående hendelser har utviklet eiendommer er ikke tatt med i undersøkelsen, og anses å ikke være relevant for oppgaven.

Utviklingseiendom

Utviklingstomt, utviklingseiendom, egnet tomt, egnet eiendom etc. vil bli brukt om hverandre i løpet av oppgaven. Alle termene beskriver en eiendom som egner seg for utvikling. Røsnes og Kristoffersen (2007:36) skriver at en utviklingseiendom er en

eiendom som; ”enten kan få høyere og bedre utnyttelse og/eller annen arealbruk med større lønnsomhet”.

Respondent

Respondent er i oppgaven ensbetydende med de aktørene som har besvart spørreundersøkelsen. Jeg har forsøkt å skille konsekvent mellom respondent og informant i oppgaven for å understreke hvem jeg henviser til.

Informant

Begrepet *informant* brukes her om de utviklerne jeg gjennomførte intervju med. Intervjuobjektene er videre betegnet som *Informant A* og *Informant B*.

1.3 Metode og fremgangsmåte

Med utgangspunkt i problemstillingen er oppgaven utledet ved induktiv metode. Dette blir også kalt for erfaringsvitenskap, fordi man ved bruk av observasjon søker etter å konstatere årsakssammenhenger mellom variabler og faktorer (Store Norske Leksikon 2013). Halvorsen forklarer dette som en ”*vitenskapelig metode som bygger på slutninger fra enkeltobservasjoner til formulering av en teori eller hypotese om generelle sammenhenger*” (2008:296). Dette er en motsetning til deduktiv metode hvor en anvender logikken på angitte grunnantagelser, og ved hjelp av logiske prinsipper avleder logiske konsekvenser (Store Norske Leksikon). Halvorsen beskriver en hypotetisk-deduktiv metode som en tilnæringsmåte som tester holdbarheten i teorier gjennom hypotesetesting, for deretter å justere hypoteser for ny testing (2008:128). I denne masteroppgaven er det ikke funnet tid til å gå videre i en slik tenkt rekke av tester og justeringer på veien mot sikrere kunnskap. Oppgaven er begrenset til en deskriptiv tilnærming innenfor rammen av undersøkelsesområdet. Utover dette settes noen av funnen opp mot funn og konklusjoner i andre masteroppgaver rundt omtrent samme tema.

I oppgaven er det foretatt en spørreundersøkelse hvor det er forsøkt å favne de fleste utviklerne i Kristiansand kommune. I tillegg har det blitt gjennomført to

dybdeintervjuer med sentrale aktører av forskjellig karakter. Dette er for å få både bredde og dybde i empirien. De kvantitative dataene er benyttet til å utforme analyser og skjemaer. De er brukt for å forsøke å fremstille empirien på en oversiktlig måte. De kvalitative dataene er fremstilt ved tekst gjennom sitater og gjengivelse av intervjuet.

Spørreundersøkelsen (se vedlegg 2) ble sendt pr. mail, hvor en oppfordring kom hvis de ikke svarte etter en viss tid. Det var viktig for undersøkelsen at så mange aktører som mulig responderte, slik at utvalget ble mest mulig representativt. For min del var det også viktig å få samlet inn dataene så tidlig som mulig for å få god tid til å analysere svarene.

Dybdeintervjuene ble utformet for å supplere spørreundersøkelsen. Det ble tatt i bruk en intervjuguide for å ha et rammeverk på samtalen (se vedlegg 3).

Ved gjennomføringen av henholdsvis spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene er det valgt å holde aktørene anonyme. Resultatene er dermed presentert i aggregert form. Det ble sendt inn et meldeskjema til NSD (Norsk samfunnsvitenskapelige datatjeneste) i forkant. Jeg vil på ingen måte forsøke å påføre aktørene noen form for ulemper, ved å sette de opp mot hverandre, videreformidle hva andre har sagt, eller uttale meg om taushetsbelagte opplysninger.

Avslutningsvis vil jeg kommentere at det ved enkelte anledninger er lagt til utsagn basert på egen erfaring eller kunnskap. Det er forsøkt å være tydelig på når dette forekommer.

1.4 Oppgavens relabilitet og validitet

1.4.1 Kildekritikk

Oppgaven er utarbeidet på grunnlag av relevant litteratur som ble funnet ved Universitets hovedbibliotek på Ås. Mye av litteraturen som ble funnet rundt området er fra andre land. Denne er benyttet i noen grad. Videre er en stor andel av teorien hentet fra Røsnes & Kristoffersen (2009). Dette er en relativt ny norsk bok som er utarbeidet med hovedvekt på eiendomsutviklingens ”tidlig fase”. Som følge av dette anses den som best egnet til å beskrive hvordan forholdene er i Norge, herunder Kristiansand, på nåværende tidspunkt.

Forfatterne av litteratur som er benyttet, er ut fra min vurdering særdeles kvalifiserte fagpersoner. Kun litteratur av relativt ny dato, og som anses å være forklarende og supplerende til temaet, er benyttet. Utenlandsk litteratur er tatt med der den blir ansett å være overførbart til norske forhold. Det kan allikevel stilles spørsmål ved for overførbart denne litteraturen faktisk er, og om forfatteres egen bakgrunn kan være med å farge deres fremstilling av teori. Slik sett kan oppgavens teoretiske fremstilling ha blitt noe asymmetrisk, spesielt med tanke på hvor sentral Røsnes og Kristoffersen sin bok er for oppgaven.

Ettersom det har blitt utarbeidet flere masteroppgaver omkring det aktuelle temaet, har også disse blitt benyttet i noen grad. Det må dermed presiseres at denne oppgaven mest sannsynlig vil være farget av disse. Oppgavene som blir sammenstilt med mine funn i kapittel 5, er varierende i grad av reliabilitet og validitet. Studiene er gjennomført på ulike steder på forskjellige tidspunkt. Det er for eksempel ikke nødvendigvis slik at resultatene i 2008 ville blitt de samme i dag. Det kan også stilles spørsmål med hvor stor overførbart det er mellom de ulike geografiske områdene. Et studie har tatt for seg et helt fylke, mens andre har studert kommuner eller har andre geografiske avgrensninger. Folketallet i det ene området er på rett over 10 000, og et annet på over 600 000 (Se kapittel 3 for nærmere presisering av forholdene i hver oppgave).

1.4.2 Metodekritikk

Spørreundersøkelsen

Det var ønskelig at undersøkelsen ble sendt til så mange som mulig, for å få et mest mulig representativt utvalg. Halvorsen (2008) presiserer at utvalget bør være bredest mulig for å kunne kalle det for representativt. Hensikten med et representativt utvalg er å kunne generalisere resultatene på en større populasjon (Dalland 2007:233).

I spørreundersøkelsen som har blitt gjennomført responderte 14 av 30 spurte aktører. Dette gir en respons rate på over 46%, noe som jeg anser som en tilfredsstillende svarprosent. I utgangspunkt er respons fra 14 respondenter lite, men den prosentvise andelen anses som tilfredsstillende. Det ble av den årsaken ikke sendt ut mer enn en påminnelse til dem som unnlot å besvare undersøkelsen.

Ettersom at det totale antallet respondenter i undersøkelsen må regnes for å være noe lavt, kan en ikke slutte at utvalget nødvendigvis er representativt for den totale

populasjonen. På den annen side har relativt mange av de aktive eiendomsutviklerne i Kristiansand kommune respondert, så materialet kan gi et rimelig godt bilde av forholdene innenfor dette konkrete området.

Det er tilstrebet å gjøre oppgaven mest mulig sammenlignbar med tidligere oppgaver. I så måte var det hensiktsmessig å benytte tilnærmet like spørsmål i undersøkelsen, som dem de tidligere masteroppgavene har benyttet. Etter min vurdering er det positivt at undersøkelsen i denne oppgaven åpnet opp for at respondentene kunne velge flere svarmuligheter på et og samme spørsmål. Dette var noe jeg benyttet meg av i større grad enn tidligere studier. Dette ble ansett som en svakhet med de tidligere oppgavene, ettersom utviklerne benytter forskjellige fremgangsmåter i den enkelte situasjonen. Dersom respondentene kun har anledning til å svare på ett alternativ, risikerer man det faktum at alternative fremgangsmåter eller verktøy ikke kommer frem. Dette er hovedårsaken til dette ble valgt, selv om det på den andre siden kan være med på å redusere hvor egnet oppgavene er til å sammenligne med de andre studiene.

Intervjuene

Det er kun gjennomført to dybdeintervjuer. Årsaken til at denne metoden er nedprioritert, er at studiet primært er ute etter de kvantitative dataene. Intervjuene er i stor grad benyttet til å få kommentarer til de innsamlede dataene. Det må også nevnes at det har vært mailutveksling med informantene også etter selve intervjuet. Dette var en konsekvens av at svarene på spørreundersøkelsen kom sent inn. Det kunne med fordel vært avtalt intervju på et senere tidspunkt, slik at resten av empirien var komplett da samtalene foregikk.

1.5 Oppgavens oppbygging

Oppgaven er delt inn i syv kapitler. Det er etterstrebet å gjøre oppgaven logisk og oversiktlig, slik at leseren skal oppleve sammenhengen gjennom hele oppgaven. Det er valgt å legge mest arbeid ned i kapittel 4, 5 og 6 da masteroppgaver i utgangspunktet er en begrenset forskningsoppgave. Og at det normalt er studentenes innsamling av informasjon om virkeligheten som er av størst forskningsmessig betydning (uttalelse fra veileder).

Etter et innledende kapittel fortsetter oppgaven med et eget teoretisk kapittel (kapittel 2), som er ment å skulle danne et bakteppe for innsamlet empiri. I hovedsak blir det presentert teoretiske modeller som er knyttet til akkvisisjonsfasen, samt annen litteratur som er med på å danne en ramme rundt temaet.

Kapittel 3 er en overordnet presentasjon av relevante studier innenfor samme felt. Det er en gjenfortelling av deres problemstilling, fremgangsmåte, hovedfokus og funn. Bakgrunnen for dette kapitlet er å gi leseren ett innblikk før sammenstillingen i kapittel 5 og redegjørelsen i kapittel 6.

I det neste kapitlet er svar fra spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene gjengitt. Empirien blir presentert gjennom figurer med tilhørende beskrivelser og bemerkninger.

I kapittel 5 er det foretatt en sammenstilling av egne funn med de fire studiene som er presentert i kapittel 3. Sammenstillingen er ment å belyse likheter og forskjeller i fremgangsmåten til eiendomsutviklere i akkvisisjonsprosessen, mellom de ulike områdene.

I kapittel 6 er det gjort en videre drøftelse av de funn som jeg fant mest interessante. Det er valgt å ha dette i et eget kapittel i stedet for å ta det inn i kapittel 4 og 5, da dette ble vurdert som mest oversiktlig. Til slutt er det et avsluttende kapittel som tar for seg egne refleksjoner rundt utarbeidelsen av masteroppgaven, en kort oppsummering rundt problemstillingene, samt at det er presentert forslag til videre arbeid rundt oppgavens tema.

KAPITTEL 2: RAMMEVERK FOR EIENDOMSUTVIKLING

2.1 Innledning

Gjennom dette kapitlet ønsker jeg å gjennomgå relevant teori. Rammeverket som blir skissert er i hovedsak teoretiske modeller basert på eiendomsutviklingsprosessen. Det vil også bli presentert inngående hva akkvisisjonsprosessen er, samt utdypende beskrivelser av ulike avtaleformer. Formålet med denne fremstillingen av relevant teori, er å danne et bakteppe til det som gjennomgås og presenteres senere i oppgaven. Dette vil si at all teorien ikke eksplisitt vil bli drøftet, men først og fremst brukes som en ramme rundt oppgavens tematikk.

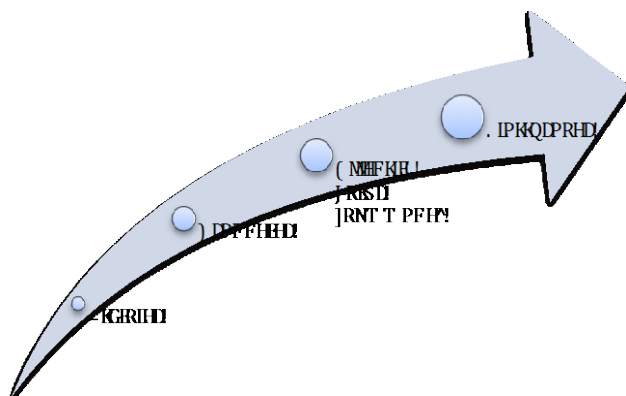
2.2 Eiendomsutvikling

Uttrykket eiendomsutvikling benyttes der man vil endre areal eller eiendom, slik at verdien på eiendommen øker. Miles, Bernes & Weiss forteller at ”*Real estate development is the continual reconfiguration of the built environment to meet society’s needs*” (2001:3). Det er vanlig å benytte dette begrepet ved alt fra oppføring av nybygg, bearbeiding av tomter til transformering av stående bygningsmasse. Ved slike endringer er det hovedsakelig fire sentrale aktører. Disse er henholdsvis grunneier, offentlige aktører, utvikleren og sluttbruker (Eriksen 2013:11). I tillegg må utviklere ta hensyn til juridiske forhold som fremkommer i forskjellige rammeverk. Vi har generelle lover som spiller inn i en hver form for eiendomsutvikling (avtaleloven, forvaltningsloven mv.), men det finnes også bestemmelser som er knyttet opp til den enkelte plan (se eksempelvis plan- og bygningsloven kapittel 11 og 12, hva gjelder rekkefølgekrav og reguleringsbestemmelser). Alle de nevnte forholdene er med på å gjøre dette til en svært komplisert prosess. Eiendomsutviklingsprosessen har to kjennetegn; den er tidkrevende og ressurskrevende (Johansen 2009:32).

Videre er det forsøkt å beskrive og forklare denne prosessen på et relativt overordnet nivå. Men først kommer en presentasjon av hovedaktørene i en eiendomsutviklingsprosess.

2.2.1 Aktører innen eiendomsutvikling

Det er særdeles mange aktører som kan knyttes til eiendomsutvikling. Det vil her bli presentert fire hovedaktører og deres relasjoner. Hovedtrekkene i dette punktet er hentet fra en rapport utarbeidet ved NMBU under emnet EIE 304, høsten 2006. Feltarbeidet er utarbeidet med temaet ”Eiendomsutvikling i Halden”.



Figur 2. Aktører i eiendomsutvikling (Borge et al. 2006). Illustrasjon: Eriksen (2013:11)

Vanligvis starter en eiendomsutviklingsprosess med at en eiendomsutvikler har en idé (se punkt 2.3 , 2.4 og 2.5). Denne ideen må bero på en god del kunnskap om det lokale markedet, verdier, juss, offentlige myndigheter, etc. Disse forholdene setter store krav til utvikleren, hvorvidt dette blir håndtert på en god måte kommer til syne ved endt prosjekt (Ibid.).

Grunneieren er en svært sentral aktør som har makt til å hindre hele prosjektet, dersom ekspropriasjon ikke er aktuelt (Borge et al. 2006:19). Grunneieren kan også være den som ønsker å realisere de verdiene som er i eiendommen han eier. Dersom det er en utvikler som ønsker en utvikling, kommer man i en forhandlingssituasjon ovenfor grunneier. I slike situasjoner prøver en å ”selge” prosjektet til grunneier. Enten gjennom å tilby han en god pris for eiendommen, tilby deltakelse i utviklingen, eller ved å sikre seg en opsjon på eiendommen etc. (Borge et al. 2006:15). Slike avtaler kommer i mange former og fasonger, dette vil bli utdypet senere i oppgaven (se punkt 2.8).

For å kunne gjennomføre en utvikling trengs det ”rett” reguleringsstatus, samt en igangsettelsestillatelse fra det offentlige. Samlet sett utgjør den offentlige forvaltningen en rekke forskjellige organer. Eksempelvis har vi Statens vegvesen, Riksantikvar,

forurensningsmyndighetene med flere (Unneberg 2008:9). Videre i utviklerprosessen har vi det som kan kalles *sekundæraktører*. Med dette menes lokale interessegrupper, naboer, foreninger eller nasjonale interesseorganisasjoner (Ibid.). Alle de nevnte faktorene er med på å definere hvor mange hensyn som må tas, og kompleksiteten ved en utvikling. Først og fremst er det utvikler som har kontakt med kommunale myndigheter. Men dersom grunneier er en aktiv part, kan også han få relasjon med myndighetene.

Avslutningsvis må bygget i hovedsak være tilpasset en sluttbruker. Det er hvordan sluttbrukeren verdsetter bygget, gjennom kjøp eller leie, som angir verdien av et bygg. I en informasjonsartikkel på internett med overskriften ”Hva er eiendomsutvikling” beskriver Bøvre (2010) det slik; ”*eiendomsverdi er en funksjon av aktiviteten i eiendommen*”. Det er som regel utvikler som engasjerer eiendomsmegler, som igjen får i oppgave å selge dersom det er boliger som er utviklet. Dersom det er næringslokaler er det vanlig at utviklingselskapene foretar disse forhandlingene.

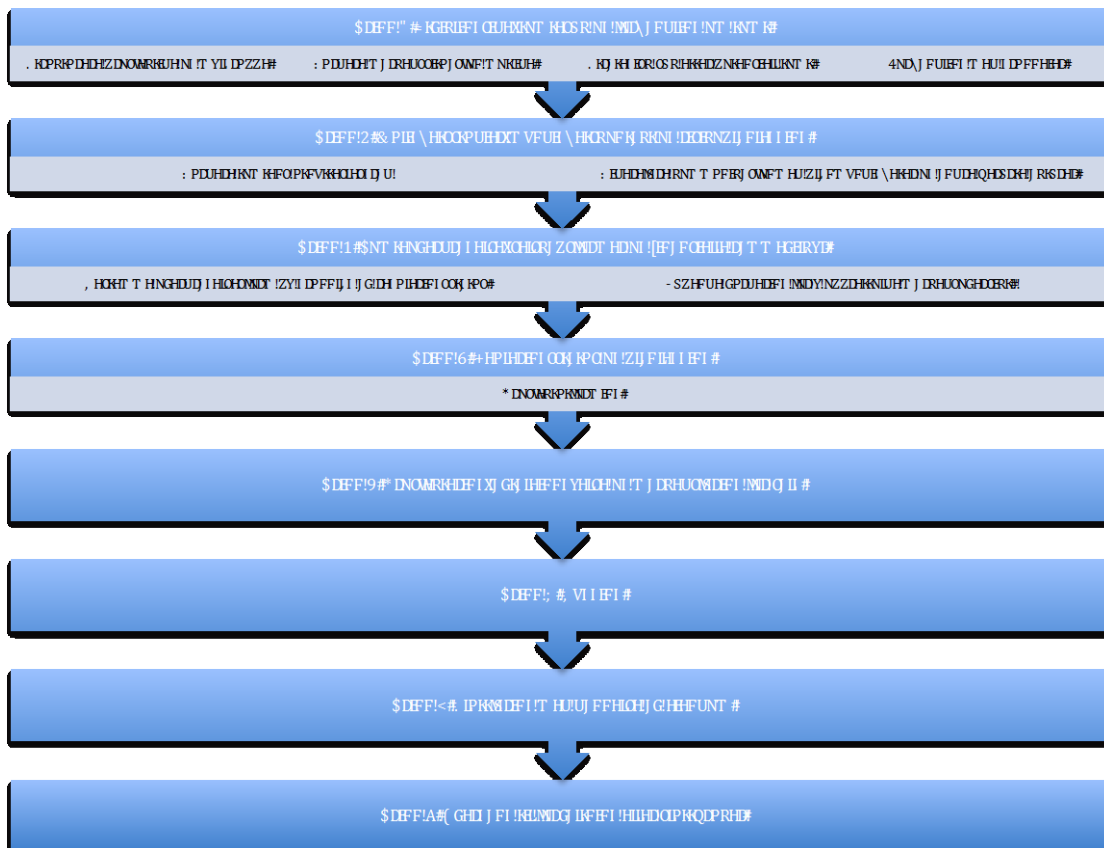
Gangen i eiendomsutvikling kan deles opp i flere faser, som i utgangspunktet kommer i bestemt rekkefølge (Ratcliffe et. al, 2001:252). Som en følge av eiendommens karakter, beliggenhet, utviklingspotensial, offentligstyring og risikomomenter kan fasenes rekkefølge variere noe.

Videre vil jeg presentere tre forskjellige teoretiske modeller for denne faseinndelingen. Det vil kun følge kommentarer knyttet til den delen av modellen som av Røsnes & Kristoffersen (2009:20) omtales som ”*tidlig fase*”.

2.3 Røsnes og Kristoffersen

Sekvensmodellen i figur 3 viser forfatterens presentasjon av fasene innen eiendomsutvikling. De er de fire første fasene som inngår i det forfatterne kaller ”*tidlig fase*” (Røsnes og Kristoffersen 2009:20). I utgangspunktet bør ikke faseinndelingen ses på som rigid og uforanderlig, men heller som dynamisk med glidende overganger. Flere oppgaver i et utviklingsprosjekt kan utføres parallelt, ettersom de i utgangspunktet ikke er avhengig av hverandre (Ibid.).

Videre kommer en suksessiv gjennomgang av fasene, hvor innholdet blir utdypet. Det hele er forsøkt å være et sammendrag av teksten som er knyttet til tabellen som er utarbeidet av Røsnes og Kristoffersen (2009:21). De fire siste fasene vil ikke bli kommentert, da de faller utenfor oppgavens tema.



Figur 3. Gangen i Eiendomsutvikling (Røsnes og Kristoffersen 2009:21). Illustrasjonsdesign Eriksen (2013).

Fase 1:

Et utviklingsprosjekt starter som regel ved at man strukturerer en idé. Denne ideen må ses opp mot utviklers strategi og mål. Dernest må man se prosjektet i forhold til markedet og situasjonen ellers. Man må med andre ord undersøke markedet med tanke på befolkningsvekst, etterspørsel etter næringslokaler etc., for å forsøke å avdekke et behov. I tillegg må utvikler se prosjektet opp i mot egen kapasitet, med tanke på kompetanse og kapital. Alt dette må avklares før man setter inn ressurser i søket etter en egnet eiendom (Røsnes og Kristoffersen 2009:22).

Dersom alle faktorene anses å ligge til rette slik at en klar idé ligger til grunn, vil aktivt tomtesøk være den neste naturlige handlingen. Ideen danner da et utgangspunkt for

hvilke egenskaper en egnet eiendom må inneha for å utvikle det potensielle prosjektet (Røsnes og Kristoffersen 2009:22).

Fase 2:

Da mulig tomt er lokalisert vil mulighetsstudier være ett godt verktøy. I slike studier vil man undersøke tomtens utnyttelsesgrad og planer som hefter ved den. Denne typen mulighetsstudier kan ved avgrensede temaer strekke seg til å inngå i både trinn 3 og 4, ettersom at flere og flere forutsetninger blir fastsatt. På bakgrunn av dette vil det være mulig å utarbeide forskjellige konsepter for utviklingen. For dette arbeidet vil det være nødvendig å kartlegge mulige berørte parter som har interesse i å ta del i arbeidet. Dette kan være alt fra profesjonelle parter som interesseorganisasjoner og byantikvar, til fremtidige brukere og naboer. I hovedsak er det viktigst at grunneier og planmyndighet er involvert i dette arbeidet (Ibid.).

Gjennom mulighetsstudiene danner man seg noen risikobetraktninger knyttet til prosjektet. Man ser hvor ”skoen trykker”, slik at ekstra ressurser kan legges ned der det sees mest nødvendig. Ved å engasjere berørte parter vil nettopp disse få et forhold til risikomomentene. Man håper også at de involverte vil føle en form for ansvar for at prosjektet skal bli gjennomført etter planen. På denne måten er man best mulig forberedt med tanke på finansieringskilder og medinteressenter til myndigheter (Ibid.).

Fase 3:

I praksis er det ikke uvanlig at mulighetsstudiene strekker seg ut i fase 3, og noen ganger også helt til fase fire. Men i denne sekvensen må utbygger danne seg en tanke om hvordan man ser for seg en overdragelse av eiendommen. Man må med andre ord vurdere mulige avtaleformer for overdragelsen, noe som vil bli utdypet senere i oppgaven. Det må også legges en strategi for gjennomføring og organisering av prosjektet med hensyn til offentlige bestemmelser knyttet til forpliktelser angående skatter og avgifter (Ibid.). Som nevnt vil denne fasen ofte bli overlappende fra fase to. I tillegg vil momenter fra fase fire også starte allerede i denne bolken.

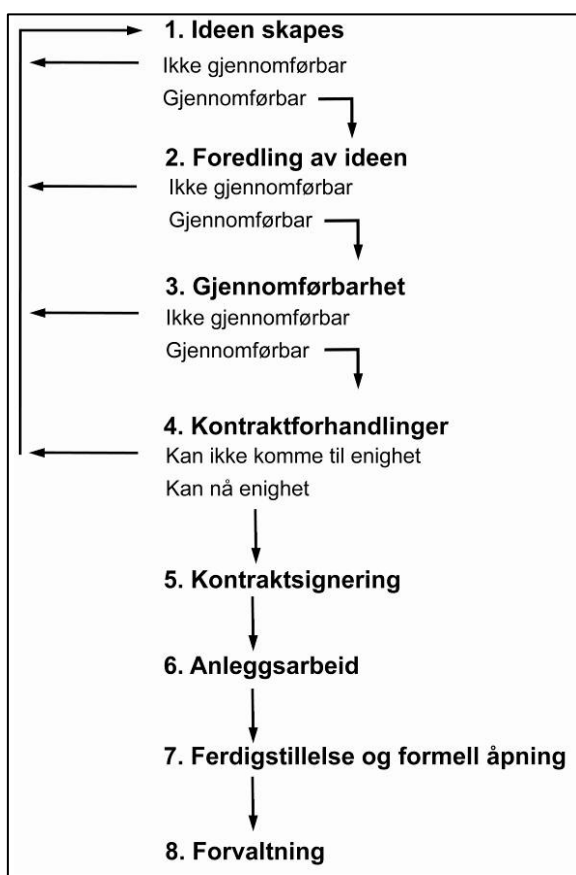
Fase 4:

I fase fire må utvikler utarbeide en byggesøknad med utgangspunkt i reguleringsbestemmelser som hefter på eiendommen (Røsnes og Kristoffersen 2009:23). Denne må ofte konstrueres på usikkerheten av at detaljplanen ikke

nødvendigvis blir godkjent (Røsnes og Kristoffersen 2009:23). Som oftest vil det først være når detaljplan er godkjent at en overdragelse av tomt vil være aktuelt. Dette er fordi det knytter seg vesentlig usikkerhet til dette momentet, samt at det kan ha store økonomiske konsekvenser med tanke på eiendommens verdi. Når eiendomsutvikleren har overtatt eiendommen anses akkvisisjonsprosessen som slutført (Ibid.).

2.4 Miles, Berens & Weiss

I figur 4 er det fremstilt en sekvensmodell som er utarbeidet i boken ”Real estate development” av Miles, Berens & Weiss (2000). Den er bygd opp av åtte trinn som vil



bli utdypet kronologisk. Modellen skal på lik linje med ovennevnte modell av Røsnes & Kristoffersen (2009) beskrive gangen i eiendomsutvikling. Modellen anses å gjelde generelt for all utvikling av eiendom, og knyttes dermed ikke til et bestemt segment. Forfatterne legger størst vekt på idéfasen og det å ha en exit-strategi. En grundig og rasjonell gjennomføring av idéfasen danner et godt utgangspunkt for den videre veien i prosjektet. Sammen med en god exit-strategi, gir dette mulighet for å trekke tilbake et prosjekt før en går for langt med de ideene som ikke er lønnsomme.

Figur 4. De åtte fasene i eiendomsutvikling (Miles et al. 2000:6). Oversettelse av Unneberg (2008:12).

1. Ideen skapes

For at gode ideer skal utvikles er det satt som forutsetning at man har tilstrekkelig bakgrunnskunnskap til raskt å vurdere gjennomførbarheten av prosjektet. En må ha kunnskap som knytter seg til å se muligheter og å utvikle flere ideer, hvor enkelte forkastes (Miles et al. 2000:6). I løpet av hele prosessen er dette det trinnet hvor man skal være mest mulig kreativ (Miles et al. 2000:185). En skal forsøke å finne et menneskelig behov, for så å danne et design som dekker dette. Prosjektet skal videre

også være i stand til å kaste av seg fortjeneste (Miles et al. 2000:185). I følge forfatterne vil en god idé være bra for sluttbrukere og bidra positivt inn i samfunnet. Det vil igjen være med på å heve nivået for andre utviklingsprosjekter. Dette er den viktigste fasen, da man ikke klarer å redde et utviklingsprosjekt dersom det er basert på en dårlig idé. Kort sagt; alt som kommer etter ideen, er avhengig av at ideen er god (Ibid.).

2. Foredling av ideen

Når man har funnet prosjektet som er antatt gjennomførbare, må detaljeringsgraden økes. En må se på de fysiske forholdene og snakke med mulige- leietakere, eiere og partnere. Med dette som utgangspunkt, må man utarbeide et foreløpig konsept og se etter alternative muligheter (Miles et al. 2000:6). Denne fasen er viktig, da man fortsatt har mulighet for å trekke hele prosjektet før vesentlige ressurser er medgått. Det å finne egnet beliggenhet og gjennomføre studier i tilknytning til dette, er det som er primæroppgavene i fase to. Videre vil oppgavene omfatte å øke detaljeringsgraden i prosjektet mer og mer (Miles et al. 2000:217).

3. Gjennomførbarhet

I denne sekvensen utfører eiendomsutvikleren mulighetsstudier. Man gjennomfører markedsanalyser, eventuelt leier inn noen til å gjennomføre dette. Det sentrale her, er å finne ut hvilket behov som det potensielle prosjektet skal dekke. Deretter sammenligner man prosjektets samlede verdi med prosjektets kostnad, for å se på mulig avkastning. Kort fortalt, behandler man juridiske, fysiske og finansielle faktorer og trekker slutning i forhold til gjennomførbarhet på bakgrunn av dette (Miles et al. 2000:6). Allerede her antar man at prosjektet er levedyktig. Utviklerne bruker ekstra kapital til å få detaljerte studier i flere nivåer (Miles et al. 2000:337). Utvikleren kan fortsatt trekke seg ut av prosjektet i løpet av fase 3, men dette vil være kostbart som følge av at betydelig arbeid og ressurser allerede er lagt ned i prosjektet (Ibid.).

In addition to serving as a marketing tool to bring all the members of the development team together, the feasibility study is an important management tool providing multiple forms of risk control over several subsequent stages of the development process (Miles et al. 2009:337).

4. Kontraktforhandlinger

Utvikleren vil til slutt lande på et prosjekt basert på gjennomførte mulighetsstudier. Det neste steget vil da være å gjennomføre flere forhandlinger for å starte utviklingen av eiendommen. Forhandlingene er sterkt farget av mulighetsstudiene, hvor man har estimert potensielle kostnader og inntekter. Utvikleren må blant annet forhandle angående finansiering av prosjektet, og med entreprenør med tanke på bygging av anlegget. I tillegg må det forhandles med lokale myndigheter slik at tilstrekkelige tillatelser foreligger. Det er viktig at utvikleren har detaljerte kontrakter med hver delaktig aktør slik at alle aspekter av prosjektet er dekket (Miles et al. 2000:401).

5. Formell avtaleinngåelse

Dersom man har kommet frem til avtaler som er akseptable for alle parter, må disse undertegnes. Man binder seg til avtaler knyttet til kjøp av tomt, byggelån, entrepriser, forsikring og salg/leie kontrakter. Mange av kontraktene er ofte i seg selv usikre, men en formel avtaleinngåelse med hver aktør sikrer en felles gjennomføring av prosjektet (Miles et al. 2000:401).

2.5 Peiser & Frej

Peiser & Frej (2013) har designet en sekstrinns sekvensmodell (se figur 5), som de hevder at omfatter alle kategorier innenfor eiendomsutvikling. Modellen er i stor grad sammenfallende med modellen designet av Miles et al (2000:7). Modellens sekvenser er heller ikke her fastlåste og statiske, men i stor grad flytende med overlappende overganger (Peiser & Frej 2003:18).



Figur 5. De seks utviklingsstadiene (Peiser & Frej 2003:19), illustrasjon (Eriksen 2013:15).

Modellen starter med at utvikler foretar mulighetsstudier, samtidig som akkvisisjonsprosessen starter. Til forskjell fra de andre modellene skriver Peiser & Frej at utviklere bør gjennomføre en generell markedsanalyse for å avdekke eventuelle behov, før man velger et bestemt område (2003:62). Samtidig som de mener at det må gjennomføres en markedsanalyse også etter at man har valgt et område (Ibid.). Når man skal velge hvilket område som ideen egner seg for gir forfatterne oss tre tips: 1) Velg et område som er geografisk håndterlig å gjennomføre et søk i. 2) Sett av god nok tid til å analysere forholdene. 3) Ikke foreta en beslutning kun med grunnlag i utsagn fra meglere (Peiser & Frej 2003:64).

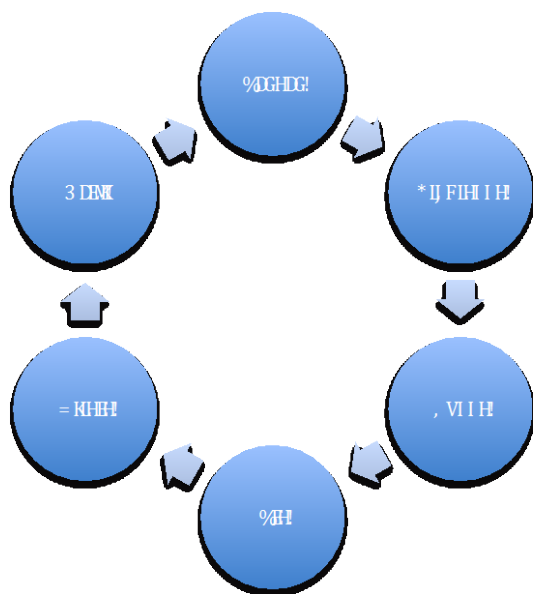
Videre er neste trinn beskrevet ved at man designer et konsept som er tilpasset resultatet fra første fase. Her må det også utarbeides en markedsføringsplan som er tilpasset konseptet (Peiser & Frej 2003:94). Designet må være så detaljert at man vet størrelsen, stil og kvalitet på det som skal bygges.

Det påfølgende trinnet vil være å anskaffe finansiering til det tiltenkte konseptet. Prosjektet må da "selges" inn til banken slik at de blir villige til å gi lån. Dette vil gi en indikasjon på hvorvidt prosjektet er rasjonelt realiserbart eller ikke.

De neste fasene som følger er *konstruksjon, markedsføring og salg*, og til slutt *drift og forvaltning*. Disse fasene faller som tidligere nevnt utenfor oppgaven, da den har sin hovedtyngde på det Røsnes og Kristoffersen (2009:20) definerer som "*tidlig fasen*", eventuelt "*predevelopment*" som Peiser & Frej kaller det (2009:18).

2.6 Børrud

De sekvensielle modellene til henholdsvis; Peiser og Frei, Miles et al, Røsnes og Kristoffersen, er ikke kun en inndeling av arbeidsoppgaver, men et "*tids-aksesystem*" som Børrud betegner det (2005:90). Med dette menes at når en sekvens er ferdig, kan dette måles opp mot prosjektets videreutvikling. Hensikten med figur 6 er å vise hvordan verdiskapning i en fase påvirker muligheten til verdiskapning i neste.



Figur 6. Verdikjeden i eiendomsutvikling (Børrud 2005:90). Illustrasjon Eriksen (2013:16).

Figuren til Børrud viser en sirkulær prosess. Enkelte aktører i bransjen dekker kun noen få, eller kun et av disse segmentene, mens andre tar for seg alle. Vanligvis er det ressurser, kapasitet og kunnskap som avgjør hva som inngår i virksomheten. Ettersom at et utviklingsprosjekt kan selges når som helst, vil en aktør som kun fokuserer på planlegging naturligvis sørge for størst mulig overskudd i denne delen av verdikjeden (Børrud 2005:90).

Hvis store deler av verdiskapningen forsvinner tidlig i et prosjekt kan dette påvirke det totale overskuddet. Vi kan tenke oss at dersom mye av den potensielle verdiskapningen blir hentet ut rett etter planleggingen, kan dette føre til dårlige byggeløsninger i en senere fase. Dette gjøres fordi utbygger vil holde byggekostnadene nede, slik at prosjektet kaster av seg mest mulig avanse. På et senere tidspunkt kan de rimelige løsningene føre til større kostnader knyttet til drift og vedlikehold, enn det som strengt tatt er nødvendig. Børrud skriver det slik:

...jo større del av verdikjeden en utvikler har ansvar for, jo større mulighet er det for at en langsiktig planlegging og større mulighet til bra kvalitet på det som bygges.(2005:91)

2.7 Akkvisisjonsprosessen

Da hovedtyngden av oppgaven omhandler hvordan eiendomsutviklere arbeider i akkvisisjonsfasen, vurderes det som naturlig å skrive konkret om hva som innbefattes i denne prosessen.

I følge Johansen omfatter akkvisisjonsprosessen det arbeidet eiendomsutviklerne gjør frem til rettighetene til en eiendom er ervervet (2009:32). Som utgangspunkt er figur 7 benyttet for å gi en visuell forståelse om hvor på tidslinjen i utviklingsammenheng det

er tale om. Vi ser at det er to milepæler i denne prosessen. Den første er når eiendommen er kjøpt, og den andre når utbyggingsvedtak har fått offentlig godkjenning (Johansen 2009:32).

I. FORRETNINGSIDÉ OG FOKUS

ning

sess for produksjon og verdiskaping har eiendomsutvikling to kjennetegn; den er **kap** **ide og tar lang tid**, fra utvikling av råtomt til ferdig bygg. På denne lange tidsaksen er to ol æ milepæler spesielt viktige, fordi det er mellom disse at de gode eller de fatale beslutning Den første har vi lagt bak oss når eiendommen, dvs. tomt med eventuelle bygninger,

Figur 7. Akkvisisjonsprosessen (Johansen 2009:32)

Før en eiendom blir kjøpt er det utallige vurderinger som må foretas (Peiser & Frej 2003:64-65). Som tidligere nevnt kan mulighetsstudier være et godt verktøy for å se hvorvidt et prosjektet kan realiseres eller ikke. Blir dette foretatt etter at en eiendom er kjøpt, kan investeringen fort bli bortkastet dersom en utvikling viser seg å ikke være regningsvarende. Når egnet eiendom er lokalisert, må det i tillegg gjøres en vurdering om hvilken avtale det er hensiktsmessig å opprette. *Betinget* eller *direkte* (Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co 2009:133). En slik vurdering vil i hovedsak avgjøres med grunnlag i prosjektets karakter, tidsperspektiv og markedet for øvrig (Ibid.). Senere følger det en nærmere redegjørelse for de mest sentrale avtaleformene (punkt 2.8).

Når det foreligger en idé knyttet til eiendomsutvikling, må man identifisere mulige eiendomsalternativer for å realisere ideen (jf. modellene i kapittel 2.3 til 2.5.). Ut fra egne erfaringer, kan det derimot også forekomme at en idé blir utviklet på grunnlag av informasjon om en bestemt eiendom. Med andre ord kan eiendom føre til ideer og vice versa.

I eiendomsutviklingsammenheng binder aktørene opp en betydelig mengde kapital. Som følge av dette er det viktig med en godt forankret planlegging. I akkvisisjonssammenheng fører dette til studier om lokasjon og vurderinger knyttet til egnethet for hver enkelt utviklingseiendom (Johansen 2009:32).

2.8 Avtaleformer

Når mulig eiendom er rekognosert, må grunneier kontaktes for at en avtale skal være mulig å få til. Avtaler kan komme i mange forskjellige varianter og versjoner. Kort fortalt er avtalene forskjellig ut i fra hvem som bærer den største risikoen (Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co 2009:130). Videre vil enkelte avtaleformer bli nærmere utdypet. Avtaleformene er valgt å grupperes som *direkte kjøp* og *betinget kjøp* med tilhørende underpunktet. Denne inndelingen er hentet fra Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co (2009:133).

2.8.1 Direkte kjøp

Ved direkte kjøp av eiendom vil det institusjonelle rammeverket i hovedsak være avhendingsloven (Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co 2009:133). Avhendingsloven er en ”spesiallov” som kun er knyttet til overdragelse av eiendommer (Bjaaland & Nielsen 2009:81). I følge loven er ikke transaksjon av utviklingseiendom å anse som forbrukerkjøp, og kan fravikes ved avtale (jf. avhendingslova §1-2). Dette fører til at man står helt fritt som følge av at ”prinsippet om full avtalefrihet” opprettholdes (NOU 2007:16).

Ved såkalte ”as is” salg, overtar kjøperen eiendommen slik den fremstår, jf. avhendingslova § 3-9. Ved slike kjøp påtar utvikler seg mye risiko knyttet til skjulte feil og mangler. Bestemmelsens andre ledd blir ofte unngått slik at kun feilaktige og ufullstendige opplysninger etter avhl. §§ 3-7 og 3-8, er nødvendig dersom man skal kunne hevde at en avtale er signert på feil grunnlag (Bjaaland & Nielsen 2009:91).

Vanlig praksis i denne bransjen er såkalte ”single purpose” selskap (Bjaaland & Nielsen 2009:107). Dette er aksjeselskap som kun har i oppgave å eie en bestemt eiendom. Det er mange forskjellige grunner til slik praksis. For det første er det en måte å unngå dokumentavgift, som følge av at det ikke skjer noen endring av hvem som er hjemmelshaver til eiendommen. For det andre er det praktisk ved ”joint-venture” situasjoner, som er tilfellet hvor flere aktører kjøper eiendommen i sammen, da hver investor eier en viss andel av aksjene (Miles et al. 2004:48). For det tredje vil det være hensiktsmessig med tanke på å spre risikoen bort fra et moderselskap. I slike situasjoner vil det være kjøpsloven som danner rammen for rettighetstransaksjonen, jf. kjøpsloven § 1.

Det eksisterer også avtaler uten reklamasjonsrett (Bjaaland & Nielsen 2009:92). Med dette menes avtaler hvor kjøper er fratatt muligheten til å reklamere kjøpet. Dette gjelder så fremt avtalen ikke virker urimelig eller strider mot god forretningsskikk, jf. avtaleloven § 36. I hvor stor grad denne avtaleformen er benyttet er uvisst.

2.8.2 Betinget kjøp

Ofte er det visse klausuler i avtaler om eiendomsoverdragelse. Det kommer av at man som regel er avhengig av en eller annen form for offentlig godkjenning. Dette kan være godkjenning av reguleringsplan, igangsettelsestillatelse eller andre former for tillatelser. Betingelser knyttet til dette beror på et ønske, som regel fra kjøper, om å fraskrive seg risiko. Utvikler er ikke interessert i å kjøpe en eiendom som ikke kan utvikles, da dette vanligvis er intensjonen med kjøpet. Ved gjennomføring av et betinget kjøp vil da avtalen kunne falle bort dersom visse forutsetninger ikke foreligger. Eksempler på dette kan være konsesjonsklausuler. I slike tilfeller legges det inn i avtalen at konsesjon må gis for at avtalen skal realiseres.

Opsjoner

En opsjonsavtale er en avtale som gir utvikleren en rettighet til å erverve en eiendom på ett gitt tidspunkt i fremtiden. Han er på ingen måte forpliktet til å gjennomføre kjøpet, men har sikret seg en posisjon som gir han kjøpsrett på en bestemt tid. Slike avtaler kan for eksempel være aktuelt da eiendommen ligger innenfor et område hvor det forgår en planprosess. Reguleringsstatus vil som tidligere nevnt ha vesentlig innvirkning på en eiendoms verdi, derfor er det lurt å få klarert dette før eventuelle forhandlinger. En utvikler kan da anta at risikoen er høy nok til at det er verdt å avvente kjøpet, og i stedet betale en opsjonspremie hver måned. Denne premien er kjøpers kostnad for å utsette kjøpet. En annen årsak til at kjøper kan anse det gunstig å utsette kjøpet er likviditetsbelastningen (Bjaaland & Nielsen 2009:94). For en utvikler vil det å binde mye kapital være en stor kostnad. Dette er som regel ikke ønskelig, da eksempelvis en planprosess kan ta lang tid. I opsjonsforhandlingene kan det også komme krav fra selger om at kjøper må legge frem finansieringstilgang eller bankgaranti. Dette anser selger som en sikkerhet for at opsjonsinnehaveren (kjøper) kan gjøre opp for seg (Ibid.).

Forkjøpsrett

Ved en avtale om forkjøpsrett har man rett til å overta eiendommen dersom en salgssituasjon skulle oppstå (Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co 2009:135). Dersom en slik situasjon ikke skulle oppstå vil avtalen ikke ha noen vesentlig verdi, utover at man sikrer at ingen andre kjøper objektet. Man finner sjeldent slike avtaler direkte i relasjon mellom grunneier og utvikler, men dette kan være aktuelt i andre sammenhenger. Avtaler i form av forkjøpsrett kan både følge av avtale og lov. Er man i en sameieposisjon har sameierne forkjøpsrett dersom ikke annet er avtalt jf. sameieloven § 11. Odelsretten er i hovedsak en forkjøpsrett dersom en salgssituasjon oppstår. En annen viktig lov er i denne sammenhengen leiegårdsloven. Denne gir kommunen forkjøpsrett dersom en leiegård overdras til noen andre en staten eller den fylkeskommunen hvor eiendommen ligger (Bjaaland & Nielsen 2009:102).

Samarbeidsløsninger

Av og til står selger og kjøper for prosjektutviklingen i fellesskap (Bjaaland & Nielsen 2009:93). Det finnes forskjellige former for samarbeidsløsninger i eiendomsutvikling (Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co 2009:136). Det vil her kort bli presentert tre former, som igjen kan deles i flere varianter.

Samarbeidsavtaler

Dette er avtaler der grunneier ønsker å ta del i utviklingen av egen eiendom. Ved slike avtaler må man komme frem til en fordeling av investert kapital og potensiell avkastning, eller samarbeid og gevinstdeling. Dette må helst være avtalt før en setter i gang en utvikling. Avtalen består i å definere prosjektets målsetting, samt fordele ansvarsforhold og risiko mellom partene. Formålet med avtalen er å få startet prosjektet. Dermed er det ikke nødvendig med høy detaljeringsgrad på et så tidlig tidspunkt. Når prosjektet er startet kan innholdet i avtalen defineres ytterligere (Ibid.).

Prosjektselskap

En annen samarbeidsløsning er at grunneier og utvikler stifter et utviklingsselskap til å utvikle eiendommen, normalt er dette et aksjeselskap. Prosjektselskapet blir da stående med formål å utvikle denne bestemte eiendommen. Grunneierens investering er i hovedsak eiendommen, mens utvikler stiller med kunnskap og ressurser for å få mest mulig avkastning av eiendommen. Flere andre parter kan også få anledning til å kjøpe

seg inn i selskapet, ofte er dette entreprenører, boligbyggelag, investorer mv.
(Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co 2009:136).

Byggeklausul

En samarbeidsløsning er at eiendommen videreselges med en byggeklausul. Denne byggeklausulen kan inneholde en avtale hvor kjøper er bundet til å benytte en bestemt leverandør. Dette er relativt vanlig blant bolig- og hytteprosjekter. Byggeklausuler kan inneholde mange forskjellige krav. Blant annet nevnes det bygg med spesifiserte egenskaper, eller at oppføringen skal skje innen en viss tidsperiode (Ibid.).

KAPITTEL 3: TIDLIGERE MASTEROPPGAVER

3.1 Innledning

Hensikten med dette kapitlet er å gi en overordnet presentasjon av tidligere masteroppgaver som anses å være relevant sammenligningsgrunnlag for min empiri. Dermed vil dette kapitlet, sammen med det forestående, være med å danne et bakteppe for den senere sammenstillingen som vil finne sted i kapittel 5, samt drøftelsen i kapittel 6. Kapitlet er bygd opp slik at hvert enkelt studie presenteres for seg. De er presentert i kronologisk rekkefølge, det vil si etter hvilket årstall de ble utarbeidet. Dette vil på ingen måte være en komplett fremstilling av resultatene, men en kort gjengivelse av enkelte momenter som sees på som relevante for oppgaven. Visse temaer er kort kommentert, mens andre er gjort dypere rede for. Alt ettersom hvor relevant temaene anses i forhold til problemstillingene.

Hvert studie er presentert i fire punkter. Etter en kort innledning følger det et punkt angående fremgangsmåten kandidatene har benyttet ved innhenting av empirien. Det neste er en kort presentasjon av funnene i hvert studie, som anses som relevant i forhold til mine funn. Avslutningsvis er studienes egnethet som sammenligningsgrunnlag vurdert.

3.2 Unneberg (2008)

3.2.1 Introduksjon

Oppgaven som Mads Unneberg skrev i 2008 hadde temaet ”Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke”. Oppgaven var tidlig ute med å beskrive et tema som det var skrevet lite litteratur innen. Denne masteroppgaven var på mange måter en forløper til de andre oppgavene som presenteres her.

3.2.2 Metode

Unneberg gjennomførte en spørreundersøkelse som ble sendt til 44 eiendomsutviklere hvorav 18 stk. responderte. Respondentene var alt fra små foretak med 1-2 ansatte, til store selskap med over 100 ansatte. Utover dette ble undersøkelsen sendt til enkelte

eiendomsmeglere. Unneberg gjennomførte i tillegg fem dybdeintervjuer, hvor fire av dem ble benyttet til å supplere spørreundersøkelsen. Det siste intervjuet ble holdt utenfor oppgaven da det ikke ble gjennomført på ønsket måte.

3.2.3 Resultat

Unneberg finner at lokalkunnskap, egne nettverk, kommunale planer og direkte henvendelser fra grunneier, er de fremgangsmåtene som i størst grad blir benyttet for å få informasjon om potensiell utviklingseiendom. Videre finner han at 72% av respondentene innehar en tomtebank eller tomteportefølje. Hensikten med en tomtebank er å sikre fremtidig arbeid og kontinuitet i driften.

Da det ble spurt hvordan utviklerne tilegnet seg kunnskap om hjemmelsforhold til den enkelte eiendom, ble *kontakt med kommunen* trukket frem som det flest benyttet seg mest av. Utviklerne som responderte på Unnebergs undersøkelse kartla i liten grad de objektive dataene de mottok angående grunneier.

Grunneiere var gjennomgående mest interessert i prisen i en forhandlingssituasjon. Utveksling av tidligere referanser ble trukket frem som det mest effektive virkemiddelet for tillitsforholdet mellom grunneier og utvikler. Unneberg finner at direkte kjøp er den klart mest benyttede ervervsformen i Hedmark, men finner også klare unntakssituasjoner. For eksempel var LNF-områder og annet uregulert areal trenden at det oftest ble tegnet opsjonsavtaler. Han finner videre at ervervsformen endrer seg etter hvilket segment som skal erverves. Eksempelvis er tomtefeste i større grad enn andre benyttet ved erverv av fritidseiendom.

Generelt finner han at enhver akkvisisjonsprosess arter seg ulikt etter det enkelte prosjekt og den ideen som skal realiseres.

3.2.4 Resultatene som sammenligningsgrunnlag

Undersøkelsen som Unneberg har foretatt, er som nevnt knyttet til Hedmark fylke. Dette var en avgrensning han foretok for å oppnå et representativt utvalg. Etter min vurdering er eiendomsutvikling i Hedmark fylke og Kristiansand kommune interessant å sammenligne i og med at befolkningsantallet ligger nærme hverandre. Til tross for den geografiske avstanden mellom stedene, og at det her er undersøkt et helt fylke, mener jeg at studien ikke faller bort som sammenligningsgrunnlag.

Det må også presiseres at denne undersøkelsen kan være noe foreldet, da markedet og bransjen kan ha endret seg i løpet av seks år.

3.3 Robertsen (2011)

3.3.1 Innledning

Robertsen sin oppgave omhandlet også temaet akkvisisjon, den geografiske avgrensningen var Hammerfest.

Oppgaven tok utgangspunkt i følgende problemstillinger:

- *Hvordan erverver utviklere i Hammerfest utviklingseiendom?*
- *Hvordan skiller ervervene i Hammerfest seg fra tilsvarende erverv i Oslo og Hedmark?*
- *Er det noen erfaringer vi kan ta fra Oslo og Hedmark og bruke i Hammerfest, eller motsatt?*

Med dette som bakgrunn gjennomførte Robertsen en dokumentundersøkelse samt fire intervju med aktive aktører. Gjennom dokumentundersøkelsen forsøkte han å kartlegge hvilke avtaleverk som er blitt benyttet ved boligutvikling de 10 forgående årene.

3.3.2 Resultat

Robertsen fant at informasjon gjennom eget nettverk, samt aktiv befaring av områder var de mest benyttede fremgangsmåtene ved søk etter utviklingseiendom i Hammerfest. Det var få regulerte eiendommer som var til salgs i dette området, slik at behovskartlegging var særskilt viktig. I Hammerfest besto selskapene som drev eiendomsutvikling som regel av få ansatte, som regel bare en person. Som følge av markedet ble det stort sett kun utviklet mindre prosjekter. Kun to utviklere hadde realisert prosjekter på mer enn 15 boenheter.

Robertsen fant at det i hovedsak var direkte kjøp og opsjon som var benyttet som avtaleverk. Opsjonsavtalene var i sin helhet knyttet til erverv da avtalen gjaldt videreføring av festeavtale til kommende eiere.

Videre fremkom det at utviklerne i Hammerfest ikke hadde noe bevisst forhold når det kom til å jobbe med en tomteportefølje for å sikre kontinuitet. Når det kom til prosjektkostnader fant han at tomtekostnaden i gjennomsnitt beløp seg til rundt 12,5% av de totale prosjektkostnadene.

3.3.3 Resultatene som sammenligningsgrunnlag

Hammerfest er en by med rundt 10 000 innbyggere, mens Kristiansand har i overkant av 85 000. Dette spranget gjør at områdene på mange måter er to vidt forskjellige markeder. Samtidig ser jeg det som interessant å sammenligne mine funn opp mot denne oppgaven, slik at en kan se hvilke konsekvenser de geografiske og demografiske forskjellene har for akkvisisjonsprosessen.

3.4 Eriksen (2013)

3.4.1 Innledning

Eriksen har sett nærmere på hvordan akkvisisjonsfasen foregår i Oslo. Videre har han fokusert på spørsmålet; om enkelte faktorer i Oslo skiller seg fra andre områder. Han har gjennomført en nettundersøkelse som ble sendt til både små og store aktører innen eiendomsutvikling. I alt ble undersøkelsen sendt til 35 hvor 13 utviklere responderte. Utover dette foretok han tre dybdeintervjuer, som supplerer undersøkelsen.

3.4.2 Resultat

Gjennom intervjuene og undersøkelsen fant Eriksen at konkurransen ved eiendomsutvikling i Oslo er stor. Dette skyldes høy etterspørsel, hvor mange aktører vil dekke behovet. Som følge av dette fremkom det at det i Oslo settes store krav til at det enkelte prosjekt skiller seg ut for å appellere til markedet. En privat boligkjøper har som regel flere prosjekter å velge mellom. Som følge av dette bør man må ha en god strategi for hvordan man skal få en potensiell kjøper til å interessere seg i akkurat ditt prosjekt.

Videre fant Eriksen at eget kontaktnett ble ansett som den viktigste fremgangsmåten ved tomtesøk. Han så også at offentlige registre i liten grad ble brukt ved dette arbeidet i Oslo sammenlignet med Hedmark (Unneberg 2008). Det kom frem at 50% av eiendomsutviklerne selv sitter på spesialkompetanse om det lokale tomtemarkedet,

mens 25% leide inn konsulenter med slik kunnskap. De resterende 25% benyttet seg ikke av denne formen for spesialkompetanse. I følge enkelte av respondentene er det virksomhetens størrelse som avgjør om man tar i bruk slik spesialkompetanse. Grunnlaget for dette later til å være at større virksomheter har mer ressurser, og kan derfor ta kostnadene med å tilegne seg slik kunnskap. For de større aktørene vil denne oppgaven være særdeles betydningsfull da de ofte jobber med store og særdeles kompliserte prosjekter, noe som gjør at de er villig til å betale dersom de ikke besitter den nødvendige kompetansen.

Etter at en egnet tomt er lokalisert, ble grunneier vanligvis funnet gjennom eget kontaktnett i bransjen. Den første kontakten ble opprettet først og fremst gjennom telefon og mail (60%). Videre kom det frem at et personlig møte var det som egnet seg best, da det virket tillitsskapende. Samtidig er dette en mer tidkrevende fremgangsmåte. Brev ble sett på som en helt utdatert, da dette går for tregt og samtidig er ressurskrevende.

Når det kommer til utviklers tidsperspektiv, fant Eriksen at de små aktørene generelt brukte kortere tid i ervervsfasen enn store aktører. Årsaken, slik Eriksen ser det, er at personer i små virksomheter oftere fyller flere roller, enn hva som er vanlig i større virksomheter. Dermed trenger ikke like mange personer være involvert for at man skal kunne foreta en beslutning. Noe som effektiviserer prosessen.

Fra undersøkelsen finner en at 67% av respondentene hadde en tomteportefølje på mer enn 10 utviklingseiendommer. Det fremkommer at årsaken til den store andelen med en betydelig tomteportefølje, hadde sitt utgangspunkt i en kombinasjon av stor tomteknappheten i Oslo og den store konkurransen.

Resultatene rundt ervervs måter viser at direkte kjøp er den avtaleformen som oftest benyttes (36%). Videre følger opsjonsavtaler og selskapsdannelser på henholdsvis 29- og 20 %. Tomtefeste og ekspropriasjon blir på den annen side lite benyttet i Oslo.

3.4.3 Resultatene som sammenligningsgrunnlag

Undersøkelsen som ble foretatt av Eriksen er av relativt ny dato. I så måte er den relevant for sammenligningen. Ut i fra mitt syn har det ikke vært noen drastisk endring i markedet i løpet av det forutgående året. Men i følge min vurdering er markedet i

Oslo å anse som svært annerledes enn i Kristiansand. Dette begrunner jeg med at konkurransen i Oslo er mye større enn i Kristiansand. Samtidig rapporterer respondentene i Eriksens undersøkelse om at det er stor tomteknapphet, samtidig som det er mange aktører, med mye kapital.

3.5 Svinddal (2013)

3.5.1 Innledning

Denne undersøkelsen tar for seg hvordan eiendomsutviklere i Follo og Romerike arbeider med tomteakkvisisjon. Den inneholder en sammenligning av egne resultater mot resultatene funnet av Unneberg (2008) og Robertsen (2011). Empiri er innsamlet ved bruk av spørreundersøkelse blant syv eiendomsutviklere, samt to dybdeintervjuer.

3.5.2 Resultat

Svinddal fant at de mest benyttede fremgangsmåtene ved tomtesøk i disse områdene var eget nettverk, samt kontakt med lokale eiendomsmeglere. Men han fant også at flere andre fremgangsmåter i stor grad ble benyttet som supplement til de ovennevnte. I Follo og Romerike ble offentlige registre som matrikkel og grunnbok i liten grad tatt i bruk. Likså gjelder dette kart og kartprogrammer (DEK, GIS).

Videre har samtlige respondenter i undersøkelsen til Svinddal opplevd å få henvendelser direkte av grunneiere, eventuelt grunneiers medhjelper. Samtlige respondenter opplyser at de besitter en tomteportefølje. Det kom frem at hver aktørs portefølje enten hadde økt eller holdt seg stabil i løpet av de fem foregående årene. Svinddal fant også at forholdet mellom virksomhetens størrelse og areal i tomteportefølje til dels var proporsjonal. Han underbygger dette med å si at man binder mye kapital ved å bygge opp en tomtebank. De store aktørene har ofte bedre forutsetninger for å håndtere de finansielle utgiftene knyttet opp til slike investeringer.

For å finne korrekt grunneier uttalte samtlige utviklere at de benyttet seg av grunnboken. Kun en aktør benyttet seg av matrikkelen for å finne korrekt grunneier. Ingen andre fremgangsmåte ble benyttet. Når aktøren ble funnet, ble det som regel utarbeidet en avtale om direkte kjøp eller opsjon. Selskapsdannelser ble også i en viss

grad benyttet. Hvilke avtaleformen som ble brukt, så ut til å variere ut i fra prosjektets karakter, og usikkerhet knyttet til det. Svinddal fikk utover dette respons som tilsier at aktørene beregner en råtomtkostnad på omtrent 10%, men at dette varierer i stor grad.

3.5.3 Resultatene som sammenligningsgrunnlag

Svinddals undersøkelse er av nyere dato da den ble foretatt i 2014, og levert i desember 2014. Det negative er at man ikke kan konkludere med at resultatene tegner et representativt bilde av bransjen, da kun syv aktører har besvart undersøkelsen. I tillegg varierer aktørenes arbeidsområde i stor grad. Dette kan igjen føre til at det kun er en aktør som skal representere en hel gruppe, eksempelvis store aktører, eller utviklere med fokus på handel og kontor. Dette gjør oppgaven mindre reliabel. Men gjennom dybdeintervjuene som er gjennomført får vi kommentarer som støtter mye av funnene til Svinddal.

Det er også her store forskjeller mellom studien av Follo og Romerike med min studie av Kristiansand. Først og fremst demografisk med også geografisk og markedsmessig. Allikevel ser jeg det som interessant med hensyn på å se etter likheter og forskjeller i akkvisisjonsprosessen mellom Follo-Romerike og Kristiansand.

KAPITTEL 4: INNSAMLET DATA

4.1 Innledning

I dette kapitlet er fremgangsmåte og resultat fra spørreundersøkelse presentert. Det vil i tillegg fremkomme hvordan dybdeintervjuene ble gjennomført. Fra undersøkelsen er det fremstilt enkle diagrammer og tabeller av innhentet data. Disse vil ved enkelte anledninger bli supplert med kommentarer fra intervjuobjektene.

4.2 Organisering av spørreundersøkelse

Forfatterne av masteravhandlingene som tidligere har blitt presentert (kapittel 3), har trukket frem lavt antall respondenter som en utfordring ved empiri innhenting. På bakgrunn av dette startet jeg arbeidet med undersøkelsen tidlig i prosessen. Tanken med dette var at respondentene skulle få tilstrekkelig med tid til å svare på undersøkelsen. I tillegg gav dette meg mulighet til å kunne gi dem som ikke svarte en påminnelse uten at jeg fikk tidspress. En slik påminnelse ble gitt etter 11 dager, som førte til at antallet som responderte doblet seg fra 7 til 14. Ytterligere påminnelse ble ikke gitt for ikke å virke påtrengende på respondentene, samtidig som den stramme tidsrammen krevde fremdrift i arbeidet.

Det ble valgt å gjennomføre en nettundersøkelse da dette ble ansett å være fordelaktig i forhold til tidsrammen for oppgaven, da dette er en relativt lite ressurskrevende metode. Det var ønskelig å både begrense eget- og eventuelle respondenters ressursbruk. Det antas også at svarprosenten ville vært betydelig lavere dersom undersøkelsen hadde blitt sendt per brev, da deltakerne slapp å bruke tid på å frankere konvolutter og lignende.

Dataverktøyet for undersøkelsen ble funnet ved et enkelt søk i Google.

”SurveyMonkey” ble valgt til fordel for andre, da modellen var forholdsvis enkel å navigere i. Den hadde i tillegg enkle verktøy for å analysere de endelige resultatene. På en annen side manglet verktøyet mer avanserte analysemuligheter innenfor tilgjengelige kostnadsrammer.

Arbeidet med undersøkelsen startet med å vurdere hvilke virksomheter som var hensiktsmessig å henvende seg til. Jeg laget en liste over kjente aktører i bransjen som ble sendt til en av de lokale utviklerne. Han supplerte listen, og kommenterte at den nå var tilnærmet komplett i hans øyne. Med dette menes det at de fleste aktive eiendomsutviklere i Kristiansand kommune ble spurt. Med aktive eiendomsutviklere menes her de som driver med utvikling på daglig basis, og ikke de som arbeider med dette ved en enkeltstående hendelse.

Undersøkelsen er utarbeidet med utgangspunkt i tidligere masteroppgaver som omhandler lignende tema (se kapittel 3), derfor vil temaene i noen grad være sammenfallende. Undersøkelsen ble delt opp i seks temaer; *Din virksomhet*, *Søkeprosess*, *Metoder og tomtesøk*, *Metode*, *grunneier*, *Metode erverv*, *Marked og avgrensning*. I ettertid ser jeg at det var unødvendig å dele opp *søkeprosess* og *metoder* og *tomtesøk* da disse temaene i stor grad går ut på det samme. Derfor vil disse to temaene videre presenteres under ett.

4.3 Organisering intervju

Ettersom svarene på undersøkelsen kom inn fant jeg det nødvendig å få utdypet flere av svarene. Det ble derfor gjennomført to intervjuer med aktive eiendomsutviklere for å få noen utfyllende kommentarer. Her ble det stilt oppfølgingsspørsmål om deres tanker til de resultatene som fremkom av undersøkelsen.

Grunnlaget for at disse informantene ble valgt, var i hovedsak at jeg hadde kjennskap til dem fra før. I tillegg representerer de to selskaper av svært forskjellig størrelse. Det ene selskapet er på nærmere 1000 ansatte med hovedtyngde på Sør-, Vest- og Østlandet. Representanten fra det andre selskapet blir drevet av respondenten selv som også er eieren. Dette selskapet arbeider kun i Kristiansand og omegn. I forkant av intervjuene ble det utarbeidet en intervjuguide som ble brukt som en skisse for samtalen (Dalland 2007:150). Samtalene fløt særdeles naturlig slik at det etter min oppfatning ikke kan kategoriseres som en typisk intervjusituasjon, men mer som en faglig samtale om et bestemt tema. I så måte var det greit å ha intervjuguiden da den ble brukt til å holde oss innenfor en viss ramme rundt temaet.

Begge samtalene ble gjennomført på omtrent halvannen time. Informantene ble oppfattet som særdeles positive og engasjerte rundt temaet. De svarte velvillig på samtlige spørsmål. Enkelte av uttalelsene deres er benyttet i fremstillingen av resultatene fra spørreundersøkelsen ettersom de anses å kunne utdype eller belyse temaet.

4.4 Resultater og analyse

4.4.1 Innledning

Resultatene som presenteres er som tidligere nevnt innsamlet ved informasjon gitt av aktive aktører gjennom spørreundersøkelse og dybdeintervjuer. På grunn av relativt få respondenter (se punkt 1.5.2) kan en ikke slutte at disse resultatene gjelder generelt, verken på landsbasis eller i Kristiansand kommune. Men enkelte interessante momenter er kommet frem gjennom studiet. Blant annet kan vi se hvilke fremgangsmåter som er mest vanlig blant respondentene, og hvilke avtaleformer de tar i bruk. Når en stor prosentvis andel svarer likt, gir dette oss en indikasjon på hva som er normalt i bransjen.

Resultatene som fremkom fra spørreundersøkelsen vil som nevnt presenteres med utgangspunkt i undersøkelsens oppdeling (se punkt 4.3). Enkelte av søylediagrammene som er fremstilt er direkte hentet fra analysemulighetene til nettundersøkelsen, mens andre er utarbeidet på egen hånd. Det vil fremgå av figurteksten hvilke tabeller som er egne fremstillinger.

4.4.2 Din virksomhet

Besvarelsene i denne delen av undersøkelsen gav mulighet til å få vite litt om hvem som svarte på undersøkelsen. Når jeg her sier hvem, vises det til virksomhetene som respondentene svarte på vegne av. Informasjonen jeg var ute etter var blant annet bedriftenes selskapsform, størrelse og representantens stilling. Dette er interessant da en kan se om det er vesentlige forskjeller på hvordan eksempelvis små og store aktører arbeider.

Det viste seg at 13 av 14 respondenters virksomhet er organisert i form av aksjeselskap. Ettersom at eiendomsbransjen er en særdeles kapitalkrevende og en

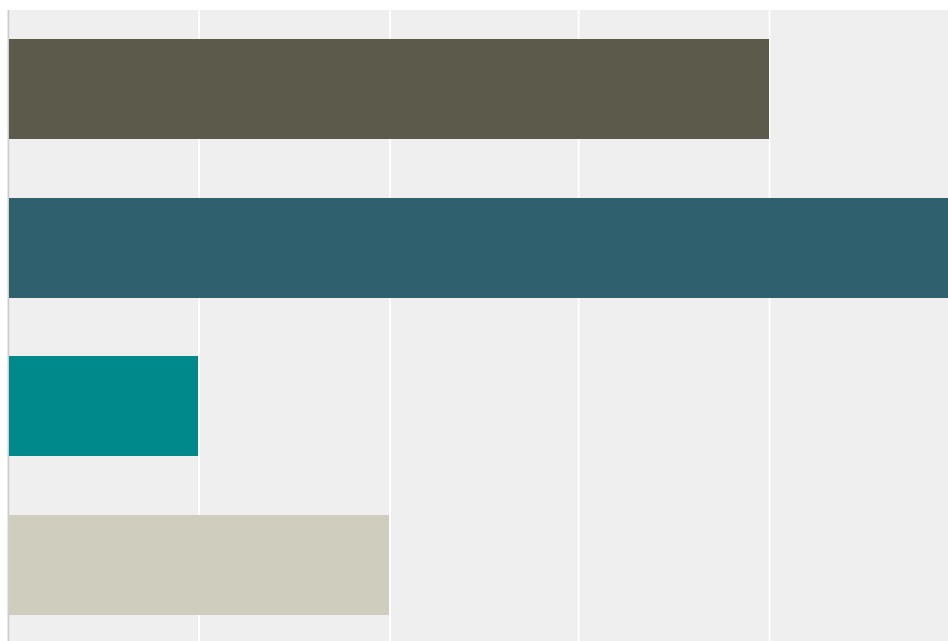
risikofylt bransje, vil aktørene redusere risikoen ved å danne et AS. Det kan også med tanke på bl.a. dokumentavgift lønne seg at eiendommer eies av såkalte "single purpose" selskaper (se punkt 2.8.2). Med dette menes at aksjeselskapets eneste oppgave er å eie en bestemt eiendom. I stedet for å kjøpe den fysiske eiendommen, kjøper man heller aksjeselskapet som eier den (Bjaaland & Nielsen 2009:107). I denne sammenheng er det viktige med en fullstendig gjennomgang av selskapet, også kalt "due diligence" (Bjaaland & Nielsen 2009:88,109). Her ser man på selskapets finansielle situasjon, eksempelvis hvor mye gjeld og egenkapital selskapet besitter. Man må i tillegg se på de juridiske rammene i selskapet, slik at en får innblikk i om alt er utført i henhold til lov og forskrift.

Som en kan lese av figur 8 er selskapene som er representert i undersøkelsen av svært forskjellig størrelse. De selskapene som responderte med at de hadde null ansatte, utdypet dette med at de aktive personene i selskapet var innleid fra aksjonærene. De er dermed ikke å regne som ansatte. Videre er det flere relativt små selskaper som ofte står som byggherre, mens de engasjerer entreprenør til å ta seg av selve utbyggingen.

Respondent	Antall ansatte	Størrelse på prosjekter	Antall boenheter i gjennomsnitt per prosjekt
1	1000	Fra små til 50 000m ²	50
2	10	3000-10 000m ²	60
3	0	2000m ²	5
4	150	5000m ²	30
5	4	3-10000m ²	5-10
6	5	1000-2000m ²	10-25
7	267		1-10
8	2	5000-30 000m ²	10-200
9	10	1000-10 000m ²	10-100 boenheter 1000-7000m ² næring
10	130	300 - 10 000m ²	1-300
11	8	1000- 10 000m ²	1-20
12	1	2000-5000m ²	25
13	0	Dette selskapet utvikler et prosjekt på 70 000m ²	700 boenheter 12 000m ² næring
14	12	5000 - 100 000m ²	70
Sum	1599		
Gjennomsnitt	114,2142857		

Figur 8. Presentasjon av virksomhetene i undersøkelsen (egen fremstilling)

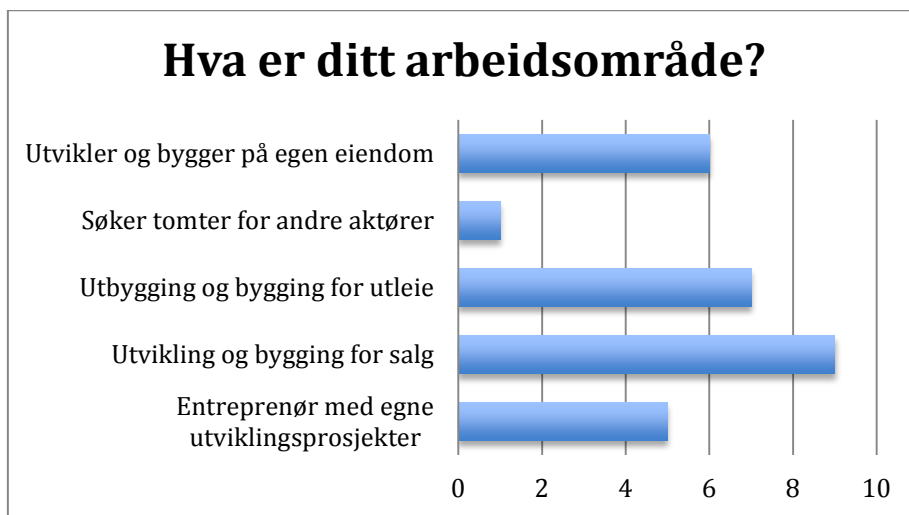
* Jeg er klar over at dette egentlig er en tabell, men det er i samsvar med veileder allikevel valgt å kategorisere dette som figur, da det ble ansett å være mer oversiktlig. Dette gjelder tilsvarende for kommende tabeller.



Figur 9. Antall ferdig utbygde prosjekter i løpet av de siste fem årene.

Respondentene fikk spørsmål om hvor mange prosjekter de hadde ferdigstilt i løpet av de fem forgående årene. Her svarte to av deltakerne at de hadde ferdigstilt over 15 prosjekter. Det viser seg at det er de store selskapene som også ferdigstiller flest prosjekter. Dette er noe overraskende da de ofte gjennomfører store og derav tidkrevende prosjekter. Vi ser av figur 9 at de fleste aktørene gjennomfører relativt få prosjekter i året. Et raskt anslag viser at det gjennomføres i overkant av 1 prosjekt i året per virksomhet.

For å få et innblikk i hvem som representerte selskapene i undersøkelsen, har det blitt stilt noen spørsmål rundt dette. Spørsmålene gikk i hovedsak ut på hvilken stilling representanten hadde, og hvilket arbeidsområde man arbeidet med. Nesten uten unntak besvarte respondenten at de var daglig leder. Det er ikke tilfeldig at det er akkurat disse som er spurt, da jeg antok at ansatte i høye stillinger hadde mest oversikt og kunnskap. Videre har de respondert på hvilke område de arbeider innen, og hvilket segment bedriften arbeider innen. Det var under begge disse spørsmålene mulighet for å besvare med flere alternativer.



Figur 10. Respondentenes arbeidsområde (egen fremstilling).

Det er interessant å merke seg at det kun er en aktør som har besvart at han har ansvar for å søke etter tomter for andre aktører. Det kan tenkes at dette antallet er lavt ettersom få eiendomsmeglere har deltatt i undersøkelsen. Videre har 6 av 14 respondert at selskapet har egne ansatte som har søke og erverve grunn som ansvarsområde. Dette vil si at det er 8 av 14 virksomheter som ikke har denne typen ansvarsfordeling i dette arbeidet.

Virksomhetene som er representert i undersøkelsen er lite engasjert i markedet for fritidseiendommer. Det er kun to respondenter som har besvart at de er aktive i dette segmentet. Hvorfor det er slik vites ikke, men den ene informanten tydet det slik:

Jeg tror dette har med at det er vanskelig tilgjengelig med attraktive tomter. Skal man ha fritidsbolig i Kristiansand så skal den ligge med sjøen, og der er det ikke mye ledig plass. På Ljosland, Bortelid og Hovden er det i hovedsak kun utvikling av fritidsbolig.

4.4.3 Søkeprosess

Her var det sentralt å se på hvordan den enkelte aktøren arbeider for å finne aktuelle utviklingseiendommer. Tanken var å se om det finnes forskjellig tilnærming blant de aktive aktørene. Det er også forsøkt å si noe om årsaker til hvorfor det i tilfelle er forskjeller.

En eiendomsutviklingsprosess starter alltid med en idé. Eriksen understreker at det ikke alltid er utvikler selv som har denne ideen, men at det ofte kan være grunneier (2013:32).

Dette samstemmer med mine funn, som tyder på at det vel så ofte er grunneiere som tar kontakt med utviklere og presenterer sin idé. I forelesning i emnet Eiendomsmarked og analyse (EIE 310 ved NMBU 2012), opplyste foreleser at Selvåg aldri gikk aktivt ut å søkte etter utviklingsområder. Dette var ikke nødvendig, da de nærmest ble nedringt av utviklingslystne grunneiere. Videre vil det allikevel bli tatt utgangspunkt i at det er utviklerne som styrer hele prosessen, fra idé til ferdigstilt prosjekt.

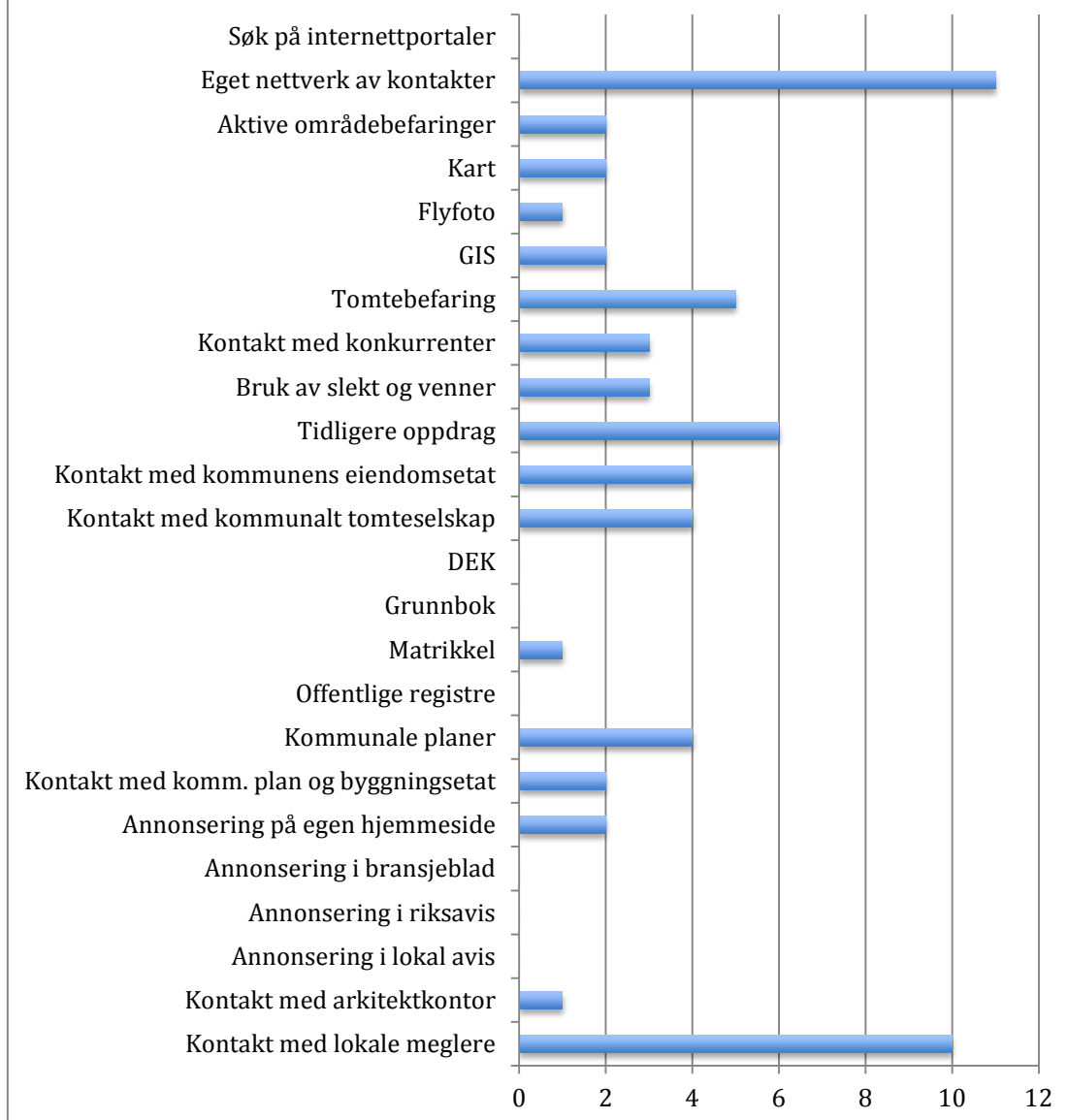
Når utvikleren har en idé vil det være nødvendig å utarbeide en utviklingsstrategi for at den skal kunne realiseres (Røsnes & Kristoffersen 2009:22). Man må da foreta mulighetsstudier ved å analysere markedet og se på hvilke behov og interesser som foreligger (Ibid.). Informantene jeg hadde samtale med opplyste at de vanligvis tok kontakt med kommunale myndigheter tidlig i prosjektet, for å få en pekepinn på deres syn. Dette var i hovedsak for å unngå å bruke mye tid og ressurser på et prosjekt som det var lite sannsynlig at de fikk gjennomført. Politisk vilje er et særdeles viktig moment for å kunne realisere et prosjekt. Dette kom også frem i spørreundersøkelsen hvor aktørene svarte at de største risikofaktorene i utviklingssammenheng knytter seg til reguleringsstatus, planbestemmelser og rekkefølgekrav.

Gjennom dybdeintervjuene kom det frem at den politiske viljen til å legge til rette for eiendomsutvikling i Kristiansand har vært stor de siste årene. Dette viser seg i relativt flat prisstigning i kommunen de seneste årene (finn.no og ev.no 2014). Det må nevnes at ikke bare tilstrekkelig boligbygging er den eneste faktoren som påvirker boligprisene, men at det er en sentral faktor er udiskutabelt (NOU 2002:2).

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingstomter?

Ved dette spørsmålet var det i hovedsak mest interessant å se hvilke fremgangsmåter aktørene benyttet. Men det er også på mange måter interessant å se hvilke metoder som i liten grad er benyttet. Det er senere i oppgaven sett litt nærmere på årsaken til at enkelte måter er mer populære enn andre (se punkt 6.2.1).

Antall aktører som benytter metoden i Kristiansand



Figur 11. Søkemetode for potensiell utviklingseiendom (egen fremstilling)

Dette resultatet gir en klar indikasjon på hvor viktig et godt nettverk er for utviklerne i Kristiansand kommune. Alle utenom to, altså 84% av respondentene, krysset av på eget nettverk. Kontakt med lokale eiendomsめglere blir også trukket frem som et viktig redskap for å få kjennskap til potensielle utviklingseiendommer. Videre er fremgangsmåte knyttet til annonsering samt bruk av forskjellige former for kart lite benyttet. Som en grunntanke ser vi at informasjon innhentes gjennom samtaler med diverse aktører som er i- eller tilknyttet bransjen.

Figur

12. Virksomhetenes bruk av spesialkompetanse.

Over 50% av de spurte besitter en form for spesialkompetanse innenfor tomtesøk. Tre av aktørene tar i bruk innleid kompetanse ved utførelsen av denne oppgaven. I ettertid ville det vært interessant å sett nærmere på hvorfor enkelte av aktørene verken innehar eller leier inn spesialkompetanse. Det kan tenkes at dette muligens ikke er nødvendig, eventuelt at virksomhetene ikke har tilstrekkelig ressurser, eller at det rett å slett kan ha med begrepsdefinisjon og egen vurdering om hva som menes med spesialkompetanse.

4.4.4 Ervervsfase

I denne delen av undersøkelsen var tanken å finne ut hvordan utviklerne estimerte og vurderte ervervsituasjonen. Her er det valgt å trekke frem utviklernes tanker rundt tidsperspektiv, tomteportefølje, tomteknapphet og ervervsmetoder.

Besvart -10
Ikke svart - 4

Figur 13. Tidsramme fra utviklingseiendom er oppdaget til avtale er signert.

Gjennom besvarelsen fant jeg at tidsperspektivet til de forskjellige aktørene er særdeles variert. Det hadde vært interessant å se på hvordan aktørene som har en ramme på 0-3 måneder arbeider i forhold til dem som har ramme på over to år. Det er en klar trend at de store aktørene estimerer med lengst tidsperspektiv. Det kan tenkes at dette sannsynligvis henger sammen med at de arbeider med større prosjekter, som også ofte innebærer større kompleksitet.

På spørsmålet om hvilken tidshorisont man har fra tomt lokaliseres til rådigheten er ervervet svarer henholdsvis informant A og B slik:

”Det kommer helt an på størrelsen av prosjektet”

”Dette varierer i stor grad etter prosjektets kompleksitet”

Den ene informanten ble spurt om årsaken til virksomhetenes sprikende svar på tidshorisont for erverv av utviklingseiendommer. Informanten svarte følgende:

Det er nok mange forskjellige prosesser fram til erverv av rettighetene til en eiendom og det er mange forskjellige typer mennesker. Noen utbyggere er rå i dette markedet og strør rundt seg med opsjonsavtaler. Noen klemmer seg inn på slutten av slike prosesser og tar tomte når andre har forberedt grunnen. Dersom du skal framstå noenlunde seriøs så er dette prosesser som normalt tar mer enn 3 mnd.

Tomteknapphet

Kristiansand kommune har hatt fokus på å legge til rette for utbygging de seneste årene. Dette vises gjennom statistikker for nybygging og boligprisstatistikker (se punkt 1.1). Informant A uttalte følgende på spørsmål om det er tomteknapphet i kommunen:

Jeg vil ikke si det eksisterer tomteknapphet. Dette begrunnes med at kommunen har hatt fokus på boligutvikling, og dermed lagt til rette for dette gjennom kommuneplanen.

Figur 14 er en oversikt over hva respondentene svarte angående størrelsen på tomtebanken til virksomheten, samt dens reguleringsstatus. De blanke feltene betyr at respondenten har hoppet over dette spørsmålet.

Respondent	Antall ansatte	Tomtebank/m2	Andel tomtebank som er ferdig regulert
1	1000	4000000	De aller fleste ligger inne som utbyggingsformål i en kommuneplan, resten er fordelt på ulike plannivåer
2	10	40000	90 %
3	0	72000	520000
4	150	100000	50 %
5	4	6000	6000m2
6	5	5000	80 %
7	267		
8	2	25000	75 %
9	10		30-50% ferdig regulert
10	130	25000	50 %
11	8		
12	1	25000	15 000 m2
13	0		Ferdig regulert
14	12	3000000	70 %
Sum	1599	7298000	
Gjennomsnitt	114,2142857	729800	

Figur 14. Virksomhetenes tomtebank og reguleringsstatus (egen fremstilling)

Ut fra tabellen kan vi lese at de fleste aktørene har en betydelig tomteportefølje liggende til rådighet. Under det ene dybdeintervjuet uttalte informant A følgende:

Tomteporteføljen gjør at vi kan tenke langsiktig. Det er en sikkerhet for å kunne ha en kontinuerlig drift. Vi budsjetterer med å utvikle rundt 400 boliger i året. Dette blir vanskelig dersom vi ikke besitter en viss tomtebank.

Informant B uttalte seg slik på omtrent tilsvarende spørsmål:

En tomtebank bør inneholde tomteområder i forskjellige utviklingsfaser og da vil utbygger/entreprenør kunne legge en langsiktig plan på salg. Det er omtrent som for en produksjonsbedrift som har ordresreserve.

I et av spørsmålene i spørreskjemaet kom det frem at kun to av elleve respondenter har redusert tomteporteføljen de siste fem årene. Fire har økt sin mengde, mens fem sier at tomtebanken deres har holdt seg stabil.

Figur 15. Antall utviklingseiendommer virksomhetene har forsøkt å få rådighet over de siste fem årene.

Vi leser av tabellen at det er flest aktører som har akkvirert 1-5 eiendommer de siste fem årene. Dette kan muligens gjenspeile noe av størrelsen på virksomhetene. Men jeg finner også at enkelte virksomheter med mange ansatte har krysset av på denne listen. Mest sannsynlig springer dette ut ifra at de områdene de har ervervet er av en betydelig størrelse.

Metoder for erverv

Som følge av forskjellige risikomomenter kan det være ønskelig å vurdere ervervs måten etter hvilken situasjon det er tale om. Jeg vil her vise til det som er skrevet om temaet i punkt 2.8.

Figur 16. Hvilke ervervs måter har virksomheten erfaring med å bruke.

På dette spørsmålet skulle respondentene krysse av på de avtaleformene de hadde erfaring med å bruke. Blant respondentene i Kristiansand kommune er direkte kjøp den klart mest dominerende ervervs måten. På de neste plassene er opsjonsavtaler og selskapsdannelser. De øvrige formen er ikke benyttet av noen av aktørene. I figur 17 er det presentert en oversikt som sier noe om hvilke situasjoner de enkelte avtaleformene blir benyttet.

Figur 17 . Hvilken ervervsform benyttes i den enkelte situasjon

Når eiendommer allerede er regulert til utbygging tar virksomhetene vanligvis i bruk avtaleformen *direkte kjøp*. *Opsjonsavtaler* og *selskapsdannelser* forekommer også i en viss grad. Man ser videre at desto større risiko en eiendom har med tanke på reguleringsstatus, og dertil utbyggingsmuligheter, desto mindre vanlig er det med direkte kjøp. For meg virker dette helt klart begrunnet med at utvikler vil at grunneieren skal ta risikoen frem til reguleringsarbeidet er på plass.

Respondent	Antall ansatte	Råtomtkostnad
1	1000	50-3000 kr/m ²
2	10	Vanskelig
3	0	13 %
4	150	10 %
5	4	30 %
6	5	15-25%
7	267	-
8	2	-
9	10	10 %
10	130	-
11	8	-
12	1	-
13	0	-
14	12	10-20%

Figur 18. Gjennomsnittlig råtomtkostnad per prosjekt (egen fremstilling).

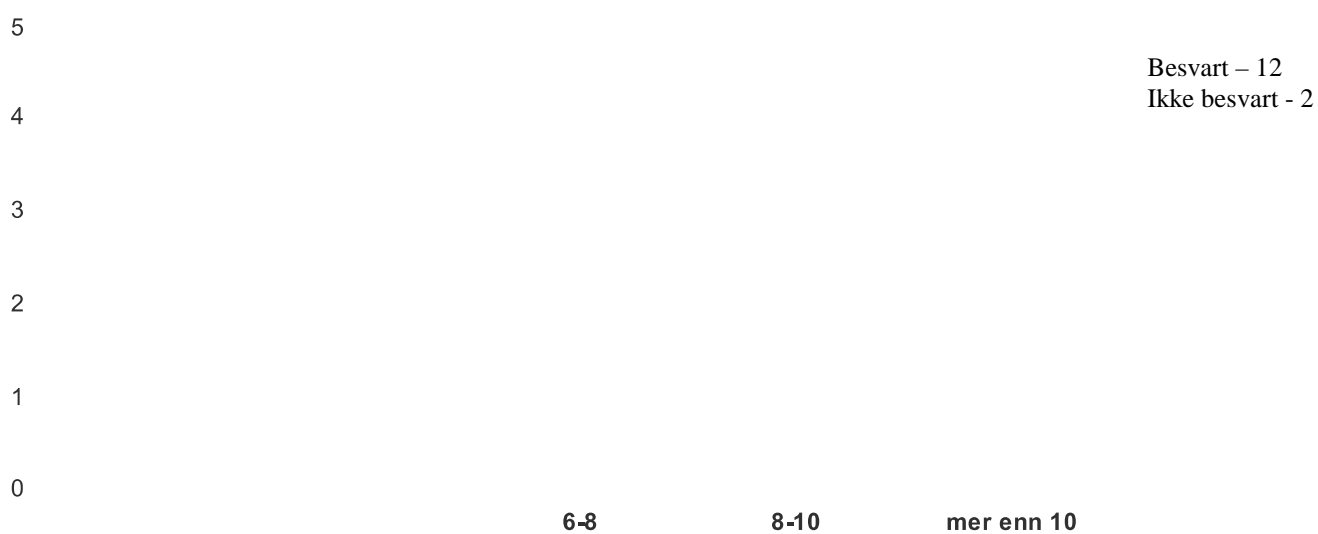
Respondentene i undersøkelsen svarer at kostnaden for råtomter omtrent er mellom 10-15% av prosjekters totale kostnad. Dette kan være et godt verktøy ved en vurdering hva en tomt er verdt. Dette vil mest sannsynlig også bli målt opp mot den totale tomtebelastningen eiendommen er heftet med.

4.4.5 Metode, grunneier

Når ønsket eiendom er lokalisert blir oppgaven for utvikleren å innhente informasjon om hvem som er grunneier. Det viser seg dette ikke alltid er like lett, slik at aktørene må ta i bruk forskjellige fremgangsmåter.

Figur 19. Metoder aktørene benytter for å finne aktuell grunneier.

Svarene på dette spørsmålet støtter viktigheten av å ha et godt nettverk for utviklerne. En av informantene forklarte at når man får høre om en potensiell utviklingseiendom gjennom eget nettverk, så er det også naturlig at en får kjennskap til grunneieren gjennom det samme nettverket.



Figur 20. Antall ganger grunneier har kontaktet virksomheten i løpet av de siste 5 årene.

Figuren viser antall ganger grunneier har kontaktet respondentene. Ved nærmere analyse ser man en klar trend på at det er de store virksomhetene som blir kontaktet når en grunneier vil realisere en eiendom med utviklingspotensial. Dette tyder på at de store bedriftene blir favorisert fremfor de små.

Det kan dermed lønne seg å være stor, nettopp fordi man slipper jobben med å drive oppsøkende arbeid, for å rekognosere utviklingseiendom. I tillegg kan det antas at det er lettere å komme til enighet med en grunneier som er ute etter å realisere eiendommens potensial, enn en som ikke har tenkt i de baner.

Videre i spørreskjemaet ble det spurt om grunneier selv kontaktet utvikler, eller engasjerte en medhjelper. Her var det særdeles varierende svar. Seks av elleve respondenter hevdet at grunneier selv tok kontakt, mens fem av elleve mente grunneiere vanligvis engasjerte en medhjelper. Resultatene mine viser ingen indikasjon på hvorvidt selskapets størrelse spiller inn på om grunneier selv tar kontakt, eller om medhjelper blir engasjert.

KAPITTEL 5: SAMMENSTILLING AV EMPIRI MED TIDLIGERE OPPGAVER

5.1 Innledning

I dette kapitlet er det foretatt en sammenstilling av min innsamlede empiri og resultatene fra masteroppgavene som er presentert i kapittel 3. Dataene som er trukket ut fra egne funn, er i hovedsak valgt på grunnlag av at flere av oppgavene har stilt det samme spørsmålet, og dermed etter min vurdering fått sammenlignbare resultater. Det er viktig at leseren husker på kommentarene om de øvrige studienes sammenlignbarhet, som ble nevnt i presentasjonene av avhandlingene i kapittel 3. Dette er fordi det er nødvendig å se på sammenligningen med et kritisk blikk, da områdene er særs forskjellige.

	Unneberg	Robertsen	Eriksen	Svinddal	Pedersen
Område	Hedmark fylke	Hammerfest kommune	Oslo kommune	Follo og Romerike	Kristiansand kommune
Antall spurt	44	7*	35	20	30
Antall respondert	18	7	13	7	14
Svar prosent	0,41	1	0,37	0,35	0,47

Figur 21. Omfanget av undersøkelsen i det enkelte studie basert på antall respondenter.

*Dette er ikke utdypet i studien

Alle studiene har slik jeg ser det forsøkt å få et så representativt utvalg som mulig. Men noen er mer representative enn andre. Undersøkelsen i Hammerfest kan i større grad representere det ”riktige” bildet av eiendomsutviklingen i området, enn for eksempel studien av Oslo. Dette selv om undersøkelsen i Oslo nesten har dobbelt så mange respondenter. Dette skyldes at det i Oslo er flere aktive aktører, enn det som er tilfellet i Hammerfest. Så selv om syv aktører i Hammerfest virker veldig lite, kan dette være like eller mer representativt som de andre studiene. Ingen av studiene, verken alene eller sammen, er representative utover sine geografiske begrensninger. Man kan altså ikke slutte at de forholdene som er undersøkt i de enkelte områdene er gjeldene for andre nærliggende eller lignende område. Eiendomsutvikling og akkvisisjon er komplekst og blir påvirket av mange ulike faktorer. Allikevel kan det finnes noen tendenser som går utover studienes geografiske grenser.

5.2 Respondentenes virksomhet

5.2.1 Tidsperspektiv

I flere av undersøkelsen ble det spurt hvilket tidsperspektiv de enkelte aktørene hadde fra egnet eiendom var lokalisert til den var akkvirert. Det som var mest i overenstemmelse blant de forskjellige studien hva gjelder dette spørsmålet, er at det er stort sprik mellom svarene.

I Hedmark svarte respondentene at tidsperspektivet fra ønsket eiendom var lokalisert til den var ervervet, varierte mellom 3 måneder og 3 år. I Follo og Romerike ble ikke dette temaet spurt om i spørreundersøkelsen. Det at kandidaten valgte å unnlate dette kan virke som en glipp, ettersom det spørres om dette i dybdeintervjuene.

I Oslo ble et gjennomsnitt vurdert til å være mellom 6 til 12 måneder. Enkelte svarte at det tok kortere tid, mens noen mente det tok helt opp til to år å erverve eiendommer. Det er interessant å merke seg at selv om Oslo må antas å ha en mer kompleks bystruktur, så later det til at dette ikke påvirker tidsrammen for akkvisisjon av eiendommer. Det fremkom også av denne studien at det var de største selskapene som estimert lengst tidshorison. Eriksen mente dette var naturlig i å med at store selskaper ofte arbeider med store og kompliserte prosjekter. Han trakk også frem at små selskaper ofte kunne spare inn tid, da det her er vanligere at en person dekker flere roller. Dette gjør veien til en endelig avgjørelse kortere. Noe som også er i samsvar med funnene i Kristiansand (punkt 4.5.4).

I studien av Hammerfest finner vi svarene som spriker mest. Her har enkelte svart at det kan ta alt fra 6 måneder til 3 år, mens andre igjen har svart at akkvisisjonsprosessen kan ta fra 2 til 10 år. Det virker som det knytter seg mye usikkerhet til tidsrammen for erverv i denne kommunen. Hva det skyldes er usikkert, da Robertsen kun viser disse funnene i vedlegg uten ytterligere kommentarer.

5.2.2 Tomteportefølje

Her presenteres studienes funn hva gjelder tomtebank og dets prioritet i de forskjellige områdene. Har tomtebanken økt eller sunket de siste årene?

For utviklerne i Follo og Romerike ble det sett på som viktig å ha en stor tomteportefølje. Utviklerne i eksempelvis Hedmark og Hammerfest vektla ikke dette i like stor grad. Respondentene i Follo og Romerike presiserte at en tomteportefølje var viktig for å sikre fremtidig omsetning og produksjonsnivå.

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.
(Svinddal 2013:62)

I Oslo svarer 67% at de besitter en tomteportefølje på mer enn ti utviklingseiendommer. Eriksen fant gjennom sin undersøkelse at de største virksomhetene innehadde flere potensielle utviklingseiendommer, enn de mindre selskapene (2013:53). Dette stemmer også delvis med mine resultater. Men enkelte av virksomhetene jeg har spurt er syndikater, som besitter betydelig kapital, men har få ansatte. Derfor blir et utgangspunkt hvor selskapets størrelse kun basert på antall ansatte noe upresist i denne sammenhengen.

5.2.3 Prosjekters kostnad for råtomt

Prosjekters råtomtkostnad viser seg å være relativt lik i alle områdene som blir sammenlignet. Hammerfest skiller seg helt klart ut på dette område dersom man holder reguleringskostnader og utbyggingsavtaler utenfor. Disse kostnadene er med all sannsynlighet også holdt utenfor i de andre undersøkelsene. Derfor vil det være feil å inkludere dette kun for Hammerfest. Uten disse kostnadene regner utviklerne i Hammerfest en råtomtkostnad på om lag en prosent av prosjektets totale kostnad. Det fremgår at årsaken til den lave kostnaden er at kommunen er en stor grunneier og i mange tilfeller videreføres festeavtalen til utvikleren (Robertsen 2011:53). Bakgrunnen for at utviklerne i Hammerfest la utbyggingsavtalen inn i råtomtkostnad, er fordi slike avtaler hefter ved eiendommen etter overtakelse.

Videre ble kostnaden for råtomt i de andre studiene nokså sammenfallende. Det ble i Hedmark anslått en råtomtkostnad på mellom 8-15%. I Follo og Romerike landet et gjennomsnitt på omtrent 9%. I Kristiansand svarte respondentene at tomtekostnaden vanligvis lå på mellom 10-15% av prosjekters totale kostnad.

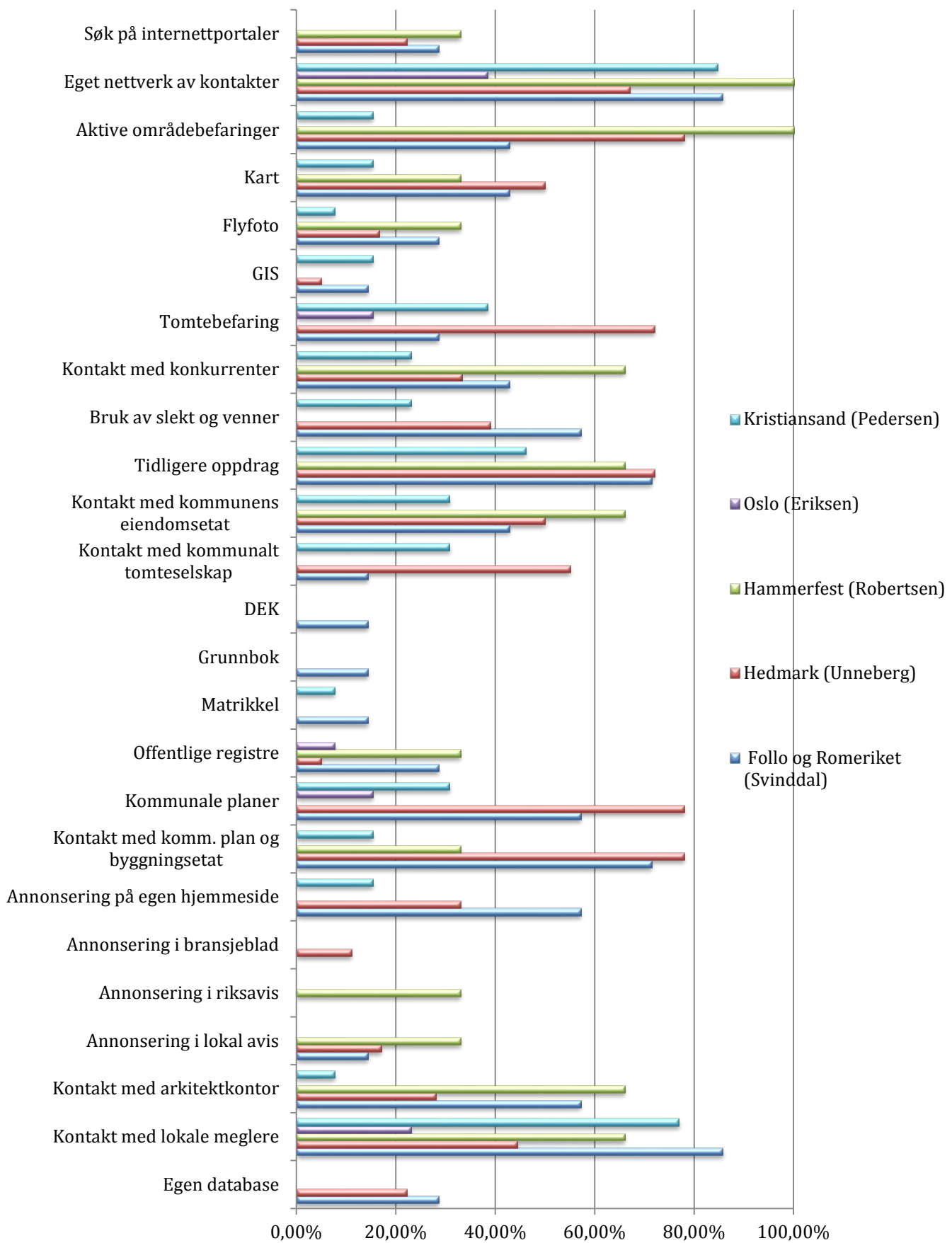
Spørsmål rundt aktørens anslag på gjennomsnittlig råtomtkostnad ble ikke spurt om i studien i Oslo. Hvorfor Eriksen valgte å holde dette utenfor vites ikke. Men det fremkommer at tomteprisene i Oslo antas å være særdeles høye sammenlignet med de fleste andre steder i landet. Dette mener Eriksen at kommer av det generelt høye prisnivået (2013:62).

5.3 Søkefase

5.3.1 Søkemetode

I undersøkelsene har hver kandidat stilt spørsmål om hvilke(n) fremgangsmåte utviklerne benyttet for å få informasjon om potensielle utviklingseiendommer. Tanken bak er som nevnt (se punkt 4.5.3) å finne ut hvordan utviklerne får informasjon, eller rettere sagt tilegner seg informasjon, om eiendommer som egner seg for utvikling.

Som presentert i punkt 4.5.3 kom det frem at ”eget nettverk” og ”kontakt med lokale eiendomsmeglere” er de mest fremtredende metodene i Kristiansand. Dette er i stor grad sammenfallende med resultatene i de øvrige studiene. Dette kan vi lese av sammenstillingen av alle undersøkelsene i figur 22.



Figur 22. Andel som har benyttet fremgangsmåten i det enkelte område (egen fremstilling).

Figuren viser hvor stor andel respondenter fra hver enkelt undersøkelse som har benyttet den enkelte fremgangsmåten. Som vi ser er det kun aktører i Hedmark som benytter seg av bransjeblad. Videre er det kun i Follo og Romerike man benytter seg av DEK, og kun i Hammerfest man annonserer i riksavis. Det er også få som benytter seg av henholdsvis flyfoto, GIS, kart, grunnbok, matrikkel og offentlig registre generelt. Annonsering i lokale aviser er i noen grad benyttet i fire av undersøkelsene. Jeg vil antyde at slik annonsering har større sannsynlighet for å treffe ønsket leser enn eksempelvis i riksaviser. Dette kan også være noe av grunnen til at annonsering på egne hjemmesider er lite brukt, siden veldig få leser disse.

Det er mange grunner til at de nevnte fremgangsmåtene blir lite benyttet. Noen av dem er rett og slett ikke gode nok, altså kvaliteten på informasjonen man får er ikke god nok. Det er for eksempel vanskelig å se om en eiendom egner seg for utvikling kun ved å se hva som hefter ved eiendommen gjennom grunnboka. Men den kan absolutt bli benyttet som et supplement i søken etter potensiell eiendommer. Utviklerne foretar vurderinger om hvor god informasjon de får basert på tid og kostnad. Dette er i følge Unneberg hovedårsaken, sammen med kompetanse, til at verktøy som GIS ikke blir benyttet (2008:38). Aktørene er ofte så lokalkjent at de kjenner til de enkelte områdene, samtidig som de kan befare den enkelte eiendommen dersom det trengs. Eventuelt lar de eiendomsmeglerne befare eiendommen for dem. Dette kan være noen av årsakene til at nettopp tomtebefaring og kontakt med lokale eiendomsmeglere i så stor grad blir benyttet.

Figuren viser også hvor viktig tidligere oppdrag er. Dette ble i flere av undersøkelsene trukket frem som et hovedmoment for å skape tillitt mellom utvikler og grunneier. Utvikleren er derfor avhengig av å levere som de har lovet for å opprettholde et godt rykte, slik at de gjennom dette får flere oppdrag i fremtiden. Det er også fremtredende i tabellen hvor viktig det er å ha løpende kontroll på kommunale planer, samt å ha en god relasjon til den kommunale plan- og bygningsetat.

5.3.2 Spesialkompetanse

Videre fant jeg som nevnt at 10 av 13 virksomheter enten innehadde eller tilegnet seg, altså leide inn, spesialkompetanse knyttet til akkvisisjon (se punkt 4.5.3).

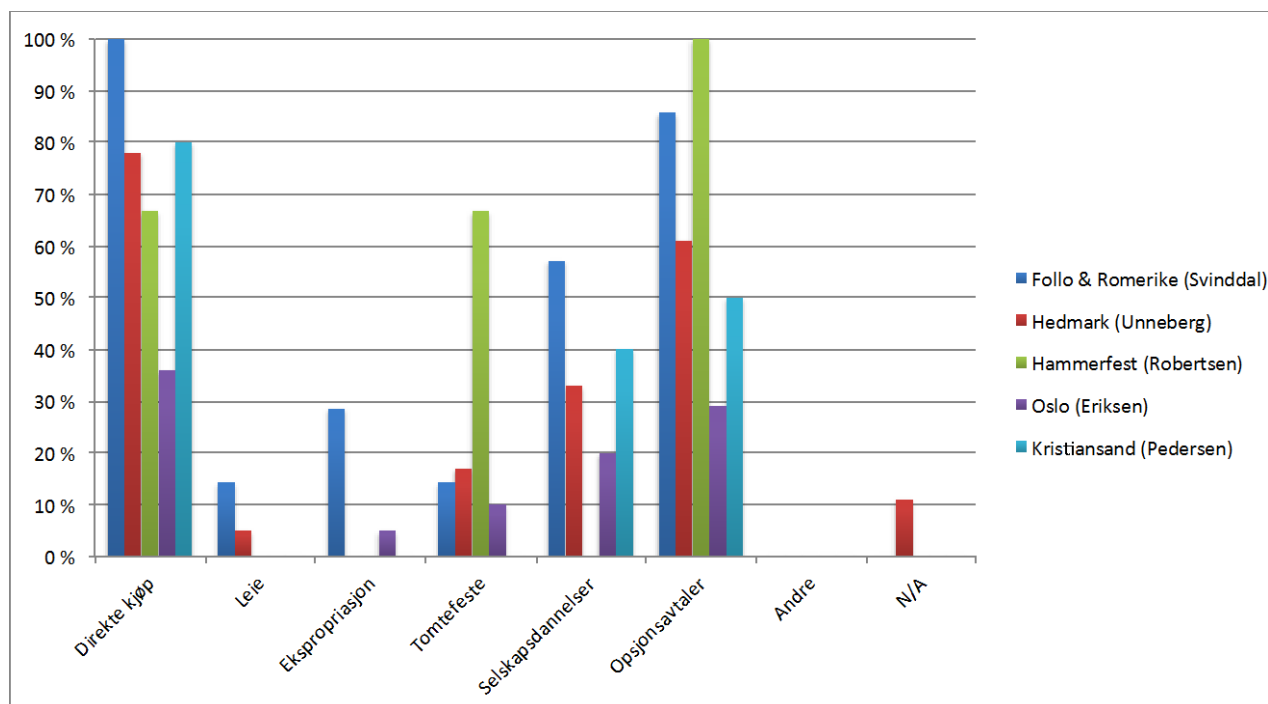
Dette vil tilsi en andel på 77%, noe som omtrent tilsvarende det Eriksen fant i sin undersøkelse i Oslo.

Eriksen fant at 50% av virksomheten han spurte innehadde denne typen kompetanse, mens 25% leide inn (2013:47). De resterende benyttet seg ikke av spesialkompetanse (Ibid.). Dette tyder på at selv om tid og sted er vidt forskjellig så later det til at den prosentvise andelen som benytter spesialkompetanse er relativt stabil. Men ettersom det kun er to av studiene som ser nærmere på dette, er grunnlaget for tynt til å kunne trekke en slutning. Det er underlig at de tre andre studiene spurte tilsvarende spørsmål i sine undersøkelser, men av ukjente grunner har valgt å ikke presentere funnene i sine oppgaver. Som følge av dette erkjenner jeg som nevnt at sammenligningsgrunnlaget er for tynt angående dette temaet.

5.4 Ervervsfasen

I ervervsfasen er det interessant å se hvilke avtaleformer utvikleren benytter seg av. Dette er en overordnet presentasjon, hvor mulighetene er store ved fremtidige studier til å dykke dypere inn i materien. Det vil i mine øyne være interessant å vite hvordan konkrete avtaler ble til og hvorfor akkurat den bestemte løsningen ble valgt.

Nedenfor presenteres det en sammenstilling av de forskjellige studiene, etter hva respondentene har svart på spørsmål om hvilke ervervsmetoder de har benyttet.



Figur 23. Andel som benytter ervervs måten i hvert enkelt område (egen fremstilling).

Som vi kan lese ut i fra tabellen er *direkte kjøp* og *opsjonsavtaler* de mest benyttede avtaleformene. I all hovedsak er det en større prosentvis andel som benytter *direkte kjøp* fremfor *opsjonsavtaler*. Men det er interessant å se at man i Hammerfest i større grad benytter seg av *opsjonsavtaler* fremfor *direkte kjøp*. Robertsen informerer at årsaken for dette er at FeFo (finnmarkseiendommen) eier 95% av grunnen i Finnmark (2011:39). Dette er et statseid grunneierorgan som forvalter statens verdier i Finnmark etter Finnmarksloven. Gjennom dette fondet knytter det seg flere faktorer som er med på å påvirke utviklingen i Hammerfest. Det må kort nevnes at Hammerfest har et gjerde som omringer byen for å holde reinsdyrene adskilt fra byen. Gjerdet blir av mange sett på som et fysisk skille mellom reinbeiteområde og urbant område. Det kan tenkes at årsaken til den høye andelen med opsjonsavtaler delvis kan knytte seg til risikoen rundt reguleringsstatus (Ibid.).

Videre vil jeg også trekke frem at Hammerfest utmerker seg betraktelig hva gjelder bruken av festekontrakter. I denne sammenhengen forstår jeg Robertsen sin fremstilling slik at årsaken til det høye antallet festekontrakter er at kommunen ikke vil overføre hjemmelen for grunnen til det selskapet som skal utvikle eiendommen. Dette gjelder såfremt kommunen selv er delaktig i utviklingen, noe det later til at de ofte er i sentrale områder i Hammerfest (se også punkt 5.2.2).

Det er kun Follo og Romerike som har en viss erfaring med ekspropriasjon. Det finnes også tilfeller (14%) hvor dette er blitt tatt i bruk blant aktørene i Oslo (Eriksen 2013:62). Det er litt overraskende at dette verktøyet ikke i større grad er benyttet jevnt over, og i hvert fall i Oslo hvor bystrukturen er så komplisert som den er. Steinholt skriver i sitt studie at den kommunale grunnervversaktiviteten er overraskende liten, sett i forhold til dens oppgaver og formelle stilling (2005:166). Dette er i denne sammenheng viktig, da det vanligvis er offentlige myndigheter som benytter seg av ekspropriasjon (Vale 2006). I studien av Hedmark fremkommer det at ekspropriasjon i hovedsak blir benyttet til statlig eller kommunal infrastruktur. I tillegg blir det kommentert at dette er en tidkrevende og kostbar prosess (Unneberg 2007:22).

Eiendommer som ligger i kommunens byggeområder, blir i hovedsak ervervet ved direkte kjøp i Hammerfest. I Kristiansand, Follo og Romerike samt Hedmark benytter man seg i større grad av muligheten til å få til en opsjonsavtale.

I studien av Oslo har en ikke gått nærmere inn på dette spesifikke temaet. Men Eriksen skriver at *direkte kjøp* er for det meste brukt, bortsett fra erverv av areal i LNFR områder (2013:62). Det gjenspeiler seg også i min og de resterende studiene. Som nevnt i punkt 4.5.4 vil utviklerne redusere risikoen, her med tanke på reguleringsrisiko. Dermed er det uvanlig å gå til *direkte kjøp* av eiendommer regulert til LNFR. Nettopp reguleringsrisikoen er av respondentene i samtlige studier trukket frem som den største risikofaktoren. Det er i realiteten denne faktoren som angir verdien av en eiendom.

5.5 Metode ovenfor grunneier

Når ønsket eiendom er lokalisert benytter utviklerne forskjellige fremgangsmåter for å få opplysninger om eiendom og grunneier. I flere av studiene ble en rekke ”verktøy” listet opp som respondenten kunne velge mellom.

Av punkt 4.4.5 kan vi se at respondentene i Kristiansand i hovedsak benytter seg av eget nettverk til informasjonsinnhenting. Som nevnt sa informanten at dette ble ansett å være naturlig da man som regel også fikk informasjon om eiendommen gjennom relasjoner. Han så ikke noen grunn til å benytte andre fremgangsmåter til dette når denne informasjonen var gratis og rett foran nesen. Dersom en manglet spesifikke opplysninger benyttet man supplerende metoder for å innhente disse.

I studien av Hedmark fremkom det at den mest benyttede verktøyet var GAB (Grunneiendom Adresse Bygninger) (Unneberg 2008:47). I dag er GAB og DEK (Digitalt EiendomsKartverk) slått sammen og utgjør det som kalles matrikkelen. Det var særdeles få aktører i Hedmark som benyttet seg av grunnboken (Ibid.). I Follo og Romerike var grunnboken den mest benyttede måten for å lete opp informasjon (Svinddal 2013:42).

I studien av Oslo ble det funnet at grunnboken var den mest benyttede metoden. I studien fremkommer det at flere respondenter valgte å hoppe over dette spørsmålet (Eriksen 2013:68). Eriksen tolket det dit hen at aktørene bruker mer effektive fremgangsmåter i dette arbeidet. Han trekker blant annet frem at eget kontaktnett, noe som også informantene hans bekrefter. Han kommenterer videre at aktørene har god kontroll på hvilke områder som har utviklingspotensial. Dersom grunneieren skulle

være ukjent skriver han at GAB og eventuelt kommune er metodene som benyttes (Eriksen 2013:48).

I studien av Hammerfest ble det ikke samlet inn data om dette temaet. Jeg tolker det slik at kommune og stat er såpass store grunneiere at man alltid henvender seg til disse instansene. Med andre ord leter man ikke opp grunneier, eller legger strategi etter hvordan man skal forhandle, siden det vanligvis er samme grunneier hver gang.

Når data om eiendom og grunneier er innhentet er neste steg å kontakte hjemmelshaver. Det har i samtlige av de presenterte masteroppgaver blitt spurt om hvordan utvikler har kontaktet grunneier ved første møte. Det fremkom i alle studiene at telefon ble desidert mest benyttet. Kun i Oslo var det relativt vanlig å benytte mail i denne sammenhengen. Jeg antyder at grunnen til dette kan være at det i Oslo er flere profesjonelle aktører som sitter som grunneiere, hvor da mail i større grad er akseptert. Det kan også tenkes at grunneierne mest sannsynlig er aktiv i eiendomsbransjen slik at de også da kjenner til de potensielle utviklerne. Eriksen har presentert at det i hovedsak er kommune, stat og selskap som er grunneiere i Oslo. Dette er ikke tilfelle i de andre områdene da private grunneiere er relativt vanlig. Her vil jeg også kommentere det Robertsens skriver om FeFo som tilsier man også i dette området høyst sannsynlig måtte være i dialog med denne grunneieren, så fremt man vil drive utvikling i dette området.

I både Hammerfest, Hedmark, Follo og Romerike, og Kristiansand er personlig møte den nest mest benyttede kontaktformen. I undersøkelsen fra Follo og Romerike kommer det fram at kontor- og handelsvirksomheter i hovedsak kontaktes gjennom megler (Svinddal 2013:42). Eriksen forteller i sin studie av Oslo at det blir ansett som gunstig å ta kontakt ved telefon eller personlig møte (2013:49). Dette er fordi man i denne sammenhengen får anledning til å presentere virksomheten sin. En utvikler vil her prøve å opparbeide seg tillit fra grunneieren, slik at en avtale kan finne sted.

I flere av studiene forteller informantene at personlige møter som regel er veldig tidkrevende. Jeg har selv fått respons gjennom en av informantene som sier at man som regel tar kontakt per telefon, som første møte. Her vil helt overordnede ideer og tanker bli presentert. I tillegg vil det bli planlagt et nytt møte som vil finne sted på et senere tidspunkt. Dette vil da mest sannsynlig bli organisert som personlig møte, hvor

det vil være en økt detaljeringsgrad, slik at man finner ut om en mulig avtale er innenfor rekkevidde.

5.6 Grunneiers initiativ

Fra undersøkelsen i Hedmark får vi vite at det er vanlig at grunneiere kontakter utviklingselskap for å realisere potensielle verdier på eiendommen (Unneberg 2008:24-25). Unneberg skriver at dette i hovedsak er mest vanlig ved boligutvikling. Han skriver videre at dette kan være tilfelle siden få private aktører sitter på eiendommer store nok, og med god nok beliggenhet til å utvikle næring av noe slag. Videre skriver han også at boligutvikling er en enklere prosess, slik at man raskere realiserer verdiene (Ibid.). Han finner at 72% av henvendelsene kommer fra grunneier selv. 11% svarer blankt, mens 17% hevder at grunneier tar kontakt gjennom medhjelper. Kort fortalt er bruk av medhjelper relativt uvanlig i Hedmark (Unneberg 2008:40-41).

I studien fra Follo og Romerike er det kun to aktører som svarer at de ikke har fått over ti henvendelser fra grunneiere, de siste 5 årene. Disse to er rene boligutviklere. Videre er det opplyst at tre av aktørene som besvarer undersøkelsen ikke er rene boligutviklere. To av disse opplyser at det normalt sett er medhjelper som tar kontakt (Eriksen 2013).

Mine funn viser at det er de store selskapene som drar størst nytte av henvendelser fra grunneiere. De store selskapene er godt markedsført og har ofte et godt og stort nettverk. Store selskap har også ofte større kapasitet til å gjennomføre et ”ekstra” prosjekt, mens kanskje mindre selskap må gjøre ferdig et prosjekt før de begynner på neste. Jeg finner også at det er de selskapene som er mest kjent for boligutvikling som får flest henvendelser. Dette samsvarer med undersøkelsen som er gjennomført blant aktørene i Follo og Romerike. Videre har jeg funnet hvorvidt grunneieren presenterer seg selv eller ved medhjelper er særdeles variert (se punkt 4.5.5). Det er for meg ingen klar indikasjon som sier når det blir benyttet medhjelper eller ikke. Det er ingen sammenheng knyttet opp til virksomhetenes størrelse (antall ansatte), arbeidsområde eller lignende.

Studiene av Hammerfest og Oslo anses å ikke berøre dette temaet i tilstrekkelig grad til å kunne trekke det inn i denne sammenstillingen.

KAPITTEL 6: DRØFTELSE

6.1 Innledning

Dette kapitlet er strukturert etter hovedproblemstillingen: ”*Hvordan arbeider eiendomsutviklere i Kristiansand kommune ved akkvisisjon av eiendom?*” sine delproblemstillinger. Det er dermed valgt å avgrense drøftingen av hovedproblemstillingen til temaene som underproblemstillingene tar for seg. Drøftingen konsentrerer seg om de funnene som anses som mest interessante og sentrale for oppgaven. Den andre hovedproblemstillingen: ”*Hvordan arbeider eiendomsutviklerne i Kristiansand i forhold til andre områder i Norge?*” med underproblemstillingen; ”*Hvilke viktige forskjeller og likheter er det å spore mellom mine funn og funnene i Follo og Romerike, Oslo, Hammerfest og Hedmark?*” kommer ikke til å bli drøftet eksplisitt. Ettersom det er ønskelig å unngå unødvendig mye gjentakelser er det forsøkt å implementere dette i de andre delproblemstillingene.

6.2 Hvordan arbeider eiendomsutviklere i Kristiansand kommune ved akkvisisjon av eiendom?

6.2.1 Hvilke fremgangsmåter benytter utviklerne ved søk etter utviklingseiendommer og hvorfor?

Her er det gått nærmere inn på hvilke fremgangsmåter som benyttes og hvorfor. Det blir trukket frem fordeler og ulemper ved metodene *eget nettverk*, *tidligere oppdrag* samt bruk av *eiendomsmeglere*. Det blir også sett nærmere på hvorfor enkelte fremgangsmåter ikke blir tatt i bruk og mulige årsaker til dette.

Når utviklerne i Kristiansand skal søke etter nye eiendommer benytter de seg i hovedsak av *eget nettverk* (se punkt. 4.4.3). Dette samsvarer også med de øvrige studiene som er presentert nærmere i punkt 5.3.1. Det er kun studien i Hedmark hvor eget nettverk ikke er den mest benyttede fremgangsmåte (Unneberg 2008:37).

Dette viser at eget nettverk sees på som det viktigste grunnlaget for informasjonsinnhenting rundt potensiell utviklingseiendom (se punkt 5.3.1).

Ut i fra dette kan det se ut som at et godt renommé er helt sentralt for å få informasjon om potensielle utviklingseiendommer. Grunneiere vil, mest sannsynlig, ikke henvende seg til en aktør som har rykte på seg for å ikke betale eller opprettholde avtaler. Dette kan tenkes å føre til at andre medinvestorer ikke vil samarbeide med en, dersom man ikke har tilstrekkelig tillit i bransjen.

Et godt rykte virker å være betryggende for utenforstående og for grunneier. Dette kan tenkes at fremmer et ønske blant enhver aktør om å gjennomføre gode prosjekter, og å opptre med redelighet. Informantene trakk frem at man vil betale grunneier det som er en realistisk pris for eiendommen. Det vil være uhensiktsmessig at en grunneier sitter igjen og føler seg lur. Det kan vurderes som at en slik hendelse kan spre seg fortspesielt i et så lite marked som i Kristiansand.

Noe som kan ses på som negativt med at mye går gjennom nettverk, er at det fort kan dukke opp "kameraderi-situasjoner". Lokale virksomheter kan tenkes å samarbeide for å utestenge aktører fra andre steder. Dette kan etter min vurdering sees opp mot at det kan være vanskelig for nye selskaper å etablere seg i bransjen. På den andre siden kan dette også tenkes å henge sammen med at de ikke har noen- eller få referanser å vise til. Da referanser er den viktigste kilden til tillit (se punkt 5.3.1). Det kunne tenkes å være interessant og sett nærmere på hvorfor mange aktører som er tungt vektet på Østlandet er mindre aktive i Kristiansand. Eksempler som ble trukket frem av en av informantene var selskaper som Peab og AF-gruppen. Dette er store selskaper nasjonalt sett, mens de ifølge informanten regnes som mindre aktører i Kristiansand.

I følge informantene påvirker viktigheten av gode relasjoner også utviklernes holdninger ovenfor offentlige instanser. Både informant A og B uttaler at få aktører vil konfrontere politikerne og det kommunale arbeidet, ettersom de er helt avhengig av å ha et godt forhold til dem ved senere anledninger. Dermed kan det tenkes at aktører unngår å ta opp problematiske forhold, for at den gode relasjonen skal vedvare. Jeg vil her trekke inn en kuriositet ved at enkelte kommuner har eget eiendomsutviklingselskap. Eksempelvis vil jeg nevne KNAS (Kristiansand Næringselskap AS) som blir bevilget penger for å drive med eiendomsutvikling i Kristiansand. Dette blir av mange sett på som konkurransevridende da man antyder at dette selskapet har en fordel med å få prosjekter "godkjent" i kommunen. Etter samtale rundt dette med en av informantene nevnte han at det vil være å "skyte seg selv i

foten” dersom man konfronterte kommunen med denne organiseringen. Dette er nettopp fordi man som utviklere er helt avhengige av å ha et godt forhold til de kommunale myndighetene, som også ble nevnt tidligere. Det vil mest sannsynlig også i fremtiden komme situasjoner der kommunen som regulerings- og forvaltningsmyndighet kommer i etiske dilemmaer når de også opererer i det private markedet. Dette er et svært interessant tema jeg håper andre kandidater vil ta videre tak i.

Pålitelighet og redelighet ble trukket frem av informantene som viktige momenter. Gjennom spørreundersøkelsen kom det, som nevnt, frem at tidligere referanser var den klare vinneren i tillitsbyggingen ovenfor grunneier (se punkt 5.3.1). *Tidligere oppdrag* scorer også høyt opp på listen for fremgangsmåte ved søk etter utviklingseiendom. Dette er med å fremhever hvor viktig det er å gjøre en god jobb som utvikler, slik at man opparbeider eller opprettholder et godt rykte. Videre kan det ses på som negativt at en utviklers rykte kan ødelegges dersom man i oppstarten er uheldig med et prosjekt. Dette er noe som kan tenkes at fort kan skje, da eiendomsutvikling utvilsomt er en komplisert og tidkrevende prosess (Johansen 2009:32). Derfor kan det tenkes at det kan oppstå en rekke uforutsette situasjoner. Slike situasjoner kan tenkes å stagnere fremgangen i prosjektet. Eksempler på slike situasjoner kan være så konkret som salamanderdammer eller fornminner, til mer sammensatte situasjoner som streik hos leverandører eller svikt i markedet.

Kontakt med lokale eiendomsmeglere er den nest mest benyttede fremgangsmåten ved søk etter utviklingseiendom (se punkt 4.4.3). Eiendomsmeglerne har som hovedoppgave å bistå ved transaksjoner av fast eiendom (Store Norske Leksikon). De følger dermed markedsituasjonen tett da de er avhengige av å gi gode råd. Dermed er også meglere opptatt av å opprettholde et godt rykte i bransjen. Eiendomsmeglerne tjener sine penger på at eiendommer går fra en part til en annen med deres hjelp. Derfor er de interessert i at det skal være flest mulig transaksjoner i markedet. Det er vanlig med en prosentvis andel av hvert salg eller et fast beløp (Eiendomsagenten).

Dermed kan man spekulere i om de tegner ett mer fordelaktig bilde av eiendommene enn det som er realiteten. Det kan tenkes at de er mer forsiktige med dette i næringssammenheng ettersom man da arbeider med profesjonelle aktører.

Det later til å være konsensus blant studiene om at den mest benyttede fremgangsmåten for innhenting av informasjon knyttet til utviklingseiendom, er gjennom *eget nettverk* (punkt 5.3.1). Begrunnelsene som ble trukket frem angående valg av fremgangsmåte, ser ut til å kunne ut i en vurdering av hvor ressurskrevende fremgangsmåten er og hvor god kvalitet det er på informasjonen. De dyreste metodene for og få informasjon er i følge respondentene lite benyttet. Eksempel på dette er GIS. GIS er dyrt å bruke da det trengs særdeles kompetente personer for at bruken skal være effektiv. Også de verktøyene hvor informasjonen er lite pålitelig er naturligvis lite benyttet (se punkt 5.3.1) slik som eksempelvis matrikkelen.

6.2.2 Hvordan forholder utviklerne seg til grunneier med tanke på innhenting av objektive data, og hvordan grunneier kontaktes?

Her forsøkes det å redegjøre for forskjellige fremgangsmåter for datainnsamling når en aktuell utviklingseiendom er lokalisert. Det er i tillegg kort kommentert de mest interessante avvikene i fremgangsmåte blant de forskjellige studiene.

I punkt 4.4.5 er det presentert en del forskjellige verktøy. Som nevnt er GAB og DEK sammenslått, og i dag danner dette matrikkelen. Som det er presentert i punkt 5.5 var GAB det mest benyttede verktøyet blant aktørene i Hedmark. Til sammenligning er det få aktører som benytter matrikkelen til dette arbeidet i de senere studiene. Ettersom matrikkelen og GAB ikke er helt like systemer, kan en ikke trekke en klar slutning. Det er mye mulig at GAB var enklere å navigere i enn det matrikkelen er. Det kan også ha kommet andre systemer som har utkonkurrert matrikkelen. Det har i de senere studiene blant annet vært en stor andel som har benyttet grunnboken i dette søket. Det kan spekuleres i om grunnboken har blitt bedre og mer utfyllende de seneste årene. Sett opp mot matrikkelen kan grunnboken virke å bli foretrukket, da man her får informasjon om heftelser som er tinglyst på eiendommen. I tillegg er matrikkelen full av feil når det kommer til grenser og lignende, noe som gjør at informasjonen anses å være mindre pålitelig (NOU 1999:1).

Blant flere av de senere studiene har eget nettverk blitt trukket frem som den mest benyttede fremgangsmåten for data innsamling (se punkt 5.5). Det kan sees på som en enkel og gratis informasjonskilde. En positiv side ved bruk av denne fremgangsmåten kan sies å være at når man både gir og får informasjon, pleier man også relasjonen og opprettholder god kontakt. På den andre siden kan man ikke nødvendigvis slutte at

informasjonen man får er 100% riktig. I situasjoner med videreformidling, kan det fort oppstå en viss form for feilinformasjon. Noe som også er høyst aktuelt, er at informasjonsgiver kan tenkes å inneha skjulte intensjoner. Igjen bygger denne typen situasjoner på tillit og erfaring. Alt i alt ansees det som fullt forståelig at aktører tar i bruk denne metoden, før mer kostbare verktøy som eksempelvis å leie inn konsulent.

Det vurderes som at utviklere ser hvor de får best, raskest og billigst informasjon ved valg av strategi, med best menes her mest pålitelig, slik at man kan ta høyde for at den informasjonen man får tak i er korrekt.

Ved dette resonnementet kan en si at en vanlig strategi er å benytte kontaktnett til å innhente informasjon. Dersom vesentlig eller ønsket data mangler, går man gjerne til grunnboken som er en pålitelig kilde. En ser også av undersøkelsene i hvert studie, at det er vanlig at utviklerne benytter andre verktøy som supplement. Det er rimelig å anta at valg av verktøyet vurderes etter det behovet en har for informasjon i det enkelte prosjekt.

6.2.3 Hvilke avtaleformer benyttes, i hvilke kontekster tas de i bruk og hvorfor?

Da eiendommer finnes i mange forskjellige varianter, vil også avtaler knyttet til overdragelse variere. Flere av avtaleformene er presentert tidligere i oppgaven under punkt 2.8. Forhold som er med å påvirker hvilken avtaleform som benyttes er potensial, areal, beliggenhet, reguleringsstatus etc. Her er det sett nærmere på resultatene fra de forskjellige studiene hva gjelder avtaleformer. Herunder følger det en beskrivelse av likheter og ulikheter i bruk av avtaleformer blant studiene som er presentert i oppgaven. Det forsøkes også å si noe om hvilke situasjoner avtaleformene tas i bruk og hvorfor.

I Kristiansand benyttes avtaleformen *direkte kjøp* i størst grad, men like etter følger opsjonsavtaler (se punkt 4.4.4). Informantene forteller at valg av avtaleform i hovedsak følger av reguleringsrisiko eller av grunneiers ønske. Opsjonsavtalene som blir inngått inneholder vanligvis en klausul som krever en viss form for offentliggodkjenning for at en overdragelse av eiendommen skal finne sted. Det viser seg at resultatene i de øvrige studiene er tilnærmet sammenfallende med mine funn, bortsett fra i Hammerfest (se punkt 5.4). Årsaken til at Hammerfest er i en helt annen situasjon kommer som nevnt av at kommunen og staten eier det meste av grunnen i området (Robertsen 2011:37).

Vanlige ”as is” kjøp er et typisk eksempel på et direkte kjøp hvor utvikler tar på seg hele risikoen (se punkt 2.8.1). En kan ut i fra dette, tolke det som at utvikler må være særdeles sikker på at tenkt prosjekt blir realisert i slike situasjoner. Dersom man kjøper en råtomt uten å kunne realisere de potensielle verdiene, kan investeringen være bortkastet. Det kan også tenkes at utvikleren ser på investeringen i et lengre perspektiv, hvor realiseringen av verdien kan skje på et senere tidspunkt.

Som nevnt (se punkt 5.4) er det kun aktører i Follo og Romerike, og til dels Oslo som har erfaring ved bruk av ekspropriasjon. Hvorvidt dette skyldes tilfeldigheter, politisk vilje eller aktørenes kompetanse og vilje er vanskelig å tyde. Det kan virke litt tilfeldig, da avtaleformen er blitt benyttet av relativt få aktører i de aktuelle områdene. Mest sannsynlig har man kun hatt anledning til å ekspropriere i noen få prosjekter, ettersom det er nødvendig med positiv lovhjemmel for å ta i bruk tvangsservervelse (jf. Oreigningslova).

6.2.4 Har utviklerne tomtebank, i så tilfelle hvorfor?

Gjennom studien har det fremkommet at det i Kristiansand er normalt blant eiendomsutviklerne å besitte en tomtebank. Under dette punktet er det sett nærmere på viktigheten av å ha en tomteportefølje samt likheter og forskjeller mellom de ulike studiene.

En tomtebank er de eiendommene et selskap har skaffet seg rettighet over som er klare til utbygging eller som er klare for utvikling (Johansen 2009:46). De fleste virksomhetene som deltok i undersøkelsen innehadde en betydelig tomtebank (se punkt 4.4.4). Årsaken til dette er som nevnt at eiendomsutvikling er en særdeles tidkrevende prosess. Johansen (2009:46) skriver at *byggemodningstiden*, som er tiden fra utvikler har fått eierkontroll til den er klargjort, ofte tar to til tre år. Dermed er det viktig for utviklere å tenke langsiktig og legge gode strategier og planer. En god tomtebank er med på å sikre kontinuitet og forutsigbarhet i en virksomhet (Johansen 2009:37). For virksomhetene er det veldig kapitalkrevende å besitte en stor tomtebank. Derfor er det viktig å ikke la denne bli for stor, men å hele tiden ta i bruk de mulighetene det gir ved at man kan tilpasse seg markedssituasjonen. Med dette menes at man ved å ha en tomtebank kan rette seg etter etterspørselen i markedet, fordi man har flere strenger å spille på (Ibid.).

Vi ser av øvrige studier at utviklerne i Follo og Romerike samt Oslo ser viktigheten av å besitte en tomtebank. Utviklerne i Hedmark og Hammerfest vektla ikke viktigheten av å ha en tomtebank særlig tungt. Ut i fra mine analyser følger behovet for tomtebank ut i fra tomteknappheten i området samt etterspørselen fra markedet. Når det er mange om "beinet" er det veldig viktige å posisjonere seg riktig for å få sin bit.

KAPITTEL 7: AVSLUTTENDE REFLEKSJONER OG OPPSUMMERING

7.1 Innledning

Dette er et avsluttende kapittel som først vil ta for seg positive og negative erfaringer rundt arbeidet med masteroppgaven. Deretter følger en oppsummering av de mest sentrale funnene hva angår problemstillingene. Til slutt kommer noen egne tanker til eventuelt videre arbeid tilknyttet temaet akkvisisjon av eiendom.

7.2 Utarbeidelsen av oppgaven

I det store og hele har arbeidet med masteroppgaven vært spennende og utfordrende. Jeg har vært så heldig å fått skrive om et tema som jeg finner særdeles interessant, selv om det er litt på siden av hva studieretningen min går ut på. I tillegg har jeg fått god oppfølging av fagpersoner på området. Noen av disse er aktive aktører i bransjen, mens andre er stasjonert på universitetet.

Temaet for oppgaven ble satt tidlig våren 2013. Det ble samme året levert to oppgaver som omhandlet det samme temaet. Disse ble levert henholdsvis på våren og på høsten. I ettertid ser jeg på en måte på det som negativt, da jeg fort blir dradd inn i deres arbeid. På en annen side har disse oppgavene supplert min på en god måte, og gjort at sammenstillingen min baseres på et bredere grunnlag.

Ettersom jeg gjennomførte et emne i januar (januarblokk), har jeg følt et stort tidspress under arbeidet med oppgaven. Dette har ført til mye effektivt arbeid gjennom hele perioden. Videre mener jeg tidspresset har vært med på å hjelpe meg til å ha riktig fokus, slik at resultatet ble best mulig.

Gjennom arbeidet med oppgaven har jeg fått innsikt i hvordan en eiendomsutvikler tenker. Dette var også hensikten da jeg tok fatt på temaet. Jeg har fått muligheten til å få et innblikk i hvordan selve akkvisisjonsprosessen forgår, og hvilke momenter det bringer med seg å skulle erverve og utvikle eiendom.

7.3 Oppsummering rundt problemstillingene

Samlet sett ser det ut til at eiendomsutviklere stort sett arbeider på samme måte i de undersøkte områdene. Det ser heller ikke ut til å være store forskjeller i fremgangsmåte mellom store og små aktører.

Eiendomsutviklerens viktigste verktøy er et godt nettverk. De benytter nettverket til å få informasjon om potensielle utviklingseiendommer (punkt 6.2.1). Det fremkommer også at eget nettverk også i stor grad blir benyttet til å få tak i objektive data om den konkrete eiendommen og dens grunneier mv. (punkt 6.2.2). Videre later det til å være konsensus ved valg av avtaleformer. Desto større usikkerhet det knytter seg til et prosjekt jo mindre risiko er utvikler villig til å ta (punkt 6.2.3).

Det er også i undersøkelsen fremkommet enkelte momenter hvor en ser visse ulikheter. Disse ulikhetene er både en følge av det studerte området, og av aktørens størrelse. Som det er poengtert under punkt 5.6, har forholdsvis store aktører større sannsynlighet for å bli oppsøkt på initiativ fra grunneier. Dette kan fort bli en vesentlig forretningsmessig fordel, da man får tilgang på eiendommer som andre ikke får. Det er også verdt å merke seg at fremgangsmåten til eiendomsutviklere ser ut til å endre seg ut i fra om et område regnes som ett pressområde eller ikke. Med dette menes det om området har befolkningsvekst, eventuelt om det er generell tomteknapphet. I slike områder ser det ut til at eiendomsutviklere tenker mer langsiktig, gjennom å blant annet lage strategier ved opparbeidelse av tomtebank (punkt 6.2.4).

7.4 Videre arbeid tilknyttet temaet

Etter min vurdering er det fortsatt mange mulige vinklinger som kan brukes for å angripe dette temaet. I hovedsak ville jeg personlig funnet det interessant om noen tok på seg oppgaven i å fordype seg i de økonomiske sidene ved akkvisisjonsfasen. Dette kan gjøres gjennom både enkeltstående casestudier, men også mer generelle og overordnede studier.

Et annet tema som kunne vært interessant å se på er det offentliges mulighet til å påvirke det lokale utviklingsmiljøet, ved å bevilge penger til offentlig utbygging.

En kunne kanskje gå enda videre ved å for eksempel se på hvordan dette påvirket demografien i noen grad? Eventuelt om det påvirket priser på bolig eller næringsarealer?

Det hadde også vært interessant å gjort en undersøkelse blant grunneiere som har realisert en utviklingsverdi. Hvilket inntrykk fikk de til utvikler? Hvordan kom avtalen til? En grunneier er en viktig aktør i ved eiendomsutvikling. Dermed hadde det vært gøy om noen skrev om prosessen sett fra deres ståsted.

Man kunne også undersøke hvorfor enkelte eiendommer blir valgt fremfor andre. Hvilke krav har utviklerne og hvilke kvaliteter ser de etter. Her må man se nærmere på hvordan utviklere vurderer konkrete tilfeller opp mot andre.

Det hadde også vært spennende å se etter forskjeller og likheter med byutvikling mellom kommuner med eiendomsaktive kommuner (kommunale selskaper) med der det offentlige er mer tilbaketrukket. Innenfor dette temaet ser jeg videre for meg mange vinklinger.

KILDER

Litteratur

Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co. (2009). Direkte eller betinget kjøp. : Røsnes, A. E. & Kristoffersen, Ø. R. (red.) *Eiendomsutvikling i tidlig fase*, s 130-144. Oslo: Senter for eiendomsfag.

Bjaaland, M. R. & Nielsen, J.-E. (2009). *Eiendomsprosjekter*. [Oslo]: Cappelen akademisk forl. 270 s.

Borge, L., Norheim, H., Riddervold, T. & Viken, T. (2006). *Feltarbeid i eiendomsfag*.

Børrud, E. (2005). Bitvis byutvikling: møte mellom privat eiendomsutvikling og offentlig byplanlegging, b. 17. [Oslo]: Arkitektur- og designhøgskolen i Oslo. 322 s.

Dalland, O. (2007). *Metode og oppgaveskriving for studenter*. Oslo: Gyldendal akademisk. 297 s.

Eriksen, L. E (2013). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Oslo*. Ås: [L. E. Eriksen]. 84 s.

Halvorsen, K. (2008). Å forske på samfunnet: en innføring i samfunnsvitenskapelig metode. Oslo: Cappelen akademisk forl. 316 s.

Johansen, L.E. (2009). Forretningsidé og fokus. I: Røsnes & Kristoffersen. *Eiendomsutvikling i tidlig fase: erverv, stiftelse og utnyttelse av eiendom til bygging og byutvikling*. 32-42 s. Oslo: Senter for eiendomsfag.

Justis- og beredskapsdepartementet (2007). Ny skiftelovgivning. (NOU 2007:16). Oslo: Statens forvaltningstjeneste.

Klima- og miljødepartementet (1999). Lov om eiendoms-registrering. (NOU 1999:1). Oslo: Statens forvaltningstjeneste.

Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2002). Boligmarkedene og boligpolitikken. (NOU 2002:2). Oslo: Statens forvaltningstjeneste.

Miles, M. E., Berens, G. & Weiss, M. A. (2000). *Real estate development: principles and process*. Washington, D.C.: Urban Land Institute. 578 s.

Norheim, H. (2007). *Akkvisisjonsprosessen i eiendomsutvikling*. Ås: [H. Norheim]. 53 s.

Peiser, R. & Frej, A. B. (2003). *Professional real estate development: the uli guide to the business*. Washington D.C.: Urban Land Institute. 397 s.

Ratcliffe, J., Stubbs, M. & Shepherd, M. (2002). *Urban planning and real estate development*. New York: Spon Press. VIII, 591 s.

Robertsen, D. (2011). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest*. Ås: [D. Robertsen]. 106 s.

Svinddal, A. G. (2013). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Romerike - Sammenliknet med Hedmark og Hammerfest*. Ås: [A. G Svinddal]. 73 s.

Unneberg, M. (2008). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke*. Ås: [M. Unneberg]. 75 s.

Elektroniske nettsider og tidsskrifter

Brunborg, H. & Tønnessen, M. (2013). "Befolkningsutviklingen". Økonomiske analyser (2/2013). *Statistisk sentralbyrå*, 25. April.

http://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/oa/_attachment/109883?_ts=13e4143ea10

Lest: 08.05.14.

Bøvre, H. – hbconsult (2010) <http://www.hbconsult.no/index.php?id=397>

Lest: 12.02.14

E24.no	http://e24.no/eiendom/kristiansand-bygget-seg-til-nedgang-i-boligprisene/21111824	<i>Lest: 21.03.14</i>
Eiendomsagenten	http://www.eiendomsagenten.no/Boligselgerinformasjon/meglerkostnader.htm	<i>Lest: 12.05.14</i>
Eiendomsverdi	http://ev.no/app/appAreaSelection.aspx	<i>Lest: 21.03.14</i>
Finn	http://www.finn.no/finn/realestate/pulse	<i>Lest: 21.03.14</i>
Regionplan Agder	http://regionplanagder.no/stat/index.html	<i>Lest 17.04.2014</i>
Statistisk sentralbyrå	<i>Befolkning</i> http://www.ssb.no/befolkning/statistikker/folkemengde/aar/2014-02-20#content	<i>Lest: 07.05.14</i>
	<i>Fremtidig befolkningsvekst</i> http://www.ssb.no/befolkning/statistikker/folkfram	<i>Lest: 07.05.14</i>
	<i>Befolkningstilvekst kommune</i> http://www.ssb.no/befolkning/statistikker/folkemengde/aar/2014-02-20?fane=tabell&sort=nummer&tabell=164156	<i>Lest: 07.05.14</i>
Store norske leksikon	http://snl.no/akkvisisjon	<i>Lest: 08.11.13</i>
	http://snl.no/induktiv_metode	<i>Lest: 06.11.13</i>
	http://snl.no/deduktiv_metode	<i>Lest: 06.11.13</i>
	http://snl.no/eiendomsmegler	<i>Lest: 12.05.14</i>
SurveyMonkey	http://surveymonkey.com	<i>Lest 10.02.14</i>

Vale, Hilde (2006) Jusstorget. *Ekspropriasjon - kort innføring*.
Publisert: 10.10.02. Oppdatert pr. 01.12.2006.
<http://www.jusstorget.no/article.asp?Key=2&FagKey=26>
Lest: 20.03.14

Lover

Avhendingslova	LOV-1992-07-03-93 om avhending av fast eiendom.
Avtaleloven	LOV-1918-05-31-4 om avslutning av avtaler, om fuldmagt og om ugyldige viljeseerklæringer.
Finnmarksloven	LOV-2005-06-17-85 om rettsforhold og forvaltning av grunn og naturressurser i Finnmark fylke.
Forvaltningsloven	LOV-1967-02-10 om behandlingsmåten i forvaltningssaker.
Kjøpsloven	LOV-1988-05-13-27 om kjøp.
Konsesjonsloven	LOV-2003-11-28-98 om konsesjon ved erverv av fast eiendom.
Leiegårdslova	LOV-1977-04-29-34 om kommunal forkjøpsrett til leiegårder.
Oreigningslova	LOV-1959-10-23-3 om oreigning av fast eiendom.
Plan- og bygningsloven	LOV-2008-06-27-71 om planlegging og byggesaksbehandling.
Sameigelova	LOV-1965-06-18-6 om sameige.

Personlige referanser

Cedell, Petter (2012). Forelesning EIE 310 ved NMBU. 19. September 2012.

Vedlegg

Vedlegg 1 – Følgobrev



!
!
!
!
!
!

!

"#\$%&' () &%\$+&* &#- ,. (/!&@&() 12 *' /30+, (4* . +/\$%&@%
2 & !30% &12 %&) &16 %&' /0 (* . () !+12 2 ' (&!

!

"#\$%&' () &%\$+&* & (&@&!, &) ! ! / 0* - &@%&) *2##103&(!@%&, &67 &@&@9 2*32,) !
: & &@&@ (!9 0* - &@%&) *2##103&(!-, *30%&@&=&!*-') . &(1> 3*;!& !? 0,3-!*-') . &@&@
21!03*, ' --&@&@/ !@&!*-') . &@&@ (. (1& !&@ () 2/ *41!3&) ! (*-' --!@%
, 0 () *+0#*# 0 (, &11. (1>A 2%&@! / , &@21!B.23. -& (*+0#, . 1&' (. 3&@% . -& CA9 DEF!#!#@
G*;! !

!

9 0* - &@%&##103&(!3, !@%&\$+&@+0% &11&? 3, +&@&@/ 10(1* / @&@21!* -%& -&1. &@%
' , +&@&@ () 2/ *' -3, +, (1*0+ - \$%&@!H%&-. 0 (*0 () !B& (I --&@&@) !* \$+!& - &@&@1!&@&@&@!
03!&@ () 2/ / &@&@% -3, +, (!;!

!

8 31%&1% \$%& @/!%&@. +! - . %&@) & (&@ () &%\$+&* &@ !

!

! ! & ! # % & * & ! / 0 % &) ! & @ & ! ' - @ % % (! & @ & @) ! 0 + + 3 . * * @ (! 0 3 ! 0 - % 0 + . 3 &@
&@ () 2/ / &@&@%&@) % 3 &@ &@ () 2/ *' -3, +, (!;9 &) ! 0 + + 3 . * * @ (! / &@ * &@!
&@ / 10(1* / @&@ !@%&@ (*+0&@, * &@03!0%&@, &@ &@!K&@&@!*30%&@, !B.) %&@-, ! \$+!
+ ' ((*+0#&@ / !? 32%&@ 0 (!&@ () 2/ *' -3, +, &@&@, \$* &@&@ & - &@ !) 01>21!3, !B.) %&@-, ! 0-!
B%&@ (*@&@ !B. %&@ () 0!B&@) %&@ !) & (&@4* &@ ! 0 3 ! &@ () 2/ *' -3, +, (1& ; !L 0##2%&@ !@0!
/ 0* - &@%&@) *0%&@) &@ ! 3, !B, !-, ! &@ (1& . ! !M; !N; ! 3 , . >21!) ' ! 3, !@) & (!-, * &@ (-) !) &@&@ / !
) ' ! 1. %&@, B0+&@/ &@) . (!12/ !) &@; !!

!

: &@/- . * &@/!# \$%&@&@+; &@ . !

!

02%&@-!) & (&@ / &@ 2) & (! !@%& 2,) !-, ! ((*0/ , . (!!03!) 0-0!*+0, !4 (! &@&@&@&@! ? & -!
03? &@ (1. !103!&@ ! 3. **!*30%&@&@* &@ (-; !R&@! ? 0%&@) &@&@%&@1-!* -2%&@&@-!#&@0-!) & - &@*+0, !1@
* @&@*+!-!2/ ! / ' , !1@%&@) &@!2/ ! B%&@+&@&@3! () &%\$+&* &@ (; !02%&@&@) & - &@-, !#&@B&@&@-!
/ ' , !1/ @&@&@ () &%\$+&* &@ (! & - B0* &@&@!K' !+, . ++&@&@ &@!) &@&@%&@ ((!#&@. (+&@ !*2/ !
3&@) , !1&@&@21!* -0%&@&@ . (!B&@30%&@* &@&@ +&@ -!21! ? ' %&@ ! !. !%&@-!*# \$%&@&@+&@/ 0; !A @&@) ! &@&@
&@&@ . ! !, ++&@&@) ! &@ +&@ -!3. () ' &@!21! () &%\$+&* &@ ! &@&@! &@ (2/ %&@!

!

<' , !+1 (9) &@ *0 , 0&@!

!

"30%&@&@/ 0&@ &@3, !B. !B&@ 0 () , &@!+2 (4) &@ (* . &@; !L &@' , -0- &@ &@3, !B. !#%&@&@ (-&@&@!
011%&@!&@&@4% &@) 3*;!*, . +!0-!) &@ ++&@+0 (!4%&@&@!-, B0+&@-, !) &@!&@ +&@ -&@&@%&@-0+;!

!

Q3&/ !2 1//. %&@#\$%&@&@ () &%\$+&* &@ (R

E() $+&(!3.,!B.,!*&()-!' -!.,!) #.*!.,4&).1' -30,1-&
&() 2/ *' -3.,.(1*0+-\$%&!H%#'-0(*0())!+2/ / ' () 2--01&6&03!
' () $+&(!30%&!*--\$%&* $90!/.()) %$2%&0+!-,!*3S %$3&+&(-$21!*-2%&
$2%&0+;!
!
"3. %\$ (*+&!#5!%*+/*#12 12 ' ,01-#&(&/!0((& !>? !30%&). 4&@
!
02%#$\$/ @!3&) %\$%&() !' () $+&*&(!3&(.1*-!%(1!5,&7&8&9 ;!:&) $(!#@
-,4&UV!NW<=!XV;!
!
: @!2%&@)!-0++!42%&) $*&*&!!
!
!
9 &) !3&(.1!?.,*&!
!
!
!
5,&7&8&9 2*32,)!:&) $*&!! ! ! ! Q@30%!"-&(*?2,-!
!
9 0*-&-') &(-!! ! ! ! ! ! 0!;0/ 0(' &*.!*!
!
GEAKYL"5HZJAH!

Vedlegg 2 – Spørreundersøkelse

Din virksomhet

1. Virksomhetens selskapsform

2. Hvor mange ansatte er det i virksomheten?

3. Hva er din stilling i virksomheten?

4. Hva er ditt arbeidsområde?

5. Hvilke segment arbeier virksomheten med?

sifiser)

6. Har virksomheten egne ansatte hvor deres ansvarsområde er å søke/erhverve grunn?

Ja

7. Hvor mange prosjekter anser virksomheten å ha ferdigstilt de fem siste årene?

8. Omtrent hvor store arealer er det typisk for din virksomhet å jobbe med i et prosjekt? (BTAm2)

9. Omtrent hvor mange boenheter eller næringsseksjoner utvikler dere i gjennomsnitt per prosjekt?

10. Hvor stor tomtebanke i m2 grunnareal innehar dere p.t.?

11. Dersom virksomheten innehar en tomtebank, hvor stor del er regulert til ønsket formål med tanke på fremtidig utvikling?

12. Hva er målsetningen for tidsrammen fra aktuell tomt blir oppdaget til avtale med grunneier er signert?

er 2 år

13. Innehar virksomheten spesialkompetanse i forbindelse med søk av utviklingseidom?

Ja

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

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

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

17. Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

18. Føres det timelister over tidsbruken i akkvisisjonsprosessen?

-
- Kun ved bruk av innleid spesialkompetanse

19. Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingstomter? (Mulig å krysse av flere alternativer)

└

Annet (vennligst spesifiser)

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

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

22. Når potensiell utviklingseiendom er lokalisert hvordan kommer virksomheten i kontakt med aktuell grunneier? (mulig med flere svar)

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

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

25. Har virksomheten skrevet etiske retningslinjer som skal følges i forhandlinger med grunneier etc.?

Nei

26. Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til grunneier?

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

Nei

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

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

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

nsavtaler

31. Hvilken ervervs måte har virksomheten brukt mest ved erverv av utviklingseiendom?

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

Marked og avgrensning

33. Opplever virksomheten høy konkurranse ved kjøp av potensiell utviklingseiendom i Kristiansand kommune?

I stor grad

34. Opplever din virksomhet at det er de samme aktørene som ønsker de samme tomtene gjentatte ganger?

35. Hvilke risikoelementer er viktigst å få avklart ved kjøp av potensiell utviklingseiendom?

36. Hva skiller Kristiansand fra omkringliggende lokale markeder (eksempelvis Mandal, Vennesla, Lillesand o.l.)

Vedlegg 3 – Intervjuguide

1. Hva er foretakets kjerneområde innen utvikling?
2. Hvilken tidshorisont har man fra tomt lokaliseres til rådigheten er ervervet?
3. Har virksomheten og/eller du som person god erfaring med akkvisisjon i Kristiansand? Hva bygger din erfaring på?
4. Har kommunenes tidsbruk vedrørende planbehandling endret seg de siste årene?
5. Er det noe spesielt som gjør at markedet Kristiansand skiller seg fra andre marked rundt om i landet?
6. Er det slik at det eksisterer tomteknapphet i Kristiansand, og i tilfellet hvorfor?
7. Er det tomter foretaket har prøvd å erverve som de ikke har fått eller ønsket tilslag på? Hvorfor?
8. Er det slik at virksomheten på forhånd har utarbeidet er reservasjonspunkt i forhold til pris?
9. Hva slags type risiko er den største utfordringen i akkvisisjonsprosessen og hvorfor?
10. Er det stor interesse for de tomtene som er tilgjengelige i Kristiansand i dag? Og er det de samme aktørene som er med hver gang?
11. Hvor viktig er det med tomteportefølje for foretaket og i så fall hvorfor er dette viktig?
12. Når potensiell tomt er lokalisert hvordan kommer foretaket i kontakt med grunneier?
13. Hva er de største og mest typiske utfordringene når man skal forhandle med grunneier?

14. Innehar dere spesialister på forhandlingsprosess?
15. Hvilke ervervsmåter har virksomheten erfaring med å bruke, og hvorfor?
16. Hvilke utfordringer er typisk å møte i kommunal saksbehandling?
17. Hvilket potensial ser virksomheten etter i oppkjøp av tomter? Og hvor langsiktig tenker dere?
18. Hvilke tomter selger best og hva er grunnene til dette?
19. Hvordan vurderer dere markedet de neste tre til fem årene?
20. Hvordan verdsetter dere LNF områder?
21. Kan du gi noen kommentarer til de forskjellige bydelene med tanke på eiendomsutvikling. Prisforskjeller, tomtebelastning, marked, framtidutsikter. Hvorfor disse forskjellene?



Norges miljø- og
bivitenkaplige universitet

Postboks 5003
NO-1432 Ås
67 23 00 00
www.nmbu.no