

Norges miljø- og biovitenskapelige
universitet
Fakultet for Samfunnsvitenskap
Institutt for Landskapsplanlegging

Masteroppgave 2014
30 studiepoeng

Boligutvikling i Kirkenes: Muligheter og begrensninger.

Residential development in Kirkenes: Possibilities and Limitations

Eivind Hatland Iversen

Forord

Denne masteroppgaven er en avsluttende del av den toårige mastergraden i eiendomsutvikling, og avslutter mine 5 år med studier ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Jeg begynte min tid på Ås med studiet Eiendomsfag, ved det som da var UMB. Etter hvert gjorde jeg en overgang til dette studiet, da mine interesser innen eiendomsfaget dro i retning eiendomsutvikling. Oppgavens omfang er 30 studiepoeng fordelt over ett semester.

Oppgaven er skrevet på bakgrunn av egen interesse om å få bedre kjennskap til det lokale eiendomsmarkedet i Kirkenes, da jeg er fra og bor i Kirkenes. Samtidig har det vært et ønske om å se dette i lys av forhold andre steder, som man kan dra lærdom av.

Jeg vil takke veiledere Dag Einar Sommervoll og Berit Nordahl som har bidratt med vinkling, innspill og struktur av oppgaven. Her vies også en stor takk til lokale aktører som lot seg intervju. Uten informasjon fra disse aktørene ville ikke oppgaven latt seg gjennomføre. Til slutt vil jeg også takke min samboer for hjelp og støtte gjennom hele denne oppgaveprosessen.

Eivind Hatland Iversen

Kirkenes, 15. Mai 2014

Sammendrag

Tema for denne oppgaven er boligutvikling i Kirkenes – Muligheter og begrensninger. Målet med oppgaven er å studere hvilke forutsetninger som ligger til grunn for kommersiell boligutvikling i Kirkenes. Samtidig er det et mål at resultater fra denne oppgaven kan brukes som sammenligningsgrunnlag ved studier av andre mindre byer og steder.

På bakgrunn av tema har jeg satt følgende hovedproblemstilling:

- *Hvilke forutsetninger ligger til grunn for vellykket boligutvikling i Kirkenes?*

Hovedproblemstillingen ble belyst gjennom underproblemstillingene:

- *Er det et marked for kommersiell boligutvikling i Kirkenes, og hvilket potensiale er det for framtidig vekst og boliggetterspørsmål?*
- *Hvilke risiko- og usikkerhetsfaktorer må boligutviklere i Kirkenes forholde seg til, og i hvilken grad kan risikoen styres og håndteres?*
- *I hvilken grad styrer og tilrettelegger kommunen for boligutvikling i Kirkenes?*
- *Hva skiller boligutvikling i Kirkenes fra boligutvikling andre steder i landet, og kan vi forklare forskjellene?*

Til å belyse problemstillingene har det blitt benyttet en kvalitativ metode, der både teori og empiri ble anvendt med hovedvekt på empirien. I empiridelen er det gjennomført dybdeintervju av tre lokale eiendomsutviklere for å kartlegge hvordan de forholder seg til akkvisisjonsprosessen, risiko og offentlig styring.

Markedsrisikoen framstår som den største risikofaktoren ved boligutvikling i Kirkenes, der boligmarkedet i stor grad styres av en lokal hjørnestensbedrift. Samtidig har Kirkenes som Nord-Norge generelt et stort potensial for verdiskapning og etablering av nye industriarbeidsplasser, som vil bidra til et større kommersielt grunnlag i boligmarkedet. Grundige markedsundersøkelser, forhåndssalg, byggetrinn og spredning av risiko til andre markeder er viktige risikostyrende hjelpemidler.

Kirkenes har en sterk offentlig eierstruktur ved at kommunen er den klart største grunneieren, og bruk av opsjonsavtaler ved erverv av utviklingseiendom er omfattende. Årsaken til hyppig bruk av opsjonsavtaler er todelt. Det bidrar til å begrense utviklernes

risiko og ser ut til å være en foretrukket avtaleform. Men bruken er i like stor grad et styringsmiddel for kommunen for å sikre seg større grad av påvirkning og raskere byggestart. Det kan også spekuleres i om dette gir noe utslag i politisk risiko.

Vi ser en tydelig sammenheng mellom markedsrisikoen, kommunens bruk av opsjonsavtaler som grunneier og forhåndssalg i de større boligprosjektene i Kirkenes. Dette bidrar i sterk grad til at man har et kommersielt marked der boligutviklere begrenser markedsrisikoen betydelig. Kan dette være en aktuell modell for andre liknende steder med et hjørnestensavhengig boligmarked?

Abstract

This is a study about possibilities and limitations for residential development in Kirkenes. The purpose of this master-thesis is to discover which prerequisites there are for commercial residential development. The market risk emerges as the most considerable risk. Thorough market survey, advance sales, building phases and expanded field of interests are important tools to evaluate this risk. The municipality is by far the strongest landholder and the great amount of the call option model limits the risk for the participants tremendously. Simultaneously it is also a great tool for the municipality to secure a larger degree of influence and being able to speed up the building process.

Emneord på norsk:

Eiendomsutvikling

Boligutvikling

Tidlig fase

Akkvisisjon

Risiko

Emneord på engelsk:

Real estate development

Residential development

Early phase

Acquisition

Risk

1. Innledning	1
1.1. Tema og bakgrunn for oppgaven	1
1.2. Problemstilling.....	2
1.3. Avgrensninger og begrepsavklaringer.....	3
1.4. Oppgavens oppbygning.....	3
2. Metode – en kvalitativ tilnærming.....	4
2.1. Teorigrunnlag	4
2.2. Empirisk undersøkelse.....	4
3. Teori.....	6
3.1. Teorigrunnlag	6
3.2. Eiendomsutvikling	7
3.3. Eiendomsutvikling i tidlig fase.....	8
3.4. Plansystemet	10
3.5. Akkvisisjonsprosessen	11
3.5.1. Tomtesøk.....	12
3.5.2. Metoder for akkvisisjon.....	14
3.6. Risiko i eiendomsutvikling	15
3.6.1. Klassifisering av risiko.....	16
3.6.2. Politisk-/Reguleringsrisiko	17
3.6.3. Utbyggingsrisiko	18
3.6.4. Finansieringsrisiko	19
3.6.5. Markedsrisiko	20
3.7. Oppsummering av teori.....	20
4. Om Kirkenes	22
4.1. Fakta, geografi og historie.....	22
4.2. Nærheten til Russland.....	24
4.3. Demografi.....	25
5. Regional og lokal utvikling – potensial og konkrete planer	29
5.1. Framtid i nord.....	29
5.2. Fremtidig industri og næringsutvikling – økonomisk base.....	33
5.2.1. Tømmerneset	33
5.2.2. KILA.....	34
5.2.3. Pulkneset	35
5.2.4. Gamneset	35

5.2.5.	Kirkenes Handelspark	36
5.3.	Kommuneplan og kommunale målsetninger	36
6.	Grunneierstruktur og aktører	38
6.1.	Finnmarkseiendommen	38
6.2.	Grunneierstruktur i Sør-Varanger	39
7.	Boligstatistikk	42
7.1.	Boligprisstatistikk	42
7.2.	Fullførte boligprosjekter.....	43
7.3.	Kommende boligprosjekter.....	48
7.4.	Oppsummering boligbygging og kommende prosjekter.....	51
8.	Akkvisisjon	52
8.1.	Benyttede avtaleverk ved erverv i Kirkenesområdet.....	52
8.2.	Akkvisisjon andre byer og steder	55
8.2.1.	Akkvisisjon i Oslo	55
8.2.2.	Akkvisisjon Follo og Romerike	56
8.2.3.	Akkvisisjon i Hedmark.....	57
8.2.4.	Akkvisisjon i Hammerfest	57
9.	Gjennomføring av intervju	59
9.1.	Intervjuobjekter.....	60
9.2.	Resultater av intervju	60
9.2.1.	Akkvisisjonsprosessen	60
9.2.2.	Risiko og usikkerhet.....	61
9.2.3.	Offentlig saksbehandling og samarbeid	64
10.	Drøfting.....	65
10.1.	Drøftelse av problemstillingene	65
10.1.1.	Delproblemstilling 1:	65
10.1.2.	Delproblemstilling 2:	67
10.1.3.	Delproblemstilling 3:	71
10.1.4.	Delproblemstilling 4:	73
10.1.5.	Hovedproblemstilling:	74
11.	Avslutning	76
11.1.	Konklusjon	76
11.2.	Vurdering av metode og gjennomføring.....	77
11.3.	Videre arbeid rundt tema.....	77

Figurer

Figur 1: Sekvensmodell i eiendomsutvikling.	9
Figur 2: Plangrunnlag for byggetillatelse.....	11
Figur 3: Tidslinje i akkvisisjonsprosessen	12
Figur 4: Gruppering av usikkerhetsfaktorer	17
Figur 5: Kart over Sør-Varanger kommunes plassering i Finnmark.....	22
Figur 6: Kart over Sør-Varanger kommune med Kirkeneshalvøya innfelt	22
Figur 7: Kart over Kirkeneshalvøya.....	23
Figur 8: Antall grensepasseringer på Storskog	25
Figur 9: Folkemengde 1. januar og endringer i kalenderåret.....	26
Figur 10: Alderssammensetning i Sør-Varanger sammenliknet med Norge for øvrig	27
Figur 11: Utdanningsnivå 2012.....	28
Figur 12: Kart over kommuneplan Tømmernes	34
Figur 13: Forenklet framstilling av plankart for Skytterhusfjellet	37
Figur 14: Grov oversikt over eiendomsforhold i Kirkenes med Skytterhusfjellet	40
Figur 15: Grov oversikt over eiendomsforhold på Hesseng	40
Figur 16: Grov oversikt over eiendomsforhold på Sandnes og i Bjørnevatn	41
Figur 17: Gjennomsnittlig kvadratmeterpris (BOA/P-rom) i Kirkenes-Hesseng-Bjørnevatn 2004-13 ..	42
Figur 18: Boligprisutvikling Kirkenes sammenliknet med Norge og utvalgte steder i Finnmark	43
Figur 19: Inndeling av prosjektoversikt	45
Figur 20: Gjennomførte boligprosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet	46
Figur 21: Gjennomførte boligprosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet	46
Figur 22: Planlagte boligprosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet	48
Figur 23: Planlagte boligprosjekter Hesseng, Sandnes og Bjørnevatn.....	49
Figur 24: Befolkningsøkning sammenliknet med antall nye boliger f.o.m. 2005 t.o.m. 2013	51
Figur 25: Benyttede avtaletyper ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Kirkenes.....	53
Figur 26 Sekvensmodell med grad av risiko ved boligutvikling i Kirkenes	70

Tabeller

Tabell 1: Grad av utvikling, verdiskapning, kapitalinnsats og risiko i eiendomsutvikling	15
Tabell 2: Framskrivning av verdiskapning i sektorene	30
Tabell 3: Framskrivning av sysselsetting i sektorene.....	31
Tabell 4: Utvikling i verdiskapning fra norsk sokkel i hhv. referansebanen og oljebanen.	32

Tabell 5: Faktisk verdiskapning 2011, referansealternativ og maksimumalternativ for malmuttak	32
Tabell 6: Ferdigstilte boligprosjekter.....	47
Tabell 7: Planlagte boligprosjekter.....	50

Vedlegg

Vedlegg 1. Intervjuguide

1. Innledning.

1.1. Tema og bakgrunn for oppgaven

Tema for oppgaven er boligutvikling i Kirkenes - Muligheter og begrensninger.

Gjennom flere års studier innen eiendomsfaget har jeg en klar oppfatning av at eiendomsutvikling er «lokal business». Samfunnsforståelse og lokalkunnskap er viktige forutsetninger for aktører innen faget. Det er naturlig at store deler av eiendomsteorien man presenteres for som student eksemplifiseres med datamateriale og ulike case fra de større byområdene i landet og Osloregionen spesielt. Men hvilke forutsetninger har eiendomsutviklere i mindre byer og steder rundt om i landet?

Bakgrunn for valg av tema er naturligvis forankret i undertegnedes lokale tilhørighet, og ønske om bedre innsikt i hvilke forutsetninger man har som boligutvikler i Kirkenes. Dette temaet ville derimot ikke vært valgt dersom jeg ikke hadde sett potensiale i forskningsmessig nytteverdi ut over egne interesser. Så hva gjør denne oppgaven interessant?

Vi har det siste tiåret sett en kraftig vekst i boligmarkedet i de største byene i Finnmark. Samtidig er fokuset på nordområdepolitikken større enn noen gang. Da hovedsakelig med tanke på enorme ressurspotensialer i fylket og Nord-Norge for øvrig. Dersom dette potensialet omsettes i verdiskapning, er det naturlig og forvente videre vekst i årene som kommer. Og med videre vekst kommer behovet for nye boliger.

Det er etter min kjennskap lite litteratur eller annet forskningsmateriale innen eiendomsutvikling som omfatter Finnmark. Dersom vi får den forespeilede utviklingen i fylket, kan det tenkes at vi får se flere større eiendomsaktører som ønsker å utvide sine markeder til Finnmark. Temaet vil da være av interesse dersom nye aktører i markedet må spille på andre forutsetninger enn hva de er vant med.

Kirkenes er en by helt øst i Finnmark ved grensen til Russland og det er store avstander til større byer og regionsentre. Det at det er noe asynkrone svingninger i boligmarkedet enn landet for øvrig og byen har en sterk offentlig grunneierstruktur, er forhold som kan være interessante i studien og som kan påvirke hvordan lokale eiendomsutviklere utvikler boligeiendom.

1.2. Problemstilling

På bakgrunn av tema har jeg satt følgende hovedproblemstilling:

- *Hvilke forutsetninger ligger til grunn for vellykket boligutvikling i Kirkenes?*

Dette er et vidt spørsmål, så for å besvare spørsmålet best mulig har jeg satt følgende delproblemstillinger:

- *Er det et marked for kommersiell boligutvikling i Kirkenes, og hvilket potensiale er det for framtidig vekst og boliggetterspørsel?*
- *Hvilke risiko- og usikkerhetsfaktorer må boligutviklere i Kirkenes forholde seg til, og i hvilken grad kan risikoen styres og håndteres?*
- *I hvilken grad styrer og tilrettelegger kommunen for boligutvikling i Kirkenes?*
- *Hva skiller boligutvikling i Kirkenes fra boligutvikling andre steder i landet, og kan vi forklare forskjellene?*

Det første punktet i delproblemstillingene går på marked og etterspørsel for boligbygging. Den bygger på en implisitt oppfatning om at makroøkonomiske forhold, verdiskapning, arbeidsplasser og befolkningsvekst er blant de viktigste forutsetningene for etterspørselen i markedet. Andre punkt skal avdekke hvilke typer av risiko som utmerker seg i de ulike prosessene som inngår i boligutvikling og om det er noen spesielle forhold som skiller seg ut i Kirkenes. Det tredje punktet tar for seg hvilken rolle det offentlige utspiller i forhold til boligutvikling i Kirkenes, også utover dens ordinære rolle som planmyndighet. Spørsmålet stilles først og fremst på bakgrunn av det sterke offentlige grunneierskapet i kommunen. Det fjerde og siste delspørsmålet skal bidra til å sette hovedproblemstillingen i perspektiv. Svaret om hvilke forutsetninger man har i Kirkenes vil ikke kunne gi forskningsmessige resultater, dersom andre alternativer ikke presenteres for å gi en overordnet forståelse for eventuelle forskjeller.

1.3. Avgrensninger og begrepsavklaringer

Oppgaven er avgrenset til å omfatte den delen av eiendomsutvikling som omfatter utvikling til boligformål. Begrepene eiendomsutvikling og boligutvikling kan brukes om hverandre, da teorier og prinsipper stort sett vil være like gjeldende for begge. I sammenhenger der «eiendomsutvikling» blir et for vidt begrep brukes «boligutvikling», eller det vil bli forklart at det kan være ulikheter.

I oppgaven brukes uttrykk som eiendomsutvikler, boligutvikler, utbygger og aktør om hverandre. Generelt sett menes samme aktør, dersom ikke dennes rolle spesifiseres konkret.

Boligutvikling omfatter mange fagområder og innebærer flere prosesser fra tomtesøk og frem til boligene er solgt, eventuelt forvaltes gjennom utleie. Denne oppgaven ser på muligheter og begrensninger for boligutvikling i Kirkenes, noe som i utgangspunktet er et vidt tema og åpner for å vurdere alle prosessene. Det er valgt en slags begrensning, men ikke en klar avgrensning, i form av å fokusere mer på enkelte av prosessene i boligutviklingen. Dette fokuset legges hovedsakelig til det som betegnes som den tidlige fasen av eiendomsutviklingen. Problemstillingen skal besvares gjennom delproblemstillinger, som innebærer å vurdere markedsgrunnlag for boligutvikling, se på ulike risikofaktorer som er aktuelle, og kommunens rolle i boligutviklingen. Som vi kommer inn på i det teoretiske kapittelet, er det i den tidlige fasen de største usikkerhetsmomentene og risikofaktorene foreligger, og grunnlaget for et utviklingsprosjekt avdekkes. Det er også hovedsakelig i den tidlige fasen kommunen kan påvirke utforming av utviklingsprosesser gjennom planarbeidet, krav om utbyggingsavtaler og liknende.

1.4. Oppgavens oppbygning

Slik det fremgår av innholdsfortegnelsen er oppgavens fremstilling inndelt i elleve kapitler. Dette innledende kapittelet introduser oppgaven ved presentasjon av tema og problemstilling. Videre i kapittel to vil jeg presentere metoden som er benyttet for å besvare problemstillingene. Kapittel tre gir en teoretisk referanseramme for oppgaven, ved at relevant teori blir lagt fram. Oppgavens empiriske del omfatter kapitlene fire til ni. De empiriske funnene blir videre drøftet og analysert ut i fra problemstillingene og teorien i oppgaven i kapittel ti. Til slutt utgjør kapittel elleve de avsluttende betraktninger.

2. Metode – en kvalitativ tilnærming

Dette kapittelet vil beskrive det systematiske arbeidet som er gjort i denne oppgaven og begrunne valgene som er tatt. Det er også et utgangspunkt for å skape en form for etterprøvbarehet for oppgaven, vel vitende om utfordringer i forhold til etterprøvbarehet som et slikt samfunnsvitenskapelig tema bringer med seg. Det er gjort en kvalitativ tilnærming, der informasjon er innhentet ved litteraturstudier og innsamlet empirisk data, deriblant individuelle dybdeintervjuer.

2.1. Teorigrunnlag

Den teoretiske plattformen skal gi en grunnleggende forståelse for sammenhenger gitt i problemstillingene. Jeg vil søke litteratur gjennom tidligere masteroppgaver, da det er skrevet en rekke oppgaver knyttet til risiko og risikostyring i eiendomsutviklingens tidlige fase og akkvisisjon av utviklingseiendom. Disse oppgavene vil ha en tredelt rolle da de bidrar til litteraturtilfang, supplere empirien og være opplysningskilde til annen litteratur. Formålet med bruk av andre oppgaver er også å danne et grunnlag for sammenlikning. Dette for å kunne belyse hvordan boligutvikling i Kirkenes skiller seg ut fra andre steder og eventuelt hvorfor. Det er derimot ikke som hensikt å bygge direkte videre på noen studier, men kun å benytte relevant teori, empiri, drøftelser og konklusjoner fra disse oppgavene.

Videre bruker jeg også annen litteratur jeg kjenner fra før, som stammer fra tidligere emner jeg har gjennomført i studietiden. Referanselister vil også brukes aktivt for å spore opp ny litteratur. En utfordring blir å begrense teoritilfanget til det som er relevant, da tema for oppgaven er vid.

2.2. Empirisk undersøkelse

Jeg har lagt hovedvekt på innsamling av empirisk data for å kunne besvare problemstillingen best mulig. Jeg startet med å samle data knyttet til boligmarkedet, prisutvikling, boligbygging, grunneierstruktur og aktører. Data om demografiske forhold ble også innsamlet. Videre ble det gjort en dokumentanalyse for å belyse framtidsutsikter (økonomisk base), som kan gi utslag i boligmarkedet. Utgangspunktet for mine undersøkelser er en rekke spørsmål som omhandler eiendomsutvikling i Kirkenes. Dette fordrer til kontakt med lokale aktører og det benyttes en samfunnsvitenskapelig metode med en kvalitativ tilnærming. Jeg

mener dette er den eneste praktisk gjennomførbare tilnærmingen, særlig da tilgangen på informanter er begrenset. Det at det er få aktører i markedet skapte en risiko i forkant, da det var lite rom for avvisning.

Med bakgrunn i problemstillingen, utgjør dybdeintervjuer av aktuelle aktører en sentral metode for empirien i denne oppgaven. Intervjuene vil få en sentral vektlegging, da svar på enkelte aktuelle problemstillinger ikke utelukkende vil la seg finne på andre måter. Det ble foretatt tre dybdeintervjuer av lokale aktører, der jeg primært ønsket å snakke med de aktørene som har gjennomført de største prosjektene. Jeg tok utgangspunkt i det Grønmo (2010 s. 159) kaller uformell intervjuing der forskeren på forhånd velger ut tema, men gjennomføringen skjer på en fleksibel måte med åpne spørsmål. Det ble i forkant utarbeidet en intervjuguide. I slike intervjuer kan man som moderator i større grad styre samtalen for å få konkrete svar. For å få en mer helhetlig forståelse var fokuset på å knytte diverse utsagn opp mot konkrete prosjekter.

3. Teori

3.1. Teorigrunnlag

Dette kapittelet tar for seg teorigrunnlaget, som senere vil brukes til å belyse oppgavens problemstillinger.

I forhold til teori knyttet til bolig- og eiendomsutvikling generelt, er hovedsakelig litteratur fra *Commercial Real Estate and Investments* av Geltner m.fl. (2007), samt læreboken *Eiendomsutvikling i tidlig fase* av Røsnes og Kristoffersen (2010) benyttet i oppgaven. Der modeller, problemstillinger, eller andre vesentlige elementer innen eiendomsutviklingsfaget fremstilles noe ulikt i de forskjellige litteraturene, tas det utgangspunkt i den norske litteraturen, ettersom lover, regler og andre institusjonelle rammevilkår kan variere fra land til land.

Det er tidligere skrevet en rekke masteroppgaver fra Universitetet for miljø- og biovitenskap, som omhandler aktuelle tema som akkvisisjon og risiko/håndtering av risiko i eiendomsutviklingen.

Av teori til den delen som omhandler akkvisisjon har jeg også benyttet litteratur fra Svinddal (2013) *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Romerike – sammenliknet med Hedmark og Hammerfest*, Robertsen (2011) *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest*, Unneberg (2008) *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke* og Nordheim (2007) *Akkvisisjonsprosessen i Eiendomsutvikling*.

For deler som omhandler risiko og usikkerhet i oppgaven, har jeg benyttet litteratur fra Weng (2012) *Risikohåndtering i eiendomsutviklingsprosjekters tidlige fase*, Eriksen (2011) *Risiko ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom*, Johansen (2010) *Styring og verdsetting av usikkerhet i tidligfasen i eiendomsutviklingsprosjekter*, Oland (2010) *Eiendomsutvikling i tidlig fase og prosjektutviklerens utfordringer og problemer* og Ekeli (2011) *Systematisk analyse av utviklingsrisiko*.

3.2. Eiendomsutvikling

Definisjonen av begrepet eiendomsutvikling kan fremkomme i mange varianter og defineres ofte svært vidt. Begrepet deles ofte opp i forskjellige faser og aktiviteter, gjerne gitt i visuelle fremstillinger og modeller. Geltner m.fl. (2007) definerer eiendomsutvikling som:

“Development is a complex and creative function that, at its best, displays great vision and, at its worse, enormous greed, but, in almost all cases development is considerable risk-taking on the part of the developer. Development often requires intense interaction and cooperation between government officials in the public sector and sources of capital in the private sector.”

Denne definisjonen tydeliggjør blant annet risikoaspektet og privat- offentlig samarbeid, som viktige faktorer innenfor begrepet. Bøvre (2008) uttrykker med en annen definisjon et formål med å oppnå verdistigning/verdiskaping:

“Med eiendomsutvikling menes ideer og konsepter, planformell håndtering, teknisk endring og transaksjoner med formell eiendom med sikte på verdistigning/verdiskaping fra et forretnings- eller samfunnsmessig perspektiv. “

Han sier videre:

“Eiendomsutvikling er en tverrfaglig prosess, der de involverte fagretningene spiller forskjellige roller avhengig av hvor man er i prosessen. Relevante fagområder er demografi og samfunnsforståelse, makroøkonomi, bedriftsøkonomi, arealplanlegging, jus, arkitektur og byggtekniske fag. “

En definisjon som formidler alle sider og aspekter ved eiendomsutvikling er vanskelig å sette sammen i en enkel og kortfattet setning. Jeg mener imidlertid at disse tre definisjonene sammen gir et godt bilde av begrepet.

Eiendomsutvikling er bearbeiding av areal/eiendom, der hensikten er å oppnå verdiskaping. Ulik disponering av areal, gir ulikt grunnlag for verdien av arealet. Verdien for en utbygger kontra en annen utbygger kan være vidt forskjellig avhengig av deres utviklingsideer i forhold til arealets potensiale. En viktig faktor for en eiendoms verdi er offentlige planer og føringer, som legger rammene for eiendommens potensielle utnyttelse. Dermed er det

privat- offentlige samspillet viktig innenfor eiendomsutvikling, hvor utvikler må forholde seg til både offentlig styring og forvaltning, i tillegg til privatrettslige avtaler.

Som eiendomsutvikler må en ha evne til å koordinere mellom tverrfaglige aktiviteter som inngår i utviklingsprosessen. Innenfor de enkelte fagområder kan eiendomsutvikling sees på fra forskjellige innfallsvinkler, for eksempel vil en arkitekt vektlegge konsept og prosjekteringsforhold, en økonom finansiering og markedsanalyse og en jurist rettslige eiendomsforhold. Utvikler må som beslutningstaker vurdere å vektlegge alle aspekter i prosessen for å sikre en lønnsom gjennomføring av prosjektet.

I denne oppgaven begrenses omfanget av eiendomsutvikling av utvikling til boligformål. Hva gjelder definisjonene ovenfor, vil ikke en begrensning av «eiendomsutvikling» til «boligutvikling» kreve en omdefinering eller annen definisjon.

3.3. Eiendomsutvikling i tidlig fase

Begrepet eiendomsutvikling deles, som tidligere nevnt, ofte opp i faser og aktiviteter for å tydeliggjøre ulike prosesser. Det er utarbeidet flere modeller for å illustrere dette, blant annet har Røsnes og Kristoffersen (2010 s. 21) illustrert gangen i eiendomsutvikling gjennom en sekvensmodell. Det tas i oppgaven utgangspunkt i denne modellen. Modellen gir en illustrativ oversikt over arbeidsoppgaver, samtidig som den tydeliggjør det man betegner som «tidlig fase», i en utviklingsprosess. Den tidlige fasen omfatter alle prosessene fra idé og tomtesøk, til tomten er ferdig regulert. Grunnlaget for et suksessfullt prosjekt legges i denne fasen da mange avgjørelser av stor økonomisk betydning tas her.



Figur 1: Sekvensmodell i eiendomsutvikling.
Egen framstilling basert på Røsnes og Kristoffersen (2010 s.21)

Det poengteres at man ikke bør forstå de enkelte sekvensene som rigide faser i utviklingsprosessen. Ulike utviklingsprosjekt kan ha ulike innfallsvinkler og enkelte oppgaver kan foregå parallelt, slik at rekkefølgen i modellen ikke må oppfattes som fast. For eksempel kan ofte prosesser og oppgaver i trinn fire komme helt eller delvis før, eller parallelt med trinn tre.

Eiendomsutvikling er som nevnt en tverrfaglig prosess, noe som innebærer at antall involverte faggrupper er mange. En viktig rolle for en eiendomsutvikler er å koordinere alle involverte, slik at prosjektet får en best mulig flyt og progresjon hele veien. Samtidig er utvikleren som prosjektets leder beslutningstaker, dersom de ulike faggruppene fremmer ulike meninger ut i fra sitt faglige ståsted.

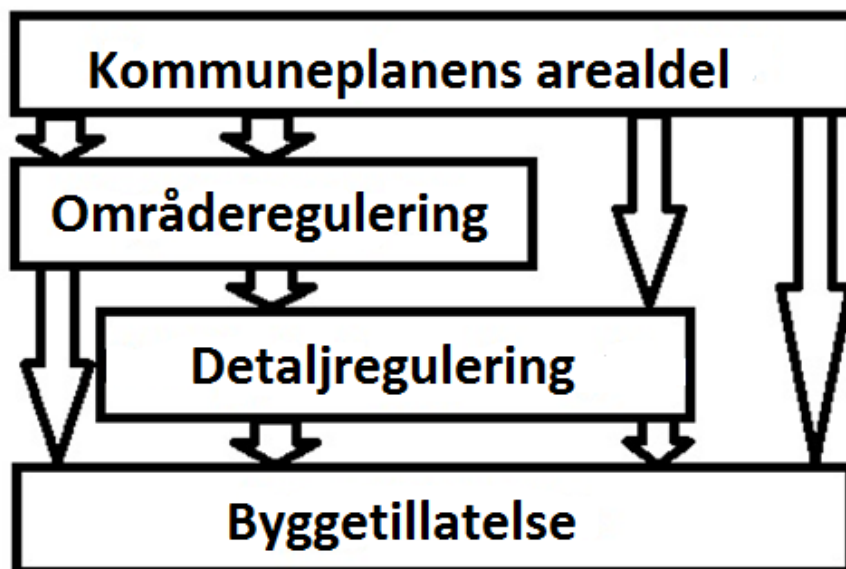
3.4. Plansystemet

Det er Plan- og bygningsloven som setter rammene for arealbruk og tiltak på eiendom. All arealdisponering lovregulert i Plan- og bygningsloven er underlagt forskjellige former for offentlig styring og kontroll. Loven gir føringer for hvordan ulike planprosesser skal gjennomføres i Norge. Den beskriver blant annet prosessens gang, hvem som har beslutningsmyndighet og initieringsrett – retten til å fremme forslag for hvor og når det skal utarbeides reguleringsplan, hvem som har rett til å delta og til å fremme innsigelser samt hvilke plantyper som skal brukes og rettsvirkninger planen medfører.

Plansystemet er bygd opp som et hierarki, det vil si en pyramide av planer, der planer fra et høyere nivå skal sette rammer og retningslinjer for planer på et lavere nivå. Det innebærer at nasjonale mål skal styre regionale planer, som skal styre en kommuneplan, som skal styre en reguleringsplan, som igjen styrer en byggesak. Teoretisk skal det som planlegges for et boligområde da henge sammen med målsettinger gitt på et nasjonalt plan. Høyt i planpyramiden gis grove føringer, som «finspikkes» og blir mer detaljert jo lenger ned i planhierarkiet en kommer.

Etter plan- og bygningsloven er det i første rekke kommunen som gjennom planleggingen former det fysiske miljø og sikrer mulighet for bygging ut i fra lokale forutsetninger. Den enkelte kommune har ansvaret for å legge til rette for den konkrete planlegging (kommuneplan, områderegulering og detaljregulering) etter loven. I tillegg er det en rekke høringsinstanser, blant annet fylkesmannen og fylkeskommunen, som skal ha mulighet til å uttale seg i planarbeidet. I Finnmark er også sametinget og reindriftsforvaltningen aktuelle instanser, der sametinget kan fremme innsigelser mot planer i spørsmål som er av vesentlig betydning for samisk kultur eller næringsutøvelse jamfør plan og bygningsloven § 5-4 og reindriftsforvaltningen kan fremme innsigelser mot planer som kan ha konsekvenser for reindriftsutøvelse i reinbeiteområder jamfør lov om reindrift § 63.

Alle byggetiltak trenger tillatelse gitt ut i fra et plangrunnlag i det kommunale planhierarkiet. Byggetiltakets omfang og størrelse har betydning for hvilket plangrunnlag som må ligge til grunn før tillatelse kan gis.



Figur 2: Plangrunnlag for byggetillatelse
Egen fremstilling basert på Jensen (2010)

3.5. Akkvisisjonsprosessen

Med akkvisisjon menes i følge Wiktionary (2014):

«Å anskaffe eller tilegne seg noe. Ofte brukt i sammenheng med kjøp av eiendom.»

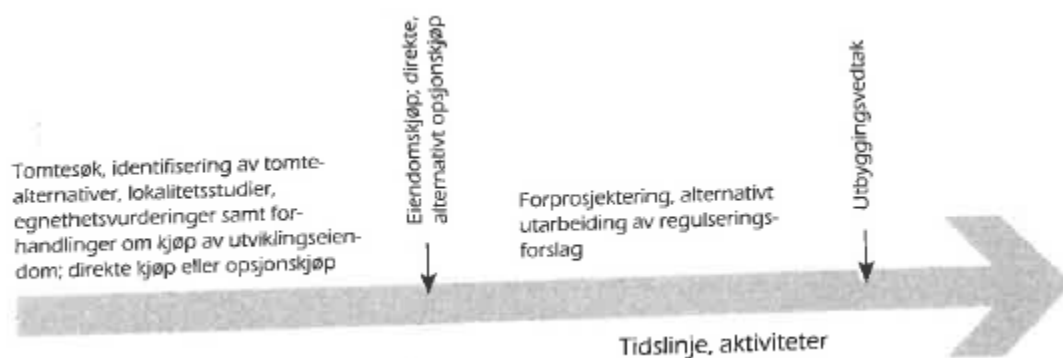
I eiendomssammenheng er det å anskaffe seg eiendom til utviklingsformål i all hovedsak sammensatt av flere prosesser før en overdragelse ferdigstilles. En kommersiell aktør i denne sammenhengen er i all hovedsak profittsøkende og en eiendomsoverdragelse vil da i utgangspunktet være betinget av en forventning om at framtidig avkastning blir et resultat av overdragelsen. Det å anskaffe seg utviklingseiendom innebærer da mer komplekse vurderinger ut over hva en ellers gjør ved anskaffelser for øvrig i hverdagen, som normalt går ut på å tilfredsstille et behov.

Det ligger ikke forklart i ordet hvilke elementer som direkte inngår i akkvisisjonsprosessen, eller hvor den starter og hvor den slutter. I eiendomssammenheng er det likevel gjerne en oppfatning av at det innebærer alle prosesser frem til den endelige anskaffelsen, og det er oppfatningen og utgangspunktet i denne oppgaven.

Vi har tidligere sett på inndelingen av sekvenser, faser og aktiviteter i en eiendomsutviklingsprosess som beskrev den tidlige fasen. Akkvisisjonsprosessen starter med

ide, søk, eller ønske om tomt, som vi så i den første sekvensen i figur 1. Som tidligere nevnt om sekvensmodellen kan utviklingsprosjekter ha ulike innfallsvinkler og sekvensene og aktiviteter kan foregå parallelt eller i ulik rekkefølge. Akkvisisjonsprosessen kan dermed variere fra å innebære noen få prosesser i starten av den tidlige fasen, til og omfatte store deler av tidligfasen. En aktør kan ved et prosjekt komme over en tomt, gjøre noen raske vurderinger og undersøkelser, ta kontakt med grunneier og kjøpe tomten direkte uten i særlig grad ha startet prosesser som inngår i sekvens 2,3 og 4 i sekvensmodellen. Ved et annet prosjekt derimot, kan han komme over en tomt med stort potensiale, men med betydelige usikkerhetsfaktorer tilstede, som resulterer i en betinget avtale med grunneier, som for eksempel opsjon. Mulighetsstudier, myndighetskontakt, planarbeider og forprosjektering, samt andre prosesser kan dermed løpe før den endelige overdragelsen gjennomføres og akkvisisjonsprosessen er avsluttet.

Leif E. Johansen (Røsnes og Kristoffersen 2010 s.32) illustrerer akkvisisjonsprosessen som vist i figur 3. Figuren framstiller avtaleinngåelse og utbyggingsvedtak som to viktige milepæler i prosessen. Basert på avtaleformen kan akkvisisjonsprosessen som nevnt regnes som avsluttet ved forskjellige tidspunkt.



Figur 3: Tidslinje i akkvisisjonsprosessen
 Kilde: Røsnes og Kristoffersen (2010 s. 32)

3.5.1. Tomtesøk

I vurdering av tomtekjøp er det ifølge Røsnes og Kristoffersen (2010 s.44) forenklet sagt to dimensjoner som må hensynas. Man må se tomtens egenskaper i forhold til et tenkt forhold opp mot betingelsene for å anskaffe tomten. Er begge gode, er anskaffelse høyst aktuelt og er begge dårlige styrer man unna. Er egenskapene gode og betingelsene dårlige, eller

motsatt, kan det fremdeles vurderes. Dette er veldig forenklet sagt og det vil kunne være mange nyanserte kombinasjoner av de to dimensjonene.

Egenskaper ved aktuell akkvisisjonseiendom som er viktig å kartlegge er blant annet:

- Markedssegment og prisnivå
- Geografisk beliggenhet (attraktivitet)
- Reguleringsstatus
- Sol og utsiktsforhold
- Mulig utnyttelsesgrad og eventuelt antall enheter (max og minusalternativ)
- Avstand til viktige funksjoner og offentlige tjenester
- Konkurransen fra andre aktører

Røsnes og Kristoffersen (2010 s.46) påpeker videre at mulige fremgangsmåter eller strategier for tomtesøk, dersom en ser bort fra suksessstilfeller som arv og liknende, kan deles inn i fire.

1. Akkvisitør blir oppsøkt av salgsmotivert grunneier
2. Akkvisitør oppsøker grunneier med ukjent salgsmotivasjon
3. Akkvisitør deltar i en budrunde for kjøp av grunneiers utviklingstomt
4. Akkvisitør blir oppsøkt om samarbeid for utvikling av eiendom.

Det vil være positive og negative sider ved de ulike fremgangsmåtene. Det er gjerne ved en aktiv tilnærming som i fremgangsmåte 2 at eiendommen har de beste egenskapene. Akkvisitør tar kontakt på bakgrunn av egen strategi og vet at eiendommen er kurant. Samtidig kan forhandlingene bli vanskelige, da grunneier muligens ikke er like salgsmotivert som ved fremgangsmåte 1.

Fremgangsmåte 3 beskrives akkvisitør som semiaktiv, ved at det gjerne er gjennom megler eller annen tredjepart han blir oppmerksom på tomten. Det kan også være at fremgangsmåte 1 eller 2 har utløst en budrunde. En fordel kan være at markedet bestemmer prisen, men salgsbetingelsene ofte er dårligere enn ved direkte kontakt, ved for eksempel fordyrende mellomledd som megler. Ofte kan slike budrunder avgjøres meget hurtig, noe som kan være utfordrende i forhold til vurderinger som skal tas i forkant.

Også ved fremgangsmåte 4 er gjerne tomter generelt mer attraktive enn ved passive fremgangsmåter, da grunneier er delaktig i utviklingen og ikke bare skal ha en engangssum som vederlag. Ved slike tilfeller sprer man i tillegg risikoen ved å inngå samarbeid.

3.5.2. Metoder for akkvisisjon

Det benyttes mange ulike metoder og avtaletyper ved akkvisisjon av utviklingseiendom.

Avtaletypen som benyttes styres i stor grad av særegne usikkerhetsfaktorer knyttet til potensialet i prosjektet. Dette kommer vi inn på i neste kapittel. Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co (Røsnes og Kristoffersen 2010 s.133) tar for seg de mest vanlige variantene:

1. Direkte kjøp – Kjøp av utviklingseiendom skiller seg ut fra annen kjøp av fast eiendom, ved at det ikke anses som forbrukerkjøp og at man da i utgangspunktet kan fravike avhendingsloven ved avtale. Kjøper overtar som regel eiendommen «as is», slik den framstår, også med risiko for skjulte feil og mangler. Det er likevel mulig å sikre seg gjennom avtale at grunneier er ansvarlig for skjulte feil og mangler, dersom det er ønskelig. Da vil grunneier være ansvarlig dersom feilaktige eller ufullstendige opplysninger om eiendommen er gitt.
2. Betinget kjøp – Dersom det av ulike årsaker er knyttet for stor usikkerhet opp mot kjøpers ideer og forventninger, vil man i mange tilfeller benytte seg av slike avtaletyper. Gitte forutsetninger må foreligge før utvikler overdrar eiendommen. Ofte er disse forutsetningene knyttet til regulering og andre tillatelser. En vanlig form for betinget kjøp er opsjonsavtale, som gir utvikler en rett, men ikke en plikt til å kjøpe eiendommen. Slike avtaler er tidsbegrenset og for utvikler er varigheten av stor betydning. Da det som nevnt ofte er reguleringsprosesser som er forutsetningen for ervervet, vil alltid utvikler ønske seg tilstrekkelig med tid. Grunneier derimot har ikke mulighet til å selge til andre så lenge opsjonen løper og vil som regel ønske en kortere opsjonstid.
3. Samarbeidsløsninger – Et alternativ til at grunneier selger til en utvikler er at det inngås samarbeidsavtale, der han tar en del av risikoen man i samme grad en eventuell fortjeneste. Dette kan for eksempel skje ved at det opprettes et prosjektselskap sammen, eller at grunneier får annen form for medvirkning i selve

prosjektet.

3.6. Risiko i eiendomsutvikling

En av de mest sentrale og utslagsgivende faktorer som styrer eiendomsutviklingsprosjekter er risiko. Eller med andre ord usikkerhet og eventuelle konsekvenser usikkerheten kan medføre. Det er som regel alltid stor risiko knyttet til tidligfasen i en utviklingsprosess, hvor usikkerhetsmomentene som regel er størst. Her er det mange elementer som skal vurderes ved risiko knyttet til blant annet tidsaspektet, reguleringsarbeid, finansiering og marked. Ulike risikomomenter og eventuelle konsekvenser må vurderes opp mot forventet avkastning, tillatelse fra planmyndighetene og eksterne forhold. For mange prosjekter er reguleringsprosesser med tidsaspektet disse vil medføre, ofte vanskelig og forutse.

Bøvre (2008) viser en modell der grad av risiko uttrykkes opp mot andre faktorer som verdiskapning og kapitalinnsats, gjennom ulike nivåer i en utviklingsprosess. Naturligvis vil tallene kunne variere, men den gir en god illustrasjon over tendensen. Modellen ser ut til å uttrykke utvikling i et næringsbygg, da siste nivå er «ferdig utleid». Denne kan likeså være «ferdig solgt» og modellen er likevel aktuell som modell for boligbygging og salg. Dette fordi det i praksis ofte er samme prinsipp ved utvikling av boligbygg og næringsbygg, ved at det forutsettes en viss prosentandel forhåndssalg eller leieavtale på forhånd.

Tabell 1: Grad av utvikling, verdiskapning, kapitalinnsats og risiko i eiendomsutvikling

Grad av utvikling	Verdiskapning	Kapitalinnsats	Risiko
Ingen	0 %	0 %	100 %
Idéskisse	10 %	1-2 %	90 %
Utarbeidet reguleringsplan	30 %	3-5 %	70 %
Godkjent reguleringsplan	50 %	3-5 %	50 %
Ferdig bygget	80 %	98 %	30 %
Ferdig utleid	100 %	100 %	0 %

Kilde: Bøvre (2008)

Modellen er her vist for å gi et illustrerende bilde på påstanden om at det meste av risikoen i en eiendomsutviklingsprosess knyttes til den tidlige fasen.

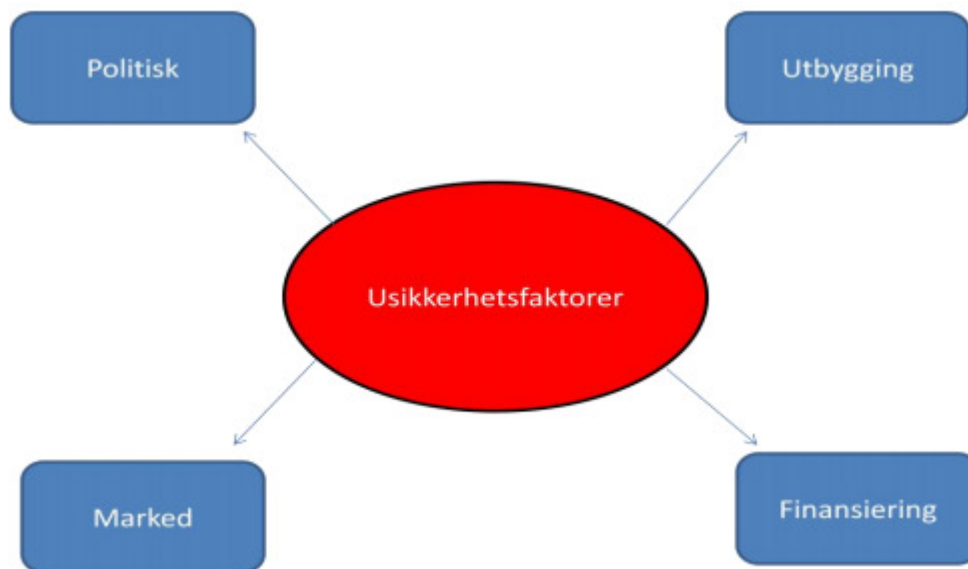
3.6.1. Klassifisering av risiko

Risikobegrepet deles gjerne i to forskjellige klasser, systematisk- og usystematisk risiko.

Systematisk risiko knytter seg hovedsakelig til makroøkonomiske forhold, det som skjer i markedet. Det er gjerne variabler som rentenivå, materialkostnader eller finanskriser. Denne risikoen berører alle aktører innen samme fagområde og er uavhengig av de bedriftsspesifikke variablene. Eriksen (2011) påpeker at man i økonomisk forstand ofte snakker om systematisk risiko i tilfeller hvor man har forskjellige aktiva som aksjer, obligasjoner og eiendom. Om man utelukkende fokuserer på eiendom som aktiva, kan en innarbeidet systematisk risikogruppe som marked nyanseres litt. Han begrunner det med at tradisjonelt er marked en systematisk risiko som ikke kan reduseres ved å diversifisere (spre risikoen). Men det nasjonale eiendomsmarkedet består av svært mange mindre lokale markeder. Risikoen er systematisk i hvert marked, men den samme risikoen i de forskjellige markedene kan variere stort. Dermed kan markedsrisikoen reduseres ved å investere i forskjellige markeder.

Usystematisk risiko knytter seg til den bedriftsspesifikke risikoen. Dette er risiko som bedriften har mulighet til å påvirke gjennom hvordan de opptrer. Denne risikoen er uavhengig av den samme type risiko i andre bedrifter og kan dermed, i motsetning til systematisk risiko, diversifiseres. For eksempel gjennom opparbeidelse av eiendomsportefølje.

Johansen (2010) opererte med fire hovedgrupper ved klassifisering av risiko i tidligere nevnte oppgave, politisk, utbygging, finansiell og marked. Eriksen (2011) ser det nødvendig, da hans oppgave dels handler om klassifisering av risiko, å dele opp gruppen «politisk risiko» i reguleringsrisiko, institusjonell risiko og media- og pressgruppe risiko. Dette for lettere å klassifisere i systematisk eller usystematisk risiko. Denne oppgaven tar utgangspunkt i modellen med fire hovedgrupper, da en nyansert risikoklassifisering ikke er oppgavens hovedoppgave. Det er samtidig grett å få poengtert at ingen risikogrupper utelukkes her, men inngår i samme klasseinndeling.



Figur 4: Gruppering av usikkerhetsfaktorer
 Kilde: Johansen (2010) s. 29

3.6.2. Politisk-/Reguleringsrisiko

Retten til å bygge eller transformere eksisterende areal og bygningsmasse styres av et offentlig vedtatt plangrunnlag, som setter rammer og begrensninger for mulige tiltak. Som regel en reguleringsplan for større tiltak. Dette beskrives for øvrig nærmere i kapittel om plansystemet.

Risikoen i reguleringsammenheng er her usikkerheten om hvilken bruk, omfanget av bruken og på hvilke betingelser det vil kunne tillates, dersom en aktør har interesser utenfor gjeldende arealplan. Arealformål, utnyttelsesgrad, rekkefølgebestemmelser og ikke minst tidsaspektet er blant de viktigste usikkerhetsmomentene her. Usikkerheten må her som tidligere nevnt måles opp mot en mulig forventet avkastning.

I følge Weng (2012) kan reguleringsrisiko sies å være systematisk for utviklere på lokalt nivå. Dette fordi alle reguleringsplaner blir behandlet av samme kommune, som har et gitt sett med føringer de skal forholde seg til. Samtidig er alle tomter og tilhørende reguleringsplaner unike, noe som medfører at enkelte forslag kan bli godkjent mens andre forkastet. Dermed vil reguleringsrisiko lokalt også være delvis usystematisk.

En reguleringsplan er et enkeltvedtak og risikoelementet her gjelder en, eller en mindre gruppe aktører, som har interesser innenfor det regulerte området. Men har andre typer

risikoelementer, der de institusjonelle rammevilkårene endres gjennom politisk virksomhet. Endring av lovverk og forskrifter skiller seg ut fra enkeltvedtak ved at de retter seg mot alle aktører som opererer innenfor de samme rammene. Eksempler er tekniske forskrifter, endring i lover (plan- og bygningsloven er i senere tid endret), eller lover og regler om skatter og merverdiavgift o.l. Som regel er denne typen politisk risiko forholdsvis forutsigbar, da det som regel varsles om slike endringer lang tid i forveien. Samtidig må den vektlegges da en utviklingsprosess, som tidligere nevnt, har en tidsramme som i seg selv er en risiko (usikkerhet).

Media- og pressgruppe risiko har med nyere tids utvikling av informasjonsplattformer, hovedsakelig på internett, blitt en viktigere risikofaktor. Nettaviser distribuerer nyheter hurtigere med større mengde nyhetssaker og diskusjonsforum gir hvem som helst mulighet til å ytre seg i saker, også anonymt. Det er generelt en større sannsynlighet for omtale enn tidligere, og negativ omtale er dermed blitt en større risikofaktor. Negativ omtale og større mobilisering mot et prosjekt vil kunne øke press og påvirkning på politikere, og dermed slå ut negativt i reguleringsprosessen. Dette er en mekanisme som ved negativ omtale også kan gi utslag i markedsrisiko.

3.6.3. Utbyggingsrisiko

Utbyggingsrisiko er risikofaktorer som knytter seg direkte til eiendommen og arbeidet på tomten. Selv om byggeprosessen ikke inngår i det som er beskrevet som den tidlige fasen, vil mange forhold det kan knyttes risiko til i byggefase kunne avklares i tidligere faser. Dårlige grunnforhold, forurensing, funn av kulturminner eller enkelte spesielle arter og planter, samt andre liknende forhold kan medføre betydelige økte kostnader i prosjektet. Slike risikofaktorer kan utsette og i verste fall stanse hele prosjektet. For eksempel kan lovverk som forurensingsloven, kulturminneloven og naturmangfoldloven gi hjemmel til stans eller medføre kostbare tiltak i utbyggingen.

Også andre forhold som infrastruktur og teknisk anlegg kan medføre større risiko ved utbygging. Særlig ved større utbyggingsprosjekter kan det stilles krav til endring eller utvidelse av tekniske anlegg og infrastruktur, for eksempel kan det stilles krav om bygging av rundkjøring ved utbygging nye områder for å ha kapasitet til økt belastning i trafikken.

Mange av disse forholdene er mulig å få avklart tidlig i utviklingsprosessen og jo tidligere utbygger får avklart slike forhold, jo mer forutsigbar blir byggeprosessen. Det er vanskelig å forutse om det for eksempel ligger nedgravde kulturminner på tomten før man har tillatelse til å starte gravearbeid, dersom det ikke er tidligere registrert i området. Men en faktor som støypromblematikk bør kunne vurderes tidlig slik at en eventuelt kan ta høyde for støyskjermingstiltak i kostnadsberegningene. En del usikkerhet og risiko knyttet til utbygging avhenger av planarbeidet og overlapper kapittelet om reguleringsrisiko. Det samme gjelder for tekniske løsninger, der krav ut i fra lover og forskrifter kan endres, som nevnt i samme kapittel. Disse overlapper den institusjonelle risikoen.

3.6.4. Finansieringsrisiko

Hovedsakelig er den finansielle risikoen knyttet til ikke å være i stand til å finansiere gjennomføring av prosjektet, eller at de finansielle betingelsene endres, slik at en ikke klarer å betjene utgiftene underveis i prosjektet. Det finnes flere ulike metoder og modeller for finansiering av prosjekter og risikoen varierer med disse.

Eiendomsutvikling er kapitalkrevende og de færreste aktører har mulighet å finansiere prosjekter internt, det vil si ved egenkapital. Dersom en har mulighet til intern finansiering, begrenser man risikoen ved enkelte finansielle elementer. Rentekostnader eller en investors andel av avkastningen er kostnader man åpenlyst ikke har usikkerhet ved dersom en kan finansiere internt. Men dersom man ikke har en panthaver eller andre interessenter med i prosjektet, har man større rådighet og påvirkningskraft selv gjennom hele prosessen og kan handle ut i fra egne premisser. Det er samtidig andre risikofaktorer som må vurderes ved denne metoden. Setter en utvikler all egenkapital på et prosjekt vil det kunne få store konsekvenser dersom noe går galt i prosjektet og det begrenser muligheten for å spre annen type risiko og usikkerheter ved å investere i andre prosjekter og markedet.

Ekstern finansiering vil si at man finansierer prosjektet ved å innhente kapital fra en eller flere tredjeparter, som for eksempel banklån, fra investor, eller forhåndssalg. Disse vil ha interesse og ofte påvirkningskraft over valg som blir tatt og utvikler kan få begrensede muligheter og råderett.

3.6.5. Markedsrisiko

Markedsrisikoen er avhengig av makroøkonomiske forhold som påvirker blant annet stigende renter, folks handlefrihet og verdien på utviklerens sluttprodukt, for eksempel boligpriser. Det kan være alt fra makroøkonomiske trender globalt, som for eksempel finanskrisen fra 2008, til mer lokale trender. Et samfunn med mindre diversifiserte arbeidsgivere eller industri, vil være veldig sårbar og kunne få store konsekvenser ved for eksempel en omstrukturering eller nedlegging.

Også demografiske trender som befolkningsendring og flyttemønster er faktorer som spiller inn på markedet. Ved å bruke statistikk og prognoser kan en danne seg en oppfatning av fremtidige trender og etterspørsel. Ved eventuelle omstruktureringer eller nedlegging i et samfunn med mindre diversifiserte arbeidsmarkeder som nevnt over, vil gjerne demografiske forhold påvirke markedet i større grad ved for eksempel fraflytting og befolkningsnedgang.

Trender innad i boligmarkedet selv er også en faktor. Beliggenhet, boligtype og organisasjonsform påvirker boligens attraktivitet og her kan markedets preferanser endres over tid. Også her kan statistikk brukes for eksempelvis å få et overblikk over kvadratpriser for ulike boligtyper. Det er også gjerne en psykologi i markedet, forventninger om prisstigning eller prisfall, som påvirker ting som prisnivå og omsetningshastighet.

3.7. Oppsummering av teori

På bakgrunn av problemstillingene som er satt og gjennomgangen av teorigrunnlaget, gjøres her en oppsummering for å koble sammenheng mellom problemstilling og teori, før man går videre mot empiri/analyse.

Kapittelet har gitt en innføring i hva eiendomsutvikling innebærer. De ulike prosesser og aktiviteter er illustrert i en sekvensmodell, som også viser hva som menes med den tidlige fasen i eiendomsutvikling. Det fokuseres mest på den tidlige fasen, da usikkerheten er størst og de mest krevende prosessene gjerne foregår i denne fasen. Her starter man en akkvisisjonsprosess, hvor en rekke vurderinger og aktiviteter fører til et eventuelt erverv av en tomt som skal utvikles.

I forhold til problemstillingen som går på marked, viser akkvisisjonsprosessen i teorikapittelet blant annet hvilke hensyn og vurderinger en eiendomsutvikler kan foreta seg i forhold til markedet. Vi ser også her at ulike avtaletyper kan benyttes som et styringsmiddel mot risiko, for eksempel markedsrisiko. På bakgrunn av dette har vi større forutsetning for forståelse av de forhold som senere skal avdekkes ved intervju med lokale aktører og kartlegging av bruk av avtaleverk.

Den delen av teorikapittelet som omhandler risiko, skal belyse elementer i forhold til problemstilling om hvilke risikofaktorer boligutviklere i Kirkenes må forholde seg til. Vi skal da videre ha større forutsetning for å forstå hvorfor vi ser de ulike grader av risiko, og om- eller hvordan de kan styres.

Vi har også sett på plansystemet for å tydeliggjøre rammene for arealbruk. Her ble kommunens rolle belyst, som ansvarlig for den konkrete arealplanlegging i sin kommune. Dette gir oss bedre forutsetninger når vi videre skal se hvordan Sør-Varanger kommune styrer og tilrettelegger for boligutvikling i Kirkenes.

4. Om Kirkenes

4.1. Fakta, geografi og historie

Kirkenes er en by i Sør-Varanger kommune, øst i Finnmark. Byen ligger på et nes i Bøkfjorden, en gren av Varangerfjorden og er endepunkt for E6 og Hurtigruten. Kommunen bærer preg av å grense til Russland i øst og Finland i vest.



Figur 5: Kart over Sør-Varanger kommunes plassering i Finnmark
Egen fremstilling basert på Norgeskart (2014)



Figur 6: Kart over Sør-Varanger kommune med Kirkeneshalvøya innfelt
Egen fremstilling basert på Gisline Webinnsyn 2.1.9 (2014)

Kommunen har et innbyggertall på 10 090 pr. 1. januar 2014 ifølge SSB(2014a). Av disse bor ca. 8 000 på Kirkeneshalvøya, hovedsakelig i og rundt tettstedene Kirkenes, Hesseng, Sandnes og Bjørnevatn.



Figur 7: Kart over Kirkeneshalvøya
Egen fremstilling basert på Gulesider (2014)

Kirkenessamfunnet er hovedsakelig bygd opp rundt gruvedriften til AS Sydvaranger fra begynnelsen av 1900-tallet. Kirkenes og gruvebyen Bjørnevatn, ca. 10 km sør for Kirkenes, ble bygget opp som tettsteder, parallelt med at anlegg for produksjon og transport ble etablert. Malmen ble utvunnet i gruvene og fraktet med tog til Kirkenes, bearbeidet og skipet ut med malmbåter.

Under 2. verdenskrig ble Kirkenes mer eller mindre helt nedbombet og byen bærer preg av gjenreisingsarkitekturen fra etterkrigstiden. Det ble utviklet rimelige typehus som har vært bestemmende for at det sentrale Kirkenes har fått en homogen utforming. Fra ca. 1970-tallet og senere, er også tettstedene Hesseng og Sandnes gradvis bygd ut, mellom Kirkenes og Bjørnevatn.

4.2. Nærheten til Russland

Etter Sovjetunionens oppløsning tidlig på 90-tallet har man gradvis fått større åpenhet mellom den norsk-russiske grensen. Samtidig startet en innvandring fra Russland, som i dag har resultert i at russere representerer den største gruppen av de nær 10 % av kommunens befolkning som har utenlandsk statsborgerskap eller bakgrunn. På tross av fremdeles store klasseskiller, har de økonomiske forholdene endret seg på den russiske siden av grensen de siste årene. Kjøpssterke russere kommer til Norge for å handle, spesielt enkelte varegrupper, som er mer eksklusiv og av bedre kvalitet enn i Russland.

I 2010 inngikk norske og russiske myndigheter en avtale om grenseboerbevis for innbyggere i grensesonen mellom Norge og Russland. Personer som har vært fastboende minimum 3 år innenfor en sone på 30 km fra riksgrensen kunne dermed fra 2012 søke grenseboerbevis og passere grensen uten ytterligere visum. Dette gjelder ca. 9 000 personer i Sør-Varanger kommune på norsk side og ca. 45 000 personer på russisk side. I tillegg er det stadig større mengder russere fra andre store byer, som for eksempel Murmansk, som reiser over på ordinære visum. Fra 2007 til 2009 var den årlige grensepasseringen jevnt i overkant av 100 000. I 2013 passerte man for første gang en årlig passering over 300 000, nesten en tredobling siden 2009. Grensestasjonen på Storskog, bygd i 2003, har allerede store kapasitetsproblemer og ny grensestasjon er under planlegging.



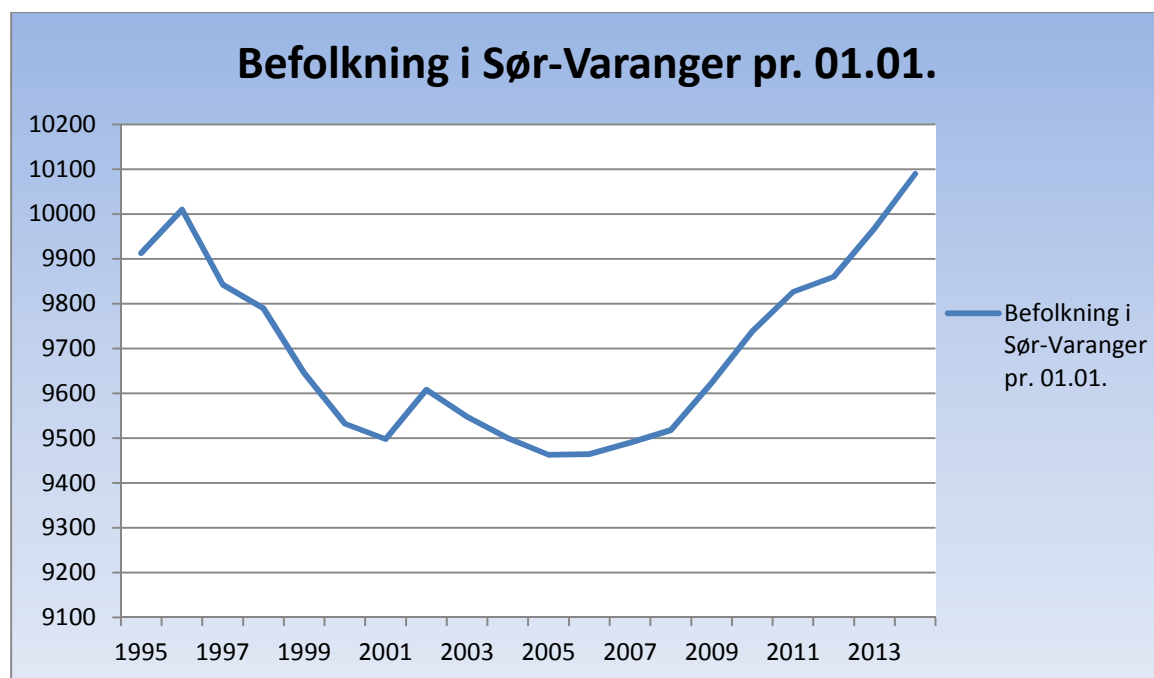
Figur 8: Antall grensepasseringer på Storskog
Egen fremstilling basert på tall fra Politiet (2014)

Vi ser ut i fra figur 8 at antall årlige grensepasseringer steg med over 200 %, til over 300 000, fra 2009 til 2013. En stor andel er Russere som drar til Norge for å handle og handelsstanden i Kirkenes har et ennå stort potensial for vekst fremover. I følge statistikken til politiet (2014) for januar og februar, er det ennå kun omtrent 15-20 % som passerte på grenseboerbeviset. Visumpliktige er fremdeles den største gruppen. Det kan tyde på at mange passeringer gjøres av personer utenfor grenseboersonen. Samtidig er ordningen fremdeles relativ fersk og har nok ikke nådd sitt potensiale ennå. Det er allerede ønsker fra flere hold å utvide sonen og virkningene ville vært store om for eksempel Murmansk med drøye 300 000 innbyggere kommer innenfor.

4.3. Demografi

Ved å se på endring i befolkningssammensetningen i et samfunn, kan det fortelle mye om og gi indikasjoner på framtidig befolkningsutvikling. Ikke bare den totale befolkningsendringen, men også befolkningens sammensetning, som for eksempel alder og andre faktorer som kan kartlegge et behov i boligmarkedet.

Som det kommer fram av figur 9 ser man at Sør-Varanger har hatt en positiv befolkningsutvikling de siste 10 åra. Fra 9 463 innbyggere i 2005 til 10 090 personer i 2014, har gitt en positiv utvikling på 627 innbyggere, eller 6,6 %. I årene før, perioden 1995 til 2005, ser vi at kommunen totalt sett hadde en negativ befolkningsutvikling fra en topp i 1996 på 10 010 innbyggere. Innad i kommunen er det også befolkningsendringer, der distriktene totalt sett har hatt en negativ utvikling. Det vil si at befolkningsøkningen i tettbygde strøk på Kirkeneshalvøya er noe høyere enn 627 de siste 10 åra.

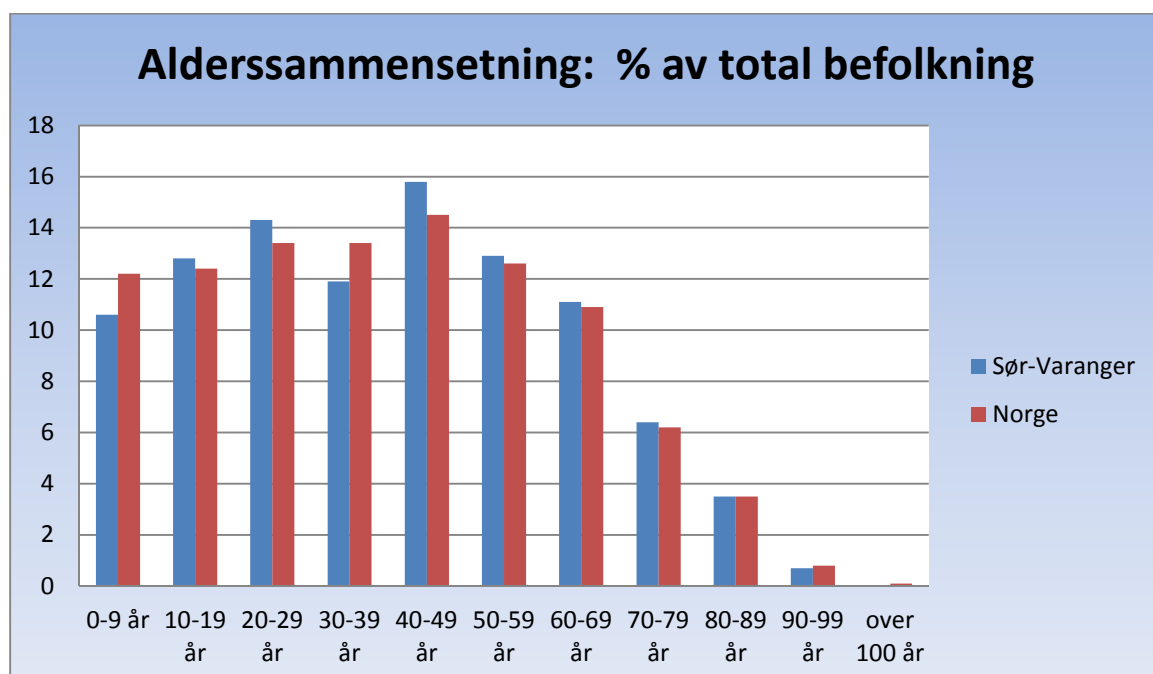


Figur 9: Folkemengde 1. januar og endringer i kalenderåret
Egen fremstilling basert på SSB (2014)

Ser man utviklingen i figur 9 i sammenheng med nedlegging og gjenoppstart av gruvedriften i kommunen, er det helt tydelig at utviklingen har en klar sammenheng. I 1997 ble nedleggingen av produksjonen helt fullført og i 2007 startet arbeidet med å klargjøre og oppruste for ny drift, som kom i gang i 2009. Ser man befolkningsutvikling over en ennå lengre periode, kan man også se en klar sammenheng med sysselsetting i Sydvaranger, etter tall fra Sydvaranger Gruve (2014). Ved gjenåpning av gruvene etter krigen i 1952 var ca. 1000 av kommunens 9 035 innbyggere sysselsatt i Sydvaranger. I 1977 hadde Sør-Varanger sin aller største innbyggertopp med 10 919 innbyggere, dette etter at Sydvaranger hadde hatt en topp med 1 530 ansatte i 1975. Etter denne toppen kom en nedbemanning og bedriften

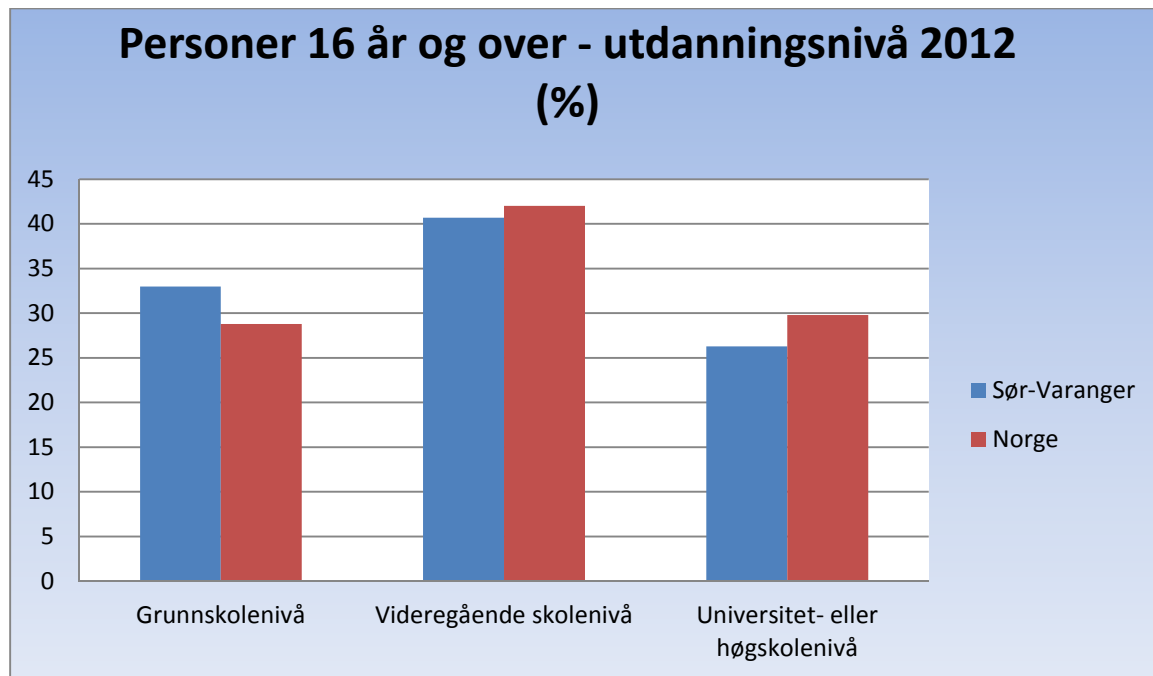
var i 1985 igjen nede på 1000 ansatte, samtidig var kommunens innbyggertall etter en nedgang nede i 10 073. I dag er det omtrent 400 ansatte i Sydvaranger Gruve.

Figur 10 viser alderssammensetning i Sør-Varanger sammenlignet med resten av landet. Man ser at det er relativt små forskjeller. Den største forskjellen er i aldersgruppen 0-9 og 30-39, hvor det i landsgjennomsnittet er henholdsvis 1,6 og 1,5 % høyere andel. Dette utliknes for det meste i aldersgruppen 20-29 og 40-49, der Sør-Varanger har høyere andel på henholdsvis 1 og 1,3 %. En mulig forklaring kan være at mangelen på tilbud til høyere utdanning i kommunen resulterer i at mange av utflyttere som tar høyere utdanning ikke vender tilbake etter endt utdanning. En lavere gruppe i aldersintervall 30-39, som gjerne står for en stor andel av småbarnsfamilier, kan være årsaken til noe lavere andel i aldersintervall 0-9 i Sør-Varanger. I følge SSB (2014c) har aldersintervallene 20-29 og 40-49 for Sør-Varanger noe høyere andel menn enn kvinner. Det vil si 761 menn mot 680 kvinner i gruppen 20-29, og 840 menn mot 759 kvinner i gruppen 40-49. Dette kan tenkes kommer av at utdanningstilbudene i Sør-Varanger er yrkesfaglige retninger ved videregående skole. Dette slår ut blant disse yrkesaktive gruppene da blant annet gruveindustrien og andre håndverkeryrker er mannsdominerende.



Figur 10: Alderssammensetning i Sør-Varanger sammenlignet med Norge for øvrig
Egen fremstilling basert på SSB (2014)

Ut i fra figur 11 ser man at utdanningsnivået i Sør-Varanger er noe under landsgjennomsnittet. Sør-Varanger har 26,3 % med utdanning på universitets- eller høyskolenivå, mot 29,8 % på landsbasis. Utdanning på Videregående skolenivå ligger også noe under landsgjennomsnittet med 1,3 %.



Figur 11: Utdanningsnivå 2012
Egen fremstilling basert på SSB (2014)

5. Regional og lokal utvikling – potensial og konkrete planer

5.1. Framtid i nord

Nærings- og fiskeridepartementet (2014) har i samarbeid med Klima- og miljødepartementet og Kommunal- og moderniseringsdepartementet utarbeidet en rapport, Framtid i nord. Bakgrunn for rapporten er å se nærmere på muligheter for vekst i utvalgte næringer i Nord-Norge. Det er gjennomført en scenarioprosess som har til hensikt å tegne kvalitative fremtidsbilder for Nord-Norge i 2030. Disse er basert på kunnskap innhentet i ulike sektoranalyser og tverrgående utredninger.

De overgripende problemstillingene har vært å avdekke hvilket potensial det er for framtidig verdiskaping innen de marine næringene (sjømat), reiselivet, fornybar energi, mineralnæringen og annen industri og virksomhet i Nord-Norge, og hva betyr dette for framtidig sysselsetting i de nevnte næringene? De spør også hva som trengs for å utløse potensialet for verdiskaping, hva er de viktigste utfordringene og hvordan kan de overkommes, og hvilke virkemidler er mest effektive for å legge til rette for lønnsom vekst? På bakgrunn av dette skal det fremstilles et bilde på hvordan Nord-Norge kan se ut i 2030, med utblikk mot 2060.

Det er foretatt sektoranalyser og utarbeidet en tallfestet vurdering av framtidig verdiskaping i de ulike sektorene i Nord-Norge i 2030 og 2050 med to ulike forløp:

1. *Mulig utvikling dersom dagens rammevilkår fortsetter (referansealternativet)*
2. *Mulig utvikling gitt optimale rammer ved at alle virkemidler/tiltak legges til rette og at usikre drivkrefter slår ut gunstig for næringene.*

Alle næringssektorenes byggeklosser det er sett på gjennom kunnskapsinnhenting, har gode muligheter for å øke verdiskapingen dersom forholdene legges til rette. Nord-Norge har et stort ressurspotensial gjennom for eksempel rike fiskebestander, et rent og produktivt hav, unik natur og naturfenomener, mineraler og mye hav og nedbør som kan nyttes til energiproduksjon. Samtidig viser kunnskapsinnhenting at det er knyttet utfordringer til andre byggeklosser, slik som tilgang på arbeidskraft, utdanning og kompetanse, forskning

og innovasjon og infrastruktur. Dette er generelle utfordringer og barrierer som sektorene står ovenfor og som hindrer de i å ta ut sitt fulle verdiskapingspotensial.

Det er sannsynlig at arbeidskraft vil bli en mangelvare i Nord-Norge fram mot 2030. Damvad m.fl. (2013) mener styrking av kompetanse, forskning og innovasjon vil gi en mer effektiv bruk av arbeidskraften, mer produktive bedrifter og økt økonomisk verdiskaping. De har sett på det samlede utdanningsnivået i Nord-Norge sammenlignet med resten av Norge og det er bare små forskjeller som trer fram, ved at utdanningsnivået er marginalt lavere i Nord-Norge. Den store forskjellen ligger i en større forskjell i privat sektor, hvor det er et markant etterslep for Nord-Norge. Dette kan gi indikatorer på hvorvidt næringslivet er konkurransedyktig eller ikke, og den relative endringen av Nord-Norges utdanningsnivå sammenlignet med nasjonalt nivå. Det er ikke bare høyere utdanning det må rettes fokus mot. Det har vært mye fokus på behovet for høyt utdannede ingeniører i landsdelen, men undersøkelser viser at bedrifter trekker fram fagarbeidere som mangelvare.

De tallfestede vurderingene som er utarbeidet i sektoranalysene har gitt følgende framskrivninger for verdiskaping og sysselsettingen i de ulike sektorene, som vist i tabell 2 og 3.

Tabell 2: Framskrivning av verdiskaping i sektorene

Framskrivning av verdiskaping i sektorene (bidrag til BNP i millioner kroner)

	STATUS I DAG	DAGENS POLITIKK		ALT LEGGES TIL RETTE	
	2011	2030	2050	2030	2050
Fiskeri, havbruk og nye marine	10 258	21 000	39 000	45 000	170 000
Reiselivsnæringen	6 188	8 500	11 200	10 700	13 400
Fornybar energi	6 000	10 000	16 200	10 600	19 700
Mineralnæringen	954	1 900	1 900	4 200	6 000
Annent industri og næringsvirksomhet	62 621	92 800	125 000	143 200	175 000*

* Sektoranalysen av annen industri og næringsvirksomhet tallfester ikke verdiskaping og sysselsetting i alternativet «Alt legges til rette» i 2050. Disse tallene er i denne tabellen fremskrevet med samme absolutte vekst i perioden 2030-2050 som i «Dagens politikk»

Kilde: Nærings- og fiskeridepartementet (2014 s.9)

Tabell 3: Framskriving av sysselsetting i sektorene

Framskriving av sysselsetting i sektorene

	STATUS I DAG	DAGENS POLITIKK		ALT LEGGES TIL RETTE	
	2011	2030	2050	2030	2050
Fiskeri, havbruk og nye marine	11 269	14 600	17 100	23 900	57 700
Reiselivsnæringen	11 901	12 400	10 160	14 000	11 800
Fornybar energi	2 724	-*	-	-	-
Mineralnæringen	1 205	1 500	1 000	3 400	3 000
Annen industri og næringsvirksomhet	98 093	106 900	96 800	161 100	145 900

* Sektoranalysen av fornybar energi har ikke fremskrevet sysselsettingstall, men skriver følgende om arbeidskraftbehovet innen sektoren: «De fleste fornybare energiformene krever lite arbeidsinnsats, relativt til det totale arbeidskraftbehovet i økonomien, etter at anleggene er satt i produksjon. (...) Sysselsettingseffekten under en utbygging kan være noe større, men det er ikke gitt at dette arbeidskraftbehovet utelukkende dekkes av lokal arbeidskraft. (...) Det finnes nok et potensial for økt sysselsetting knyttet til utnyttning av fornybar energi, f.eks. gjennom utbygging av mer kraftkrevende industri.»

Kilde: Nærings- og fiskeridepartementet (2014 s. 10)

Som det fremkommer av figurene over, ligger det store potensialer for verdiskaping og sysselsetting i Landsdelen. På bakgrunn av resultatene vil jeg gå nærmere inn på de sektorene det kan tenkes å være størst potensial og forventninger til for Sør-Varanger.

For petroleumsvirksomheten illustreres hva det kan bety for verdiskapingen i Nord Norge, der det i noen av fremtidsbildene legges til grunn økt virksomhet. Simuleringen er konsistent med Oljedirektoratets anslag for fremtidig olje- og gassproduksjon. Som man ser fremkommer i tabell 4, er det spesielt Barentshavet sammen med Norskehavet syd som kan forventes å bli betraktelig høyere ved tilrettelegging, enn i referansebanen.

Tabell 4: Utvikling i verdiskaping fra norsk sokkel i hhv. referansebanen og oljebanen. Milliarder kroner, 2010-priser.

	REFERANSEBANEN					OLJE-BANEN			
	2010	2020	2030	2060		2010	2020	2030	2060
Fastlandet	50	46	38	12	Fastlandet	50	46	38	19
Nordsjøen syd	194	178	147	47	Nordsjøen syd	194	178	147	72
Nordsjøen nord	194	178	147	47	Nordsjøen nord	194	178	147	72
Norskehavet syd	78	71	59	19	Norskehavet syd	78	140	130	67
Norskehavet nord	4	4	3	1	Norskehavet nord	4	21	21	11
Barentshavet	8	7	6	2	Barentshavet	8	37	122	149
Totalt	529	486	399	128	Totalt	529	601	605	390

Kilde: Nærings- og fiskeridepartementet (2014 s. 151)

For mineralnæringen fremkommer det i sektoranalysen utarbeidet av Vista Analyse og Sweco (2013), på bakgrunn av data fra Norges Geologiske Undersøkelse (NGU), at det skjønnsmessig antas at eksisterende virksomheter har doblet omsetting og verdiskaping i 2030 i forhold til 2011, og holdt dette på samme nivå i 2050. Det er usikkert hvor lenge eksisterende drift på dagens forekomster kan fortsette, og i hvilken grad bedriftene bl.a. kan få tillatelser til å fortsette drift på nærliggende forekomster. Vi ser ut i fra tabell 5 at referansealternativet (videreføring av dagens produksjon) og maksalternativet er lik, men at det som sagt antas at eksisterende virksomhet har doblet omsetting og verdiskaping. Tallene for Øst-Finnmark i figuren er basert på driften og produksjonen i Sydvaranger Gruver.

Tabell 5: Faktisk verdiskaping 2011, referansealternativ og maksimumalternativ for malmuttak

Faktisk verdiskaping i 2011, referanse- og maksimumsalternativ for verdiskaping fra uttak av malmer for 2030 og 2050. Millioner 2011-kr.

	Verdiskaping 2011	Referansealt. 2030	Referansealt. 2050	Maksalt. 2030	Maksalt. 2050
Finnmark	407	814	814	1 070	1 198
Indre Finnmark				34	52
Vest-Finnmark				221	332
Øst-Finnmark	407	814	814	814	814

Kilde: Vista Analyse og Sweco (2013 s.13)

Selv om analysen viser en mulig potensiell dobling i verdiskapning for malmuttaket, er faktoren for sysselsetting i forhold til verdiskapning redusert over tid på grunn av antatt produktivitetsutvikling. Det antas at sysselsettingen ved dobling av verdiøkningen kun vil øke i overkant av 20 %. For Sydvaranger vil det kun si en potensiell økning på ca. 100 ansatte mot 2030. Med utenlandsk eierskap vil nok heller ikke så mye av en potensiell verdiøkning bli igjen i lokalsamfunnet.

5.2. Fremtidig industri og næringsutvikling – økonomisk base

Selv om potensialet for vekst i de ulike næringene er enorme, betyr det ikke at alle Nordnorske kommuner og byer automatisk får ta del i den eventuelle verdiskapningen. Man må allerede i dag føre en offensiv politikk og i størst mulig grad tilrettelegge mot næringsutviklingen, for å være klar til å kunne få en bit av kaka dersom eller når det en dag skal satses. Det vil være en konkurranse og et kappløp, ikke bare på fylkes og kommunalt nivå, men også blant lokale aktører, for å få ta del i ressursene og verdiskapningen.

5.2.1. Tømmerneset

I Sør-Varanger kommune jobbes det parallelt med flere planarbeider på Tømmerneset, samt på KILA, for etablering av nye maritime service- og industriområder og oljeomlasting, utenfor tettbygd strøk. Dagens sjørettede industriarealer ligger sentralt i byområdet i Kirkenes og det er stort press på arealene og stadig økende konflikt med øvrig bebyggelse.

Sør-Varanger Kommunestyre vedtok i møte 27.02.13, å utpeke Leirpollen som framtidig stamnetthavn og at det skal iverksettes arbeid med kommunedelplan for Tømmernes.

Tømmerneset regnes her som neset som ligger vest for Kirkenes by og strekker seg nordover fra E6 ved Høybuktknoen.



Figur 12: Kart over kommuneplan Tømmernes
Kilde: Sør-Varanger kommune (2014)

5.2.2. KILA

Det er også igangsatt arbeid med detaljregulering for adkomst til KILA (Kirkenes Industrial Logistics Area) fra sør. KILA omfatter området kalt Slambanken, som er en utfylling av avgangsmasse (knust stein) fra foredlingsvirksomheten til Sydvaranger AS. Området eies i dag av Tschudi Kirkenes AS, som arbeider med å utvikle eksisterende slambank til havne- og næringsområde. Planarbeid for den andre adkomsten til KILA fra Kirkenes sentrum i nord, er allerede påbegynt. Disse atkomstene vil sammen gi en ny vegforbindelse mellom E6 vest for Hesseng og Kirkenes sentrum, som kan inngå i fremtidig hovedvegssystem

5.2.3. Pulkneset

Det planlegges industriareal på i overkant av 750 dekar, som vil kunne omfatte basevirksomhet, skipsverft og annen sjørettede serviceindustri med dypvannskaier.

Tiltakshaver bak planarbeidet er Pulkneset AS. Pulkneset AS ble stiftet 8.4.2013 og er eid av Sør-Varanger Invest AS og GT Eiendom AS, samt at det er inngått intensjonsavtale med CCB AS og Barlindhaug Eiendom AS om at de vil gå inn som deleier via emisjon. CCB og Barlindhaug Eiendom er begge medeiere i Kirkenesbase sammen med Bergen Group Kimek. Basen ble etablert i 2006 og er en flerbruksterminal innen logistikk. Basen disponerer et område på inntil 80 dekar. Basen tilbyr blant annet subsea- og kompetansesenter gjennom morselskapet CCB AS på Ågotnes. Det er inngått en intensjonsavtale mellom Pulkneset AS og aksjonærene i Kirkenesbase at Kirkenesbase skal flytte deres virksomhet til Pulkenset Maritime Industrial Park når anlegget står ferdig.

5.2.4. Gamneset

Nordterminal AS planlegger etablering av omlastingsterminal for råolje og naturgass (LNG) på Gamneset. Utvikling av oljevirkosomhet i Barentshavet og åpning av nye seilingsleder i nord, gjør Finnmark til et strategisk egnet sted for omlasting og mellomlagring av olje og gass. Seilingsledene fra russiske oljefelt går i dag sørover langs norskekysten til terminaler i Europa. En ny omlastingsterminal i Finnmark vil kostnadeffektivisere transporten til markedene i Asia og Nord-Amerika. Investeringen antas å være 2-4 milliarder kr og vil skape økonomiske ringvirkninger under byggeperiode, samt skape mange arbeidsplasser.

Ovennevnte planarbeider er ennå i en tidlig fase og det vil ennå være vanskelig å anslå både antall arbeidsplasser og eventuelle ringvirkninger prosjektene vil gi. Det er også et spørsmål om nye arbeidsplasser betyr tilflytting og bosetting, eller pendling. Erfaring fra oppstarten av Sydvaranger viste en betydelig andel pendling, der det i de første årene var gitt tillatelse til nordsjøturnus. Etter hvert er det gjort overgang til andre turnusordninger, mindre tilpasset pendling. En av de store utfordringene for å få til etableringer er å få på plass vei og infrastruktur og fordele eventuelle kostnader på de ulike private aktørene, kommune og stat.

5.2.5. Kirkenes Handelspark

I løpet av 2014 går Coop i gang med etablering av Kirkenes Handelspark. Utbygging av ca. 11 000 kvadratmeter forretningsareal i prosjektets første fase, skal stå ferdig i 2015. Flere store kjeder som COOP Byggmix, Elkjøp og Biltema skal etableres i handelsparken. Samlet utbygging vil bli ca. 15 000 kvadratmeter. Andre større landsdekkende kjeder innen handelsnæringen er også på vei til å etablere seg andre steder i Kirkenes.

5.3. Kommuneplan og kommunale målsetninger

Sør-Varanger kommune er i 2013 og 2014 inne i en prosess med rullering av kommuneplanens samfunns- og arealdel. Dagens kommuneplan ble vedtatt i 2005, men grunnet endringer og nye behov i kommunesamfunnet har kommunestyret vedtatt behov for rullering.

Sør-Varanger kommune (2005b s.13) satt i gjeldende kommuneplans samfunnsdel en hovedmålsetting for år 2015:

“Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv. “

Som vi så i figur 9 var befolkningsøkning fra 2005-2014 kun i overkant av 600, og et innbyggertall på 10 090 pr. 01.01.2014 viser at målsettingen om grunnlaget for befolkningsvekst er oppnådd. Men man er samtidig fremdeles et langt stykke unna 12 000 innbyggere. Den forespeilede olje- og gassvirksomheten man i 2005 trodde ville komme i kommunen i planperioden har ikke kommet på plass og Sydvaranger gruvers oppstart har ikke alene kunnet bidratt til å imøtekomme målsettingen.

Hva gjelder arealdelen, tilsier i følge Sør-Varanger kommune (2014c) erfaringer at dagens gjeldende del fra 2005 hovedsakelig har fungert som et godt styringsdokument. Det uttrykkes likevel behov for rullering i planprogrammet for den nye kommuneplanen, blant annet grunnet at den gamle planen ikke har tatt høyde for nye industrielle behov. Her nevnes industrisatsingen på Tømmerneset, inklusivt KILA som de viktigste endringene.

For boligbygging i sentrumsnære områder ble det i kommuneplanen av 2005 prioritert følgende rekkefølge: Førstevannslia, Andrevannslia, Prestevannslia, Toppenfjellet. De første tre nevnte områdene ovenfor var grunnlaget for, og inngår i det som har blitt reguleringsplan for Skytterhusfjellet, som vist i figur 13. Toppenfjellet er området vest for Skytterhusfjellet, på andre siden av E6 før en kommer til Kirkenes. Dette område vil ikke være aktuelt før Skytterhusfjellet er ferdig utbygd. Innenfor planområdet er 685 dekar regulert til bygge områder. Størstepart av dette er boligområder og det er i følge Ramboll (2007 s.6) forutsatt 600-800 boenheter, eventuelt opp mot 1000.

Den kommunale planstrategien er i dag tydelig på at boligbygging hovedsakelig skal skje gjennom fortetting og utvidelse av sentrumsnære områder rundt Kirkenes. Boligutvikling andre steder på Kirkeneshalvøya, Hesseng, Sandnes og Bjørnevattn, vil i større grad være betinget av private initiativ. Disse prioriteringene vil bli videreført i rulleringen til ny kommuneplan.



Figur 13: Forenklet framstilling av plankart for Skytterhusfjellet
Kilde: Ramboll (2006 s.6)

6. Grunneierstruktur og aktører

Det er generelt i Finnmark et sterkt offentlig eierskap og Sør-Varanger er intet unntak. I dette kapitlet skal vi se på grunneierstrukturen i Kirkenesområdet og identifisere hvilke aktører og hvilke arealer de råder over i markedet. Det blir her kun gitt en grov oversikt over eierstruktur for å gi leseren et overordnet bilde og bakgrunn for de lokale forholdene. I kapittel 7 vil vi se nærmere på de største private aktørene i boligmarkedet og hvem som råder over hvilke områder og prosjekter.

6.1. Finnmarkseiendommen

Finnmarkseiendommen (FeFo) er et eget rettssubjekt i Finnmark som forvalter grunn og naturressurser. FeFo eier og forvalter, i samsvar med Finnmarkslovens formål og regler, 95 % av Finnmark fylke. Alle grunneiendommer og arealer som tidligere var eid av Statskog i Finnmark ble overført til FeFo i 2006. Loven ble til i samarbeid mellom Sametinget og Finnmark fylkesting og formålet er i følge Finnmarkseiendommen (2014):

“Å legge til rette for at grunn og naturressurser i Finnmark fylke forvaltes på en balansert og økologisk bærekraftig måte til beste for innbyggerne i fylket og særlig som grunnlag for samisk kultur, reindrift, utmarksbruk, næringsutøvelse og samfunnsliv. “

Det har i etterkant av overgangen til FeFo fra statseid grunn vært kompliserte saker vedrørende offentlig kjøp av grunn fra FeFo. Hovedsakelig har det vært et spørsmål om tomteverdi og pris. I den sammenheng er det også stilt spørsmål ved hva som ligger i formålet «til beste for innbyggerne i fylket». Sør-Varanger kommunes arealer på Skytterhusfjellet ble ervervet etter en endelig avtale med FeFo i mai 2009. Avtalen ble «presset» gjennom like før saken skulle behandles som en skjønnsak i Øst-Finnmark tingrett, på bakgrunn av kommunen rett til å ekspropriere grunn til gjennomføring av reguleringsplan jf. plan- og bygningsloven § 16-2. Kommunen betalte 33 kroner pr. kvadratmeter.

I 2013 var det igjen strid om tomtepris i forbindelse med tomt til det kommende nye sykehuset på Skytterhusfjellet. Denne gang mellom Helse Finnmark og FeFo. Også her ble det stilt spørsmål om hva som er til det beste for Finnmarks befolkning. Det å bygge et

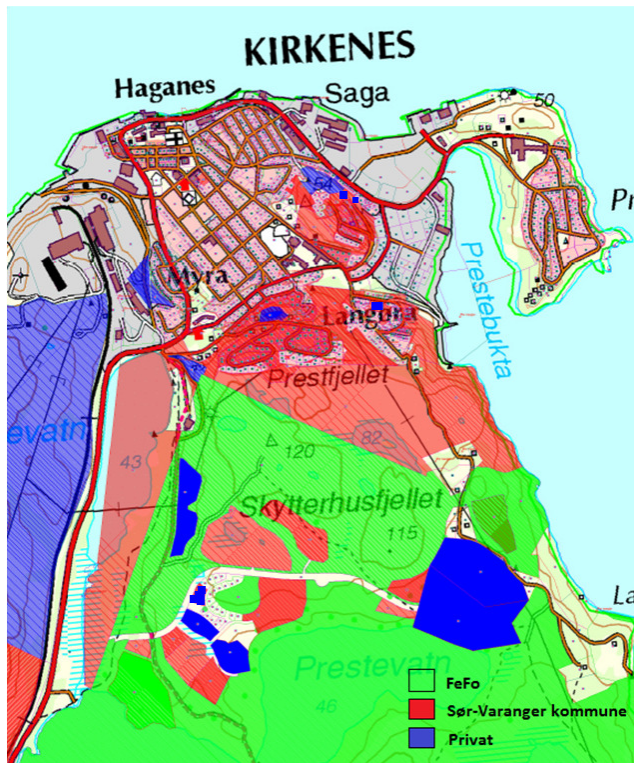
sykehus i offentlig regi kan ikke sammenliknes med en profittsøkende privat bedrift. FeFo krevde 150 kr/m², mens Helse Finnmark ville kun ut med en tredel.

6.2. Grunneierstruktur i Sør-Varanger

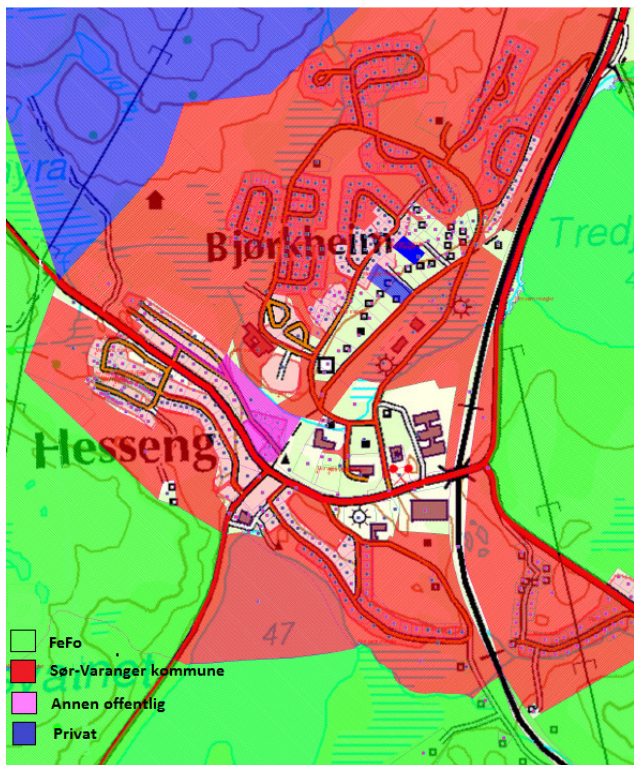
AS Sydvaranger var i sin tid grunneier av nær all grunn rundt bebyggelsen mellom Kirkenes og Bjørnevatn. Tomter for både boligformål og næringsvirksomhet har tradisjonelt sett vært tildelt ved tomtefeste. Etter nedleggningen av gruvedrifta på 90-tallet ble det vedtatt at staten skulle kvitte seg med sine eierandeler i Sydvaranger innen utgangen av 1998. I løpet av 1999 og 2000 kjøpte Varanger kraft opp statlige og private eierandeler og satt med 100 % av selskapet. Sør-Varanger kommune kjøpte i 2001 en stor del bebygde områder og en del teknisk infrastruktur som tidligere var Sydvarangers grunn.

Sør-Varanger kommune sitter dermed i dag som den desidert største grunneier av grunneiendom i bebygde områder fra Kirkenes til Bjørnevatn. Tomtetildeling i kommunal regi, både til bolig og næringsformål, gis i utgangspunktet ennå kun ved tomtefeste. Det ble i 2004 vedtatt av kommunestyret å tilby salg av bebygde boligtomter til festere som har hatt festekontrakt eldre enn 3 år. Spørsmålet om kommunen også skal tilby salg av bortfestet næringstomter er per februar 2014 under politisk behandling.

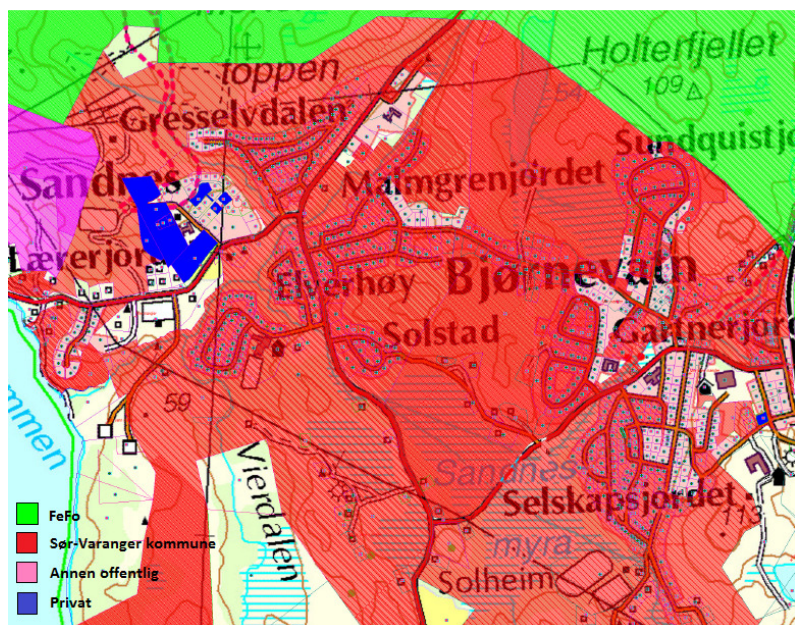
Figur 14, 15 og 16 nedenfor viser en grov illustrasjon over grunneierstrukturen i tettbygde strøk mellom Kirkenes og Bjørnevatn. Ikke skraverte områder er for det meste kommunale, men også andre eiendommer, der det på grunn av eksisterende bebyggelse, eiendommens art, eller andre arealformål, ikke er relevant å fremheve i denne sammenhengen. Dette er bebygde boligtomter, industriområder, næringsområder, friområder og liknende, der det er begrensede muligheter for kommersiell boligutvikling i nær fremtid.



Figur 14: Grov oversikt over eiendomsforhold i Kirkenes med Skytterhusfjellet
Egen framstilling basert på GISLINE Plattform 5.3.0 (2014)



Figur 15: Grov oversikt over eiendomsforhold på Hesseng
Egen framstilling basert på GISLINE Plattform 5.3.0 (2014)



Figur 16: Grov oversikt over eiendomsforhold på Sandnes og i Bjørnevatn
Egen framstilling basert på GISLINE Plattform 5.3.0 (2014)

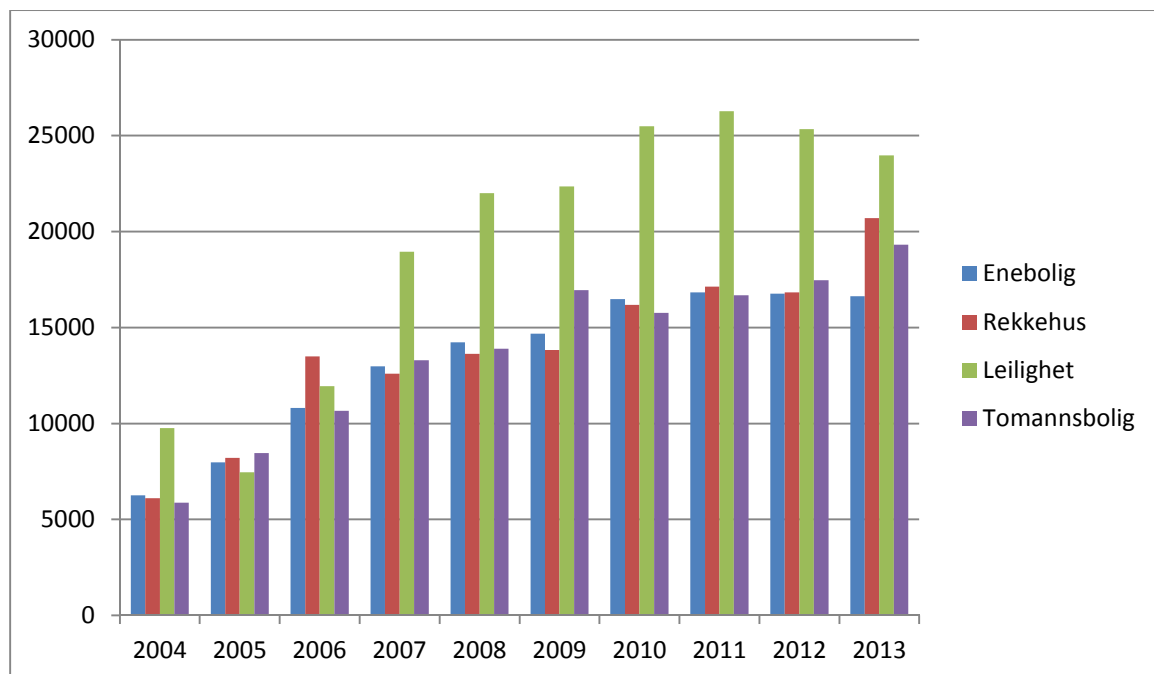
Følgende fargekoder er gitt:

- **Grønn: Finnmarkseiendommen (FeFo).** Finnmarkseiendommen er grunneier av største deler av utmark rundt de tettbygde strøk.
- **Rød: Sør-Varanger kommune.** Kommunen sitter som nevnt i dag som den desidert største grunneier av grunneiendom i bebygde områder fra Kirkenes til Bjørnevatn
- **Rosa: Andre offentlige/statlige institusjoner med større grunneiendommer.** På Hesseng gjelder dette Forsvarsbygg og på Sandnes er det Staten v/Miljøverndepartement.
- **Blå: Privat.** Tschudi Kirkenes AS er grunneier av et stort område mellom Kirkenes og Hesseng, som man ser vest på figur 14 og nordvest på figur 15. Dette er hovedsakelig LNFR-område og det foreligger ingen planer om boligbygging. Arealet er kun tatt med i denne sammenhengen grunnet at arealets størrelse er i en slik størrelsesorden. De resterende områder i denne kategorien er areal med privat grunneier, eller annen type disposisjonsrett (f. eks. opsjon), der det enten foreligger konkrete planer for boligutvikling, er regulert til boligformål, eller er en vesentlig sannsynlighet for boligutvikling innen få år.

7. Boligstatistikk

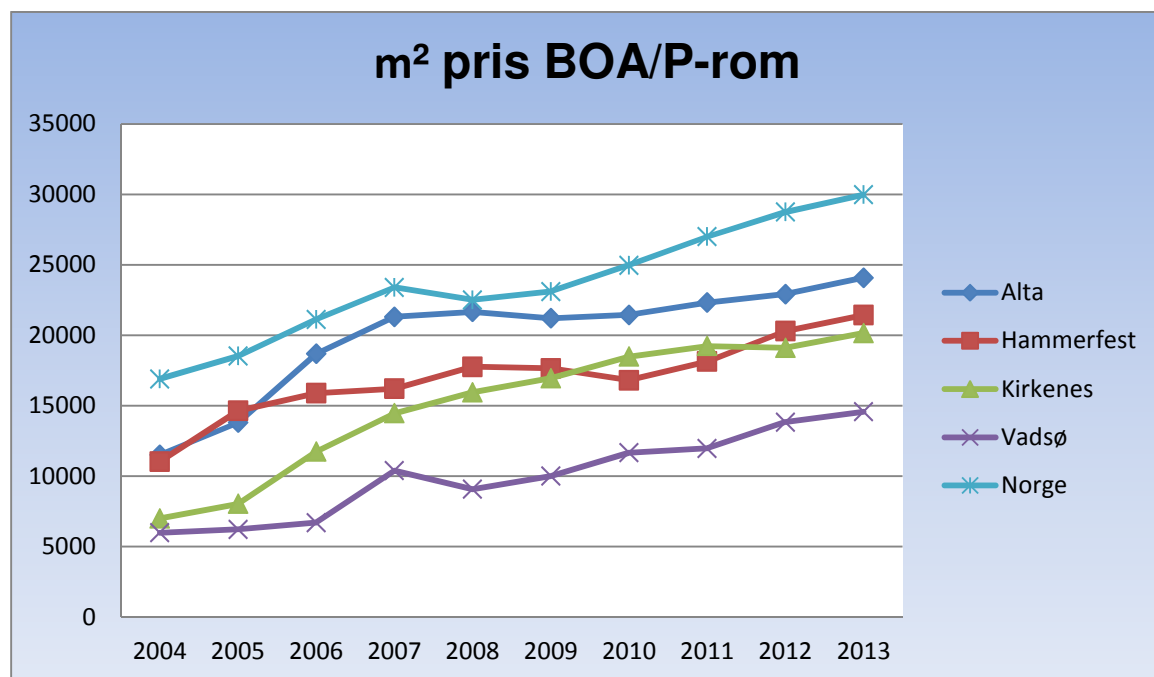
7.1. Boligprisstatistikk

Basert på tallmateriale fra eiendomsverdi.no, ser vi nedenfor siste 10 års prisutvikling på bruktboliger i Kirkenesområdet. Som figur 17 viser, var det totalt sett høy og jevn prisstigning fra 2004 og frem til 2011. For 2012 og 2013 ser man derimot at prisnivået har falt for leiligheter spesielt, men også svakt for eneboliger. Rekkehus og tomannsboliger har derimot hatt en betydelig prisstigning i 2013 etter et par år med relativt flat kurve. Årsaken til sistnevnte utvikling kan muligens forklares ved at det er mindre utvalg i disse kategoriene og enkelttilfeller kan gi statistikken større påvirkning. Markedet generelt har vært «kjøligere» og ingen forhold tilsier at disse boligtypene har blitt mer attraktive. For leiligheter er det et større utvalg i statistikken. På bakgrunn av stor byggevirksomhet for denne type bolig de siste åra, kan det se ut som om behovet for leiligheter er noe mettet. Samtidig kan usikkerheten man så i boligmarkedet fra 2013 på nasjonalt nivå ha påvirket det lokale markedet i Kirkenesområdet.



Figur 17: Gjennomsnittlig kvadratmeterpris (BOA/P-rom) i Kirkenes-Hesseng-Bjørnevatn 2004-2013
Egen framstilling basert på tall fra eiendomsverdi (2014)

Videre ser vi en sammenlikning av prisutviklingen i Kirkenes opp mot utvikling i andre utvalgte steder i Finnmark, samt hele landet i figur 18. Som vi ser er prisnivået noe høyere i de største byene i Vest-finnmark, som Alta og Hammerfest, enn i Kirkenes. Videre ser vi en større forskjell mellom Kirkenes og Vadsø, som er Øst-finnmarks nest største kommune. For øvrig ser man tydelig utslag i grafen for Kirkenes i perioden fra Sydvaranger fikk nye eiere inn og oppbygging av produksjonsanlegg startet i 2006 og et par år forbi oppstarten i 2009. Kirkenes hadde heller ingen nedgangsperioder gjennom finanskrisen i årene 2007 til 2010, som vi ser forekommer i de øvrige grafene.



Figur 18: Boligprisutvikling Kirkenes sammenliknet med Norge og utvalgte steder i Finnmark
Egen framstilling basert på tall fra eiendomsverdi (2014)

7.2. Fullførte boligprosjekter.

Fra nedleggelsen av gruvedrifta på midten av 90-tallet og frem til oppbyggingen av ny drift kom i gang, forekom det knapt kommersiell boligbygging i Sør-Varanger. Ut i fra figur 9 så vi at i denne perioden hadde kommunen en negativ befolkningsendring på ca. 500 personer før trenden snudde og man igjen fikk en positiv utvikling. Dette forklarer stillstanden som var i nyboligmarkedet fram til midten av 2000-tallet.

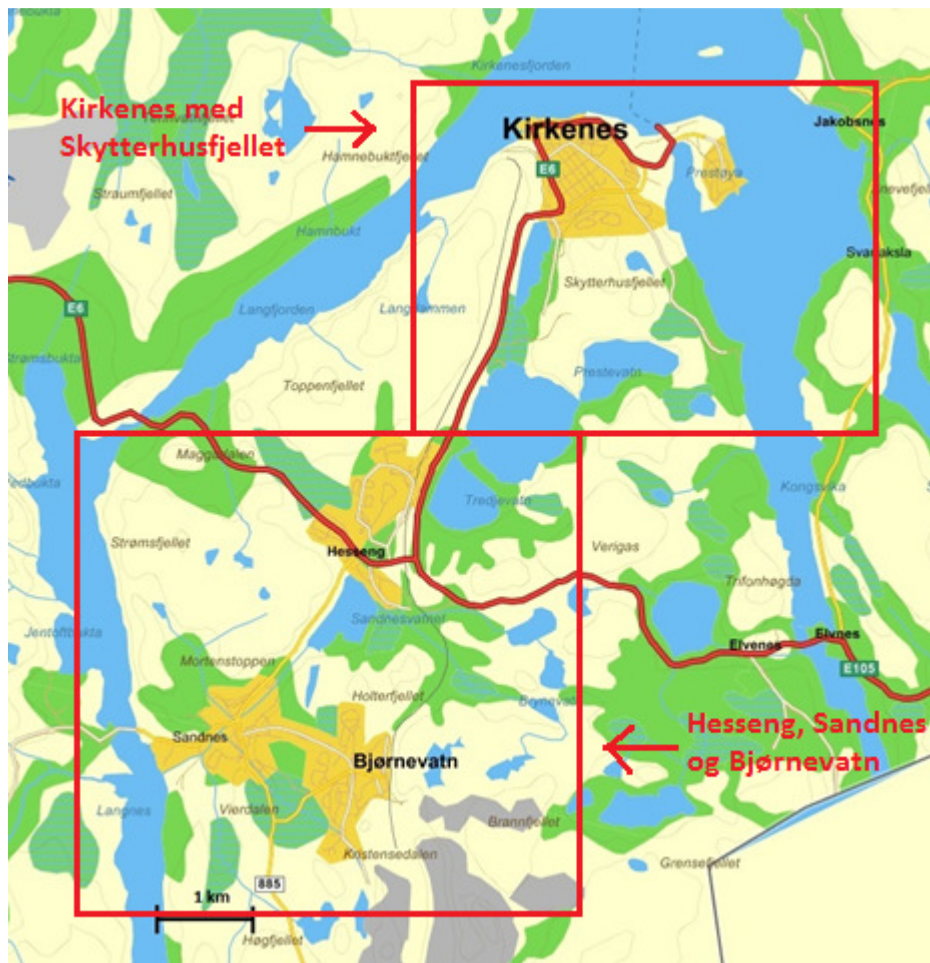
Gjennom innsamling av data fra eiendomsverdi.no og matrikkelen, er det laget en oversikt over kommersiell boligutvikling i Sør-Varanger de siste 10 åra.

Det er satt en avgrensning ved prosjektenes størrelse og omfang og det minste prosjektet er et rekkehus med 6 leiligheter. Avgrensingen ved prosjektenes størrelse og omfang bygger på at graden av risikoelementer i mindre prosjekters tidligfase er betydelig lavere. For eksempel avgjør tiltakets størrelse og omfang hvilket plangrunnlag en byggetillatelse kan gis av, som vist i figur 2. Mens store prosjekter utløser omfattende planarbeider og utredninger, gis som regel de små prosjektene byggetillatelse på bakgrunn av eksisterende reguleringsplan eller kommuneplanens arealdel. I enkelte tilfeller kan det også dispenseres fra krav om reguleringsplan.

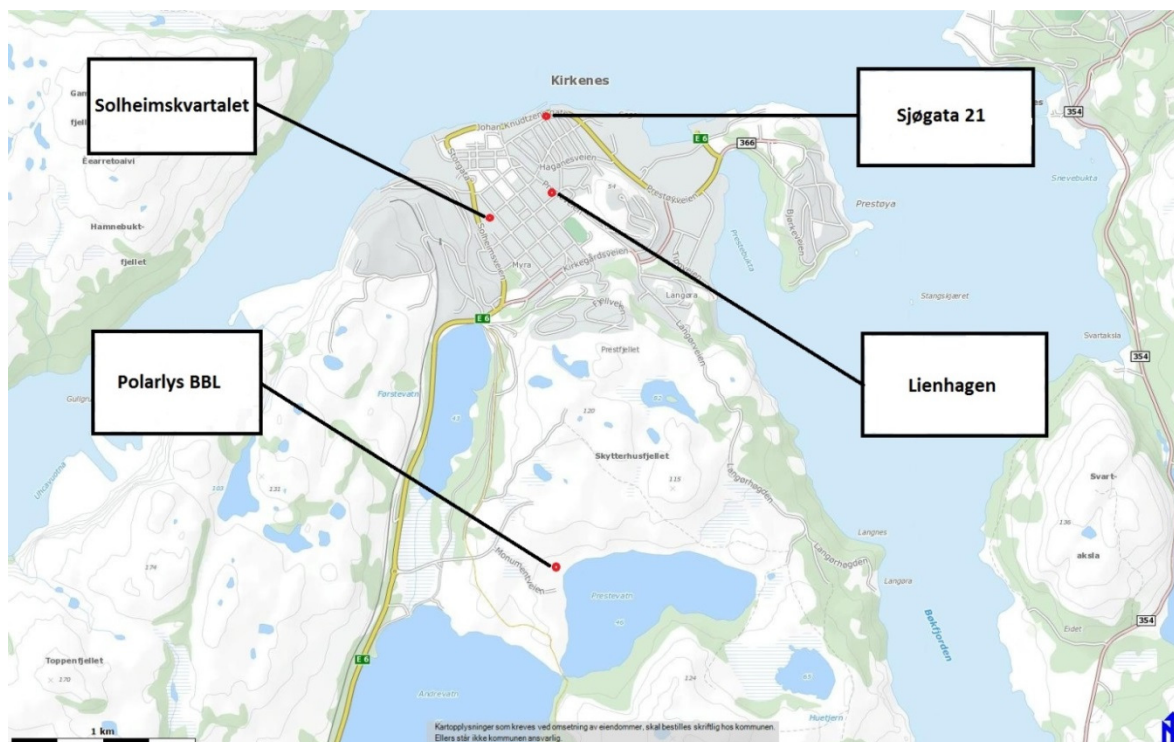
Flere lokale aktører innen boligutvikling driver kommersielt med mindre prosjekter, som eksempelvis omfatter oppføring eller transformasjon av eneboliger, tomannsboliger eller firemannsboliger. Disse utgjør ikke en ubetydelig andel av markedet i tiårsperioden og det er av interesse å se på antall boliger som bygges av de mindre aktørene, samt private, for å se den totale massen nye boliger i perioden. Ved opptelling av nye boligfelt og boliger jeg har kjennskap til, samt søk i kommunale saksarkiverer, viser datainnsamlingen at det er bygd minimum 50 boligheter i tettbebygde områder de siste 10 åra. Dette tallet kan muligens være noe høyere dersom enkelte tilfeller ikke er fanget opp ved datainnsamlingen.

Kommersielle aktører har som det fremkommer i de opplistede prosjekter nedenfor bygget ca. 180 nye boligheter i perioden. Det vil si at det totalt sett er bygd omtrent 230 nye boligheter i tettbebygde strøk de siste 10 åra.

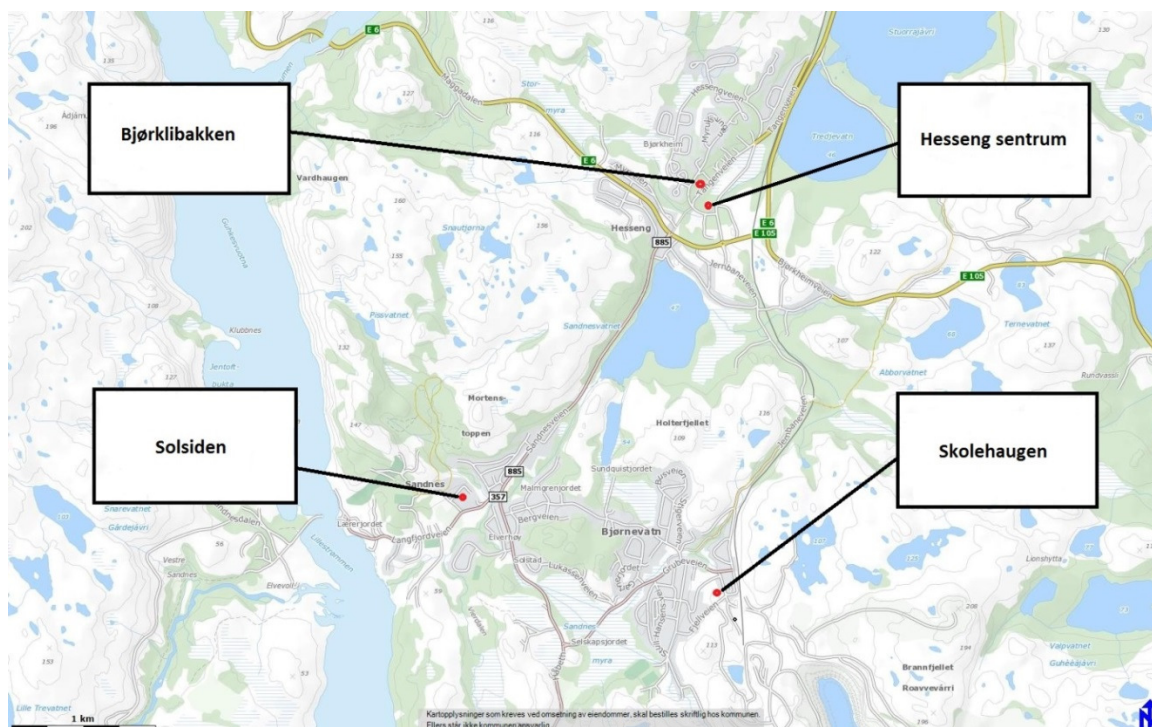
Prosjektene illustreres i to inndelte områder som fremkommer av figur 19-21. Inndelingen er Kirkenes med Skytterhusfjellet i en illustrasjon og Hesseng, Sandnes og Bjørnevattn i en annen.



Figur 19: Inndeling av prosjektoversikt
Egen framstilling basert på Gulesider (2014)



Figur 20: Gjennomførte boligprosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet
Egen framstilling basert på kart fra Gisline Webinnsyn 2.1.9. (2014)



Figur 21: Gjennomførte boligprosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet
Egen framstilling basert på kart Gisline Webinnsyn 2.1.9 (2014)

Som figur 20 og 21 viser er det fullført 8 boligprosjekter i perioden. Prosjektene er i tabell 6 opplistet etter omtrent årstall for ferdigstilling av prosjektene. Som man ser er alle prosjektene unntatt et mindre, Lienhagen, fullført fra 2007 til 2013, altså innenfor en syvårsperiode. Som vi ser er det gjennom kommersielle boligprosjekter bygget 181 boligenheter de siste ti årene.

Tabell 6: Ferdigstilte boligprosjekter

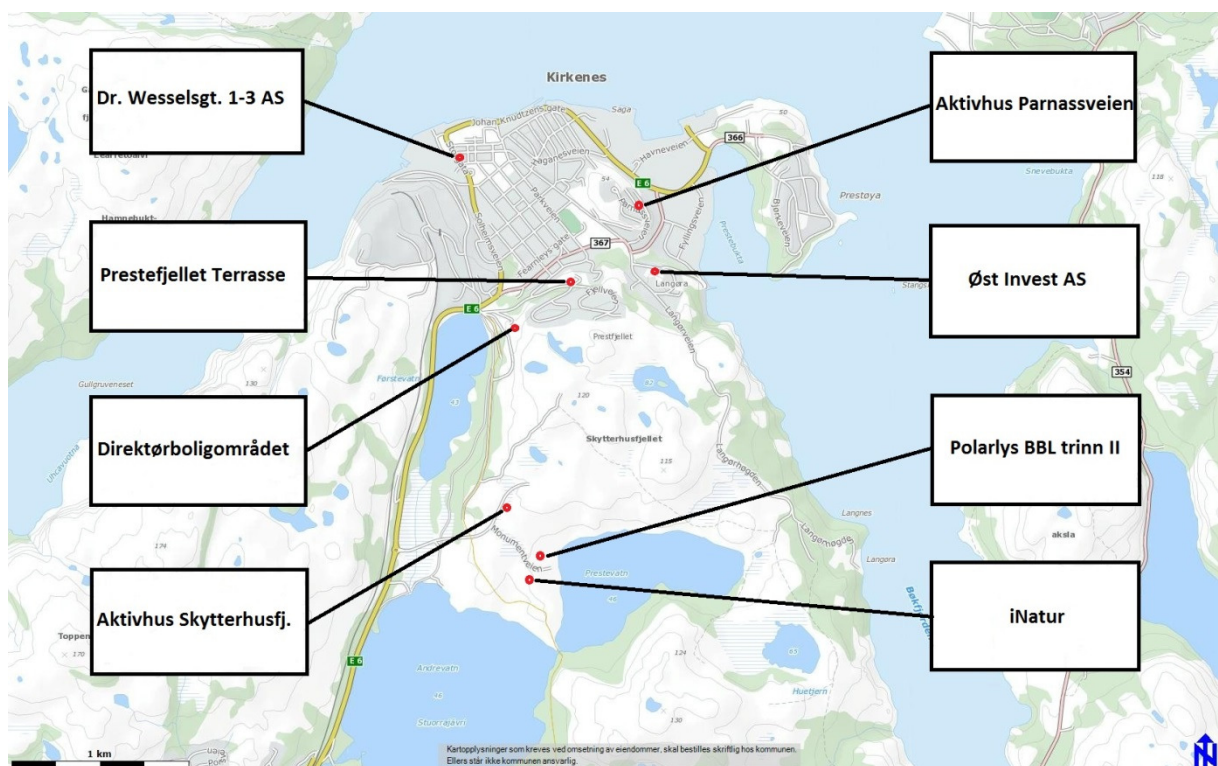
Prosjekt	Aktør	Info	Str. (kvm)	Snittpris BOA/P-rom	Ant. Enh.
Lienhagen (2005)	To-Jo Eiendom AS	Ni leiligheter sentralt i Kirkenes etter ombygning av et gammelt legesenter. Varierende størrelser.	83-163 m ²		9
Solheimskvartalet (2007)	Barlinhaug Eiendom AS Og HV Invest AS	Sentrumsnære leiligheter i Kirkenes fordelt på tre blokker. To- tre- og fireroms leiligheter med varierende størrelser.	46-112m ²	26 428 kr	39
Hesseng sentrum (2010)	Kirkenes Byggservice AS og To-Jo Eiendom AS	to- og treroms selveierleiligheter med varierende størrelser.	37m ² 46m ² , 86m ² og 99m ²	21 063 kr	32
Solsiden Sandnes (2010)	Kirkenes Eiendom AS og Rabas AS	14 tomannsboliger og tre eneboliger. De fleste er fireroms.	40m ² , 93m ² og 144m ²	18 611 kr	35
Sjøgata 21 (2010)	Sjøgata 21 AS	Sentrumsnære leiligheter med varierende størrelser.	50- 103m ²		6
Bjørklibakken (2012)	Rabas AS	Treroms selveierleiligheter på Hesseng på to forskjellige størrelser.	65m ² og 72m ²	27 794 kr	18
Skolehaugen (2013)	Bjørnevatn Næringspark AS	Treroms leiligheter i Bjørnevatn.	75m ²	26 666 kr	12
Skytterhusfjellet borettslag	Polarlys Boligbyggelag AL.	Leiligheter på Skytterhusfjellet like utenfor Kirkenes by. To- tre- og fireroms.	50-99m ²		30
Totalt nye boenheter:					181

Egen framstilling

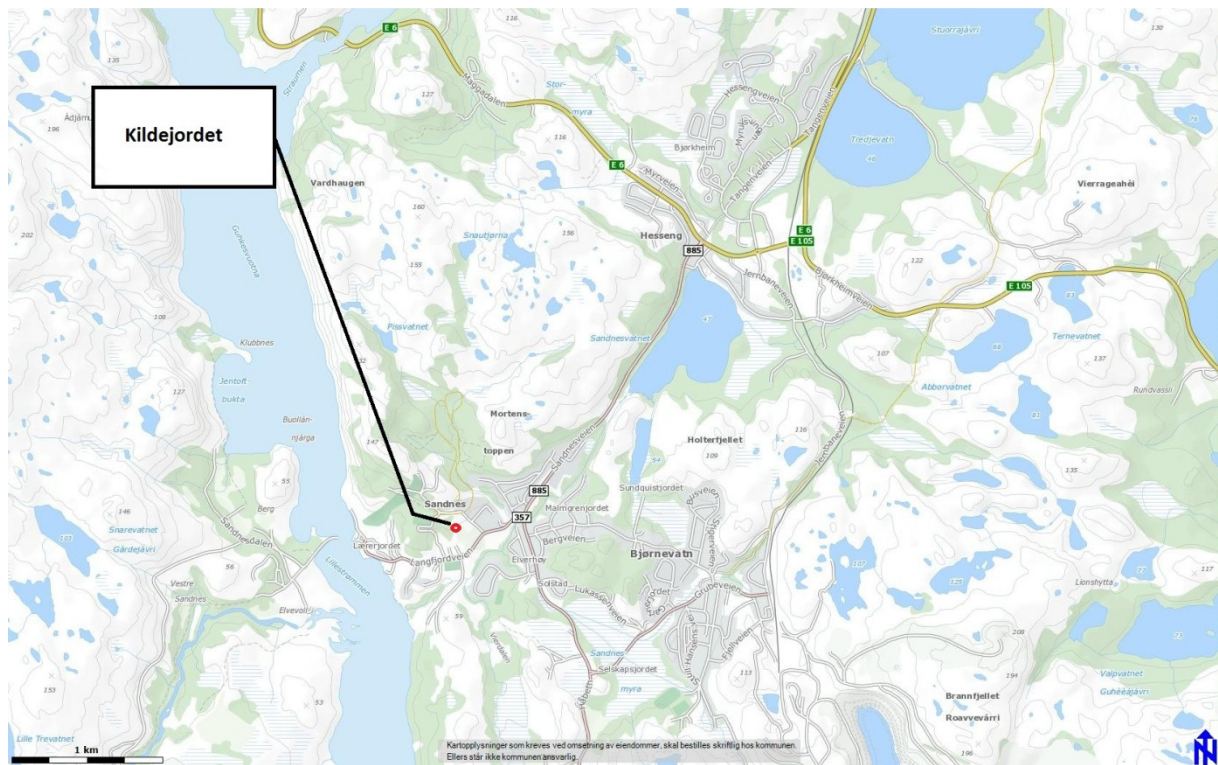
7.3. Kommende boligprosjekter

Det er planlagt flere boligprosjekter som er i forskjellige faser av utviklingsprosessen i Kirkenesområdet. Nedenfor, i tabell 7, er en oppstilling av prosjektene som vil kunne realiseres innen få år. Det er derimot ikke sagt at det forventes at alle prosjektene vil realiseres. Som regel er prosjektene avhengig av et gitt forhåndssalg før eventuelt byggestart kan finne sted.

Med utgangspunkt i samme områdeinndeling som i figur 19, viser figur 22 planlagte prosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet og figur 23 planlagte prosjekter på Hesseng, Sandnes og Bjørnevatn.



Figur 22: Planlagte boligprosjekter i Kirkenes med Skytterhusfjellet
Egen framstilling basert på kart fra Gisline Webinnsyn 2.1.9 (2014)



Figur 23: Planlagte boligprosjekter Hesseng, Sandnes og Bjørnevatn
Egen framstilling basert på kart fra Gisline Webinnsyn 2.1.9 (2014)

Ut i fra de pågående boligprosjektene som vist under i tabell 7 kan det trekkes frem at det gjennom prosjektene Aktivhus på Skytterhusfjellet, Prestefjellet Terrasse og Skytterhusfjellet vil kunne bygges rett i underkant av 100 boligheter fra 2014 dersom markedet etterspør dette. Også iNatur prosjektet kan være aktuelt i løpet av 2015. I tillegg vil det være 20 byggeklare tomter på Kildejordet. Øvrige prosjekter er ennå inne i tidligere faser, selv om enkelte også her vil kunne være nært forestående. Etterspørsel vil være en faktor for når videre vei og infrastruktur bygges på Skytterhusfjellet og nye boligområder kan tildeles.

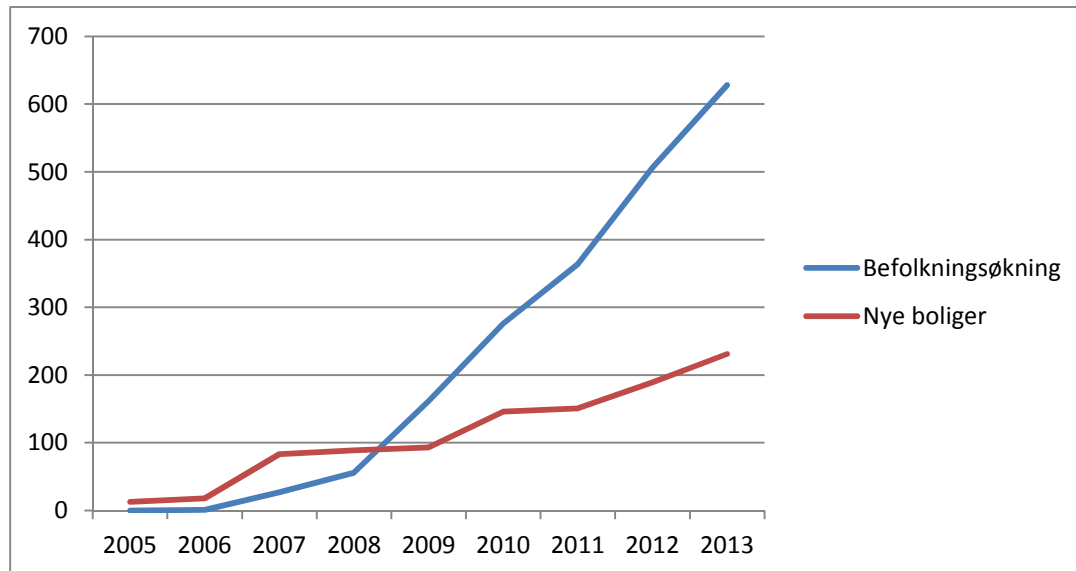
Tabell 7: Planlagte boligprosjekter

Prosjekt	Aktør	Info	Ant. Enh.
Aktivhus Skytterhusfjellet	Kirkenes Bolig 1 AS	Fem tomannsboliger på 100m ² er prosjektert på Skytterhusfjellet og ligger annonsert for forhåndssalg pr. mars 2014. Sannsynlig byggestart 2014.	10
Aktivhus Gruppen Parnassveien	Kirkenes Bolig 1 AS	Det ble i 2013 søkt på en ubebygde tomt på Storhaugen i Kirkenes. Det arbeides nå med omregulering av området for å få en best mulig utnyttelse av det og det nye prosjektet som aktørene her vil starte.	Ca. 20
Direktørbolig-området	Barlinhaug Eiendom AS	Det er igangsatt regulering av et større område til boligformål i det såkalte Direktørboligområdet. Prosessen har tatt lang tid, delvis på grunn av at tiltakshaver har prioritert andre prosjekter. Nytt revidert reguleringsforslag foreligger for politisk behandling pr. mars 2014	
Dr. Wesselsgt. 1-3 AS	Rådhusplass en 1 Kirkenes AS	Tiltakshaver ønsker å endre reguleringsformål for deres eiendom, som i dag er regulert til forretning, kontor og handel, i Kirkenes sentrum. Dette for å tilrettelegge for boligbygging på de øverste etasjene. Kommunestyret har i februar 2014 vedtatt forslag til detaljregulering.	
iNatur Skytterhusfjellet	Rabas AS	Sør-Varanger kommune arrangerte en utbyggerkonkurranse i 2011 og inngikk da en avtale med Rabas AS om videreføring av prosjektet de la fram. Prosjektet er basert på småhusbebyggelse med variasjon av boligtyper. Det antas at prosjektet vil kunne påbegynnes i nær fremtid.	Ca. 70
Prestefjellet Terrasse	Kirkenes Byggservice AS	Kirkenes Byggservice AS kjøpte det gamle gymnasbygget i 2004, da den videregående skolen ble flyttet til Hesseng. Bygget skal ombygges til selveierleiligheter i varierende størrelser på mellom 48 og 150m ² . Rammetillatelse er gitt i januar 2014 og prosjektet vil bli en realitet dersom utbyggerne når et nødvendig forhåndssalg.	42
Langøra	Øst Invest AS/ Barlinhaug Eiendom AS	Øst Invest AS startet planprosess i 2005 med å søke kommunen om opsjon for området for blokkleiligheter. Prosjektet har tatt lang tid og det framstår som noe uvisst om det vil bli realisert.	Ca. 25
Kildejordet Boligfelt	Sundquist Eiendom	Aktørene har lagt ut byggeklare boligtomter for slag. De varierer i størrelse fra 720 til 945 m ² . Opparbeidelse av infrastruktur skal være gjort og tomtene byggeklare innen vår/sommer 2014.	20
Skytterhusfjellet borettslag	Polarlys Boligbyggelag	Aktørene vil i sitt andre byggetrinn på sitt felt på Skytterhusfjellet oppføre to- tre- og fireroms leiligheter i forskjellige størrelser mellom 50 og 99m ² .	42

Egen framstilling

7.4. Oppsummering boligbygging og kommende prosjekter

I figur 24 ser vi nyboligbygging sammenliknet med befolkningsveksten fra 2005 til 2013. I perioden har det vært en total befolkningsøkning på 627 i kommunen og bygging av 231 boligenheter. Det vil si at det er bygd en bolig per 2,7 nye innbyggere i perioden.



Figur 24: Befolkningsøkning sammenliknet med antall nye boliger f.o.m. 2005 t.o.m. 2013
Egen framstilling

I tillegg er det mulighet for nærstående byggestart for ca. 100 boliger gjennom planlagte boligprosjekter dersom markedet etterspør det. Også 20 tomter vil være byggeklare på Sandnes i løpet av sommer/høst 2014. Samtidig har vi sett at de siste års prisvekst i boligmarkedet har flatet ut, med en nedgang på leiligheter og det kan bli hard konkurranse mellom de ulike aktørene for å selge prosjektene.

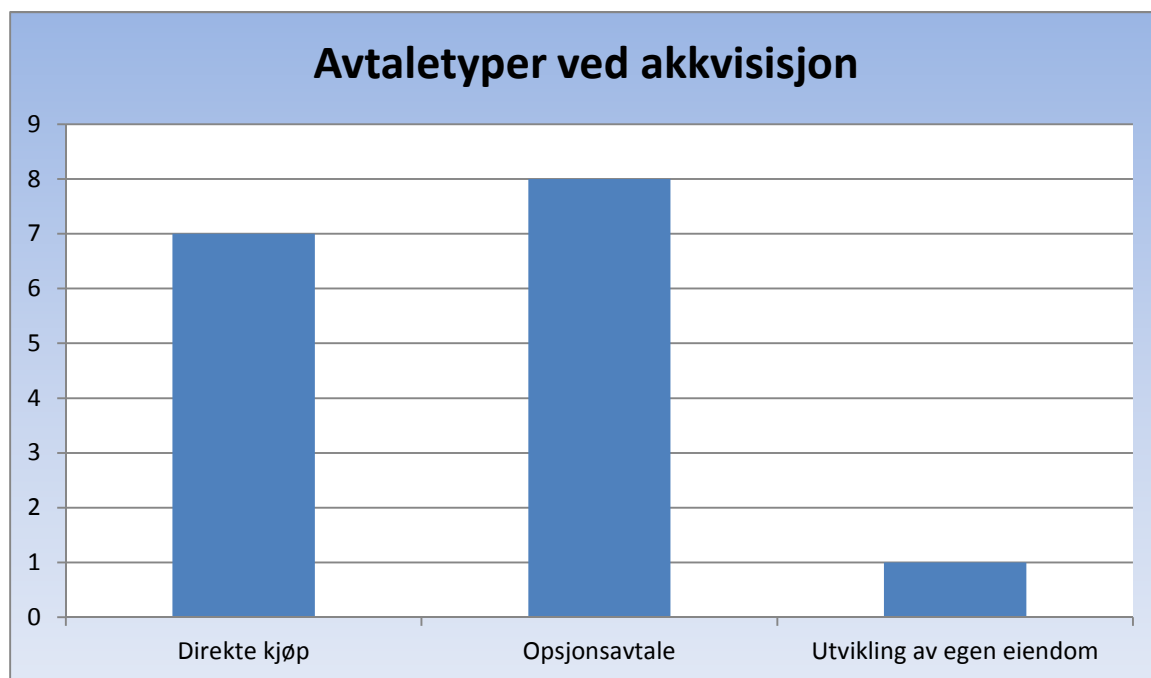
8. Akkvisisjon

8.1. Benyttede avtaleverk ved erverv i Kirkenesområdet

Jeg har gjennom tilgang til Sør-Varanger kommunes saksbehandlingssystem ACOS (2014) og arkiv, WebLager (2014), samt grunnboken ved Infoland (2014), kartlagt hvilke avtaleverk som er blitt benyttet ved akkvisisjon av alle tidligere nevnte prosjekter. Her har jeg tatt med både ferdigstilte og pågående prosjekter.

Jeg har ikke tatt hensyn til å skille avtalemetodene etter hvorvidt det er snakk om kjøp av grunneiendom eller festetomt, eventuelt inngåelse av ny festeavtale. Dette til tross for at jeg registrerer at tomtefeste er klassifisert som en egen ervervsmetode i andre tidligere nevnte masteroppgaver med akkvisisjon som tema. Det er som nevnt lang tradisjon for tomtefeste i Kirkenesområdet uten at dette framstår verken som en fordel eller ulempe i boligsammenheng. Kommunen er grunneier i de aller fleste festeforhold og tilbyr kjøp av tomt til alle som har festet boligeiendom i mer enn 3 år. Alle nyere festeavtaler og tilleggsavtaler til eldre kontrakter er evigvarende og kan kun reguleres hvert 10 år i henhold til den generelle prisstigningen (KPI). I de aller fleste tilfeller vil det for de som velger å innløse festetomten i Kirkenes ta mellom 20 og 30 år før investeringen er inntjent. Festeavgiften er dermed en lav og forutsigbar kostnad.

Hvorvidt det erverves hjemmel til grunn eller feste, er i stor grad irrelevant utover minimale ulikheter. Begge hjemler gir i praksis den samme råderetten over eiendom, så dette vil ikke gi nevneverdig utslag i vurderinger knyttet til utviklingsprosessen. Der direkte tildeling eller opsjonsavtaler benyttes av kommunen er det med få unntak alltid inngåelse av festekontrakt, eller opsjon på inngåelse av festekontrakt. Festeforholdene videreføres etter hvert til boligkjøperne i kommersielle boligprosjekter, slik at den reelle tomtekostnaden for utbygger vil være refusjonskostnaden/innfestingskostnaden, samt festeavgift i byggeperioden. Den totale kostnaden ved erverv av utviklingstomt vil likevel være markedsstyrt, slik at en modell med feste ikke nødvendigvis behøver å være rimeligere eller dyrere enn ved direkte kjøp av en grunneiendom. Jeg vil dermed utelukke tomtefeste som en egen kategori, da denne formen for erverv i de aller fleste tilfeller ikke uttrykker noen grad av usikkerhet og risiko.



Figur 25: Benyttede avtaletyper ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Kirkenes
Egen framstilling

Ut ifra figur 25 kan man se at den avtaletypen som er mest benyttet de siste 10 årene er opsjonsavtaler. I alt 8 totalt. Alle opsjonsavtaler er inngått med kommunen på ubebygde grunn. Antall prosjekter hvor direkte kjøp er benyttet er like under med 7. Det må poengteres at det kan forekomme underliggende avtaler mellom grunneier og utvikler, som ikke kan avdekkes gjennom benyttede innsamlingskilder, for eksempel betingede avtaler.

I forbindelse med første søknad om opsjon på et utbyggerfelt på Skytterhusfjellet, ble følgende påpekt i saken som var oppe til politisk behandling:

Det er i hovedsak 4 ulike prinsipper for hvordan Sør-Varanger kommune kan tildele sine områder til utbyggere. Det er i tilfeldig rekkefølge:

- *Salg til høystbydende.*
- *Tildeling til politisk valgt aktør*

- *Loddtrekning, og salg ut i fra en på forhånd fast pris*
- *Konkurransen*

Det var innstilt og ble vedtatt å inngå opsjonsavtale med den valgte aktøren og det har i all hovedsak vært benyttet alternativ nr. 2, tildeling til politisk valgt aktør. Dette gjennom inngåelse av opsjonsavtaler, etter søknad fra utbygger. Kun et av feltene på Skytterhusfjellet er blitt tildelt direkte, da det ble lagt ut for salg til høystbydende. Et felt på Skytterhusfjellet (iNatur) ble utlys gjennom konkurranse. Det var imidlertid kun et forslag som kom inn, og i praksis er feltet tildelt gjennom opsjon etter at det ble inngått forhandlinger.

Ved bruk av opsjonsavtaler kan kommunen sikre rask byggestart, samtidig som de gjennom tett dialog med aktørene har større muligheter for påvirkning av type bygg, utforming og materialer. I tillegg til at kommunen involveres mer aktivt ved inngåelse av opsjonsavtaler i forhold til direkte salg, unngår man samtidig spekulasjon og at området forblir ubebygget i mange år. Kommunen har i tillegg gjennom et politisk vedtak i 2008 bestemt og utarbeidet retningslinjer for bruk av utbyggingsavtaler ved tildeling av større utbyggerfelt. Dette som et virkemiddel for å sikre at utbygging skjer i henhold til de intensjoner som ligger bak kommunens handlings- og arealplaner, og for å sikre rekkefølgebestemmelser i ønsket utbyggingspolitikk.

Kommunen inngår opsjonsavtaler for 1 år av gangen. Dette for å sikre progresjon i prosjektene og raskest mulig byggestart. Det gis også tidsfrister underveis, for innlevering av varsel om oppstart av planarbeid, innlevering av dokumenter, deriblant byggesøknad, samt bygge frist. Opsjonsområdet kan ikke tiltres før planene er vedtatt, byggesøknader godkjent, kostnader til byggesak og tomtetildeling er betalt og festekontrakt er tinglyst. Det har i mange tilfeller vært vanskelig for utbyggerne å realisere prosjektene innen en opsjonstid på 1 år. I mange av prosjektene løper opsjonstiden ut og avtalen må forlenges. Selv om områdene teoretisk sett kan tildeles nye utbyggere er det i praksis slik at kommunen går i dialog med utbyggerne som allerede har investert i et prosjekt for området. Dette viser at det er liten risiko knyttet til utløpende opsjonsavtaler, selv om risikoen er til stede. Det har samtidig vært liten konkurranse om de samme områdene og kommunen ville muligens strammet inn praksisen rundt tidsfristene dersom en utvikler med et potensielt bra prosjekt

søker på samme område. I flere av de tidligere nevnte potensielle prosjektene foreligger det pr. mars 2014 ingen gyldig opsjonsavtale, da avtalene er utgått. Jeg har likevel tatt de med på bakgrunn av en slags underliggende disposisjonsrett de har på bakgrunn av planarbeid og andre resurser de har brukt på områdene.

Ved noen tilfeller har kommunen solgt ubebygd utviklingseiendom direkte. Området kalt Solsiden på Sandnes ble regulert gjennom et samarbeidsprosjekt mellom kommunen og en privat grunneier. Begge partene solgte sine eiendommer til Kirkenes Eiendom, som utviklet området og bygde boliger. Rett ved, området kalt Kildejordet, ble også tidligere regulert av en privat grunneier til boligformål. Det er dette området Sundquist Eiendom nå har kjøpt. Innenfor det regulerede området eide kommunen ca. 5 mål og det ble vedtatt å selge arealet direkte, da kommunen allerede har solgt grunneiendom i samme område. I tillegg skulle ressursene innenfor kommunal styring av boligområder prioriteres til utbygging og utvikling av Skytterhusfjellet.

Jeg har også satt Dr. Wessels gate 3 AS i en egen kategori, utvikling av egen eiendom, da det ikke har vært noen akkvisisjonsprosess i forbindelse med boligutviklingsprosjektet. Bygget inneholder i dag forretning, utested, hotell og restaurant og en kan ikke gå ut i fra at bygget i sin tid ble ervervet med en klar hensikt for utvikling av boliger, selv om det muligens da ble sett en potensiell fremtidig mulighet for dette.

8.2. Akkvisisjon andre byer og steder

Det er som tidligere nevnt skrevet en rekke masteroppgaver som omhandler akkvisisjon av utviklingseiendom i andre byer og steder i Norge. Jeg vil her se på resultater og konklusjoner fra disse, der det er relevant å dra sammenlikninger med boligutvikling i Kirkenesområdet. Spesielt er det interessant å se på avtaleverk og hvordan utbyggerne forholder seg til de ulike typer risiko andre steder i landet.

8.2.1. Akkvisisjon i Oslo

Nordheim (2007) har sett på akkvisisjon av utviklingseiendom i Oslo. Hun sier følgende om akkvisisjon i Oslo:

“De aller fleste eiendommene i Oslo blir omsatt ved et konkret salg. Det er helt klart mest vanlig at eiendommene kort og godt går til den som vil betale mest i en budrunde. Kjøperne er mange og betalingsvilligheten er stor. Det er altså lite rom for forhandling. “

Nordheim (2007 s.43)

Av utviklerne hun hadde snakket med ville de fleste benytte seg av opsjonsavtaler, så det framstår som om det først og fremst er konkurransen i markedet som er årsaken til at færre grunneiere ønsker å inngå opsjon. Alle hadde også benyttet samarbeidsavtaler med grunneier, gjerne etter selv å ha tatt kontakt og grunneier ikke ønsket å selge direkte. Kommunen, eget nettverk og meglere var nevnt som viktige kilder til potensiell utviklingseiendom.

Oland (2010) intervjuet i sin masteroppgave aktører i noen av de største og mest profesjonelle eiendomsselskapene i Oslo. De fleste av informantene foretrakk å erverve ferdig regulert tomt i følge Oland (2010 s. 62).

8.2.2. Akkvisisjon Follo og Romerike

Svinddal (2013) har sett på akkvisisjon av utviklingstomt i Follo og Romerike og sammenliknet med resultater fra oppgaver om Hedmark og Hammerfest. Det er sannsynlig at enkelte aktører i disse områdene også opererer i Oslo og at man kan se mange av de samme tendensene som i Oslo. Også her som i Oslo var eget nettverk, meglere og kontakt med kommunen de mest benyttede søkemetodene etter utviklingseiendom. Alle de spurte aktørene var i besittelse av tomteportefølje og halvparten hadde økt denne de siste 5 årene. De resterende hadde holdt porteføljen stabil. Et av informantene til Svinndal (2013 s.41) sa følgende:

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

Mange av disse store aktørene hadde en bevisst strategi å kunne hente profitt i verdiøkningen i reguleringsarbeidet.

Direkte kjøp var mest vanlig form for erverv også i Follo og Romerike, spesielt ved ferdig regulerte tomter. Også ved erverv av tomter i kommuneplanens byggeområder som ikke er regulert er direkte kjøp mest vanlig. Opsjonsavtaler var også vanlig å bruke, men ikke like ofte. Ved erverv av LNF og uregulerte områder, var opsjonsavtaler den klart mest benyttede metoden.

8.2.3. Akkvisisjon i Hedmark

Unneberg (2008) har sett på akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark. Da han har tatt for seg et fylke som har store variasjoner mellom byområder og landlige områder, vil det være vanskelig å definere resultatene herfra som typiske lokale forhold. Han har gjennomført spørreundersøkelser, der han fikk svar av 18 aktører, samt dybdeintervju med 5 aktører. Direkte kjøp var også her den klart mest benyttede ervervsmetoden av utviklingseiendom. Det ble også benyttet en del opsjonsavtaler, men ikke på nær i det omfanget som vi ser i Kirkenes. Også selskapsdannelser forekom noe i de største byområdene.

Det fremkom i intervjuene at det var konkurranse om tomter, men at det stort sett var de samme aktørene innenfor ulike nisjer. Bruken av tomteportefølje var også noe utbredt og ca. 60 % av boligutviklere var i besittelse av tomter som ikke var ferdig regulert.

8.2.4. Akkvisisjon i Hammerfest

Robertsen (2011) har sett på akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest. På lik linje med Kirkenes har Hammerfest mye av den samme grunneierstrukturen med sterkere offentlig eierskap enn øvrige studerte byer og steder. Det var i hovedsak to mye benyttede måter for tomteakkvisisjon på, direkte kjøp av privat eiendom og gjennom opsjon på kommunal grunn. Sistnevnte var den mest benyttede i Hammerfest. Det fremstår derimot som om det er noe ulik praksis rundt bruken av opsjoner i de to Finnmarkskommunene. Robertsen sier at opsjonsavtalene ikke er et signert dokument, men en praksis der ingen andre utviklere kan få rettigheten, dersom en utvikler var der først. I noen tilfeller kunne en frist være gitt før andre utviklere eventuelt slipper til, uten at dette var spesifisert nærmere. Han presenterer

et eksempel der opsjonsretten utløses av at en utvikler starter en reguleringsprosess. Etter reguleringsvedtak takseres tomten, som da blir prisen for utvikler. Det fremstår ikke klart om dette er praksis for verdisetting i alle opsjonsretter.

De mest benyttede søkemetodene etter utviklingseiendom var gjennom nettverk og aktive område befaringer, etter at det er avdekket et behov i markedet. En del benyttet også direkte kontakt med kommunen. Det var heller ikke i Hammerfest konkurranse om utviklingseiendom, da prosjekter blir utløst av utviklers prosjektide. Det framstår som om utviklerne i byen ikke hadde noe bevisst forhold til portefølje, men de har store tomter, som er regulert til mange enheter. Slik at de kan bygge på disse trinnvis i 6-10 år med samme bygge hastighet.

9. Gjennomføring av intervju

Det er gjennomført tre intervjuer med lokale aktører i forbindelse med denne oppgaven. Disse vil her bli omtalt som respondent da de gir informasjon om seg selv, egne opplevelser, meninger og handlinger (Grønmo 2010 s. 1201). Det ble sendt ut intervjuguide (vedlegg 1) i forkant til to av intervjuobjektene, hvor en hadde benyttet seg av denne som forberedelse. Den tredje kom jeg noe senere i kontakt med og han ønsket å gjennomføre intervjuet samme dag grunnet stram timeplan. Han ønsket ikke å motta intervjuguide i forkant da han ikke hadde tid til å gjennomgå det den aktuelle dagen. To av intervjuene ble gjennomført med lydopptaker. Det tredje måtte gjennomføres over telefon da respondenten bor i Alta og måtte utsette en reise til Kirkenes. Jeg tilpasset dermed tempo og tok små pauser i samtalen for å ta gode notater underveis, for ikke å gå glipp av viktige poenger.

Jeg delte spørsmålene inn i 3 kategorier der del 1 gikk på akkvisisjonsprosessen med blant annet tomtesøk, undersøkelser og avtaleverk. Del 2 omhandlet risiko og usikkerhet og del 3 offentlig saksbehandling og samarbeid. To av intervjuene varte omtrent en halv time, mens et varte i noe over en time. I dette ble det snakket mer rundt spørsmålene, mens ved de øvrige ble det svart mer konsist på spørsmålene som ble stilt. Ikke alle spørsmålene var like relevante for samtlige av respondentene. Dette kan sannsynligvis skyldes ulik fagbakgrunn og tilnærming til boligutvikling. Jeg var bevisst på at svarene ikke skulle bli for generelle, men også knyttet mot konkrete prosjekter.

Til tross for noe ulik tilnærming, gjennomføring og varighet av intervjuene er inntrykket at respondentene var positivt innstilt og at oppriktige svar ble gitt. Jeg fikk ingen inntrykk av at spørsmål ble bevisst unngått. Ingen hadde noen spesielle ønsker om noen form for anonymisering, noe som kunne blitt problematisk med tanke på at Kirkenes er en liten by med få aktører.

9.1. Intervjuobjekter

- Rune Ulvang: Involvert i flere eiendomsselskaper innen blant annet bolig-, næring-, og hytteprosjekter. Han har ulike roller i Aktivhus Gruppen AS, Kirkenes Bolig 1 AS, Rabas AS og Kirkenes Eiendom AS, som er de aktuelle i denne oppgaven. Ingen relevant utdanning. Kom inn i eiendomsbransjen gjennom stort nettverk og har ca. 10 års erfaring. Erfaring fra Kirkenes, Tromsø og Osloregionen.
- Jonny Bergmann: Har ulike roller i TERO AS, Kirkenes Byggservice AS og Rabas AS. Utdannet sivilingeniør innen bygg og daglig leder i Kirkenes Byggservice AS.
- Oddmund Eriksen: Daglig leder i Polarlys Boligbyggelag AL. Utdanning innen økonomi og salg. Erfaring innen bolig og næringsbygg, forretningsutvikling og bank. Har hovedsakelig erfaring fra Alta, men er aktuell med boligprosjektet på Skytterhusfjellet der trinn 1 var ferdigbygd i 2013 og trinn 2 er nært forestående.

9.2. Resultater av intervju

9.2.1. Akkvisisjonsprosessen

På spørsmål om hvilke søkemetoder som ble benyttet og foretrukket etter utviklingseiendom, var det hovedsakelig kontakt med grunneiere og kommunen, samt gjennom nettverk og henvendelser fra samarbeidspartnere. Bergmann hadde ikke noe bevisst forhold til tomtesøk. I deres tidligere prosjekt Hesseng Sentrum var de blitt oppsøkt av samarbeidspartner etter erverv av tomta. For det kommende prosjektet Prestefjellet Terrasse var ikke kjøpet av det gamle gymnasbygget i 2004 bevisst rettet mot boligutvikling. Grunnet lave priser og potensial i bygget, ble det ervervet uten et konkret formål og han sier at det var en risiko. De har vært inntom ulike bruk som for eksempel ny ungdomsskole og kompetansesenter, før man etter hvert kom inn på tanken om boliger for noen år siden.

I forhold til hvilke undersøkelser som gjøres før beslutning om tomtekjøp tas, nevnte Eriksen grunnforhold, regulering og infrastruktur. I deres prosjekt på Skytterhusfjellet var det enkelt i forhold til infrastrukturen, da alt var klart frem til feltet. Ulvang sa at de benytter et utviklet kalkyleredskap og sjekker muligheter på tomta, for eksempel utnyttelsesgrad. Hvis det ser bra ut utarbeides en enkel skisse av arkitekt.

Jeg stilte videre spørsmål om hvilken kompetanse de har innenfor selskapet selv og hvilke type fagpersoner og tjenester de henter eksternt. Videre ble spørsmålet fulgt opp med om noen av disse gruppene var vanskeligere å samarbeide med enn andre. Ulvang sa at de har hele kjeden selv i Aktivhus Gruppen og at eksterne tjenester kun hentes inn ved spesielle tilfeller. Tidligere har han opplevd enkelte arkitekter som vanskelige, ved at arkitektonisk særpreg vektlegges uten hensyn til økonomi i enkelte tilfeller. De øvrige respondentene sa også at de utførte mye av arbeidet selv og hadde kompetanse innenfor selskapet, eller andre selskaper de var tilknyttet til, men nevnte samme opplevelser med arkitekter. Ingen arkitekttjenester ble hentet lokalt og det kan dermed ikke konkluderes med annet enn at dette er en generell problemstilling uavhengig av lokale forhold.

Videre gikk vi inn på ervervsmetoder og avtaletyper og om noen avtaletyper var spesielt foretrukket. De fleste var benyttet av respondentene, men betingede avtaler var oppgitt å være mest foretrukket, selv om direkte kjøp også ble benyttet i vesentlig grad. Eriksen sa at opsjonsavtaler var veldig kurant, men de benyttet direkte kjøp dersom prisen var fornuftig og for et langsiktig perspektiv. Dette kunne derimot være en utfordring i forhold til å binde likviditet. Ulvang sa de benyttet en type betinget avtale med utviklingsrett, der de betaler en avtalt faktor for arealet dersom det blir regulert. I tillegg kan det også være en faktor på tidsbruk, der grunneier får mer etter hvor lang tid det tar. Dette var generelt og det fremkom ikke hvorvidt slike betingede avtaler var benyttet i Kirkenes.

På spørsmål om respondentene opplevde konkurranse om tomter, var det ulike meninger blant intervjuobjektene. Begge med lokal tilhørighet, Bergmann og Ulvang mente det i veldig liten grad var konkurranse om tomter. Ulvang påpekte at det er få aktører som har mulighet å ta på seg større kapitalkrevende prosjekter. Eriksen sa at det generelt var konkurranse om tomter og at de opplevde det med deres prosjekt i Kirkenes. Ut i fra dette antydes at det var flere interessenter på den aktuelle tomten på Skytterhusfjellet, men at det generelt sett er liten konkurranse om tomter i Kirkenes i forhold til i Alta.

9.2.2. Risiko og usikkerhet

Det kom tydelig frem at markedsrisikoen er den klart største, på spørsmål om hva de største usikkerhetsfaktorene i boligutvikling i Kirkenes er. Det framstod som at alle aktørene gjorde grundige markedsvurderinger i forkant av prosjekter. Bruk av statistikk og kontakt med

meglere var viktige hjelpemidler. Ulvang sier at de kartlegger et behov mot nye arealbrukere. De følger med på framtidige planer og større hjørnestensbedrifter lokalt. Han sier også at de aldri starter prosjekter uten å ha en lokal partner. Ulvang sier også at mange sliter med å kunne kjøpe når prisen er over 3 millioner. Han mente at de som er mest flyttbare til Kirkenes er andre finnmarkinger og dro frem et eksempel med et godt voksent par fra Vardø, der begge hadde fått jobb i Kirkenes. De var interessert i å kjøpe en leilighet i prosjektet Bjørklibakken. Prisen var 1,89 millioner, men likevel langt over det de fikk solgt sitt hus i Vardø for. Det endte med at det ble for dyrt og de droppet kjøpet. For øvrig mente han også at reguleringsrisikoen kunne være betydelig i Kirkenes. Bergmann mente helt klart at markedsrisikoen er den største i Kirkenes og at det kan være en del svingninger i markedet. De måtte realisere prosjektet deres på Prestefjellet raskest mulig, da det er andre konkurrerende prosjekter på vei og boligmarkedet er roligere. Han mente videre at slike prosjekter var mer lønnsom i Kirkenes og at kvadratmeterprisen var noe høyere her enn på Hesseng, Sandnes og Bjørnevatn. Også han nevnte at reguleringsrisikoen kunne være betydelig, særlig i sentrale sentrumsområder. Eriksen var enig med de øvrige angående markedsrisikoen. De hadde studert befolkningssammensetning i Kirkenes i forkant av boligprosjektet og han nevnte blant annet at Kirkenes hadde en høyere andel single enn landet for øvrig. Slike forhold ble hensyntatt. Han påpekte også at offentlig saksbehandling, kunne være en betydelig risikofaktor, men dette var ikke erfart i Kirkenes, men i Alta. Her ble byggesaksbehandling spesielt nevnt.

Alle respondentene mente at det var vanskelig å forutse tidsperspektivet på fullføring av ulike prosjekter, dog med ulike begrunnelser. Bergmann mente at markedet er hovedårsak i denne usikkerheten og at det var usikkerhet rundt tidsperspektivet med å oppnå nødvendig salg. Ulvang pekte på politiske og administrative prosesser i det offentlige som hovedårsaken for denne usikkerheten. Eriksen pekte på usikkerheter rundt hele den tidlige fasen. Han nevnte en annen politisk risiko de hadde opplevd som forsinket deres prosjekt i Kirkenes, lovendringer.

Jeg spurte respondentene om de hadde en bevisst bruk av tomteportefølje, og eventuelt hvorfor. Ulvang sa at dersom man har en stor struktur må man ha en kritisk masse med tomter for både kortsiktige og langsiktige prosjekter. I tillegg må det spres i ulike markeder. Dess større man er, dess flere ben må man ha å stå på. Eriksen sa at de prøver å ha en

portefølje, men at det er ikke enkelt å opparbeide. Delvis på grunn av at det brukes mye opsjonsavtaler med kommunene. Bergmann sa at de ikke har et bevisst forhold til bruk av portefølje på boligsiden. De var ikke avhengig av det, da de gjennom entreprenørvirksomheten var mer bevisst på å ha kontinuerlig arbeid på næringsbygg.

Det ble spurt hvilke hensyn som tas til gjeldende reguleringsstatus ved erverv og om noen type arealer unngås. Ingen av respondentene unngikk noen type arealer og både områder som var regulert til andre formål og LNFR områder kunne være aktuell. Eriksen sa at de forsøker å avklare mest mulig rundt reguleringsforhold med kommunen. Spesielt rundt rekkefølgebestemmelser som kan være utfordrende i enkelte tilfeller. Ulvang sier at de ikke unngår noen arealer, men at prisen må gjenspeile forholdene.

I forhold til utbyggingsrisiko ble det ikke uttrykt noen spesielle forhold. Både Bergmann og Ulvang poengterte at de stod for byggeprosessen selv og det dermed var lavere risiko knyttet til byggeprosessen. Eriksen sa at de hadde noen dårlige erfaringer med valg av entreprenør og at det kunne medføre en risiko. Dette var generelt og ikke spesielt for prosjektet i Kirkenes.

I forhold til finansieringsrisiko og om de benyttet noen spesielle modeller for finansiering sa Bergmann at de prøver å få til forhåndsfinansiering på leilighetene, for eksempel husbank, som gjør det lettere å få solgt. Eriksen sa de brukte en finansieringsmodell der de har kortere tid på forhåndssalg, men trenger kun 40 % før byggestart. I tillegg sikrer de alt som blir usolgt, noe som tar vekk en stor risiko. På spørsmål om det baseres på forhåndssalg svarte Ulvang at det stort sett alltid gjorde det, men noen unntak. Han mente at det er viktig å rigge prosjektene slik at terskelen for oppstart er minst mulig. På deres planlagte prosjekt, iNatur, er det rigget med en del tung infrastruktur i starten av prosjektet og at de trenger 22 forhåndssalg. Bergmann sa at de må ha ca. 60-70 % forhåndssalg på Prestefjellet terrasse. Ved deres tidligere prosjekt Hesseng Sentrum startet de med egenkapital og forskutterte grunn og fundament med over 10 millioner over 2 år før de fikk salg i prosjektet. Det var alt for risikabelt og vil ikke bli gjentatt.

Det var noe ulike svar blant respondentene på spørsmål om de benyttet byggetrinn og hvorfor. Ulvang sa at de helst unngår det, men at det er nødvendig ved store prosjekter. Bergmann mente det burde benyttes mest mulig og Eriksen mente det var helt nødvendig da

markedet ikke var stort nok for større prosjekter, spesielt nå når markedet er endret noe. De så nå på mulighetene for å dele trinn 2 på Skytterhusfjellet i to. Det samme gjorde Bergmann og Kirkenes Byggservice på Prestefjellet Terrasse.

9.2.3. Offentlig saksbehandling og samarbeid

Hva gjelder erfaringer med offentlig saksbehandling og samarbeid var det noe ulike meninger og oppfatninger blant respondentene. Jeg spurte hvilke erfaringer de hadde med offentlig saksbehandling i Sør-Varanger kommune og om de opplevde forskjeller dersom de hadde erfaring med andre kommuner. Jeg spurte også om i hvilken grad kommunen påvirket prosjektene ved krav om utforming, utbyggingsavtaler og liknende. Bergmann mente at det offentlig hadde opptrådd bra i deres prosjekter. Kommunen påvirket i stor grad og det inngås en del premisser, men det ble ikke oppfattet som urimelig. Ulvang, som er den som har vært involvert i flest eiendomsprosjekter i Kirkens de siste årene, hadde en annen oppfatning. Han mente først og fremst at kommunen var uforutsigbar. Dette gjelder både politiske og administrative prosesser, sammenliknet med erfaringer i andre kommuner. Han mente at offentlig saksbehandling i Sør-Varanger tok ekstrem lang tid og at man var mer smidig og løsningsorientert i andre kommuner. Han beskrev det som at det ofte var en beslutningsvegring og at man «dyttet» på beslutninger. Videre mente han at opsjonstiden kommunen opererer med på et år er for kort, og at det i mange prosjekter er vanskelig å gjennomføre de nødvendige prosessene innenfor tidsrammen. Eriksen derimot var veldig fornøyd med deres dialog og samarbeid med kommunen gjennom hele deres prosjekt på Skytterhusfjellet. Han oppfattet som nevnt at kommunal saksbehandling i Alta er svært utfordrende. Spesielt var dette knyttet til byggesaksbehandlingen, men også andre deler av kommunal saksbehandling opplevdes som utfordrende. Han mente også at kommunen påvirket prosjektet i høy grad i Sør-Varanger, men at det var uproblematisk og at dialogen var mye bedre og løsningsorientert enn i Alta.

10. Drøfting

10.1. Drøftelse av problemstillingene

Som nevnt er hovedproblemstillingen veldig vid. Det ble derfor utarbeidet flere delproblemstillinger for og best mulig kunne besvare denne. Nedenfor vil delproblemstillingene bli drøftet og besvart, før så hovedproblemstillingen blir drøftet som et resultat av delproblemstillingene.

10.1.1. Delproblemstilling 1:

- *Er det et marked for kommersiell boligutvikling i Kirkenes, og hvilket potensiale er det for framtidig vekst og boliggetterspørsel?*

Som nevnt i presentasjonen av problemstillingene bygger denne på en implisitt oppfatning om at makroøkonomiske forhold, verdiskapning, arbeidsplasser og befolkningsvekst er blant de viktigste forutsetningene for etterspørselen i markedet. Innledningsvis uttrykker jeg at Sør-Varanger kommune og Kirkenes har hatt en vekstperiode, hovedsakelig på grunn av gjenoppstart i gruveindustrien til Sydvaranger. Det fremkommer også at det tilrettelegges for ny industrisatsing i kommunen og at det hovedsakelig er forventninger i forhold til olje- og gassforekomster i Barentshavet.

Kommunen hatt en befolkningsvekst på 627 personer siden 2005. I samme periode er det bygd ca. 230 nye boliger. I tillegg er det planlagt flere boligprosjekter og anslagsvis 100-140 boliger vil kunne påregnes byggestart i løpet av 2014 og 2015, dersom markedet etterspør dette. Muligens fler avhengig av gjenstående planarbeider og prosjektering i øvrige boligprosjekter. To av respondentene, som er aktuelle med Prestefjellet Terrasse og Skytterhusfjellet Borettslag trinn II, sa at de nå så på muligheten for å dele opp prosjektene. Det viser at prosjekter med 30-40 leiligheter trolig er på grensen til å være for store i Kirkenes på nåværende tidspunkt. Vi ser også at de siste års prisvekst i boligmarkedet har flatet ut og at boligmarkedet generelt har blitt tregere. Kan det bety at nyetablering av gruedriften har utspilt sin største effekt? Prisen på leiligheter har sunket siden 2011, mens andre boligtyper har vært stabil eller hatt en svak prisstigning. Det kan spekuleres i om denne utviklingen skyldes at leiligheter står for den største andelen av nye boliger de siste årene og at etterspørselen for denne type boliger er noe mer mettet, da nesten 150 av de

230 boliger som er bygget er leiligheter. Det er mye i et område som tradisjonelt sett hovedsakelig består av eneboliger og andre mindre småhusbebyggelser. Man må samtidig være oppmerksom på at trender i utvalget, dersom utvalget er i små kvantum, kan slå ut på statistikken. Eksempelvis kan det være solgt mye av en boligtype i et område med eldre og dårligere boligstandard en periode. Det er vanskelig å si i hvilken grad det siste års utvikling i boligmarkedet i Kirkenes er påvirket av trenden på landsbasis, der boligveksten har falt noe. Det kan være at det har påvirket psykologien i boligmarkedet lokalt i Kirkenes. Men det er vanskelig å konkludere med noe, da vi har sett at prisutviklingen på boliger i kommunen har vært noe asynkron det siste tiåret, både med andre Finnmarkskommuner og landet for øvrig.

Vi har også sett på en rapport om framtid i nord og på lokale planer for etablering av nye industri- og handelsområder. Rapporten «Framtid i nord» tar for seg potensialer for verdiskapning i Nord-Norge og jeg har sett nærmere på noen aktuelle næringer. Sektoranalysen for mineralnæringen viste en potensiell dobling i verdiskapningen i 2030 i forhold til 2011 for gruvedriften til Sydvaranger. Grunnet antakelsen om produktivitetsutvikling, vil faktoren for sysselsetting i forhold til verdiskapning reduseres, og det antas at en dobling vil øke sysselsettingen i overkant av 20 %. En potensiell økning opp mot 100 ansatte mot 2030 vil ikke gi de store utslagene i samfunnet ut over de ringvirkninger vi har i dag. I kapittelet om befolkningsutvikling så vi indikasjoner på at historisk befolkningsutvikling i stor grad var påvirket av sysselsetting hos Sydvaranger. Det var tider da gjerne 1 000-1 500 av en befolkning på mellom 9 000-11 000 var ansatt i bedriften, noe som tilsvarer en betydelig større andel av befolkningen enn i dag. Selv om byen har flere ben å stå på i dag, kan Sydvaranger fremdeles regnes for å være en hjørnestensbedrift. En eventuell nedbemanning eller konkurs vil fremdeles gi betydelige konsekvenser for lokalsamfunnet.

Rapporten viser også stort potensial for verdiskapning, dersom det legges til rette for petroleumsvirksomhet i Barentshavet. Samtidig fremheves at det er knyttet utfordringer til andre byggeklosser, som tilgang på arbeidskraft, utdanning, kompetanse, forskning, innovasjon og infrastruktur. Dette er barrierer som sektorene står ovenfor for å oppnå fullt potensial. Utdannelsesnivået er marginalt lavere enn landsgjennomsnittet, noe vi så også var tilfelle for Sør-Varanger kommune. Kanskje det er mangelen på en høyere utdanningsinstitusjon i kommunen som er grunnen for at vi fremdeles er under

landsgjennomsnittet? For øvrig så vi noen ulikheter i befolknings sammensetning, enn i landet for øvrig, som kan forklares ved mangel på en høyere utdanningsinstitusjon.

Det er ikke en selvfølge at hele regionen får ta del i verdiskapningen. Man må føre en offensiv politikk for å ta del i det potensialet som ligger der og det vil være konkurranse, både i regionen og innad blant aktører i kommunen. Det foregår flere parallelle planarbeider i kommunen for etablering av nye industriarealer på Tømmerneset og KILA utenfor Kirkenes. Løsning for vei og infrastruktur er en av de viktige forutsetningene for nye etableringer. Ovennevnte planarbeider er ennå i en tidlig fase og det vil ennå være vanskelig å anslå både antall arbeidsplasser og eventuelle andre ringvirkninger dette vil gi. Man kan også spørre om nye arbeidsplasser vil resultere i tilflytting og bosetting, eller pendling. Erfaring fra Sydvaranger viser at det var en andel pendlere, men hovedvekten av arbeidstakere er fastboende. Da det her er snakk om landbaserte næringer, vil «nordsjøturnus» mest sannsynlig være uaktuell på lang sikt, men muligens i etableringsfasen. På sikt vil sentrale arealer langs sjøpromenaden i Kirkenes muligens frigjøres for andre arealformål, deriblant boligformål, dersom fler av dagens industrivirksomheter flyttes til nye områder. Vi har også sett et potensiale i vekst i handelsnæringa i Kirkenes. Større åpenhet og trafikk over den norsk-russiske grensen har bidratt til økt omsetning i flere handelsnæringer. Det påbegynnes også etablering av ny handelspark og flere større landsdekkende kjeder ser muligheter for å etablere seg i Kirkenes.

Oppsummert vil jeg påstå at det er et marked for kommersiell boligutvikling i Kirkenes. Det er derimot et usikkert og sårbart marked, der utvikling og nedlegging innen industri og næring har gjort og vil gi store utslag. Den hyppige boligbyggingen vi har sett siden 2007 ser ut til ikke og kunne fortsette i samme hastighet, uten nye eksterne drivere i markedet, da effekten av nyetablering av Sydvaranger ser ut til å ha falt av. Utbyggere ser ut til å burde tilpasse eventuelle større prosjekter trinnvis, mer enn hva vi har sett de siste årene.

10.1.2. Delproblemstilling 2:

- *Hvilke risiko- og usikkerhetsfaktorer må boligutviklere i Kirkenes forholde seg til, og i hvilken grad kan risikoen styres og håndteres?*

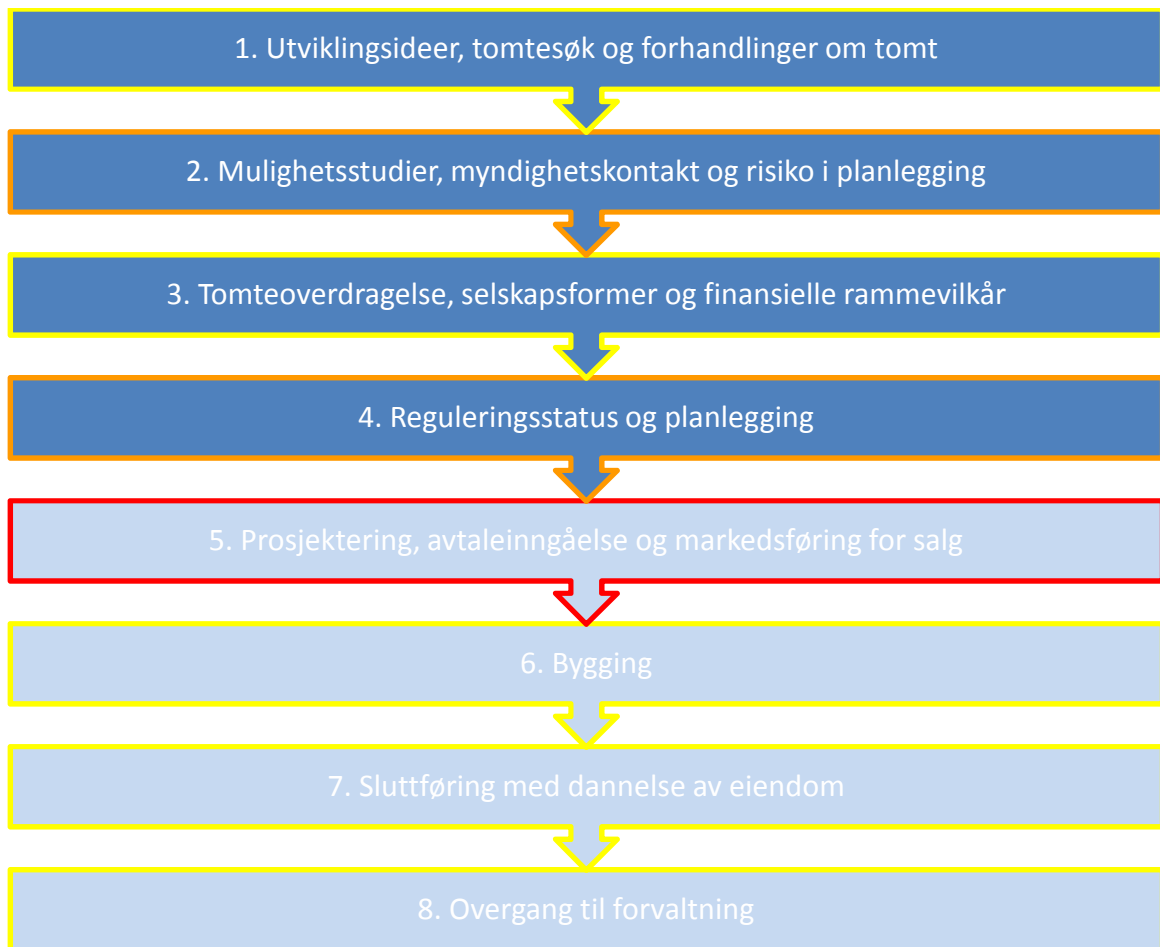
I teorikapittelet ble risikobegrepet delt i fire grupper av risiko. I tillegg så vi på systematisk og usystematisk risiko, altså i hvilken grad vi kan påvirke de ulike risikofaktorene. Vi har allerede sett gjennom drøfting av delproblemstilling 1, at markedet for kommersiell boligutvikling i Kirkenes er usikkert. Dette understrekes ved at alle respondentene påpekte at markedsrisikoen er den største risikofaktoren de må forholde seg til. De var veldig bevisste på å gjøre grundige markedsundersøkelser i forkant av prosjekter og kartlegge behov mot nye arealbrukere. Det å følge med på framtidige planer og større hjørnestensbedrifter var en tydelig strategi hos et par av respondentene. En av aktørene mente at slik markedet er i dag, var det lite lønnsomt med større prosjekter utenfor selve Kirkenes. En annen poengterte at boliger over 3 millioner var vanskelige å selge og at betalingsevnen var noe begrenset blant mange. Dette gjaldt også i større grad innflyttere, da de som er mest flyttbare er folk fra andre steder i Finnmark, der prisnivået gjerne er lavere enn i Kirkenes. Den utbredte bruken av opsjonsavtaler bidrar til å begrense markedsrisikoen for aktørene.

Det var noe ulike oppfatninger blant intervjuobjektene, men noen antydte at den politiske risikoen også kunne være betydelig. Den aktøren som hadde mest erfaring med planprosesser i kommunen påpekte at både politisk og administrativ saksbehandling var mindre forutsigbar i Sør-Varanger enn andre kommuner han har erfaring fra. En av de andre antydte at planprosesser kunne være kompliserte i de sentrale byområdene, uten å ha formening om det burde være enklere, eller hadde sammenlikningsgrunnlag fra andre steder. Den siste hadde kun positive opplevelser til dette gjennom sitt ene prosjekt i Kirkenes, og hadde kun erfart lovendring i forhold til politisk risiko, noe som ikke kan knyttes til lokale forhold. Han dro derimot fram en interessant påstand om at den politiske risikoen var større i Alta.

Det ble ikke avdekket noen forhold som tilsa at det var betydelig risiko knyttet til utbyggingen. Nødvendige undersøkelser ble utført før erverv og to av intervjuobjektene mente risikoen var begrenset ved at de stod for byggeprosessen selv. En hadde på generell basis opplevd valg av entreprenør som et risikoelement, uten at dette ble knyttet til lokale forhold. Heller ikke finansieringsrisiko ble fremhevet spesielt av intervjuobjektene. En trakk fram en modell som delvis tar høyde for finansieringsrisiko i forhold til markedsrisiko, som gjorde at de ikke var avhengig av mer enn 40 % forhåndssalg og at de var sikret mot alt som forble usolgt.

To av utbyggerne hadde et bevisst forhold til tomteportefølje. De var også aktive i flere markeder, altså diversifiserer risikoen, ved at markedsrisikoen spres i ulike markeder. Den tredje hadde ikke noe spesielt forhold til dette, men var ikke sårbar da bedriften hovedsakelig baseres på entreprenørskap i næringsmarkedet. Som nevnt i teorikapittelet er risikoen systematisk i et marked. Det vil si at risikoen berører alle aktørene i det markedet. Da det nasjonale eiendomsmarkedet består av mindre lokale markeder, kan vi si at de begrenser markedsrisikoen ved å investere i forskjellige markeder. I mange av de kommende prosjektene som ble presentert tidligere, har det vært lite framgang en tid. Dette kan også muligens forklares ved at aktørene, for eksempel Barlindhaug som er en stor aktør, er mer aktive i andre markeder frem til etterspørselen blir større i Kirkenes. Det er også tidligere nevnt at reguleringsrisiko kan sies å være systematisk for utviklere på lokalt nivå da alle planprosesser blir behandlet av samme kommune. Samtidig er de ulike tomter og arealplaner unike, slik at den lokale risikoen også kan regnes for å være delvis usystematisk. På bakgrunn av intervjuene som ble gjennomført, ser vi at det er forskjellige oppfatninger i forhold til dette og kan se på reguleringsrisikoen som delvis usystematisk i Kirkenes.

Som tidligere nevnt har jeg støttet meg til sekvensmodellen utarbeidet av Røsnes og Kristoffersen (2009), for å vise gangen i eiendomsutvikling illustrert med trinn av ulike oppgaver. Jeg satte ikke en direkte avgrensning, men satte hovedfokus på den tidlige fasen. Dette fordi det er den delen av prosessen som det knyttes mest usikkerhet til, og den delen som stiller størst krav til en eiendomsutvikler, etter min oppfatning. Basert på drøftingen av risikofaktorene vil jeg ved hjelp av sekvensmodellen forsøke å belyse graden av risiko i de ulike sekvensene ved boligutvikling i Kirkenes. Dette må ikke sees på som en fasit, men kun en illustrasjon basert på empiriske data, og da hovedsakelig intervju av et lite utvalg av respondenter. Jeg vil også poengtere det at fasene og aktivitetene ikke er fastlåste, men kan foregå parallelt eller i ulik rekkefølge, ved ulike prosjekter.



Figur 26 Sekvensmodell med grad av risiko ved boligutvikling i Kirkenes. Gul=lav, oransje=middels og rød = høy
Egen framstilling basert på Røsnes og Kristoffersen (2010 s. 21)

Figur 26 illustrerer potensiell grad av risiko i de ulike sekvensene ved boligutvikling i Kirkenes. Som vi ser har jeg satt størst risiko i punkt 5 i sekvensmodellen, rett etter det som vi har betegnet som den tidlige fasen. Dette er knyttet til markedsrisikoen og det å måtte kunne oppnå et nødvendig forhåndssalg, før bygging og realisering av prosjektet kan finne sted. Videre har jeg satt punkt 2 og 4 i en mellomkategori, der det kan være betydelig grad av risiko. Dette bygger på enkelte utsagn om uforutsigbare politiske og administrative prosesser. Myndighetskontakt i punkt 2 er viktig for kartlegging av reguleringsstatus og hvordan prosjektet kan utformes med sikte på løsninger. Er denne fasen uforutsigbar, vil det kunne være en betydelig risiko. Det samme gjelder i punkt 4 dersom planprosessene er uforutsigbare og tidkrevende. Lite konkurranse og tilgang på tomter gjør at punkt 1 medfører moderat grad risiko. Omfanget av bruk av opsjonsavtaler, som begrenser noe av

risikoen gjør at jeg setter moderat risiko i sekvens 3. Et lite risikoelement er likevel den korte tidsbegrensingen opsjonen medfører, slik at det er en mulighet for å miste utviklingsretten. Men grunnet den lave konkurransen vil dette skje kun i ytterst få tilfeller.

10.1.3. Delproblemstilling 3:

- *I hvilken grad styrer og tilrettelegger kommunen for boligutvikling i Kirkenes?*

Vi så i teorikapittelet at det i første rekke er kommunen som har ansvaret for arealplanleggingen og som former det fysiske miljø ut i fra lokale forutsetninger. Vi har også sett på kommunale målsetninger og prioriteringer, hovedsakelig i forhold til arealdelen. Sør-Varanger kommune er inne i en prosess med rullering av kommuneplanen. Vi så at hovedmålsettingen i dagens plan fra 2005 var at lokalsamfunnet skal gi et grunnlag for befolkningsvekst, og at arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en befolkning på 12 000 innbyggere ved planens utløp. Det største behovet for rullering av arealplanen har vært grunnet nye industrielle behov, herav industrisatsingen på Tømmerneset og KILA. For boligbygging har vi sett at kommunen har hatt en tydelig strategi, som i all hovedsak er blitt fulgt opp. Strategien var tydelig på at boligbygging hovedsakelig skal skje gjennom fortetting og utvidelse av sentrumsnære områder rundt Kirkenes. Boligutvikling andre steder på Kirkeneshalvøya, Hesseng, Sandnes og Bjørnevatn, ville være mer betinget av private initiativ. Disse prioriteringene vil bli videreført i rulleringen til ny kommuneplan. Vi ser at strategien er fulgt opp med at kommunen har regulert og ervervet store områder på Skytterhusfjellet. Her vil kommunen har arealer for hundrevis av boliger i lang tid fremover.

Vi har også sett at Kirkeneshalvøya har en sterk offentlig grunneierstruktur, der det i første rekke er kommunen som er den desidert fremste grunneieren i tettbebygde områder. Det betyr at det meste av ubebygde utviklingsområder må erverves fra kommunen. Kommunens bruk av opsjonsavtaler spiller her en sentral rolle. Det er denne avtaletypen som er benyttet i de aller fleste erverv av kommunal grunn til boligformål. Et unntak er gjort på Skytterhusfjellet, der det ble lagt ut for høystbydende. Vi har også sett at kommunen har solgt grunn direkte ved to tilfeller på Sandnes. Dette skyldes delvis at dette er utenfor de prioriterte områdene, men også at kommunens arealer bare har vært en del av planområde, der private eiendommer har utgjort resten. Bruken av opsjonsavtaler er fra kommunenes

side i hovedsak begrunnet ved at kommunen ønsker å sikre rask byggestart, samtidig som de gjennom tettere dialog med aktørene har større mulighet til en mer aktiv involvering og påvirkning, enn ved direkte salg. Alle opsjonsavtaler som blir inngått har en varighet på 1 år og setter press på aktørene i å ha progresjon og rask byggestart, slik at området ikke er låst i lang tid for eventuelle andre interessenter. Den av intervjuobjektene som hadde mest erfaring med kommunens opsjonsavtaler mente tidsbegrensningen på 1 år var problematisk. Han hadde ikke opplevd å miste opsjonen på boligtomter, men på næringstomter. I praksis har man fått retildelt opsjon i de boligprosjektene der den har utløpt, men det utgjør en risiko dersom man får konkurranse av andre interessenter. Sett i lys av den utviklingen som har vært i boligmarkedet, der det kan synes å være mer tidkrevende å oppnå ønsket forhåndssalg, kan man sette spørsmålstegn om kommunen kan åpne for lengere opsjonstider. Alle prosjekter er unike og kan ha ulike forutsetninger for å være byggeklar innen et år. Opsjonstiden er vedtatt i en tid med høy aktivitet og etterspørsel, men er kanskje ikke tilpasset tider med mer moderat boliggetterspørsel. Vi ser den samme tendensen i Hammerfest, der kommunen er en stor grunneier og benytter opsjonsavtaler i stor grad. Det fremstår derimot som om de har en annen praksis på bruk av opsjonsavtaler, der det er åpent for å avtale lengere opsjonstider. Dette blir drøftet nærmere i neste delproblemstilling.

Det fremkom at informantene hadde ulike erfaringer med offentlig saksbehandling og samarbeid. Dette ble delvis drøftet i forhold til risikoaspektet i forrige delproblemstilling. Det vi ser er at en stor lokal aktør, som har vært involvert i mange ulike eiendomsprosjekter i Kirkenes, mener at politiske og administrative prosesser er mer krevende enn andre steder. Det er vanskelig å dra konklusjoner i forhold til dette uten å basere seg på et større utvalg. Det er likevel et interessant utsagn, som kan være interessant å se nærmere på. Kan man se forskjeller i den kommunale arealforvaltningen i mindre byer kontra store byer? I Finnmark eller Nord-Norge kontra resten av landet? Hva er eventuelle årsaker? Er det lavere kompetanse, eller større gjennomtrekk i administrative stillinger noen steder? Vi ser også et lik utsagn om byggesaksbehandling i Alta kommune av en annen informant, som bygger opp under påstanden at enkelte kommunale prosesser kan være mer krevende i forskjellige kommuner.

10.1.4. Delproblemstilling 4:

- *Hva skiller boligutvikling i Kirkenes fra boligutvikling andre steder i landet, og kan vi forklare forskjellene?*

Jeg har tatt utgangspunkt i resultater fra tidligere masteroppgaver om akkvisisjon av utviklingseiendom andre steder i landet. Områder som tidligere er sett på er Oslo, Romerike, Follo, Hedmark og Hammerfest. Det som er interessant er den ulike bruken av avtaleverk de ulike områdene, og spesielt Finnmark skiller seg ut. Vi ser at direkte kjøp er den mest benyttede i de store byområdene. Ikke nødvendigvis kun fordi aktørene foretrekker det, men fordi det er stor konkurranse om utviklingseiendom og grunneiere foretrekker salg til høystbydende. Flere oppga at de foretrekker opsjonsavtaler. Da mange av de spurte aktørene i Oslo, Romerike og Follo er blant de største i landet og tilgangen på utviklingseiendom er stor, ser man en tydeligere spesialisering og strategi hos disse, enn de mindre aktørene i Finnmark. Mange oppgir at de foretrekker å erverve ferdig regulerte tomter, mens andre har en klar strategi for å hente profitt i verdiøkningen i reguleringsarbeidet. I Hedmark ser vi noe mer bruk av opsjonsavtaler, men her er direkte kjøp også mest vanligst. I Finnmark derimot er det en mer hyppig bruk av opsjonsavtaler ved erverv av utviklingseiendom. Både i Kirkenes og i Hammerfest er dette den mest benyttede ervervs måten. Det som også skiller disse byene ut i forhold til de øvrige, er at kommunene er de største grunneierne. Det kan framstå som en todelt årsak til større bruk av opsjonsavtaler. Opsjonsavtaler er et virkemiddel for å begrense risiko for utvikler og det ser som om det er noe sterkere ønsker om bruk av slike avtaler fra utviklers side i Finnmark. Dette grunnet større markedsrisiko enn i De større byene. Men det er i stor grad et hjelpemiddel kommunene benytter for å sikre ønsket boligutvikling og gjennomføring av prosjekter. De kan i større grad påvirke arealbruken i ønskede områder etter kommunale målsetninger. Det er liten konkurranse om tomter i Finnmark, så erverv av utviklingseiendom skjer i større grad på utviklers initiativ i Finnmark. Men vi ser også en ulik praksis på bruk av opsjonsavtaler i Finnmarkskommunene, der Hammerfest fremstår som mer «romslig», ved å kunne gi lengere opsjonstid.

Bruken av tomteportefølje ser ut til å være noe de aller fleste eiendomsutviklere har et bevisst forhold til, men her har størrelsen på virksomheten mye å si og de mindre kan ha

problemer med å binde for mye kapital i langsiktige prosjekter. Mange av de større boligutviklerne i Kirkenes er også aktive i andre markeder. Det er tydelig at diversifisering ved å spre risiko i andre markeder er nødvendig dersom man er en stor aktør i Kirkenes.

10.1.5. Hovedproblemstilling:

- *Hvilke forutsetninger ligger til grunn for vellykket boligutvikling i Kirkenes?*

Kirkenes er et samfunn der vekst og utvikling i stor grad styres av industrinæringen, og befolkningsutvikling har historisk sett gjenspeilet utviklingen i gruvedriften. Etter en periode der det har vært stor etterspørsel og aktivitet på boligmarkedet, har markedet blitt tregere og prisveksten flatet ut. Noe kan skyldes trender i det nasjonale markedet, men mye tyder på at det går mot «normaltilstander» og at effekten av gjenoppstart for Sydvaranger er ferdig utspilt. Nye etableringer i industrien vil være nødvendig for stor vekst. Samtidig er det større fokus på nordområdepolitikk enn noen gang og potensialet for verdiskaping og nye industrietableringer er stort. Det er et ønske og en satsing fra privat og offentlig hold om nye etableringer, som kan gi nye drivere i boligmarkedet. Noe pendling må forventes dersom man får nye industriarbeidsplasser, men tilflytting og bosetting vil være tilfelle.

Selv om det er et usikkert marked, så er det et marked. Men markedsrisikoen fremstår som den klart største risikofaktoren. Grundige markedsundersøkelser er dermed viktig for å kartlegge boligbehov mot rette arealbrukere. Et viktig styringsmiddel mot markedsrisikoen for boligutviklere i Kirkenes er å diversifisere risikoen, altså å utvide interessefeltet til å omfatte flere markeder. Det synes også som et viktig styringsmiddel mot markedsrisikoen å rigge prosjektene slik at man ikke er avhengig av store forhåndssalg og har mulighet for trinnvis utbygging. Jeg registrerer også påstander om at samspillet med kommunen kan være krevende sammenliknet med andre kommuner. Reguleringsrisiko kan sies å være systematisk på lokalt nivå og det kan være tilfelle at denne type risiko er mer betydelig i Kirkenes enn mange andre steder. Men uten at det foreligger et bredere grunnlag for en slik påstand, er det vanskelig å trekke konklusjoner.

Vi ser at kommunen i stor grad er aktiv og styrende i boligutviklingen. De har en tydelig strategi og har forutsetningene for påvirkning gjennom rollen som klart største grunneier i byområdene. Som et viktig hjelpemiddel for påvirkning og realisering av boligprosjekter,

benyttes opsjonsavtaler i stor grad. Selv om dette begrenser utviklernes risiko, kan korte opsjonstider også utgjøre en risiko ved at tid og resurser legges i prosjektene før opsjonsretten bortfaller. Fraværet av konkurranse i markedet gjør derimot at denne risikoen fremdeles er lav i dag.

11. Avslutning

11.1. Konklusjon

Bakgrunnen for denne oppgaven var å belyse hvilke forutsetninger som ligger til grunn for vellykket boligutvikling i Kirkenes.

Det er et marked for boligutvikling i Kirkenes, men det er et usikkert marked. Boligmarkedet styres i stor grad av en lokal hjørnestensbedrift og nye industrietableringer og arbeidsplasser er en forutsetning for større kommersielt grunnlag i boligmarkedet enn vi ser i dag. Grundige markedsundersøkelser for å kartlegge behov mot de rette arealbrukere er viktig, da markedsrisikoen er betydelig. Et annet viktig styringsmiddel er å diversifisere markedsrisikoen ved å ha interessefelt også i andre markeder. Forhåndssalg og byggetrinn er nødvendige risikohåndteringsverktøy som må vurderes ved større prosjekter.

Kirkenes har en sterk offentlig eierstruktur der kommunen er den klart største grunneieren. Bruk av opsjonsavtaler ved erverv av kommunal utviklingseiendom er avgjørende for å begrense utbyggers markedsrisiko. Samtidig brukes denne avtaletypen som et styringsmiddel av kommunen for å sikre seg større grad av påvirkning og raskere byggestart. Kommunen har en fast praksis på ett års opsjonstid. Det kan være problematisk for aktørene og holde opsjonstiden, men fraværende konkurranse om tomter sikrer i praksis utvidet opsjonstid. Politisk risiko kan også være en betydelig risikofaktor i Kirkenes, men må betegnes som delvis usystematisk, da det her er noe ulik oppfatning blant lokale aktører. Kanskje det er en sammenheng ved at noe av markedsrisikoen som begrenses av kommunens bruk av opsjon gir utslag i politisk risiko, ved at kommunen får større påvirkningskraft.

Vi ser en tydelig sammenheng mellom markedsrisikoen, kommunens bruk av opsjonsavtaler som grunneier og forhåndssalg i de større boligprosjektene i Kirkenes. Dette bidrar i sterk grad til at man har et kommersielt marked, der boligutviklere begrenser markedsrisikoen betydelig. Dette ser ut til å være en modell som kan være aktuell for andre liknende steder med et hjørnestensavhengig boligmarked.

11.2. Vurdering av metode og gjennomføring

Temaet for oppgaven var i utgangspunktet svært vid. Dette var nødvendig for å gjennomføre målet med oppgaven, å bli kjent med det kommersielle boligmarkedet i Kirkenes. Samtidig begrenset oppgavens omfang muligheten for å gå dypere inn i interessante tema som dukket opp underveis.

Jeg valgte å sette en avgrensning ved størrelse på boligprosjekter i datainnsamlingen. Dette begrunnet jeg med betydelig lavere grad av enkelte risikoelementer for aktørene bak mindre prosjekter. En slik type avgrensning var bakgrunnen da jeg skulle ta kontakt med aktuelle aktører, der jeg startet med å kontakte de største som var å treffe i Kirkenes. Etter å ha avtalt med tre store aktører unnlot jeg å kontakte noen av de mindre aktørene. I ettertid har jeg stilt spørsmål om jeg også burde kontaktet noen av de mindre, for å få et bredere utvalg. På en måte kan det ha vært riktig og ikke gjøre det, da jeg mente aktørene må drive i en viss størrelsesorden for å kunne benytte resultatene som et sammenlikningsgrunnlag. Dess større forskjell det er i strukturen mellom utviklere i Kirkenes og Oslo, dess mindre validitet er det i å begrunne eventuelle ulikheter med geografiske forhold. Samtidig kunne bruk av de mindre aktørene som informanter bidratt til større grad av generalisering ved svar på enkelte av problemstillingene. Da spesielt i forhold til kommunens grad av påvirkning på boligprosjekter ved enkelte administrative og politiske prosesser.

11.3. Videre arbeid rundt tema

For videre arbeid kan det være interessant å ta utgangspunkt i modellen som beskrives avslutningsvis i konklusjonen. Hvordan fungerer boligutvikling andre liknende steder med en lik type markedsrisiko? Sentralt her er også det tosidige bildet på bruk av opsjonsavtaler, ved at kommunen som grunneier i minst like stor grad ønsker å benytte slike avtaler, for større styring og påvirkning av arealbruken. Interessant er det videre å studere hvorvidt en slik sterk kommunal grunneierstruktur samtidig gir større utslag i politisk risiko.

Kilder/litteraturliste:

ACOS WebSak 6.8 DRIFT (2014).

Bøvre, H. (2008) *Strategi for eiendomsutvikling – politisk interessant?*

Damvad, Menon og Salt (2013). *Kompetanse, forskning og innovasjon i Nord-Norge*. Mark, M., Røtnes, R. A., Nordberg-Schulz, M., Iversen, K. R., Ørnes, R., Grünfeld, L. A., Iversen, E. K. og Skogstrøm, J. F.

Ekeli, C. (2011) *Systematisk analyse av utviklingsrisiko*. Masteroppgave. Ås: Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for Miljø- og Biovitenskap.

Eriksen, H. B. (2011). *Risiko ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom*. Masteroppgave. Ås: Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for Miljø- og Biovitenskap.

Finnmarkseiendommen (2014). *Om FeFo*. <http://www.fefo.no/no/fefo/Sider/Default.aspx> (lest 22.02.2014)

Geltner, D., Miller, N., Clayton, J. & Eichholtz, P. (2007). *Commercial Real Estate Analysis and Investment*. 2. Utg. Mason: Cengage Learning.

GISLINE Plattform 5.3.0 (2014).

GIS/Line Webinnsyn 2.1.9 (2014). http://webhotel2.gisline.no/gislinewebinnsyn_svk/ (lastet ned 10.03.2014)

Grønmo, S. (2010). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Bergen: Fagbokforlaget.

Gulesider (2014). *Kirkeneshalvøya*. <http://kart.gulesider.no/> (lastet ned 10.03.2014)

Infoland (2014). Grunnboken. www.infoland.no

Jensen, R. (2000). *Forhandlinger i planlegging*. Tapir Akademiske Forlag, Trondheim.

Johansen, J. A. (2010) *Styring og verdsetting av usikkerhet i tidligfasen i eiendomsutviklingsprosjekter*. Masteroppgave. Ås: Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for Miljø- og Biovitenskap.

Lovdata (2008). LOV-2008-06-27 nr. 71. *Lov om planlegging og byggesaksbehandling* (plan- og bygningsloven). <http://lovdata.no/dokument/NL/lov/2008-06-27-71?q=plan> (lastet ned 14.03.2014)

Nordheim, H. (2007) *Akkvisisjonsprosessen i Eiendomsutvikling*. Masteroppgave. Ås: Universitetet for Miljø- og Biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging.

Norgeskart (2014). *Kart over Finnmark*. <http://www.norgeskart.no/#5/811884/7711617> (lastet ned 10.03.2014)

Nærings- og fiskeridepartementet (2014). Rapport: *Framtid i Nord*.
http://www.regjeringen.no/pages/38674406/sluttrapport_kunnskapinord_2014.pdf (lastet ned 09.04.2014)

Oland, O. (2010). *Eiendomsutvikling i tidlig fase og prosjektutviklerens utfordringer og problemer*. Masteroppgave. Ås: Universitetet for Miljø- og Biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging.

Politiet (2014). *Grensepasseringer Storskog*.
https://www.politi.no/ostfinnmark/grense_norge_russland/statistikk_grensepasseringer_storskog/ (lest 07.03.2014)

Ramboll (2006). *Håndbok Skytterhusfjellet*
http://webhotel2.gisline.no/GisLinePlanarkiv/2030/2007001/Dokumenter/2007001_handbokSkytterhusfjellet.pdf (lest 15.04.2014)

Ramboll (2007). *Planbeskrivelse. Reguleringsplan for Skytterhusfjellet*
http://webhotel2.gisline.no/GisLinePlanarkiv/2030/2007001/Dokumenter/2007001_BESKRISKytterhusfjellet_220207.pdf (lest 15.04.2014)

Robertsen, D. (2011) *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest*. Masteroppgave. Ås: Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for Miljø- og Biovitenskap.

Røsnes, A. & Kristoffersen, Ø. R. (2010). *Eiendomsutvikling i tidlig fase: erverv, stiftelse og utnyttelse av eiendom til bygging og byutvikling*. Oslo: Senter for eiendomsfag

SSB (2014a). Tabell: 06913: *Folkemengde og befolkningsendringar*.
<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/saveselections.asp> (lest 21.02.2014)

SSB (2014b). Tabell: 06035: m² pris BOA/P-rom i Norge.
<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/saveselections.asp> (lest 05.02.2014)

SSB (2014c). Tabell: 07459: Folkemengde etter kjønn og alder.
<https://www.ssb.no/statistikkbanken/SelectVarVal/saveselections.asp> (lest 11.04.2014)

SSB (2014d). Tabell: 116234: *Befolkningens utdanningsnivå, 1. oktober 2012*
<http://www.ssb.no/utdanning/statistikker/utniv/aar/2013-06-18?fane=tabell&sort=nummer&tabell=116234> (lest 14.04.2014)

Svinddal, A. G. (2013). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Romerike – sammenliknet med Hedmark og Hammerfest*. Masteroppgave. Ås: Universitetet for Miljø- og Biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging.

Sydvaranger Gruve. (2014). *Sydvaranger gjennom 100 år*.
<http://www.sydvarangergruve.no/historie.147312.no.html> (lest 23.02.2014)

Sør-Varanger kommune (2014a). Planprogram: *Kommunedelplan med konsekvensutredning for Tømmernes, infrastruktur til framtidig havne- og industribygging*

Sør-Varanger kommune (2014b). Kommuneplan 2004-2016, Samfunnsdelen
<http://www.svk.no/index.php?cat=17885&id=0&pf=5705&folder=13759> (lest 12.03.2014)

Sør-Varanger kommune (2014c). Forslag til planprogram for kommuneplanens areal- og samfunnsdel 2015 – 2027 <http://www.svk.no/forslag-til-planprogram-for-rullering-av-kommuneplanens-areal-og-samfunnsdel.5258631-43048.html> (leste 12.03.2014)

Sør-Varanger kommune og Nordterminal AS (2014). Planprogram: *Områderegulering for Nordterminal AS, Gamnes, Sør-Varanger kommune*

Sør-Varanger kommune og Sweco (2014). *Planprogram til områderegulering av Pulkneset – Kirkenes Maritime Park i Sør-Varanger kommune*

Unneberg, M. (2008) *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke*.

Vista Analyse og Sweco (2013). *Sektoranalyse av mineralnæringen i Nord-Norge: Status og potensial mot 2030*. Didriksen, T-A., Grootjans, K., Grorud, C., Huseby, K., Reinvang, R., Pedersen, S., Seierstad, D.T. og Skjelvik, J.M. Vista Analyse rapportnummer 2013/08.

WebLager (2014). www.weblager.no

Weng, J. (2012). *Risikohåndtering i eiendomsutviklingsprosjekters tidlige fase*. Masteroppgave. Ås: Universitetet for Miljø- og Biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging.

Wiktionaty (2014). *Akkvisisjon* <http://no.wiktionary.org/wiki/akkvisisjon> (lest 02.04.2014)

1. Vedlegg

Intervjuguide

Kort introduksjon:

Jeg jobber med en masteroppgave som en avslutning av masterstudiet i eiendomsutvikling, ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet i Ås.

Tema for oppgaven er muligheter og begrensninger ved boligutvikling i Kirkenes/Sør-Varanger, med fokus på akkvisisjonsprosessen (alle aktiviteter i forbindelse med erverv av utviklingseiendom) og den tidlige fasen generelt fra tomtesøk og forhandling frem til ferdig regulert tomt. Da spesielt risikoelementer/usikkerhet i tidligfasen. Målet med oppgaven er å belyse hvilke forutsetninger det er for boligutvikling i Kirkenes, samtidig som det gjerne kan sees i en større sammenheng og gi sammenlikningsgrunnlag for andre mindre byer og lokalsamfunn av lik karakter.

I forbindelse med dette ønsker jeg å intervju 3 lokale aktører som driver med boligutvikling.

All informasjon vil bli behandlet konfidensielt, og skal kun brukes i denne oppgaven.

Personalia:

Involvert i hvilke firma og evt. stilling:

Utdannelse/fagkunnskaper/erfaring i bransjen:

Hva slags type prosjekter er/har du vært involvert i:

Del 1 – Tomtesøk, undersøkelser og avtaleverk

1. Hvilke metoder benyttes i søk etter utviklingseiendom?

- annonser i aviser, internett o.l.
 - annonsering selv
 - kontakt med meglere, arkitekter, konsulenter o.l.
 - kontakt med kommunen
 - nettverk av forretningspartnere
 - direkte kontakt med grunneier
 - bruk av karttjenester
 - aktive områdebefaringer
- Andre metoder?

2. Hvilken/hvilke metoder av de over foretrekkes og er den/de viktigste for å få kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?
3. I hvor stor grad får dere henvendelser fra eiere/grunneiere selv som ønsker å selge utviklingseiendom?
4. Hvilke undersøkelser gjør dere før endelig beslutning om tomtekjøp tas?
5. Hvilke typer fagpersoner benyttes i akkvisisjonsprosessen av utviklingseiendom (arkitekter, jurister, økonomer og andre konsulenttenester)?
6. Hvilke oppgaver gjør dere selv?
7. Opplever du noen faggrupper som er vanskeligere å samarbeide med enn andre?
8. Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?
 - Direkte kjøp
 - Opsjonsavtaler
 - Selskapsdannelser/eie av aksjer
 - Andre:
9. Er det noen spesiell avtaleform dere foretrekker, og ved eventuelt hvilke tilfeller foretrekkes denne (med tanke på reguleringsstatus, fysiske egenskaper ved eiendommen o.l.)?
10. Opplever dere konkurranse om tomter, og hvis ja, er det typer som skiller seg ut. Bebygd/ubebygd, privat/kommunal?

Del 2 – Risiko og usikkerhet

11. Hva er de største usikkerhetsfaktorene i den tidlige fasen i deres prosjekter i Kirkenes?
12. Hvilke fallgruver har du opplevd i den tidlige fasen?
13. Har dere et bevist bruk av tomteportefølje og hvorfor?
14. Hvilke hensyn og vurderinger tas i forhold til reguleringsstatus ved erverv av utviklingseiendom og hvilke arealer unngår dere eventuelt?
15. Hvilke hensyn og vurderinger tas i forhold til det lokale markedet (prisutvikling, befolkningsutvikling o.l.)?
16. Er det vanskelig å forutse tidsperspektivet på prosjekter? Hvorfor?
17. Hvilke hensyn tas ift finansieringsrisiko? Noen spesielle modeller som brukes?
18. Baseres det på forhåndssalg i prosjektene? Hvorfor, og hvor store andeler?
19. I hvilken utstrekning brukes byggetrinn og hvorfor?

Offentlig saksbehandling og samarbeid

20. Hva er din erfaring med offentlig saksbehandling i Sør-Varanger, og dersom dere opererer i andre kommuner, noen vesentlige forskjeller mellom kommunene?
21. Hvordan opplever dere kommunens påvirkning i prosjekter, f.eks. ved utforming, krav, utbyggingsavtaler?