

AKKVISISJON AV UTVIKLINGSEIENDOM I HAMMERFEST.

ACQUISITION OF DEVELOPMENT PROPERTY IN HAMMERFEST

DANIEL ROBERTSEN

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP
INSTITUTT FOR LANDSKAPSPLANLEGGING
MASTEROPPGAVE 30 STP. 2011



Forord

Denne masteroppgaven på 30 studiepoeng er den avsluttende delen av mastergradsstudiet eiendomsutvikling ved Universitetet for Miljø og Biovitenskap (UMB).

Jeg har i løpet av studiene ved UMB fått spesiell interesse for tidligfase eiendomsutvikling, og skriver derfor en oppgave om akkvisisjon av utviklingseiendom. Da jeg er fra Hammerfest og kjenner markedet der ønsker jeg å få enda bedre kjennskap til akkvisisjon i Hammerfest, men også samtidig se dette i lys av hvordan akkvisisjon gjøres andre steder.

Jeg vil takke veileder Sølve Bærug som har bidratt til oppgaven både med valg av tema, struktur og å finne den rette vinklingen for å gjøre oppgaven interessant. I tillegg vil jeg takke Tormod Bartholdsen, Håkon Rønbeck i Arctic Project, Geir Sneve i Meredian Eiendomsutvikling AS, Christian Strømme i Rypefjord Marina AS, Jørgen Seville i Hammerfest og Omegn Boligbyggelag samt Kristoffer Eriksen i OBOS Nye Hjem som har vært intervjuobjekter og samtalepartnere til oppgaven. Jeg vil samtidig takke Hammerfest kommune for svar på spørsmål jeg har hatt underveis angående deres forhold til reindriftsforvaltningen og plansystemet.

Daniel Robertsen

Ås, 16. mai 2011

Abstract

This is a study of how real estate developers in Hammerfest are acquiring development property. The study is based on documents of real estate transactions, and interviews of four different developers in Hammerfest, and one developer in Oslo. The acquisition in Hammerfest is then compared with acquisition in Oslo and Hedmarken based on former studies. I have discovered that developers in Hammerfest are acquiring most of the development property from the local government that owns a significant amount of space in the town area. Developers use options for acquiring space, and that allows smaller development companies to work with property development.

Emneord på norsk :

Eiendomsutvikling

Akkvisisjon

Erverv

Tidlig fase

Emneord på engelsk:

Property development

Acquisition

Early phase

Sammendrag

Denne masteroppgaven har følgende problemstillinger:

Hvordan erverver utviklere i Hammerfest utviklingseiendom?

Hvordan skiller ervervene i Hammerfest seg fra tilsvarende erverv i Oslo og Hedmark?

Er det noen erfaringer vi kan ta fra Oslo og Hedmark og bruke i Hammerfest, eller motsatt?

Delproblemstillinger er:

- Har utviklerne en fastlagt strategi for akkvisisjon av utviklingseiendommer?
- Hvordan søker man etter utviklingseiendommer?
- Bruker utviklerne tomteportefølje?
- Hvor mye utgjør tomtekostnadene av prosjektets kostnader?
- Hvilket avtaleverk benyttes ved akkvisisjon?
 - Er det direkte kjøp, opsjonsavtaler, eller andre modeller som benyttes?
 - Hvilke forbehold tas i avtalene?

For å undersøke hvilke avtaleverk som er vanlig å bruke i Hammerfest har jeg kartlagt boligprosjektene de ti siste årene, og utført dokumentundersøkelse for å kartlegge hvilket avtaleverk som har blitt benyttet. Jeg har også intervjuet fire eiendomsutviklere i Hammerfest hvor to av disse har gjennomført prosjekter tidligere og tre av disse har prosjekter under utvikling. For å ha et sammenligningsgrunnlag i Oslo og Hedmark har det blitt undersøkt resultater fra tidligere mastergradsoppgaver som omhandler dette. Det har også blitt gjennomført et intervju med OBOS Nye Hjem for å få direkte kjennskap til akkvisisjon i Oslo.

I Hammerfest er de mest benyttede søkemetodene etter utviklingseiendom aktive områdebefaringene og bruk av eget nettverk. Det er få ferdige regulerte tomter til salgs i Hammerfest, så utviklerne må i stor grad ha en prosjektidé selv, og da er både områdebefaringer og behovskartlegging gjennom eget nettverk viktige faktorer for å lykkes. Utviklerne i Hammerfest er små utviklere ofte med bare én ansatt og ett prosjekt. Strategien til utviklerne påvirkes av dette og de er forsiktige med å ta på seg mer enn de har kapasitet til. De ti siste årene er det to utviklere som har hatt mer enn et prosjekt med mer enn 15 boliger. Utviklingselskapene blir ofte til som følge av at de har akkvirert en tomt som de har tro på, eller at de var grunneier fra før av.

Det er i hovedsak to avtaleverk som brukes for akkvisisjon i Hammerfest. Direkte kjøp og opsjon fra kommunen om kjøp eller videreføring av festekontrakt. Ved direkte kjøp akkvirerer utviklerne grunn av private grunneiere. Opsjon får utviklerne når de har en privat reguleringsplan på grunn hvor kommunen er grunneier. Da får de opsjon på kjøp av eiendom når den er ferdig regulert, eller opsjon på at kjøperne av ferdig bolig får fester tomten av kommunen.

I Hammerfest hadde ikke utviklerne noe bevisst forhold til tomteportefølje med tomter under regulering som blir ferdig regulert ved jevne mellomrom. Tre av fire hadde riktignok et stort prosjekt som sikret de tilgang til årlig ønsket produksjon av boliger i 6-10 år.

Tomtekostnadene i Hammerfest er lave. For utviklerne som ble intervjuet var tomtekostnad inkludert regulering og utbyggingsavtale i gjennomsnitt 12,5 % av de totale prosjektkostnadene. Da var både utviklerne som hadde akkvirert privat grunn og kommunal grunn medregnet. For de av utviklerne som bare hadde akkvirert grunn av kommunen var råtomtekostnaden tilnærmet null da de som oftest videreførte festekontrakter. Medregnet kostnader til utbyggingsavtale med kommunen og reguleringskostnader ble likevel tomtekostnadene rundt 10 % av den totale prosjektkostnad for de som hadde ervervet grunn fra kommunen.

Den største forskjellen fra Hammerfest og Oslo på søkemetoder var at utviklerne i Oslo ofte brukte meglere som søkemethode for å finne utviklingseiendom. Dette gjorde ikke utviklerne i Hammerfest som i stor grad benyttet aktive områdebefaringer. Begge steder var nettverk viktig i søk av utviklingseiendom, men for utviklerne i Oslo besto nettverket av hele organisasjonens nettverk, mens det i Hammerfest i hovedsak besto av en enkelt persons nettverk. Selve akkvisisjonsmetoden som var mest brukt i Oslo var direkte kjøp, og gjerne av ferdig regulert tomt. I Hammerfest var det ikke vanlig med ferdig regulerte tomter på markedet, slik at de måtte ofte selv regulere eiendom og benytte opsjoner for å sikre seg rettigheter til utviklingseiendommer.

Hedmark og Hammerfest hadde nokså like metoder for søk. I Hedmark hadde respondentene et bredere spekter av søkemetoder og hadde i tillegg til aktive områdebefaringer og nettverk oppgitt undersøkelse av kommunale planer og direkte henvendelser fra grunneier som viktige søkemetoder. I Hedmark var direkte kjøp det mest benyttede avtaleverk for akkvisisjon. I LNFR og uregulerte områder var opsjonsavtaler den mest benyttede metoden i Hedmark. Det som skilte Hammerfest og Hedmark var at det var lite regulert tomt tilgjengelig i Hammerfest, og således ble opsjonsavtaler generelt mer benyttet enn i Hedmark. I Hedemarken¹ ble opsjonsavtaler mest brukt av småhusutbyggere, og opsjonspremien var ofte lav.

Bruken av opsjonsavtaler i kombinasjon med videreføring av festekontrakter ved utvikling av boligeiendom skilte seg ut i Hammerfest i forhold til både Oslo og Hedmark. I Oslo var ikke dette et benyttet avtaleverk, mens det i Hedmark ble benyttet på fritidsboliger.

Utviklere i Hammerfest kan lære av utviklerne i Oslo og Hedmark i forhold til en bevisst porteføljestrategi. Kanskje burde utviklerne i Hammerfest jobbe med flere og mindre tomter slik at de kan ha en portefølje som er ferdig regulert med jevne mellomrom. Utviklerne i Oslo og Hedmark kan lære av utviklerne i Hammerfest på den kreative delen. Utviklerne i Hammerfest er ikke store og finansielt sterke, så de finner løsninger med opsjonsavtaler og videreføring av festeavtaler som avtaleverk ved akkvisisjon. Dette er med på å redusere risiko, og denne måten som er oppsøkende mot grunneier kan kanskje brukes i større grad i Oslo og Hedmark.

¹ Hedemarken er i Hedmark og består av kommunene Hamar, Ringsaker, Stange og Løte ifølge Ingvoldstad (2009)

Innhold

| | | |
|--------|--|----|
| 1. | Innledning..... | 7 |
| 1.1 | Bakgrunn for problemstillingen | 7 |
| 1.2 | Problemstilling | 8 |
| 1.3 | Metode..... | 8 |
| 1.3.1 | Dokument undersøkelse | 9 |
| 1.3.2 | Intervjuobjekter | 9 |
| 1.4 | Tidligere arbeid rundt temaet. | 10 |
| 1.5 | Oppgavens oppbygging..... | 11 |
| 2. | Teoridel | 12 |
| 2.1 | Utviklingseiendom | 12 |
| 2.2 | Eiendomsutvikling..... | 12 |
| 2.3 | Strategi for akkvisisjon av utviklingseiendom | 15 |
| 2.4 | Eiendomsutvikleren og det offentlige | 17 |
| 2.5 | Risiko i eiendomsutvikling..... | 19 |
| 2.6 | Akkvisisjon..... | 21 |
| 2.7 | Forskjellige metoder for akkvisisjon. | 22 |
| 2.8 | Forskjellige modeller for søk av utviklingseiendom | 23 |
| 2.9 | Akkvisisjon av utviklingseiendom i Oslo..... | 24 |
| 2.9.1 | Søk etter utviklingseiendom Oslo..... | 25 |
| 2.9.2 | Avtaleverk som benyttes i Oslo..... | 25 |
| 2.10 | Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark | 26 |
| 2.10.1 | Søk etter utviklingseiendom Hedmark | 26 |
| 2.10.2 | Akkvisisjon for eiendomsportefølje i Hedmark | 26 |
| 2.10.3 | Tomtekostnader Hedmark | 26 |
| 2.10.4 | Avtaleverk som benyttes i Hedmark | 26 |
| 3. | Empiri..... | 30 |
| 3.1 | Innledning..... | 30 |
| 3.2 | Akkvisisjon i Oslo | 30 |
| 3.3 | Om Hammerfest | 32 |
| 3.3.1 | Beliggenhet..... | 32 |
| 3.3.2 | Hammerfest statistikk | 33 |
| 3.3.3 | Prosjekter som gir grunnlag for vekst i Hammerfest..... | 36 |
| 3.3.4 | Grunneiere i Hammerfest kommune | 37 |
| 3.3.5 | Finnmarksloven og Finnmarkseiendommen (FeFo)..... | 37 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 3.3.6 | Reingjerdet i Hammerfest..... | 39 |
| 3.4 | Eiendomsutviklere i Hammerfest..... | 42 |
| 3.5 | Avtaleverk som brukes i Hammerfest ved akkvisisjon | 43 |
| 3.6 | Strategi akkvisisjon Hammerfest..... | 47 |
| 3.7 | Søk etter utviklingseiendom Hammerfest. | 48 |
| 3.8 | Akkvisisjon for eiendomsportefølje i Hammerfest | 49 |
| 3.9 | Tomtekostnader i Hammerfest | 50 |
| 4. | Drøfting | 52 |
| 4.1 | Hvordan erverver utviklere i Hammerfest utviklingseiendom? | 52 |
| 4.2 | Hvordan skiller ervervene i Hammerfest seg fra tilsvarende erverv i Oslo og Hedmark? | 53 |
| 4.3 | Erfaringer vi kan trekke fra Oslo og Hedmark og bruke i Hammerfest, eller motsatt. | 54 |
| 5. | Oppsummering og konklusjon | 55 |
| 5.1 | Innledning..... | 55 |
| 5.2 | Konklusjon | 55 |
| 5.3 | Videre arbeid rundt temaet | 56 |
| 6. | Kilder..... | 57 |
| 5.4 | Litteratur | 57 |
| 5.5 | Intervju | 60 |
| 7. | Vedlegg | 61 |
| 8.1 | Vedlegg 1: Reingjerdet i Hammerfest..... | 61 |
| 8.2 | Vedlegg 2: Oversikt over prosjekter i Hammerfest de 10 årene. | 62 |
| 8.3 | Vedlegg 3: Intervjuguide..... | 63 |
| 8.4 | Vedlegg 4: Intervju OBOS Nye Hjem AS..... | 68 |
| 8.5 | Vedlegg 5: Intervju Arctic Project AS | 76 |
| 8.6 | Vedlegg 6: Intervju Rypefjord Marina AS..... | 83 |
| 8.7 | Vedlegg 7: Intervju Meredian Eiendomsutvikling AS | 90 |
| 8.8 | Vedlegg 8: Intervju Hammerfest og Omegn Boligbyggelag..... | 97 |
| 8.9 | Vedlegg 9: Epost fra Hammerfest kommune | 103 |
| 8.10 | Vedlegg 10: Brev fra reinbeitedistrikt 20 Kvaløy til Hammerfest og Omegn Turlag..... | 104 |

1. Innledning

1.1 Bakgrunn for problemstillingen

Tema for oppgaven er akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest.

Jeg har valgt dette temaet fordi jeg i studietiden på UMB har fått en særlig interesse for tidligfase eiendomsutvikling. Jeg har jobbet med eiendomsutvikling i Hammerfest, og jeg har også jobbet i OBOS systemet (Østfold Prosjekt AS) i tre år med prosjektledelse. Jeg har ikke erfaring fra akkvisisjon av utviklingseiendom andre steder enn i Hammerfest. Jeg ønsker å få svar på om erfaringer fra akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest kan overføres til andre steder i Norge, eller om det er andre metoder som brukes mest i der. Det har ikke tidligere vært skrevet om akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest. Byen er i stor utvikling hvor tilgang til utviklingseiendom kan bli en av nøklene til eiendomsutviklernes suksess.

Jeg har valgt å begrense oppgaven til akkvisisjon av utviklingseiendom som skal bli utviklet til boligeiendom slik at jeg skal ha et tilstrekkelig utvalg å undersøke i Hammerfest. Jeg ønsker å se akkvisisjon i Hammerfest i lys av Hedmark og Oslo da det er områder som har vært beskrevet i tidligere mastergradsoppgaver. Dette gir et sammenligningsgrunnlag.

Jeg vil se metodene som brukes i akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest sett i forhold til teorien som eksisterer om akkvisisjon, metoder som brukes i Oslo-regionen, samt erfaringer som kan trekkes fra tidligere masteroppgaver innen akkvisisjon i Oslo og Hedmark. Jeg vil også se på en tidligere masteroppgave om opsjonsavtaler i Hedmarken, og resultatene der vil inngå i erfaringene for akkvisisjon i Hedmark.

Det er skrevet flere mastergradsoppgaver på Universitetet for Miljø og Biovitenskap (UMB) de senere årene innenfor faget eiendomsutvikling og da også spesifikt for akkvisisjon. Det eksisterer mye litteratur om eiendomsutvikling fra andre land, men ikke alt er overførbart til norske lover og regler. Tidligere mastergradsoppgaver innen eiendomsutvikling og akkvisisjon har vært til god hjelp innenfor akkvisisjon som er et spesifikt fagområde innen for eiendomsfaget.

1.2 Problemstilling

Hvordan erverver utviklere i Hammerfest utviklingseiendom?

Hvordan skiller ervervene i Hammerfest seg fra tilsvarende erverv i Oslo og Hedmark?

Er det noen erfaringer vi kan ta fra Oslo og Hedmark og bruke i Hammerfest, eller motsatt?

Delproblemstillinger er:

- Har utviklerne en fastlagt strategi for akkvisisjon av utviklingseiendommer?
- Hvordan søker man etter utviklingseiendommer?
- Bruker utviklerne tomteportefølje?
- Hvor mye utgjør tomtekostnadene av prosjektets kostnader?
- Hvilket avtaleverk benyttes ved akkvisisjon?
 - Er det direkte kjøp, opsjonsavtaler, eller andre modeller som benyttes?
 - Hvilke forbehold tas i avtalene?

1.3 Metode

For å få svar på spørsmålene vil jeg gå inn på en del teori om akkvisisjon av eiendom. Jeg vil gå inn i akkvisisjonsprosessen helt fra strategi for akkvisisjon, videre til søkemetoder, og forskjellige avtaleverk som benyttes for selve akkvisisjon.

For å undersøke hvordan dette gjøres i Oslo vil jeg benytte meg av intervju fra Nordheim (2007) og Oeland (2010) hvor de har intervjuet flere av de største eiendomsutviklerne i Oslo angående eiendomsutvikling og akkvisisjon. For å undersøke hvordan akkvisisjon gjøres i Hedmark vil jeg bruke intervju fra Unneberg (2008) og jeg vil bruke resultater fra Ingvaldstad (2009) om bruk av opsjonsavtaler i Hedemarken. For selv å få supplerende innsikt i hvordan akkvisisjon av utviklingseiendom utføres i Oslo vil jeg også selv ta et intervju angående akkvisisjon i Oslo-regionen.

For å undersøke akkvisisjonsprosessen i Hammerfest må jeg først kartlegge utviklerne som jobber med akkvisisjon i Hammerfest. Dette vil jeg gjøre ved å undersøke de forskjellige prosjektene som har vært gjennomført de 10 siste årene. I tillegg vil jeg intervju noen av de utviklerne som har akkvirert utviklingseiendom i Hammerfest de 10 siste årene.

Til slutt vil jeg drøfte akkvisisjon i Hammerfest opp mot praksisen i Oslo og Hedmark. Jeg vil også se om det er forskjeller på tomtekostnader i Hammerfest i forhold til Oslo og Hedmark.

1.3.1 Dokument undersøkelse

For å finne frem til prosjektene som har vært bygget de ti siste årene vil jeg kjøre rundt i hele Hammerfest for å finne boligprosjekter som er bygget i perioden. Ved å benytte Hammerfest kommunes kartinnsyn på deres hjemmeside kan jeg finne gårds- og bruksnummer etter at prosjektet er lokalisert. Når jeg har gårds- og bruksnummer kan jeg bruke innsyn i grunnboken for gjennomførte handler gjennom infoland sine hjemmesider. Ut fra denne utskriften kan jeg se om eiendommen er kjøpt eller om den er festet. Denne fremgangsmåten vil ikke avdekke underliggende avtaler slik som kan være mellom grunneier og utvikler.

1.3.2 Intervjuobjekter

Oslo:

OBOS: Kristoffer Eriksen vil bli intervjuet som er prosjektutvikler i OBOS Nye Hjem. Selskapet er en av Norges største boligutvikler og har et mål om å produsere 1000 boliger pr år.

Hammerfest:

Rypefjord Marina AS: Christian Strømme jobber som prosjektutvikler i et selskap som jobber med å utvikle 180 leiligheter i sjøkanten i Hammerfest. Forfatter er selv deleier i dette utviklingsselskapet.

Arctic Project: Håkon Rønbeck er daglig leder i Arctic Project AS som er et utviklingsselskap som har utviklet eiendommer i Hammerfest. Selskapet er under styrt avvikling og har tidligere hatt eiendomsutvikling for bedrifter som en nisje. Under Snøhvitprosjektet i Hammerfest var det boligmangel i Hammerfest og mange bedrifter hadde problemer med å rekruttere arbeidere hvis de ikke kunne stille bolig. Arctic Project AS har utviklet to slike prosjekter med boliger for bedrifter.

Hammerfest Næringsinvest AS: Einar Næss er administrerende direktør i Hammerfest Næringsinvest AS som gjennom datterselskapet Hammerfest Næringsinvest Eiendom AS driver eiendomsutvikling i Hammerfest. Hammerfest Næringsinvest AS trakk seg fra intervjuet av konkurransehensyn og stort tidspress.

Meredian Eiendomsutvikling AS: Geir Sneve er direktør i Meredian Eiendomsutvikling AS som jobber med å utvikle ca 200 leiligheter i Hammerfest i tillegg til næringseiendom.

Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag: Jørgen Seville er daglig leder i Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag og har gjennomført to prosjekter i Hammerfest de 10 siste årene, og de jobber også med et nytt prosjekt med 60 boliger.

Tormod Bartholdsen ble intervjuet om spørsmål i forhold til Finnmarkseiendommen (Fefo)² og reingjerdet som er rundt Hammerfest. Bartholdsen har vært ordfører i Hammerfest og har vært sametingsrepresentant og kjenner således Fefo godt da han var med på å etablere Fefo. Bartholdsen er også en av eierne av Meredian Eiendomsutvikling AS.

² Finnmarkseiendommen (FeFo) er grunneier i 95% av landarealene i Finnmark.

1.4 Tidligere arbeid rundt temaet.

Det er skrevet mange bøker om eiendomsutvikling med utgangspunkt i andre land, og mye av dette kan brukes om selve prosessen i eiendomsutvikling. Innen et så spesifikt område som akkvisisjon av utviklingseiendom er det en del regelverk som gjelder i Norge spesifikt. Man kan dra til nabolandet Sverige hvor det ikke har vært mulighet for private å initiere reguleringsforslag tidligere, men hvor det etter en lovendring vil være mulig fra 2011 ifølge Kalbro et al. (2010). Jeg har også lett etter norsk faglitteratur som går inn på eiendomsutvikling tidlig fase, men har ikke funnet andre enn eiendomsutvikling i tidlig fase av Røsnes & Kristoffersen (2009) som vi også har brukt tidligere i studiet. Det finnes også noe norsk forskningsmateriale som er relevant, slik som markedsstyrt boligproduksjon i Oslo-regionen av Barlundhaug & Nordahl (2005). Det er skrevet en rekke mastergradsoppgaver på UMB om eiendomsutvikling i tidlig fase. De av oppgavene som jeg har brukt i teoridelen er:

Unneberg (2008) har skrevet om akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark Fylke. Denne oppgaven er veldig relevant da den spesifikt går inn på akkvisisjon som også min oppgave gjør. I tillegg er intervjuguiden som jeg skal bruke basert på intervjuguiden som Unneberg har laget. Det gjør det naturlig å sammenligne svar som er fått i Hedmark opp mot svar som jeg vil få i Hammerfest og Oslo.

Ingvoldstad (2009) har i sin mastergradsoppgave beskrevet bruken av opsjonsavtaler i eiendomsutvikling på Hedmarken. Oppgaven beskriver bruken av avtaleverket opsjon i Hedmarken og er basert på intervju med utviklere og grunneiere.

Nordheim (2007) har undersøkt akkvisisjonsprosessen i eiendomsutvikling i Oslo. Oppgaven hennes er basert på intervjuer på flere av de store eiendomsutviklerne i Oslo, og resultatene blir således sammenlignbare med resultater jeg får hos OBOS Nye Hjem. Oppgaven er sentral da jeg ønsker å se akkvisisjon i lys av akkvisisjon i Oslo og Hedmark.

Oeland (2010) har sett nærmere på eiendomsutvikling i tidlig fase og prosjektutviklerens utfordringer og problemer (2010). Oppgaven er basert på intervju av eiendomsutviklere i Oslo og går også noe inn på akkvisisjonsprosessen. Svar fra intervju om akkvisisjon i denne oppgaven kan brukes til å se akkvisisjon i Hammerfest i lys av akkvisisjon i Oslo.

Det er også skrevet andre oppgaver om opsjon som avtaleform i akkvisisjon, slik som Riddervold (2009). Johansen (2010) har skrevet en oppgave med tittelen styring og verdsetting av usikkerhet i tidligfasen i eiendomsutviklingsprosjekter. Oppgavene er ikke like relevant som de andre oppgavene som er nevnt for akkvisisjon av utviklingseiendom.

1.5 Oppgavens oppbygging

Oppgaven er delt inn i fem deler: Innledning, teoridel, empiri, drøfting og konklusjon.

Teoridelen skal belyse området akkvisisjon av utviklingseiendom. For å kunne gjøre dette omhandler teoridelen eiendomsutvikling i tidligfasen for å få et helhetlig bilde av akkvisisjonsprosessen og metodene.

Empiridelen består av en undersøkelse av boligprosjektene med over 15 boliger de 10 siste årene. Her vil jeg prøve å finne ut av hva som er den vanligste akkvisisjonsmetoden for akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest. Jeg vil følge opp med intervju med utviklere som har utviklet noen av prosjektene jeg har undersøkt, og intervju med utviklere som har nye prosjekter under utvikling. Jeg vil også gjennomføre et intervju med OBOS Nye Hjem i Oslo for å ha en referanse på hvordan man akkvirerer utviklingseiendom i Oslo.

I oppgavens fjerde del som består av drøfting, vil jeg se på teoridelen av oppgaven opp mot de undersøkelsene jeg har gjort i Hammerfest og mot intervjuer i Oslo som jeg selv eller andre har gjort.

I konklusjonen vil jeg se på hva som kjennetegner akkvisisjon i Hammerfest, hvilke forskjeller det er i forhold til Oslo og Hedmark, og om det er noen erfaringer fra Oslo og Hedmark man kan bruke i Hammerfest eller motsatt.

2. Teoridel

2.1 Utviklingseiendom

I oppgaven er begrepet utviklingseiendom sentralt da det er eiendom med utviklingspotensial jeg skal se på akkvisisjon av.

Med utviklingseiendom mener jeg tomt eller eksisterende eiendom med et utviklingspotensial. Det kan være en tomt som det ikke er bygget på tidligere som har en beliggenhet som tilsier at det vil gi en verdiskapning ved å utvikle tomten. Det kan også være en næringseiendom som ved byutvikling har blitt ugunstig som næringseiendom, men som har fått et potensial som boligtomt. Ved å omregulere til bolig vil man skape en verdi og optimalisere utnyttelsen av arealene.

Røsnes & Kristoffersen (2007 s. 36) har en beskrivelse av utviklingseiendom:

Mange utviklingseiendommer er eiendommer som alt er bebygde og som følgelig har en lovregulert bruk i dag, men som enten kan få høyere og bedre utnyttelse og/eller annen arealbruk med større lønnsomhet.

I noen tilfeller er det også arealer i landbruks-, natur- og friluftsområder, samt reindrift (LNFR) som har potensial til omregulering, spesielt når et sted er i vekst og det blir behov for større arealer. Det kan også være hendelser slik som endring av infrastruktur for eksempel vei, som vil gjøre det naturlig å transformere et LNFR-område.

For å minske risiko har mange store eiendomsutviklere utviklingseiendom eid som aksjer i et "single purpose" aksjeselskap som bare har som formål å eie eiendommen. Dette gjør de for å hindre morselskapet å ta unødig risiko dersom man har flere utviklingsprosjekter. I slike tilfeller kommer man inn på aksjeloven i akkvisisjonsprosessen. Ved salg av aksjeselskapet selges ikke eiendommen, men selskapet som eier eiendommen. Da vil det juridisk være snakk om kjøp av et aksjeselskap og ikke av en eiendom.

2.2 Eiendomsutvikling

Eiendomsutvikling er den prosessen hvor en utviklingseiendom blir transformert. Målet for eiendomsutvikling sett med en eiendomsutviklers øyne er å skape en verdiøkning på eiendommen.

Eiendomsutvikling er noe man har stort sett på alle steder hvor folk jobber og bor hevder Bøvre (2008 s 23):

Uansett om prisene går opp eller ned, nytt skal bygges over tid når befolkningen vokser, antall sysselsatte går opp, vi får høyere velferd og preferanser endres. Dette medfører at nye arealer må tas i bruk, og utdaterte må transformeres

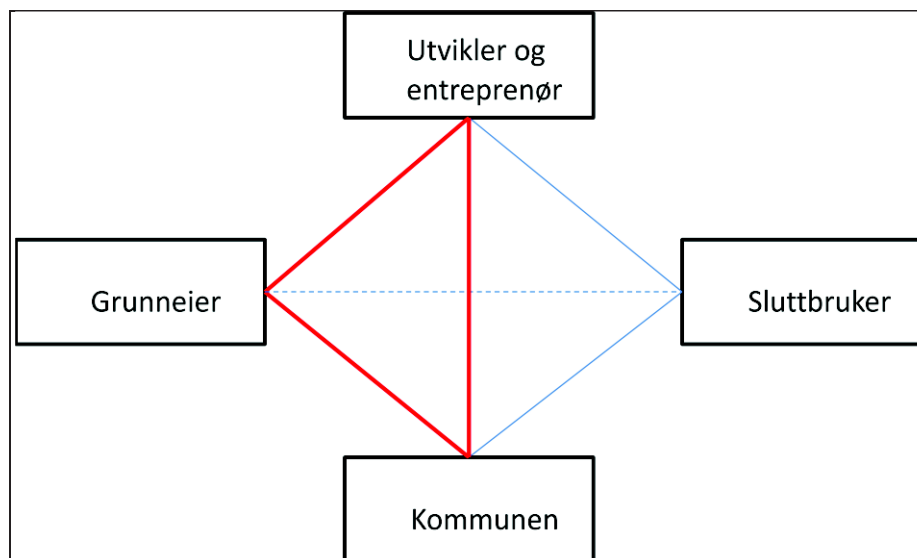
Det er naturlig at det er mer eiendomsutvikling i tider med økonomisk vekst, og på steder som har befolkningsvekst.

En måte å dele inn hovedaktørene i eiendomsutviklingen er å dele de i fire aktører slik som Unneberg (2008) har gjort.

1. Grunneier
2. Utvikler
3. Kommunen (forvaltningen)
4. Sluttbruker

Disse aktørene kan ha roller som går i hverandre. Kommunen kan noen ganger være både grunneier, utvikler og sluttbruker, og noen ganger er det grunneier som både utvikler og skal være sluttbruker av en eiendom. I oppgaven vil det være fokus på en eiendomsutvikler som akkvirerer grunn for utvikling, og således får et forhold til grunneier gjennom akquisisjon, forvaltningen i kommunen gjennom regulering, for så å selge til sluttbruker. Ved utvikling av boligeiendom spiller som regel ikke sluttbrukeren en aktiv rolle i eiendomsutviklingen.

Borge et al.(2006) har illustrert disse fire aktørene med en figur som viser grensesnittene og hvilke aktører som har mest kontakt med hverandre. I figur 1 er entreprenør valgt å tas med i samme plassering som utvikler da entreprenør også har grensesnitt inn mot både kommunen og sluttbrukeren i produksjonen av eiendommen. Entreprenøren utfører byggingen, som er en tjeneste utvikleren kjøper, og vil representere utvikleren i forhold til kommunen og sluttbrukeren under byggingen. Entreprenør har normalt ikke kontakt med opprinnelig grunneier, og vil først komme som en aktør når byggekontrakt er signert.



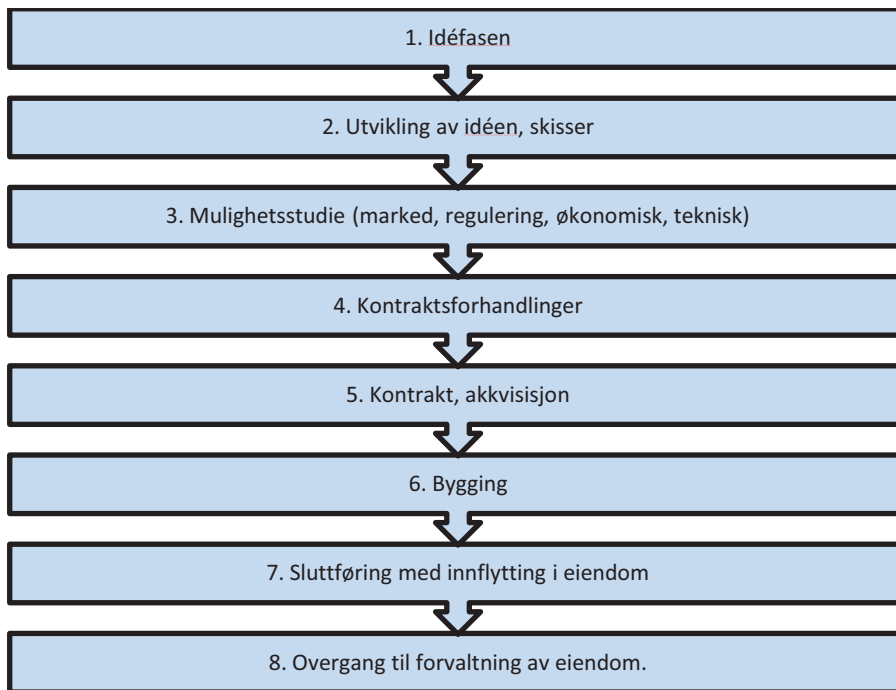
Figur 1: Grensesnitt mellom hovedaktørene i eiendomsutviklingen inkludert entreprenør. Egen fremstilling basert på Borge et al. (2006).

Det har blitt laget mange forskjellige inndelinger og modeller for prosessen i eiendomsutvikling. Ratcliff et al. (2001 s. 253) har valgt å dele inn eiendomsutvikling i fem forskjellige faser:

1. Konsept og tidlig vurderinger
2. Vurdering av utviklingseiendom og mulighetsstudie
3. Detalj tegning og vurdering.

4. Kontrakt og bygging
5. Markedsføring, forvaltning og eventuelt salg.

Jeg har valgt å se nærmere på en modell utformet av Miles et al.(2004 s 6) hvor de har delt inn eiendomsutviklingsprosessen i åtte faser. Denne modellen er mer detaljert, og det er lettere å skille ut de fasene hvor akkvisisjonsprosessen er.



Figur 2: Gangen i eiendomsutvikling illustrert i åtte faser. Egen fremstilling basert på Miles et al.(2004 s. 6)

Jeg vil gå inn på de forskjellige fasene, og jeg vil bruke kunnskap om eiendomsutvikling i Norge for forklaring av de forskjellige fasene i tillegg til forklaringen til Miles et al.(2004). Jeg tar utgangspunkt i at eiendomsutviklingen skjer i disse åtte fasene og at det er sett ut fra en eiendomsutviklers øyne. I noen tilfeller er det ikke selve eiendomsutvikleren involvert i første fase. Det kan være grunneier som ønsker å utvikle egen grunn, en fremtidig leietager som ser etter egnet sted for å lokalisere bedriften sin eller det kan være andre som er involvert i første fase.

1. Idéfasen: Utvikleren er alltid på utkikk etter nye områder å utvikle, og kan ha mange idéer som det jobbes med samtidig. Erfaring og markedskjennskap kan gjøre at han får en idé om en type eiendom som kan utvikles. I denne fasen har man ikke investert noe.
2. Utvikling av idéen: I denne fasen videreutvikles idéen og den visualiseres ved skisseprosjekt slik at andre samarbeidspartnere kan få en innsikt i prosjektet.
3. Mulighetsstudie: I mulighetsstudiene gjøres det ofte en markedsanalyse dersom det er snakk om boliger eller kontorer som skal bygges. Er det snakk om å utvikle en næringseiendom med en eller få leietagere kan det være tilstrekkelig med intensjonsavtaler, eller forhandlinger om leiekontrakt. Mulighetsstudiene skal sjekke mulighetene for prosjektet. Er tomten uregulert er det en større risiko, og man bør ta kontakt med kommunen for å undersøke mulighetene for ønsket regulering. Man bør undersøke utnyttelsesgrad, om tomten er økonomisk og teknisk mulig å bygge på, og den totale lønnsomheten i prosjektet. Man tar også kontakt med en finansiell partner i forhold til finansiering av prosjektet. I denne fasen er nettverket til eiendomsutvikleren viktig.

4. Kontraktforhandlinger: Når man gjennom mulighetsstudiet har funnet ut om prosjektet er realiserbart forhandler man kontrakt for kjøp eller opsjon av utviklingseiendom, eventuelt andre akkvisisjonsformer. Man sender ut tilbud på entrepriser og forhandler om bygging med entreprenører.
5. Kontakt og akkvisisjon: I denne fasen blir prosjektet besluttet realisert i form av at det gjøres endelig kontrakter på akkvisisjon. Man inngår kontrakt med entreprenører, finansielle partnere, megler dersom eiendom skal selges, og forsikring.
6. Bygging: Under bygging har gjerne eiendomsutvikler egen eller innleid prosjektleder som følger opp det tekniske og økonomiske i prosjektet. Ved totalentreprise har totalentreprenør det fulle ansvaret for gjennomføringen, men det kan komme endringer og det er viktig at prosjektet følges opp av utvikler eller hans representant.
7. Slutføring med innflytting i eiendom: Ferdigattest gis av kommunen når eiendommen er ferdig og klar for bruk. I noen tilfeller fås en midlertidig brukstillatelse når eiendommen kan brukes, men det gjenstår for eksempel slutføring av utomhusområder. Dersom det er boliger som er solgt direkte til sluttbruker overtas de av sluttbruker, og oppgjør tas.
8. Overgang til forvaltning av eiendom: Dersom eiendommen utvikles for utleie blir eiendommen overført til forvaltning, og utviklerprosessen er ferdig i denne omgang.

Disse fasene er ikke endelige og de flyter litt i hverandre. Er tomten ferdig regulert, i et kjent marked, kan mange utviklere som kjenner markedet gå til innkjøp av en tomt uten store mulighetsstudier. I disse fasene foregår det også hele tiden et samarbeid med det offentlige. Dersom eiendommen er uregulert er det en lang vei å gå som kan ta opp til flere år før man har en igangsettingstillatelse for bygging.

2.3 Strategi for akkvisisjon av utviklingseiendom

Det er viktig for eiendomsutvikleren at han har en overordnet strategi for akkvisisjon av utviklingseiendom. Dette er spesielt viktig i selgers marked slik som det har vært i Oslo de senere år. Beslutning om kjøp må tas på kort tid dersom en utviklingseiendom legges ut på det åpne markedet. Selv om det ikke alltid er like hett i markedet andre steder enn Oslo, er det viktig å ha en strategi slik at man gjør de riktige kjøpene som passer eiendomsutviklerens kompetanse og økonomi.

Skaug (2007) har satt opp en oversikt over punkter det kan være lurt å ha avklart på forhånd før man går til akkvisisjon av en utviklingseiendom.

1. Klargjøring av bedriftens overordnede mål: Før man akkvirerer utviklingseiendom er det viktig å stadfeste hva målet til bedriften er. Skal det produseres 50 boliger pr år bør eiendomsutvikleren undersøke utviklingseiendommer med potensial for 500 boliger. Dette fordi man kun akkvirerer omtrent 10 % av det man undersøker.
2. Organisering: De riktige menneskene må settes på akkvisisjonsprosessen med de riktige hjelpefunksjonene tilgjengelig. Det kan være advokater, arkitekter eller økonomer som utvikleren har behov for å rådføre seg med.
3. Mål og strategi for søk og akkvisisjon: Hvordan skal man komme til de riktige utviklingseiendommene? Skal man vente på at de blir lagt ut på det åpne markedet, eller skal man være oppsøkende å kontakte grunneiere? Skal det kun inngås opsjonsavtaler for å minske risikoen, eller skal man gjøre direkte kjøp som er mer kapitalkrevende og risikofullt?

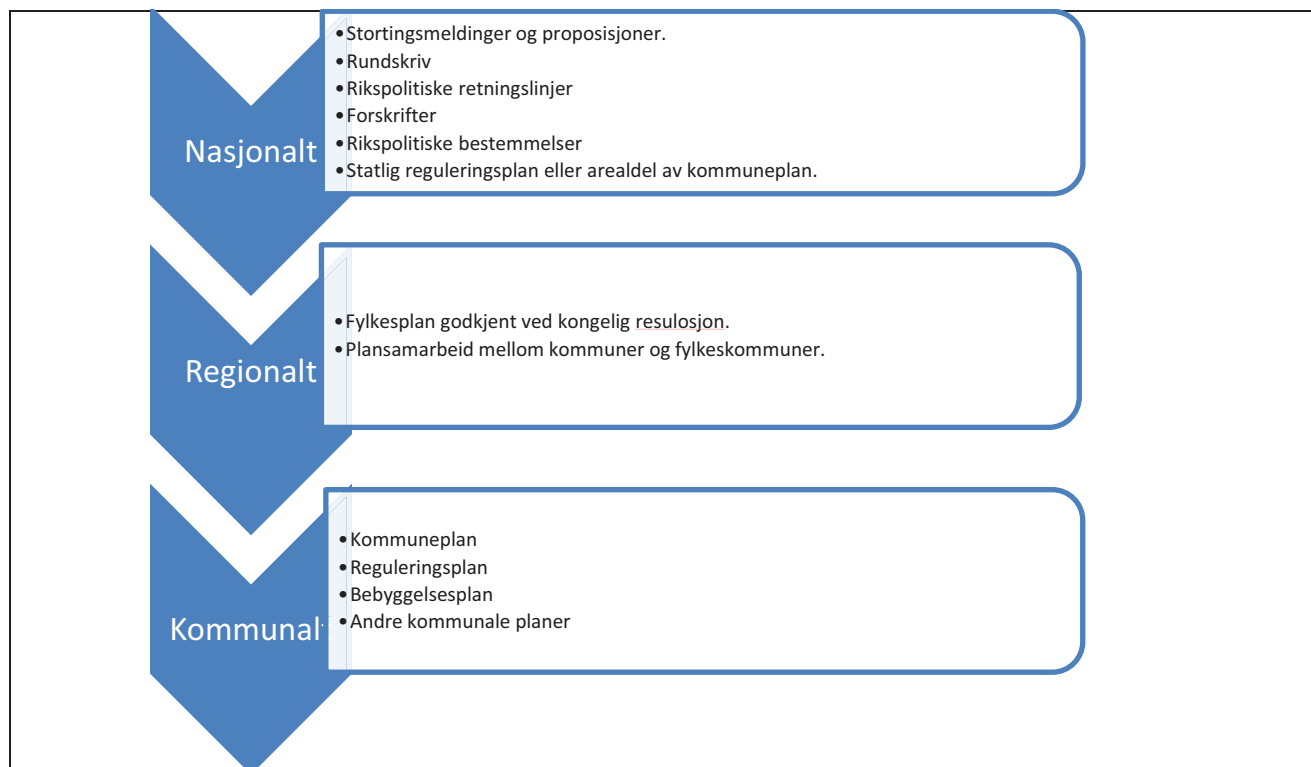
4. Tidsplaner: Det er viktig å ha et realistisk syn på tid før man akkvirerer utviklingseiendom. Skal det akkvireres utviklingseiendom som ikke er regulert kommer det til å ta lengre tid enn om eiendommen er ferdig regulert. Dette er en faktor som må være avklart som en del av strategien før man akkvirerer.
5. Kravspesifikasjon: Det kan være beliggenhet, størrelse, kundegruppe, næring eller bolig, osv.
6. Gjennomføring: Hvem skal gjennomføre prosjektet? Før man akkvirerer en utviklingseiendom er dette noe som er relevant å vite på forhånd. Har eiendomsutvikleren kunnskaper og kapital til å gjennomføre prosjektet selv?
7. Oppfølging: Hvem skal følge opp prosjektet, er det utvikleren, eller er det samarbeidspartnere. Kanskje skal prosjektet selges før oppfølging.

Som man ser av disse punktene er det mange ting man bør tenke gjennom og gjerne ha nedskrevet som en strategi før man akkvirerer en utviklingseiendom. Mange eiendomsutviklere har dette i sitt eget hode og sorterer prosjekter uten å være bevisst på det. Men noen ganger kan det være lett å la seg rive med i et hett marked, så det kan være en god idé å ha en kravspesifikasjon som prosjektet skal passe inn i før akkvisisjon finner sted.

2.4 Eiendomsutvikleren og det offentlige

For å få en forståelse til risiko i eiendomsutvikling, og spesielt i forhold til å akkvirere en uregulert tomt er det viktig å kjenne til de forskjellige fasene fra uregulert tomt frem til byggetillatelse.

Plan og bygningsloven av 2008 gjelder for all planlegging og bygging i Norge. Loven er delt inn i tre nivåer, nasjonalt, regionalt og kommunalt.



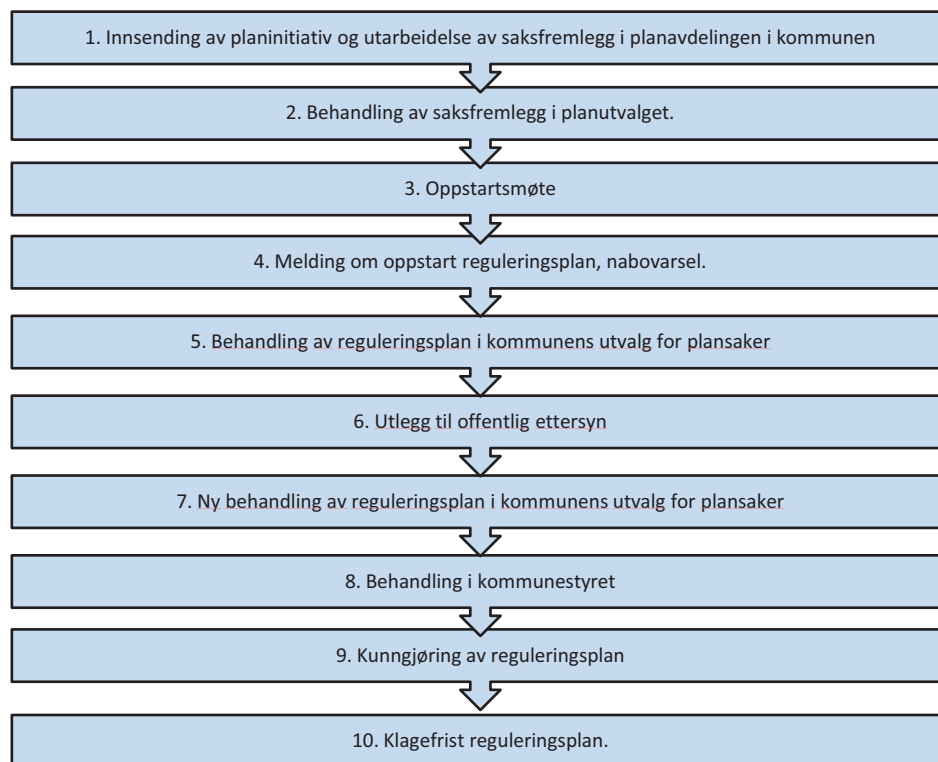
Figur 3: Oversikt over plansystemet i Norge. Egen fremstilling basert på Ingvoldstad (2009 s. 13)

I tillegg er det en rekke høringsinstanser som skal ha planen til høring. På steder hvor det drives reindrift, som i Finnmark, har man også sametinget og reindriftsforvaltningen som to individuelle instanser som ikke er en direkte aktør i plansystemet, men er en høringsinstans. Sametinget kan fremme innsigelser mot planer i spørsmål som er av vesentlig betydning for samisk kultur eller næringsutøvelse jamfør plan og bygningsloven § 5-4. Reindriftsforvaltningen kan fremme innsigelser mot planer som kan ha konsekvenser for reindriftsutøvelse i et reinbeiteområde jamfør lov om reindrift §63.

For eiendomsutviklere vil de forholde seg til plansystemet på det kommunale plan, og da spesielt reguleringsplan og bebyggelsesplan som de kommer med forslag til. I plan og bygningsloven § 12 er reguleringsplan definert som et arealplankart med tilhørende bestemmelser som angir bruk, vern og utforming av arealer og fysiske omgivelser.

I Norge er det slik at hvem som helst kan fremme en privat reguleringsplan. Det betyr at en eiendomsutvikler som mener en tomt eller utviklingseiendom bør omreguleres kan fremme forslag om

dette. Det kan være en tidskrevende og økonomisk krevende prosess med omregulering. Utvikleren bør være kjent med kommunens overordnede planer før man setter til verks med et privat reguleringsforslag.



Figur 4: Gangen i et privat reguleringsforslag. Egen fremstilling basert egne erfaringer og innspill fra Hammerfest kommune (vedlegg 9).

1. Innsending av planinitiativ: Utvikler (forslagsstiller) sender et forslag til omregulering i et område. Administrasjonen som jobber med arealplaner i kommunen lager et saksfremlegg angående initiativet til planutvalget i kommunen.
2. Behandling av planutvalg: Planutvalget tar stilling til saksfremlegget basert på planinitiativet. Hvis planutvalget er positiv kan utvikler gå videre til selve reguleringsarbeidet.
3. Oppstartsmøte: Før utvikleren fremmer en privat reguleringsplan har han et formelt møte med kommunens plan og bygningsetat for å fremme planene og gjøre avklaringer.
4. Melding om oppstart på reguleringsplanen. Dette kunngjøres av forslagsstiller og sendes også som nabovarsel til naboer og berørte parter.
5. Når planforslaget er utarbeidet sendes det inn til kommunens utvalg for plansaker. Dersom utvalget synes reguleringsforslaget er godt kan den legges ut for offentlig ettersyn. Dersom det er innvendinger som blir tatt til følge, blir den sendt tilbake til forslagstiller for endring.
6. Utlegg til offentlig ettersyn. Når kommunens utvalg for plansaker synes planen er tilfredsstillende sendes den ut til offentlig ettersyn.
7. Ny behandling av reguleringsplan i kommunens utvalg for plansaker. Når planen har vært ute minst 6 uker på offentlig ettersyn behandler utvalget reguleringsplanen på nytt. Det behøves ikke tas hensyn til merknader fra høring, men alle høringsinnspill behandles.
8. Behandling i kommunestyret. Når utvalget for plansaker har ferdigbehandlet reguleringsplanen legger de den frem for kommunestyret. Hvis kommunestyret ikke

godkjenner planen kan den endres, og starte med ny behandling i kommunens utvalg for plansaker, og med ny offentlig høring.

9. Kunngjøring av reguleringsplan. Når kommunestyret har godkjent reguleringsplanen kunngjøres denne.
10. Klagefrist reguleringsplan. Etter kunngjøring kan reguleringsplanen etterklages til Fylkesmannen innen 3 uker.

Disse åtte punktene er alle formelle kontaktflatene man har i en privat reguleringsplan. Under arbeidet med reguleringsplanen er det hele tiden kontakt mellom forslagsstiller gjennom for eksempel arkitekt og med kommunens avdeling for plan- og byggesaker. En slik prosess er lang, og det kan bli stilt krav til grundige undersøkelser vedrørende miljø, trafikk, grunn eller klima før kommunestyret til slutt kan behandle en slik reguleringsplan.

Før man vurderer en uregulert utviklingseiendom, eller utviklingseiendom som krever omregulering, er det viktig å ta høyde for den risikoen som ligger i en reguleringsprosess. Reguleringsrisiko er risiko for at reguleringsplanen ikke blir vedtatt. Det kan være økonomisk krevende og veldig tidkrevende. Alle disse konsekvensene går ut over prosjektets gjennomførbarhet og lønnsomhet.

2.5 Risiko i eiendomsutvikling

Risikobildet i eiendomsutvikling er sammensatt, og det er en rekke forskjellige risikoer i et eiendomsutviklingsprosjekt ettersom det tar form. Risiko kan defineres som en funksjon av sannsynlighet for at en hendelse skal inntreffe i forhold til konsekvensen for hendelsen.

Vi definerer altså risiko som sannsynligheten for at en hendelse inntreffer multiplisert med konsekvensen av at den inntreffer.

Rolstadås (2011 s. 247)

Det er ulike typer risiko, slik som sikkerhet for personell, økonomi, tekniske løsninger og politiske rammevilkår ifølge Rolstadås (2011). I eiendomsutvikling er det hovedsakelig økonomi og politiske rammevilkår utvikleren forholder seg til. For entreprenør som bygger er sikkerhet for personell og tekniske løsninger viktig, men holder dette utenfor eiendomsutviklingen.

For å ta et eksempel fra eiendomsutvikling kan man si at det er sannsynlig at man får rekkefølgebestemmelser på en reguleringsplan. Konsekvensen av en rekkefølgebestemmelse behøver ikke være avgjørende. Da er risikoen moderat. Et annet eksempel kan være at det er sannsynlig at man ikke får regulert et område til boligformål i et hyttestrøk. Konsekvensen av det er at prosjektet ikke kan realiseres. Da kan risikoen være høy. Har man kun opsjonsavtaler, har man sikret seg mot økonomisk tap dersom reguleringen ikke blir vedtatt, og konsekvensen blir liten. Har man derimot kjøpt eiendommen direkte, da vil konsekvensen være større, og risikoen være større. Det er altså mulig å regulere hvilken risiko man tar ved bruk av forskjellig avtaleverk i akkvisisjonen.

I mange tilfeller ser man at utbyggere velger å fremme reguleringsforslag selv om det ligger stor risiko i reguleringen. Dette har sammenheng med at det ved en høy risiko også er en høy risikopremie. Hvis

man på tross av liten sannsynlighet klarer å regulere en eiendom kan det ligge en stor verdiøkning i omreguleringen.

Barlindhaug & Nordahl (2005, s. 9-10) har delt risikoen i boligprosjekter inn i fire forskjellige typer:

1. Reguleringsrisiko: Risiko for at man ikke får vedtatt ønsket regulering av utviklingseiendom. Rekkefølgebestemmelser man kan bli pålagt i en reguleringsplan kan også medføre en risiko for at prosjektet ikke er realiserbart. I reguleringsrisikoen ligger også tid og penger man legger inn i selve reguleringsarbeidet. Politisk risiko er også en del av reguleringsrisikoen. Reguleringsplanen skal opp i kommunestyret hvor politikerne skal stemme over planen. Da det er kommunevalg hvert 4. år kan man ha hatt en god dialog med politikerne som har vært, men selve reguleringsplanen kan bli tatt opp etter valget. Da kan man risikere å få ett annet resultat enn det forrige kommunestyret antydde.
2. Finansieringsrisiko: Finansieringsrisikoen kan ligge i både finansieringen av selve eiendomsutviklingen, slik som regulering, tegning og prosjektering, men også i selve finansiering av byggingen. Eiendomsutvikling er veldig kapitalkrevende og det er krevende å hele tiden ha alle kostnadene på forskudd, mens inntektene kommer til slutt. Det er risiko både for å få finansiering til prosjekter, og også til kostnadene forbundet med finansieringen. Mange utviklere er avhengig av finansiering fra investorer som er mer villige til å ta risiko enn banker.
3. Produksjonsrisiko: Produksjonsrisikoen er risikoen som ligger i selve byggingen av eiendommen. Ofte benytter utviklere seg av totalentrepriser som gjør at man legger mye av denne produksjonsrisikoen til en entreprenør som har ansvaret for alle underentreprenører. Det er viktig for utvikleren velger en totalentreprenør som er solid økonomisk. En annen måte å sikre seg i forhold til produksjonsrisiko er å forsikre seg mot dette, og det krever de fleste av de som skal finansiere byggingen.
4. Markedsrisiko: Ved akkvisisjon av utviklingseiendom kan det være 2-4 år til salgsstart hvis man er avhengig av en reguleringsprosess. Noen ganger kan det ta betydelig lengre tid enn dette også. Når man er klare for å selge boligene kan man bli møtt med et annet marked enn hva en markedsundersøkelse konkluderte med da man akkvirerte eiendommen. Driver man eiendomsutvikling i et område med sterk befolkningsvekst er det mindre risiko for at markedet skal ha snudd når man er ferdig med reguleringsarbeidet. Etter siste finanskrisen som har rammet mange eiendomsutviklere har noen også vært nødt til å endre prosjektene sine for å treffe et marked som kanskje er mer prisbeviste.

Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co lister i Røsnes & Kristoffersen (2009 s.131) forurensing, naborettslige forhold, servitutter og konsesjonskrav som risiko som eiendomsutvikleren må ta hensyn til. Johansen (2010 s. 63) kom frem til, basert på intervju med store private og offentlige firma som jobber med eiendomsutvikling, at de viktigste usikkerhetene i tidligfase eiendomsutvikling var reguleringsrisiko samt forurensing i grunnen.

Når en utvikler skal akkvirere en utviklingseiendom må alle disse risikoene vurderes opp mot potensialet på eiendommen. Selv om produksjon, selve byggingen av eiendommen, kommer etter akkvisisjon må man tenke på produksjonsrisikoen før man akkvirerer eiendommen. Hvis utviklingseiendommen ligger slik til at det er vanskelig å bygge, må man vurdere akkvisisjonen opp mot risikoen det innebærer. Det har for eksempel vært uklare grensesnitt når det har vært bygget på

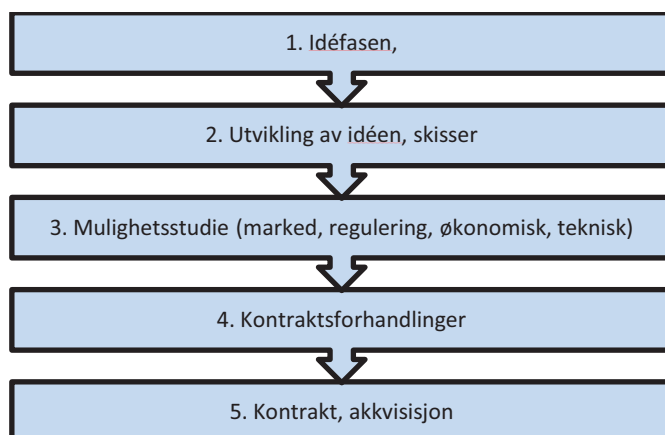
ylling i sjø. Hvis entreprenøren tar forbehold om at grunnen skal være slik den beskrives i tilbudsgrunnlaget til entreprisen, og utvikler har brukt et rådgivende ingeniørfirma til å undersøke grunnen. Hvem er det som har ansvaret hvis boligene får store setningsskader etter at entreprenørens garantitid er over? Dette kan innebære rettssaker og ubehag for alle involverte parter. Noen utviklere vil vurdere dette som risikofylt, og ikke akkvirere grunn som er avhengig av fylling i sjø eller andre usikkerheter.

Ved akkvisisjon er målet til eiendomsutvikleren å skaffe rettigheten til en tomt for lavest mulig pris med så sen betaling som mulig. Denne tomten bør ha så lite risiko som mulig. For å oppnå dette er det en rekke strategier. En god løsning for eiendomsutvikleren er å ha en opsjon på utviklingseiendommen med en kjøpsmulighet hvor utvikleren kan kjøpe eiendommen etter hvert som det bygges på eiendommen. I denne avtalen kan utvikleren også ta forbehold om andre usikkerheter som forurenset grunn eller servitutter. For at grunneieren skal gå med på dette må avtalen være lønnsom for han også. Det kan være en opsjonspremie som er grunneiers premie, eller det kan være at grunneier lokkes med en høyere pris på tomten etter hvert som tomten er byggeklar. For utvikler kan det være bedre å slippe noe av risikoen mot at det betales mer for tomten når først prosjektet realiseres.

2.6 Akkvisisjon

I følge bokmålsordboka (2011) betyr ordet akkvisisjon fordel eller vinning, mens Wiktionary (2011) har gitt ordet en betydning som ”å anskaffe eller tilegne seg noe, ofte innenfor eiendom”. I oppgaven vil jeg bruke akkvisisjon om alt som har med å tilegne seg eiendom, slik som direkte kjøp, kjøp av aksjer i et selskap som eier utviklingseiendom, opsjoner, eller andre former for avtaler som gjør at man anskaffer utviklingseiendom. Jeg vil også bruke erverv av utviklingseiendom i samme betydning som akkvisisjon av utviklingseiendom.

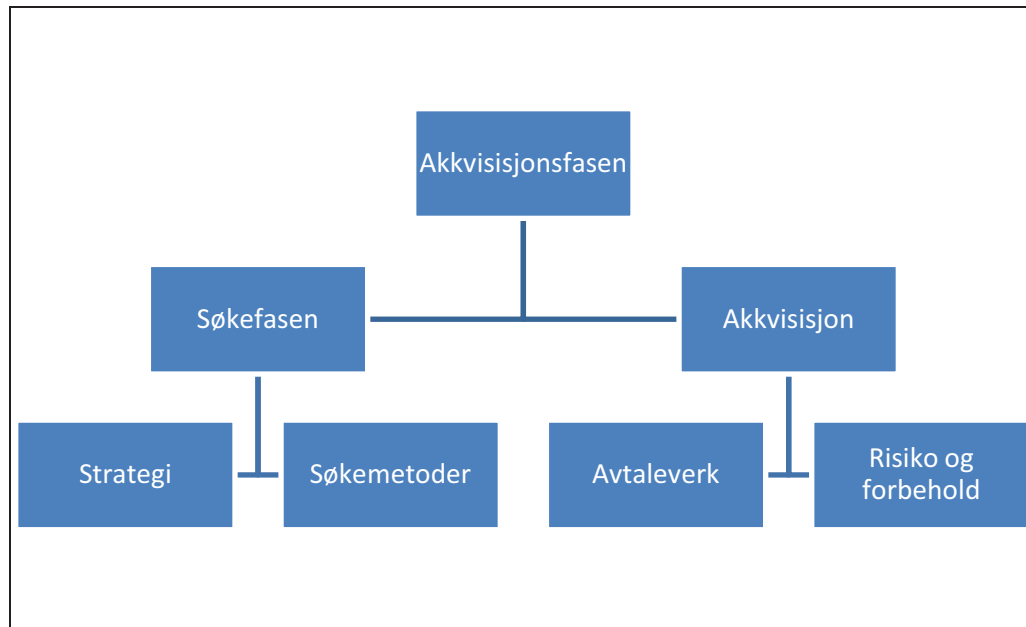
Akkvisisjon av eiendom er en prosess som ikke bare består i selve transaksjonen som gir rettighet til eiendommen, men av flere ledd som leder frem til selve kjøpet av eiendommen. Hvis vi ser tilbake til fasene i eiendomsutvikling kan vi si at akkvisisjonsprosessen kan forløpe seg i de fire første fasene i eiendomsutvikling.



Figur 5: Fasene i eiendomsutvikling hvor akkvisisjonsprosessen skjer. Egen fremstilling basert på Miles et all. (2004 s. 6)

Terskelen for å vurdere en utviklingseiendom bør være liten, mens terskelen for å gå til akkvisisjon av den bør være større. Skaug (2007) hevder at av de selgerne en utvikler har kontakt med, så er det ca 10% han inngår kontakt med.

Selve akkvisisjonsprosessen består av flere faser og elementer man vil gjennomgå i eiendomsutviklingens 5 faser som er vist i figur 4. Unneberg (2008) laget en prinsippskisse over disse fasene i akkvisisjon som figur 6 er basert på.



Figur 6: Faser og elementer i akkvisisjonsfasen. Egen fremstilling med inspirasjon fra Unneberg (2008 s. 65)

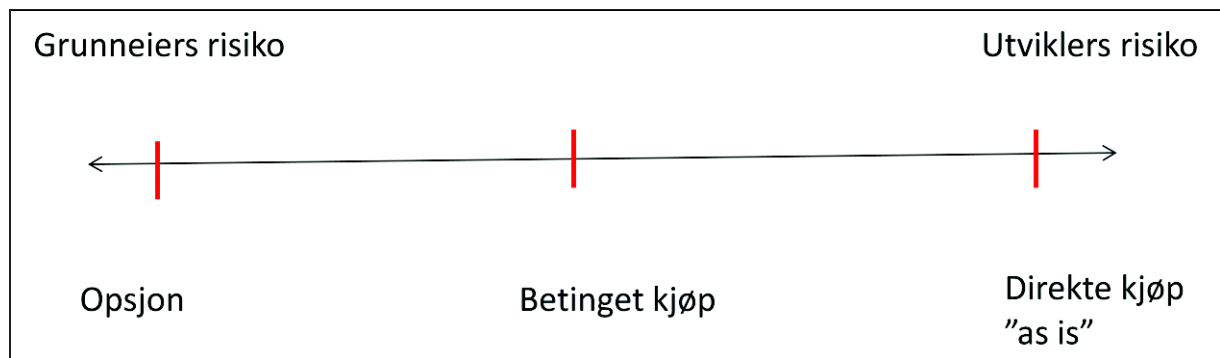
2.7 Forskjellige metoder for akkvisisjon.

Det er mange forskjellige måter å akkvirere en eiendom på, og metode som benyttes er avhengig av type eiendom som erverves.

1. Direkte kjøp: Selve eiendommen kjøpes direkte. Ofte er det vanlig å fravike avhendingsloven ved direkte kjøp av utviklingseiendom hevder Advokatfirmaet Wiborg, Rein & Co i Kristoffersen & Røsnes (2009 s. 133-134). Da vil eiendommen kjøpes slik den er, og all risiko vil være kjøpers, eller utviklers. Kjøpet tinglyses og det utløser dokumentavgift.
2. Opsjonsavtale: Det inngås en avtale som gir erverver en rett men ikke plikt til å kjøpe eiendommen ifølge Røsnes & Kristoffersen (2009 s. 35) Denne opsjonen kan utformes på mange måter. Avtalen er fra erververs side en metode for å hindre unødvendig risiko dersom en uregulert eiendom kjøpes, og motivet fra grunneier kan være en større premie dersom reguleringen blir vedtatt. Noen ganger betaler erverver en opsjonspremie for opsjonen. Det kan være en engangssum som gir erververen en rett til kjøp av eiendom innenfor et tidsrom. Andre ganger kan det være en avtale som det ikke betales for men som kompenseres for ved at tomtene koster mer når de først erverves.

3. Selskapsdannelser: Selskapsdannelse kan brukes som en ervervs metode hvis utvikler sammen med grunneier danner et selskap sammen som en løsning på å dele risiko og fortjeneste. Avtalen som ligger til grunn for fordeling kan være veldig forskjellige, men en vanlig metode er at grunneier stiller grunnen, mens utvikler stiller kunnskap og ressurser for å kunne optimalisere gevinst på utviklingen av eiendommen ifølge Advokatkontoret Wikborg, Rein & Co i Røsnes & Kristoffersen (2009).
4. Tomtefeste: Tomtefeste kan brukes som et avtaleverk for akkvisisjon hvis man kan inngå en avtale med framfester om at de som skal overta ferdig utviklet eiendom fester eiendommen videre. Denne måten å akkvirere utviklingseiendom er mest vanlig i hytteområder, men i noen kommuner gjøres dette også for boligtomter både på privat og kommunalt eid grunn.
5. Andre: Det kan også gjøres frie avtaler som sikrer utvikleren en tomt. Det kan for eksempel være en intensjonsavtale som sier at grunneier ikke kan selge til andre uten at utvikler skal kunne tre inn i samme bud.

Av disse metodene er opsjonsmetoden det ene ytterpunktet hvor grunneier tar hele risikoen, mens direkte kjøp "as is" er på den andre siden av skalaen. De andre formene for akkvisisjon er noe mellom disse ytterpunktene. De avtaletypene som ligger i midten betegnes av Advokatkontoret Wikborg, Rein & Co i Røsnes & Kristoffersen (2009 s 133) for betinget kjøp.



Figur 7: Forskjellig risiko ved bruk av ulike avtaleverk i akkvisisjon. Kilde: Advokatkontoret Wikborg, Rein & Co fra Røsland & Kristoffersen (2009 s. 133)

Riddervold (2007 s. 47) hevder at innholdet i opsjonsavtalen kan i noen tilfeller være uklar og man har da egentlig et betinget kjøp selv om det er en opsjonsavtale. Da har ikke utvikleren redusert risikoen som var intensjonen med avtalen. Det er altså forskjell på en god og en dårlig utformet opsjonsavtale. Grunneier og utvikler bør ha juridisk veiledning før de inngår en opsjonsavtale for erverv av en tomt.

2.8 Forskjellige modeller for søk av utviklingseiendom

Kristoffersen (2009) beskriver fire generelle fremgangsmåter for søk av utviklingseiendom:

1. Akkvisitøren blir oppsøkt av en motivert grunneier: Dette er en vanlig metode hvor grunneieren tar kontakt med en eller flere utviklere for å sjekke interessen for eiendommen hans. Bakgrunn for kontakt kan være mange. Det kan være at området i nærheten har blitt tatt med i kommunens plan for områder som skal bebygges. Disse henvendelsene vil mange ganger være bomskudd, men for utvikleren kan det komme en god handel den ene gangen alle

forutsetningene er til rette. Hvis det er grunneieren som tar kontakt, er han også motivert for å selge, eller være med på prosjektet. Dette gir utvikleren gode forutsetninger for akkvisisjon av utviklingseiendommen, så lenge potensialet i utvikling er der.

2. Akkvisitøren oppsøker en grunneier med ukjent salgsmotivasjon. Når utvikleren tar kontakt med grunneier vil det være en stor usikkerhet i om grunneier vil selge. Årsaken til at utvikleren tar kontakt er at han har sett et potensial, og gjort grundige undersøkelser rundt utvikling av eiendommen. Det kan være undersøkelser i kommunen om hvilke områder som skal utbygges i fremtiden. Ved en slik kontakt kan grunneier bli skeptisk da han kan tro at utvikler vet noe som ikke han selv vet. I mange tilfeller ønsker grunneier kontakt med andre utviklere for å sjekke om pris og betingelser som foreslås er riktige.
3. Akkvisitøren deltar i en budrunde for kjøp av grunneiers utviklingseiendom. Dette er kanskje den vanligste måten for utviklere å få tak i utviklingseiendom. Ofte er det snakk om ferdig regulert eiendom som er lett omsettelig. Ved en slik prosess er det gode muligheter å få mange budgivere dersom tomten ligger i et område som kan vise til et godt marked for utvikling. For utvikler er dette også en ryddig måte å akkvirere utviklingseiendom, da man gir markedspris, og ikke vil kunne ha en grunneier som føler seg lur i ettertid. En bakdel for utviklere med akkvirering av utviklingseiendom som legges ut slik er at det kan bli dårlig tid for å gjøre de riktige undersøkelsene om eiendommen.
4. Akkvisitøren blir oppsøkt for samarbeid med utvikling av eiendom: Denne metoden er vanlig hvis grunneier ikke har kunnskap om eiendomsutvikling. Ved denne modellen kan grunneier stille tomt mens utvikler bruker tid og kunnskaper for å utvikle eiendommen. I noen tilfeller har også grunneier kunnskaper men ønsker å dele risikoen med en annen utvikler. Ofte gjøres dette ved store prosjekter. Ved å erverve og samarbeide på en slik måte kan utvikler konsentrere seg om flere prosjekter, slik at han kan fordele risikoen.

2.9 Akkvisisjon av utviklingseiendom i Oslo

De selskapene som dominerer utvikling av boligeiendom i Oslo er store selskaper som har hatt og fortsatt har mange prosjekter. Oslo har de siste 20 årene hatt en positiv befolkningsutvikling, og har variert fra ca 1000-15 000 mennesker i befolkningsøkning hvert år, SSB Oslo (2011b) Dette medfører at man som utbygger føler seg sikre på at veksten er varig og i et så stort omfang at risikoen knyttet til befolkningsutvikling og boligbehovet blir liten.

Det har vært gjort en rekke undersøkelser om akkvisisjon av utviklingseiendom i Oslo. Teorien om dette baserer seg på undersøkelsene som er gjort av Nordheim (2007) og av Oeland (2010). Disse intervjuene har ikke kartlagt alle de samme sidene ved akkvisisjon som Unneberg (2008) gjorde for Hedmark og som intervju med utviklere i Hammerfest skal gjøre.

2.9.1 Søk etter utviklingseiendom Oslo

I Oslo er kommunen og eget nettverk en viktig kilde til potensielle utviklingseiendommer. Meglere er også en mye brukt kilde for å finne utviklingseiendom, og meglere kjenner utviklernes ønsker og presenterer eiendommer som kan være interessant for utviklerne ifølge Nordheim (2007 s. 41)

I intervju med eiendomsutviklere i Oslo avdekket Oeland (2010 s 18-20) at de hovedsakelig bruker eget kontaktnett av meglere og andre samarbeidspartnere for å søke etter utviklingseiendommer.

2.9.2 Avtaleverk som benyttes i Oslo

De aller fleste eiendommene i Oslo blir omsatt ved et konkret salg. Det er helt klart meste 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, side 43)

I undersøkelsen som Nordheim har utført har hun tatt for seg 5 av de største utviklerne i Oslo. Hun har ikke delt inn akkvisisjonsmetode basert på hvilken reguleringsstatus utviklingseiendommene har hatt. Man kan konkludere med at ting skjer raskt i Oslo. Når eiendommer legges ut i markedet er det ofte budrunder og utviklerne har ikke så god tid på å gjøre undersøkelser som de skulle ønske seg.

Opsjonsavtaler blir ikke mye brukt som akkvisisjonsmetode i Oslo, Nordheim (2007, side 44). Eiendommene legges ut på det åpne markedet, og det blir budrunde hvor høyest bud gir kjøpsmulighet. I et presset marked som Oslo har grunneierne mulighet til å selge eiendommen direkte, "as is", og det er mange utviklere som er villige til å ta den risikoen. De aller fleste utviklerne ønsker å ha opsjonsavtaler som de kan løse ut ved et så sent tidspunkt som mulig. Da vil de ikke ta risikoen ved å kjøpe tomten tidlig i prosjektet, og de vil også ha lavere finanskostnader i forhold til å finansiere utviklingseiendommen før det er nødvendig.

En metode som alle de 5 store utviklerne som Nordheim intervjuet hadde brukt var samarbeidsavtale, eller medeieravtale. Denne kommer gjerne som et resultat av at utvikleren har tatt kontakt med grunneier for å kjøpe utviklingseiendommen. Grunneier ønsker ikke å selge utenom marked, og er kanskje skeptisk i forhold til om utviklingseiendommen blir riktig priset. I slike tilfeller kan grunneier være med på prosjektet som en investor hvor inngangsbilletten er utviklingseiendommen. Selve eiendommen kan gi grunneier en betydelig del av det totale prosjektet og overskuddet dersom prosjektet blir en suksess. I motsatt tilfelle har ikke utvikler måtte kjøpt en dyr tomt som ikke kan utvikles, men utviklingseiendom forblir i grunneiers eie.

Oeland (2010 kap 6) har avdekket gjennom intervju av eiendomsutviklere i Oslo at de fleste utviklerne fokuserer mest på direkte kjøp. Årsaken til det er at de fleste ønsker å kjøpe tomter som raskt kan være byggeklare. Utviklerne foretrekker opsjonsavtale når det er snakk om uregulerte tomter.

2.10 Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark

Unneberg (2008) har gjort intervjuet utviklere i Hedmark om akkvisisjon. Intervjuguiden som skal brukes i Hammerfest er basert på hans intervjuguide, så svarene fra hans undersøkelse vil være et sammenligningsgrunnlag på de fleste sider ved akkvisisjon som skal belyses i Hammerfest. Undersøkelsen til Unneberg er gjort i et helt fylke, så utvalget består av både utviklere som jobber i vekstområder og mer rolige områder.

2.10.1 Søk etter utviklingseiendom Hedmark

Utviklerne i Hedmark benytter et bredt spekter av søkemetoder. De metodene som er mest benyttet er aktive områdebefaringer, undersøke kommunale planer og kontakt med kommunens bygningsetat. Etter disse søkemetodene nevnes også eget nettverk, tomtebefaring og tidligere oppdrag i område som viktige søkemetoder.

2.10.2 Akkvisisjon for eiendomsportefølje i Hedmark

Av boligutviklerne i Hedmark er ca 60 % i besittelse av boligtomter som ikke er ferdig regulerte enda. Utviklerne har tomteporteføljer som følge av at utviklingsprosessen er såpass krevende, og de har det som en sikkerhet for å sikre arbeid til de ansatte ifølge Unneberg (2008 s. 44)

2.10.3 Tomtekostnader Hedmark

I Hedmark kom Unneberg (2008 s 62) frem til at tomtekostnadene i Hedmark varierte mellom 3-40 % av de totale prosjektkostnadene. Halvparten av intervjuobjektene svarte at tomtekostnadene utgjorde mellom 8-15 %. Ifølge intervjuguiden som Unneberg (2008 vedlegg 1) har brukt er det snakk om råtomtekostnad som respondentene har svart på.

2.10.4 Avtaleverk som benyttes i Hedmark

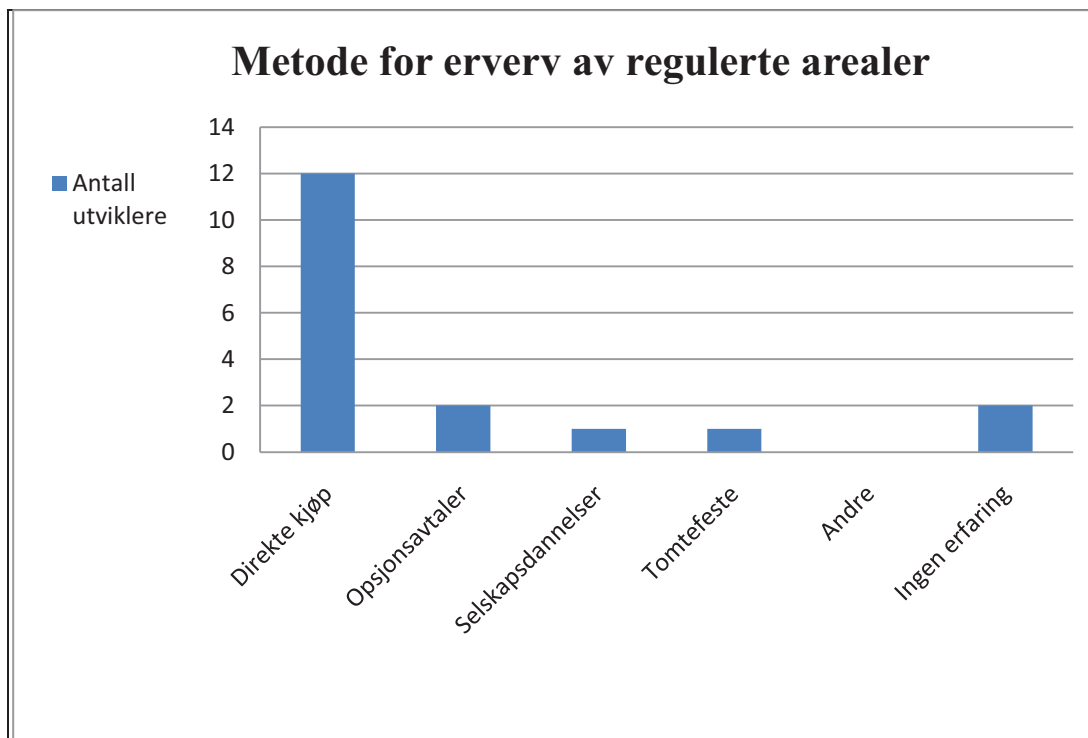
Ingvoldstad (2009) har undersøkt bruken av opsjonsavtaler i Hedemarken. Han har kommet frem til at opsjonsavtaler ikke er mye brukt, men en del til småhusutvikling. Bruken av opsjonsavtaler i LNFR-områder er lite utbredt, men forekommer. Opsjonspremien er ofte lav i Hedemarken ifølge Ingvoldstad (2009 s. 63)

I sin undersøkelse av akkvisisjon i Hedmark har Unneberg (2008 kap. 3) funnet ut at det er forskjell på akkvisisjonsmetode ut fra reguleringsstatus på utviklingseiendom. Undersøkelsen som er gjort gjennom intervju med 18 forskjellige eiendomsutviklere og han kom frem til at 88 % av utbyggerne har brukt direkte kjøp som metode for erverv av grunn. 69 % av de samme utbyggerne har brukt

opsjonsavtaler som metode for erverv av grunn. Det mest interessante med undersøkelsen til Unneberg er forskjellen i ervervsmetode ut fra reguleringsstatus på utviklingseiendom som er ervervet.

Ervervsmetode på regulerte arealer:

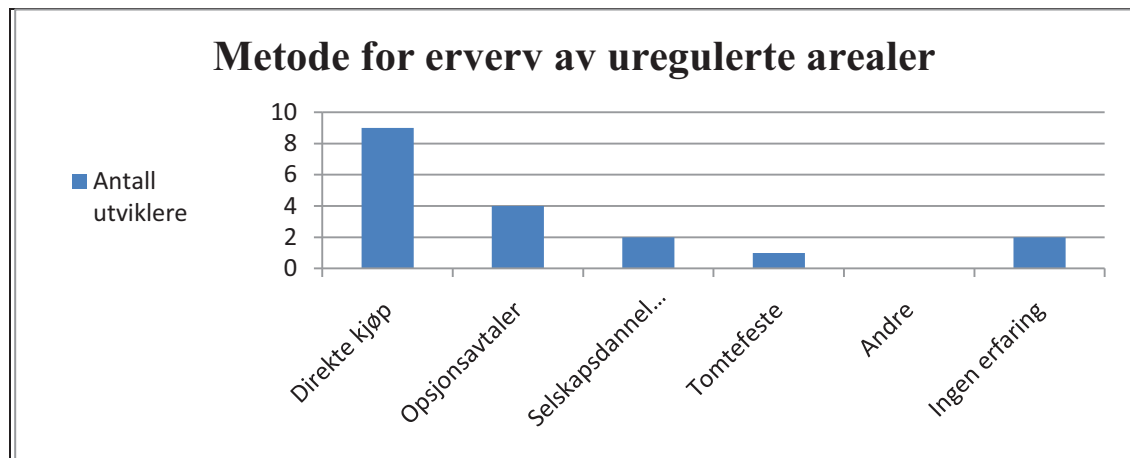
Ved akkvisisjon av arealer som er ferdig regulerte ser man av undersøkelsen til Unneberg at det er en klar overvekt av direkte kjøp.



Figur 8: Antall utviklere som bruker de forskjellige ervervsmetodene når de erverver regulerte arealer. Egen fremstilling basert på Unneberg (2008 kap. 3)

Ervervsmetode på uregulerte arealer:

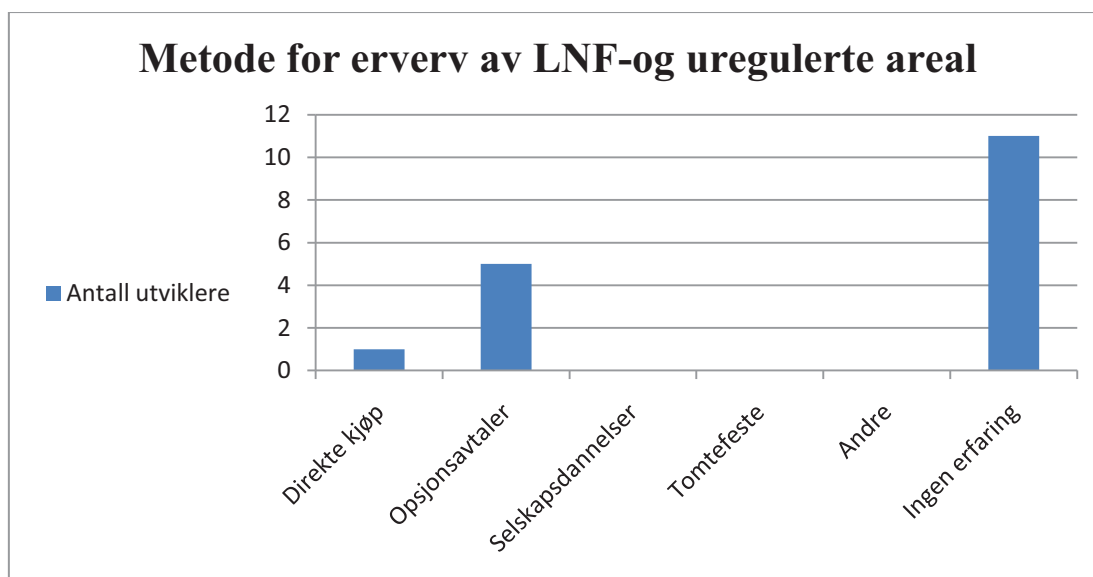
Ved akkvisisjon av uregulerte arealer har Unneberg beskrevet uregulerte arealer som uregulerte, men som er avsatte til fremtidige byggeområder i kommunen.



Figur 9: Antall utviklere som bruker de forskjellige ervervsmetodene når de erverver uregulerte arealer som ligger i kommunens fremtidige byggeområder. Egen fremstilling basert på Unneberg (2008 kap. 3)

Vi ser at det er 3 færre utbyggere som velger å gjøre direkte kjøp på uregulert tomt, og av de tre utbyggerne er det to utbyggere som velger å gjøre opsjonsavtaler. En har valgt selskapsdannelse som ervervs måte.

Ervervsmetode for erverv av LNF-og uregulert areal:



Figur 10: Antall utviklere som har ervervet uregulert utviklingseiendom utenfor kommunens planlagte utbyggingsområder. Egen fremstilling basert på Unneberg (2008 kap. 3)

Som vi ser av figur 10 er det få av utviklerne som har ervervet grunn som ikke er et område som kommunen har planer om fremtidig bygging. Noen har inngått opsjonsavtaler, mens kun en av de spurte utviklerne har ervervet grunn ved direkte kjøp på et uregulert område som ikke er avsatt til fremtidig utbygging i kommunen.

3. Empiri

3.1 Innledning

Intervju med eiendomsutviklere og undersøkelser av transaksjoner av utviklingseiendom i Hammerfest er hovedkildene til oppgaven. Jeg startet kontakten med OBOS gjennom egen arbeidsgiver som er Østfold Prosjekt. Østfold Prosjekt er 50 % eiet av OBOS, og jeg fant ut hvem jeg kunne kontakte for å få tilgang til de rette personene å intervju. Dette resulterte i et innledende møte med Erik Danielsen som er direktør i OBOS Nye Hjem. Han satte meg videre i kontakt med Kristoffer Eriksen som er prosjektsjef og jobber med akkvisisjon av utviklingseiendom.

Intervjuet med OBOS Nye Hjem ble foretatt på hovedkontoret i Oslo. Jeg har valgt kun å notere fra intervjuet og ikke bruke båndopptaker. Årsaken til dette er at jeg fryktet intervjuobjektet ville være mer tilbaketrukket i forhold til informasjon man er litt tilbakeholden med. Jeg føler det var en lett tone i intervjuet, og jeg fikk også et personlig utbytte utover selve intervjuet da jeg fikk forklart mange deler av prosessen i akkvisisjon av Kristoffer Eriksen.

Å finne frem til utviklerne i Hammerfest tok litt tid, og jeg måtte også prøve å få intervjuene slik at de passet med reise til Hammerfest. Jeg tok kontakt med de utviklerne som hadde drevet utvikling i Hammerfest, og som fortsatt hadde tilholdssted i Hammerfest. Jeg tok også kontakt med to utviklere som hadde prosjekter under utvikling som ikke tidligere hadde gjennomført prosjekter for å få et større utvalg. Intervjuene ble utført i Hammerfest på utviklernes kontor, og jeg brukte samme fremgangsmåte som ved intervju av Eriksen i OBOS Nye Hjem.

3.2 Akkvisisjon i Oslo

I tillegg til tidligere undersøkelser om akkvisisjon i Oslo har jeg gjennomført intervju av Kristoffer Eriksen i OBOS Nye Hjem for å få et innblikk i hvordan akkvisisjonsprosessen er i Oslo. Som prosjektsjef jobber han med akkvisisjon av utviklingseiendom. Eriksen er utdannet økonom og ingeniør. Han har jobbet med eiendom siden 1994, og har jobbet for OBOS siden 2002.

OBOS Nye Hjem har som mål å bygge 1000 boliger i året fordelt på de byene de er representert. Det vil si at de skal bygge 6-700 boliger i året i Oslo-regionen. Eriksen beskriver søkemetoder de har for å finne utviklingseiendom:

- Kontakt med eiendomsmevlere, egne og eksterne
- Kontakt med kommunalt tomteselskap i de byene de har det.
- Tidligere oppdrag eller byggevirksomhet i et område.
- Nettverk i egen organisasjon.
- Søk på internettportaler.
- Direkte kontakt med grunneier. Som oftest blir de selv kontaktet av grunneier.
- Nettverk av forretningspartnere, for eksempel entreprenører.
- Kontakt med kommunens eiendomsetat.

Hvis Eriksen skal trekke frem de viktigste metodene trekker han frem meglere som legger ut prosjekter for salg samt grunneiere som søker etter samarbeidspartnere eller som ønsker å selge. De følger også med på andre reguleringsplaner som andre jobber med.

OBOS følger med på varsler om reguleringsplaner. Da vil man kunne gå til grunneier å starte en dialog hvis reguleringsplanen ser interessant ut

Kristoffer Eriksen, OBOS Nye Hjem

Direkte kjøp står for 60-70 % av akkvisisjon i OBOS Nye Hjem, mens opsjonsavtaler står for resten. Hvis tomtene de akkvirerer er ferdig regulerte er metoden for akkvisisjon direkte kjøp i alle tilfeller. Hvis tomtene er uregulerte har det hendt at de har akkvirert tomter direkte, men det er en akkvisisjonsmetode de prøver å unngå for å ikke ta på seg unødvendig risiko.

Når det gjelder tomter som ligger i LNF områder eller i uregulerte områder svarer Kristoffer Eriksen som følger;

OBOS kjøper ikke tomter i LNF-områder. Uregulerte tomter eller tomter som er regulert for annet formål enn bolig kan kjøpes. Men da skal prisen som betales gjenspeile dagens regulering, og ikke potensialet etter omregulering.

Kristoffer Eriksen, OBOS Nye Hjem

På spørsmål om hvilken akkvisisjonsmetode som brukes på kjøp av kommunal grunn svarer han:

Kommuner selger bare regulert tomt. EØS regler for dette. Alltid direkte kjøp av kommunen.

Kristoffer Eriksen, OBOS Nye Hjem

Av totale prosjektkostnader anslår Eriksen at tomtekostnader står for ca 20 %. De har også tilfeller hvor tomtekostnaden utgjør mer enn 20 % av de totale prosjektkostnadene.

OBOS Nye Hjem hadde en portefølje med potensielle boliger på 7-10 000 boliger. På spørsmål om hvor mange utviklingseiendommer de har hatt forhandling om å akkvirere de fem siste årene svarer Eriksen:

Har ikke noe tall på dette, men generelt kan jeg si at ca 10 % av utviklingeieendommene som blir vurdert blir kjøpt. Av de som man går inn i forhandlinger ender man opp med opp mot 80 % tilslag

Eriksen forteller at det i Oslo som regel er 4-5 interessenter på store prosjekter, mens det på mindre prosjekter er flere i konkurranse om utviklingseiendommen eller tomten.

3.3 Om Hammerfest

Hammerfest er en by i Finnmark med 9 912 innbyggere pr 1. januar 2011 ifølge SSB(2011c). Hele byen med unntak av et kapell ble brent ned under krigen, og stort sett hele sentrum ble bygget opp på 50 og 60 tallet. Byen har flyplass og god kommunikasjon med distriktet gjennom bussruter og hurtigbåt. Hurtigruten har også daglig anløp i Hammerfest.

3.3.1 Beliggenhet

Hammerfest ligger på en øy, Kvaløya, som er forbundet med en bro til fastlandet. Hammerfest kommune er et resultat av kommunesammenslåingen av gamle Hammerfest kommune og Sørøysund kommune. Byen består i hovedsak av 6 bydeler, Sentrum, Rypefjord, Baksalen, Fuglenes, Forsøl og Prærien.



Kart 1: Hammerfests plassering i Finnmark. Egen fremstilling basert på Norgeskart (2011)



Kart 2: Kart over Kvaløya hvor Hammerfest ligger. Egen fremstilling basert på Gulesider (2011)

3.3.2 Hammerfest statistikk

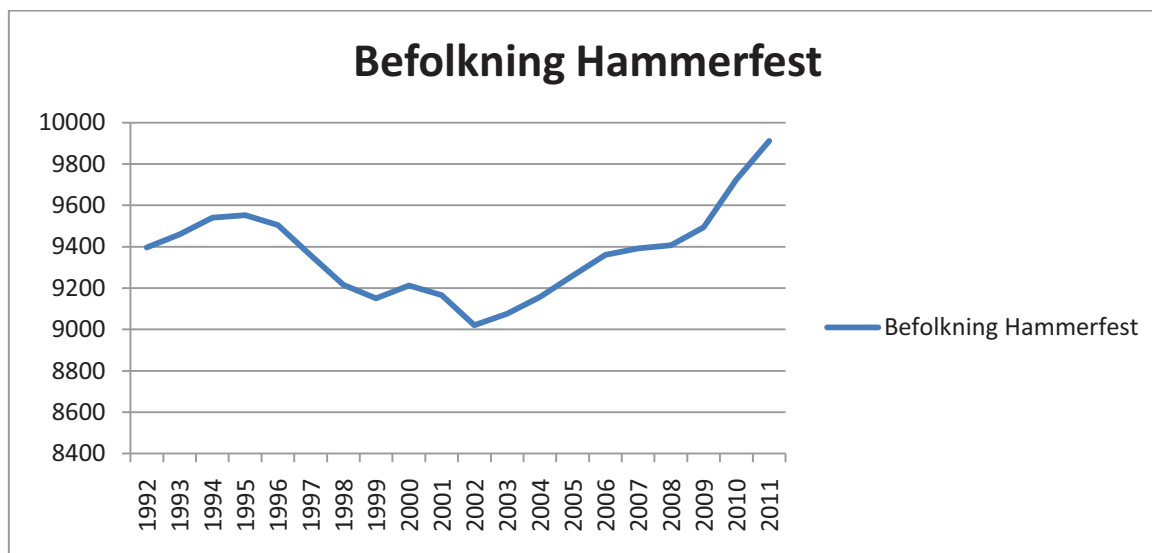
Gjennom statistikk kan man finne ut mye om et sted. Dersom et sted har hatt en befolkningsvekst de ti siste årene er beste gjetning året etter at innbyggertallet vokser da også. Vekst skaper vekst. Hammerfest har hatt en stor vekst i arbeidsplasser relatert til olje og gass industrien som følge av Snøhvitprosjektet³.

Sammensetningen av befolkningen, demografi, har også noe å si for veksten i befolkningen. Er det stor andel eldre innbyggere og liten andel unge som kan føre til fødselsoverskudd er det vanskelig å få en positiv befolkningsutvikling, med mindre man har netto innflytting. Harald Bøvre beskrev dette i en forelesning i EIE 310:

”Demografi har antagelig mest å si i det lange løp”

Bøvre (2008 s.34).

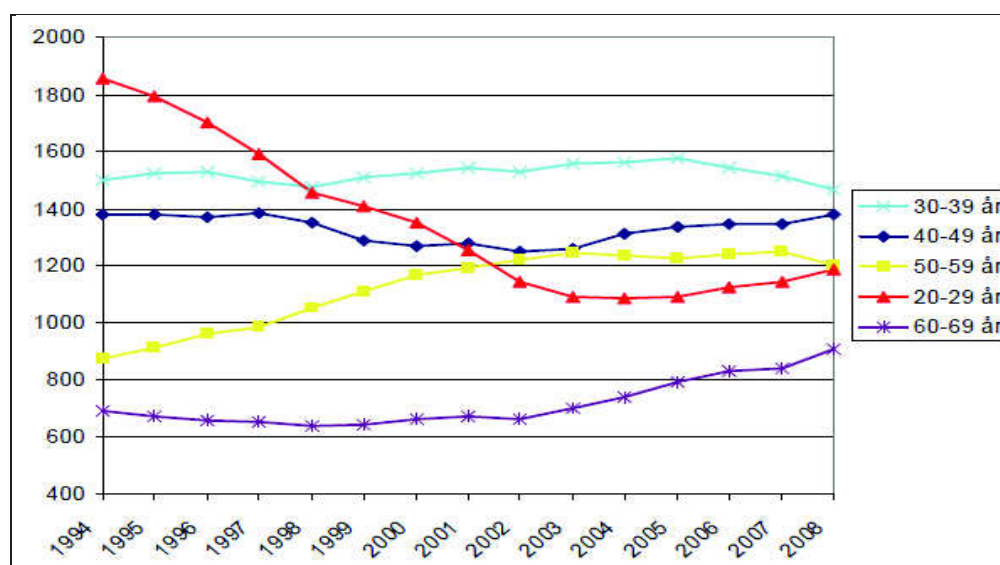
³ Snøhvit er et gassfelt i havet 140 km uten for Hammerfest. Gassen går i rør til Melkøya i Hammerfest hvor den kjøles ned til flytende naturgass(LNG) og sendes med skip til hele verden.



Figur 11: Befolkningsutvikling Hammerfest. Egen fremstilling basert på data hentet fra SSB (2011a).

Som man kan se av figur 11, som viser befolkningskurven i Hammerfest, har folketallet økt i perioden 2002 til 2011. Økningen tilsvarer en befolkningsvekst på nesten 10 % på 10 år. En slik vekst er en spennende faktor for eiendomsutviklere som ser muligheter. Samtidig kan det være utfordrende når veksten skjer så raskt at kommunen har vanskeligheter med å bemanne opp på planavdelingene raskt nok.

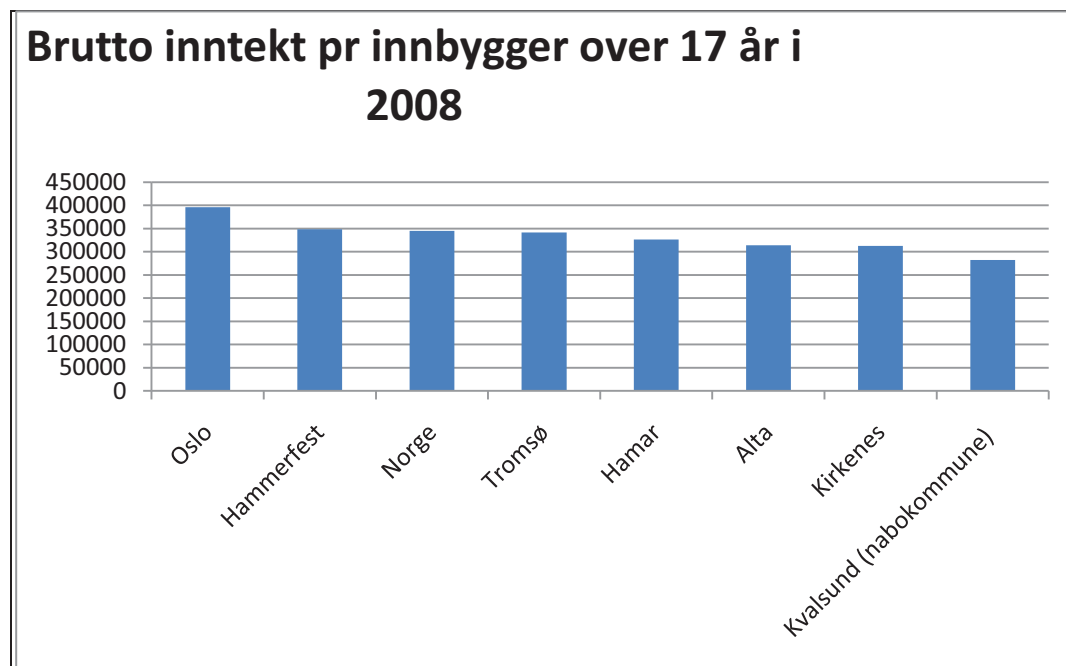
Hammerfest har i perioden 2002-2008 en økning i befolkningen i den yrkesaktive gruppen, og spesielt stor økning i aldersgruppen 20-29 år etter en langvarig nedtur fra 1994 ifølge Eikeland (2009 s. 104). Fordelingen av kvinner og menn i denne gruppen har blitt noe forskjøvet som følge av mange tradisjonelle arbeidsplasser på menn som har fulgt med utviklingen i olje og gass sektoren.



Figur 12: Historisk fordeling av alder i befolkningen i Hammerfest. Kilde: Eikeland (2009 s. 105)

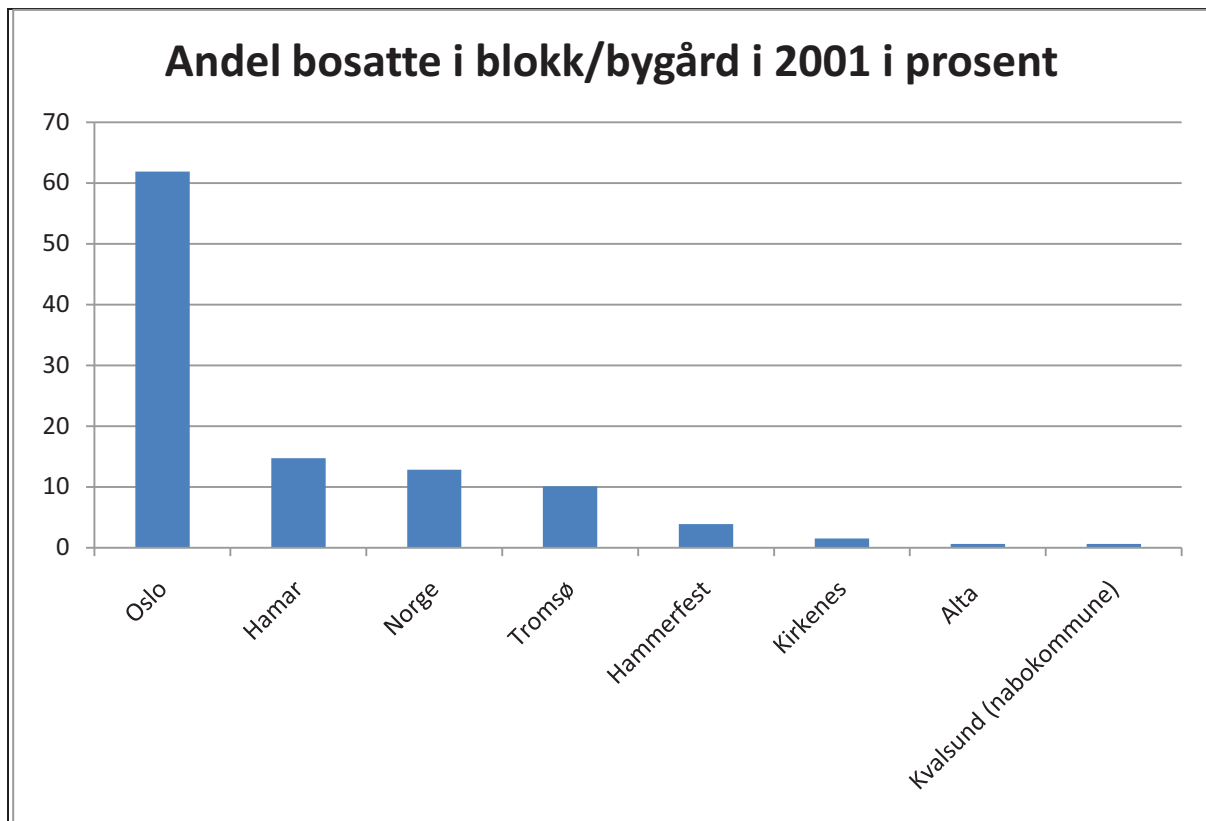
I 2008 var gjennomsnittlig inntekt for innbyggere i Hammerfest kr 348 200,- ifølge SSB (2011c). Ser man det opp mot steder i regionen det er naturlig å måle mot så er Hammerfest helt på topp, og over landsgjennomsnittet. I forhold til den største byen i Hedmark, Hamar, er også Hammerfest foran når det gjelder innbyggernes inntekt. I Oslo har innbyggerne en gjennomsnittlig inntekt på 14 % mer enn innbyggerne i Hammerfest. Befolkningens inntekt er et forhold som kan ha innvirkning på eiendomsutvikling da kjøpekraften til boligkjøpere i stor grad blir styrt av inntektsnivået i kommunene.

Arbeidsledigheten i Hammerfest var i 2009 på 3.3 % noe som er lavere enn gjennomsnittet i Finnmark som er på 3,7 % ifølge SSB (2011c). Gjennomsnittet er i Norge på 2,7 %. Hva som er årsaken til at Finnmark og Hammerfest ligger over landsgjennomsnittet er uvisst.



Figur 13: Inntekter i kommuner det er naturlig å sammenligne Hammerfest med. Egen fremstilling basert på SSB (2011c)

Hammerfest har lite blokkbebyggelse i forhold til Oslo, Hamar og Tromsø. I forhold til byer i Finnmark som er naturlig å sammenligne med er andelen bosatte i blokk og bygård høy. Andelen som bor i blokk og bygård i nabobyen Alta er bare 0,6 % mot Hammerfest sin andel på 3,9 % ifølge SSB (2011c). Det er ikke overskudd av arealer til villabebyggelse i Hammerfest. Det har vært bygget 490 boliger mellom 2002 og 2007 ifølge Robertsens (2010), og det meste av dette er blokkbebyggelse. Hammerfest er kompakt. Topografien med hav på den ene siden av byen, og fjell på den andre tilsier at byen fortsatt kommer til å fortettes mye før man utvider og sprer bebyggelsen.



Figur 14: Andel av befolkningen som bor i blokk/bygård i 2001. Egen fremstilling basert på SSB (2011c)

3.3.3 Prosjekter som gir grunnlag for vekst i Hammerfest

Juni 2009 ga Stortinget sin tilslutning til ENI Norge som skal bygge ut Goliatfeltet⁴ like utenfor kysten av Sørøya ved Hammerfest. Dette vil gi direkte 150-200 arbeidsplasser til Hammerfest i driftsfasen som starter i 2013 ifølge Stortinget (2009). Det endelige antall arbeidsplasser og ringvirkninger dette prosjektet vil gi er trolig høyere hvis man tar erfaringene fra Snøhvitprosjektet til Statoil i betraktning.

I 2013 vil Statoil ta stilling til om de skal doble kapasiteten på Snøhvitfeltet på Melkøya. Dette prosjektet heter Snøhvit tog 2, og vil også bidra til enda flere faste jobber i driftsfasen i Hammerfest.

Begge disse to prosjektene vil gi vekst og gir optimisme. Statoils olje og gassfunn på Skrugardfeltet⁵ har også vært med på å øke optimismen og gi oljeselskapene større tro på å finne enda mer olje og gass i Barentshavet. Dette medfører økt letevirsomhet og enda mer aktivitet i Hammerfest. Da Hammerfest er en liten by, vil 100 arbeidsplasser gi en veldig stor konsekvens. Barnehagedekning, boligtomter og andre tilbud blir det fort mangel på ved en rask tilflytting av 100 arbeidere.

⁴ Olje og gassfelt som skal være ferdig utbygget 2013.

⁵ Olje og gassfunn gjort i 2011 utenfor Hammerfestbassenget. Største funn på 10 år i Norge. Martinsen et al. (2011)

3.3.4 Grunneiere i Hammerfest kommune

Mye av grunn i Hammerfest by er eid av Hammerfest kommune.

Hammerfest kommunen fester bort et betydelig antall tomter, hvorav de fleste er boligtomter

Hammerfest kommunestyre (2006 s. 25)

I kommunen, utenfor selve sentrum og de bosatte områdene, er det Finnmarkseiendommen (FeFo) som er den store grunneieren.

3.3.5 Finnmarksloven og Finnmarkseiendommen (FeFo)

Hammerfest ligger i Finnmark fylke hvor det siden 2006 har vært FeFo som er grunneier i 95% av arealet i fylket. Etableringen av FeFo kom som en del av den nye Finnmarksloven som ble vedtatt i Stortinget juni 2005 ifølge Politi- og justisdepartementet, kommunal- og regionaldepartementet (2005). All grunn som Statsskog SF eide ble da overført til lokalt eierskap i FeFo. Målet med finnmarksloven er:

Formålet med Finnmarksloven er å legge til rette for at grunn og naturressurser i Finnmark forvaltes på en balansert og økologisk bærekraftig måte. Dette skal skje til beste for innbyggerne i fylket og særlig som grunnlag for samisk kultur, reindrift, bruk av utmark, næringsdrift og samfunnsliv.

Politi- og justisdepartementet, kommunal- og regionaldepartementet (2005)

Finnmarksloven beskriver også at det kan være innbyggere som har visse rettigheter over arealer som ikke er kontraktsfestet eller tinglyst. Det kan være samer eller andre som har bodd i fylket som etter langvarig bruk har sikret seg rettigheter som skal kartlegges.

Finnmarksloven slår fast at samene gjennom langvarig bruk av land og vann har opparbeidet rettigheter til grunn i Finnmark. Også andre innbyggere i Finnmark kan ha opparbeidet slike rettigheter. Det skal etableres en kommisjon for kartlegging av disse rettighetene. Det skal også opprettes en særdomstol som skal avgjøre tvister om slike rettigheter.

Politi- og justisdepartementet, kommunal- og regionaldepartementet (2005)

Denne kommisjonen, Finnmarkskommisjonen, har nå arbeidet siden 2008 med å kartlegge bruks og eierrettigheter som folk i finnmark har ervervet gjennom lang tids bruk. 10.mai 2011 skal kommisjonen ha første høringsmøte for å avklare rettigheter til land og vann i Nesseby kommune. Kravet fra reindriften er full eiendomsrett i hele kommunen skriver Karsteinsen (2011)

Finnmark Fylkesting og Sametinget velger medlemmer til FeFo styret i henhold til Finnmarksloven §7. På denne måten er det de folkevalgte i Finnmarks på vegne av befolkningen i Finnmark som vil bestemme over forvaltningen av grunnen i fylket. Men samtidig sier loven at samene har gjennom

langvarig bruk opparbeidet seg rettigheter til grunn i Finnmark. Betyr det at samene har mer rettighet til Finnmark enn andre? Sametingspresident Egil Olli utalte seg til Voulab & Trahne (2010) i NRK i en debatt om uklart eierskap i Fefo:

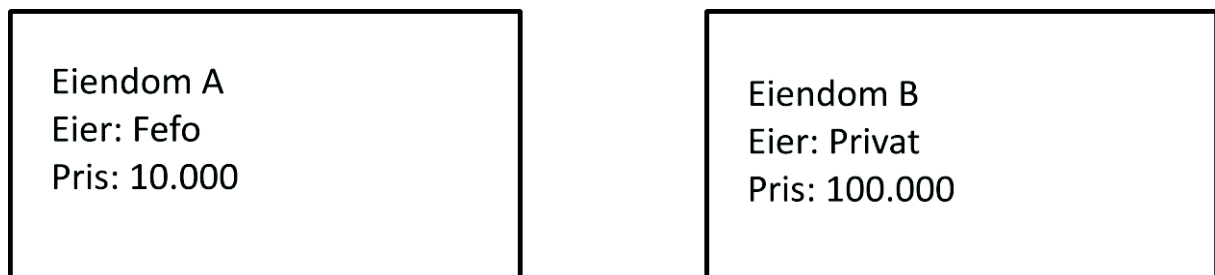
Forvaltningen av finnmark skal komme finnmark til gode. Især gjelder det samiske interesser

Egil Olli (2010)

Noen tolker presidenten på en slik måte at finnmarkingene eier grunnen i Finnmark, men samene eier den litt mer. At reindriften krever full eierrettigheter i en hel kommune, er med på å styrke troen på at de mener de har opparbeidet mer enn bruksrett i Finnmark.

Da Finnmarkseiendommen bare har vært i virke i 5 år har det ikke vært de store konfliktene om arealene enda. Men det har vært en sak i Alta hvor Finnmarkseiendommen har benyttet annen praksis enn hva Statsskog benyttet da de var grunneiere. Rønning (2011) skriver i advokatbladet at Finnmarkseiendommen skal ha markedspris når de selger til Alta Kommune som skal kjøpe for å legge til rette for boligtomter. Finnmarkseiendommen gikk senere tilbake på dette, og nå skal Alta Kommune og Finnmarkseiendommen være enig om en pris under markedspris skriver Mjøen (2011) i Altaposten. Både Alta, Kirkenes og Hammerfest er vekstområder i Finnmark som har behov for arealer til næringsutvikling og boliger. Dette er forhold som eiendomsutviklerne i Hammerfest må tilpasse seg.

Tormod Bartholdsen som har vært med å etablere FeFo sier i intervjuet at han kjenner godt til hvordan de arbeider, og hevder at de ikke skal ha markedspris for grunn. Dette er det noe media hevder. Det eneste som de krever er å vite hva eiendommen er verdt før de selger. Bartholdsen viser til et eksempel for å forklare hvorfor FeFo synes det er viktig å vite verdi på grunn som de selger.



Figur 15: Løsning 1, der Fefo selger til under markedspris. Bartoldsen (2011)

Hvis en eiendom er eid av FeFo grenser til en lik eiendom som er eid av en privat grunneier. Hvorfor skal da verdien eller salgsprisen av eiendommen som selges av FeFo være lavere enn den private? Ved slike transaksjoner vil den første aktøren som akkvirerer av FeFo tjene penger på å være først ute å kjøpe til under markedspris. Altså, en aktør tjener på denne løsningen.

| |
|--|
| <p>Eiendom A Eier: FeFo Pris: ≈100.000</p> |
|--|

| |
|---|
| <p>Eiendom B Eier: Privat Pris: 100.000</p> |
|---|

Figur 16: Løsning 2 der FeFo selger til tilnærmet markedspris. Bartoldsen (2011)

Ved en løsning hvor FeFo selger grunnen i Finnmark til tilnærmet markedspris, så vil verdiene komme tilbake til FeFo og ikke til den enkeltpersonen eller bedriften som var så heldig å få det direkte kjøpet av FeFo. På denne måten vil verdiene falle tilbake på alle som bor i Finnmark ifølge Bartholdsen (2011).

FeFo er relevant for utviklere i Finnmark og Hammerfest fordi de eier så mye som 95 % av grunnen i fylket. Det er også relevant for utviklere å følge med på utviklingen i fordelingen av eierrettigheter av eiendommen som FeFo eier. Hvis grunnen blir overført til private grunneiere slik som kommisjonen utreder vil man måtte forholde seg til de forskjellige grunneierne som har opparbeidet rettigheter, og ikke til FeFo. Da vil på mange måter akkvisisjon av utviklingseiendom bli mer lik prosessen som er vanlig i Hedmark og Oslo som også er sett på. Man har en privat grunneier som eier grunnen, og ikke kommunen som kan ønske å nesten gi vekk grunnen for å stimulere til utvikling i egen kommune. Dette er en forandring som utviklerne i Hammerfest må tilpasse seg.

3.3.6 Reingjerdet i Hammerfest

På Kvaløya er det lang tradisjon med sommerbeite av reinsdyr. I senere tid har Hammerfest kommune valgt å gjerde inn byen for å hindre reinsdyr i å gjøre skade på privat eiendom i bebygde områder. Som det står på hjemmesidene til kommunen.

Hammerfest kommune har valgt å gjerde inn Hammerfest sentrum slik at reinen som har sommerbeite på Kvaløya ikke trekker inn sentrumsområdene.

Hammerfest kommune (2007)



Bilde 1: Reingjerdet i Hammerfest. Kilde: Korneliussen & Norum (2008)

Dette reingjerdet har blitt et symbol på hva som er reinbeiteområde og hva som er urbant område. Skal man bygge noe utenfor reingjerdet er det av interesse for reindriftsnæringen. Dette er en risiko utviklere i Hammerfest må vurdere før de setter i gang regulering i kommunen som er utenfor reingjerdet.

Tidligere ordfører og tidligere sametingsrepresentant Tormod Bartholdsen hevder i intervjuet at det ikke skal være et problem å regulere og akkvirere eiendom på utsiden av reingjerdet nå. Men om hva som skjer når reingjerdet har stått i 20 år og om reindriftsnæringen kan kreve hevd for området som har vært disponert av de, det er det ingen som vet svaret på.

Håkon Rønbeck sier i intervjuet at Arctic Project AS har prøvd å regulere inn boligeiendom utenfor reingjerdet. Dette reguleringsforslaget ble avslått. Begrunnelsen for avslaget vet han ikke.

Om reingjerdet er eller kan bli et eiendomsskille er usikkert, men det er uansett slik at noen av eiendomsutviklerne i Hammerfest kommune oppfatter det som en eiendomsgrense.

Hevdsloven stiller ifølge Bull (2009 s.72-80) tre hovedkrav som alle må være oppfylt for at man skal kunne hevde bruksrett eller eiendomsrett over fast eiendom.

1. Krav til rådighet, bruk av eiendommen: For å kreve eiendomsrett til eiendommen må den som hevder bruks eller eiendomsrett ha brukt eiendommen som sin ”egen”. I brev fra reinbeitedistrikt 20 Kvaløy (vedlegg 10) skrives det:

Etter en helhetsvurdering kan vi tillate kasser⁶ oppe på Tyven og Storfjellet. Resterende 6 kasser vil påvirke reindriften i for sterk negativ grad, og vi kan ikke tillate denne typen organisert aktivitet i viktige reinbeiteområder.

Aslak Ante Sara, distriktsformann i reinbeitedistrikt 20 Kvaløy

Kravene fra reinbeitedistrikt 20 Kvaløy begrunnes i reindriftsloven, men ordlyden i brevet kan oppfattes som at reinbeitedistriktet eier den faste eiendommen på en eksklusiv måte. I områder hvor de ikke har problemer med turgåere "tillater de" kasser. I tillegg er det satt opp gjerde som skiller den bebygde delen av Hammerfest kommune og reinbeiteområdene. Dette kan gi grunnlag for å kreve hevd. Noe som taler imot hevd er hevdsloven § 5 som sier at for å kreve hevd må man utøve en bruk som er i strid med hva man har fått tillatelse til. Har reindriften hatt tillatelse til av Statsskog, Hammerfest kommune eller andre grunneiere å utøve reindrift og å føre opp hytter, koier og gjerder, så har de ikke mulighet å kreve hevd.

2. Krav om hevdstid: Reindriften har brukt Kvaløya i mer enn 50 år som er kravet for å hevde bruksrett dersom det ikke er anlagt fysiske innretninger som tydeliggjør bruken. I Hammerfest har det blitt gjerdet inne hva som er beiteområde og hva som er bebygd område. Ved bruk av for eksempel fysisk inngjerding er hevdstiden 20 år.
3. Krav om god tro: For at man skal kunne kreve hevd må man være i "aktsom" god tro. Reindriften har drevet med reinbeite på Kvaløya i lang tid og vil absolutt være i god tro på at de har bruksrett. Men om det er "aktsom" god tro å kreve eiendomsrett er mer usikkert. Faktorer som taler for dette er at reindriften har gjerder, koier og hytter de bruker ved flytting av rein. Men eiendommen har vært i Statsskog SF sin eie helt til 2006 formelt sett, og det er det grunn til å tro at reindriften har vært klar over.

Reingjerdet i Hammerfest er en innretning som gir større mulighet til å kreve hevd over arealene som ligger på utsiden. Hammerfest kommune hevder gjennom samtale med kommuneadvokat Espen Rønning 10.05.2011 og i samtale med plansjef Maria Wirkola 09.05.2011 at de har sikret seg i en avtale med reindriften at gjerdet ikke skal være en juridisk eiendomsgrense, men kun et redskap for å hindre rein i å trekke inn i bebygde områder av Hammerfest.

Det vil trolig komme krav om hevd av eiendomsrett på Kvaløya uavhengig av reingjerdet da det er i Sametingets oppfatning at Statsskog SFs tidligere eierskap av 95% av Finnmark er en urett på bekostning av samene ifølge Olli (2008).

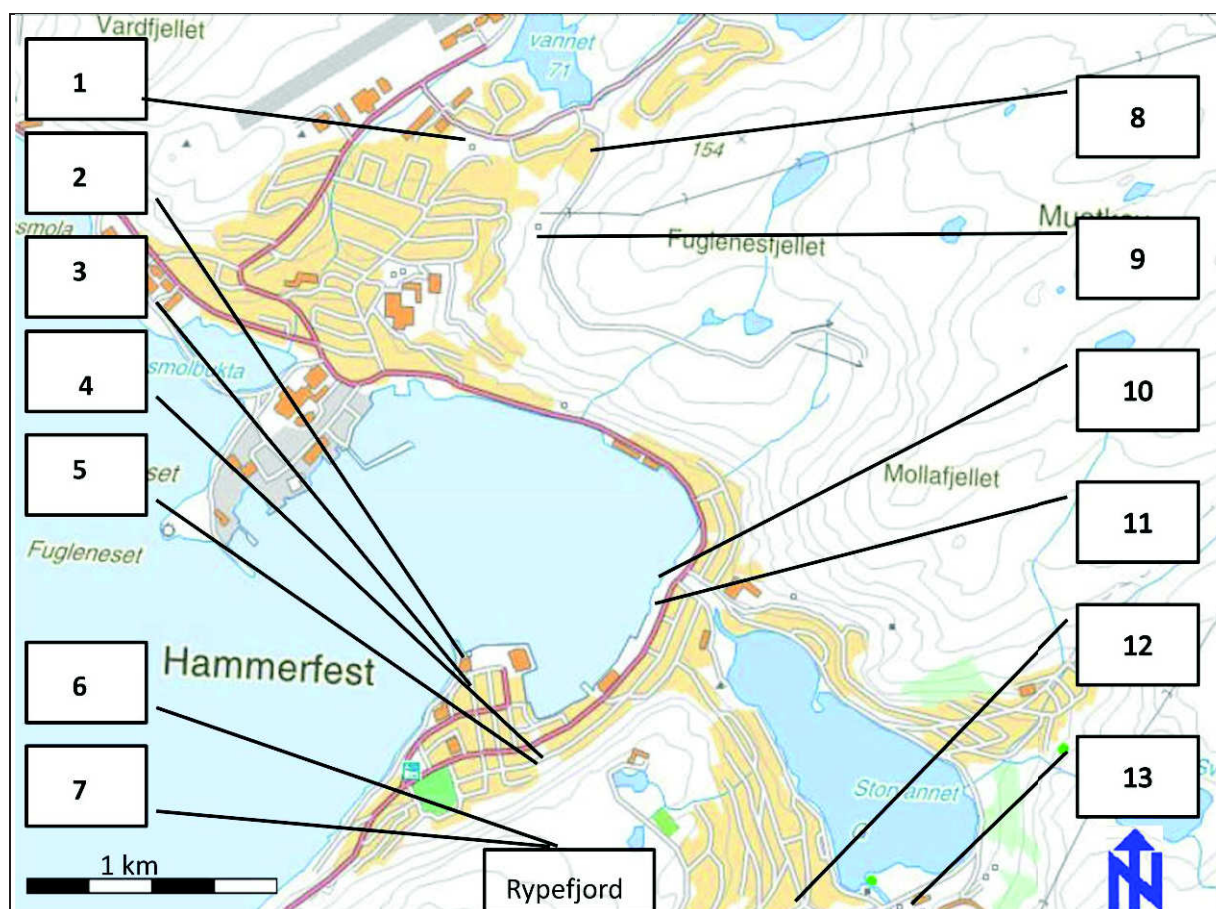
Denne samiske naturbruken har fram til i dag vært preget av en kollektiv eiendomsrett. Den naturlige utviklingen vi ellers har hatt i landet der bruk av naturen gjennom generasjoner har nedfelt seg i eiendoms- og bruksrettigheter har ikke kommet samene til del. Det er denne skjevheten i norsk rett som bokstavelig talt skal rettes opp.

Egil Olli, Sametingspresident

⁶ Postkasse som inneholder en bok hvor turgåere skriver seg inn.

3.4 Eiendomsutviklere i Hammerfest

For å finne frem til eiendomsutviklerne som har vært aktive de 10 siste årene må man gå inn å se hvilke prosjekter som har vært realisert i perioden 2002-2010 hvor det har vært en vekstperiode i Hammerfest. Ut fra de prosjektene som har vært realisert og som er under planlegging er det ikke mange prosjekter som har samme utvikler. Dette kan ha en sammenheng med at byen er så liten at det ikke er noen store utviklere som jobber systematisk med eiendomsutvikling. Utviklerne er gjerne eiendomsinvestorer eller grunneiere som finner det naturlig å utvikle et prosjekt.



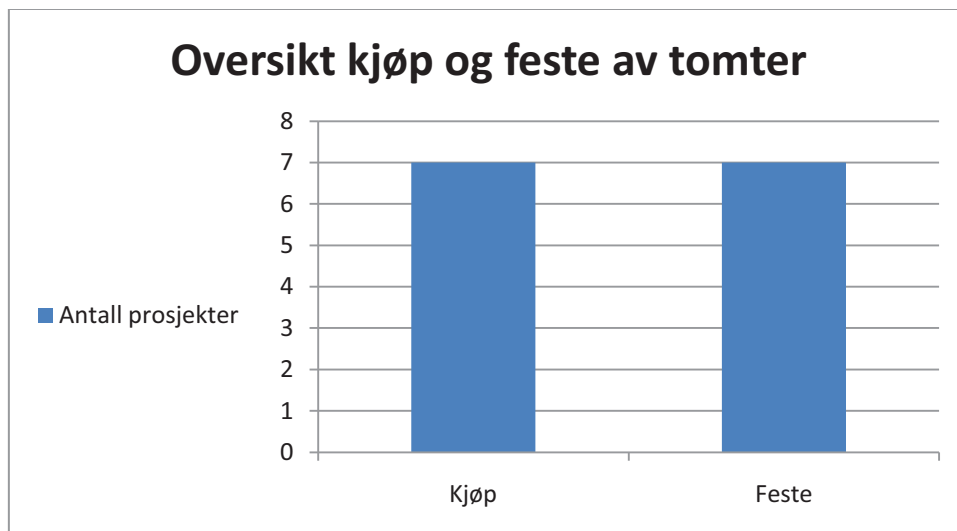
Figur 17: Oversikt over boligprosjekter de 10 siste årene i Hammerfest med 12 boliger eller flere. Kart hentet fra GIS/Line Webinnsyn 2.13 (2011)

1. Radioen Borettslag: Boligprosjekt på 32 leiligheter utviklet av Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag.
2. Først og Fremst Borettslag: Boligprosjekt med 44 leiligheter utviklet i samarbeid med grunneier Knut Haugen og entreprenør Bjørn Bygg AS.
3. Parkgata 4 Borettslag: Boligprosjekt på 30 leiligheter som er utviklet av Kabimo AS.
4. Pamorama 1 og 2: Utviklet av Barlinghaug Eiendom AS og består av 38 leiligheter.
5. Panorama 3: Utviklet av Barlinghaug Eiendom AS og består av 28 leiligheter.
6. Tyvenlia Borettslag: Prosjekt med 2 byggetrinn med til sammen 34 leiligheter spesielt for ungdom. Leilighetene ligger i Rypefjord omtrent 5 km fra Hammerfest sentrum. Utviklet av Hammerfest og Omegn Boligbyggelag.

7. Rypefjord Brygge: Prosjekt med næring og 14 leiligheter. Ligger i Rypefjord omtrent 6 km fra Hammerfest sentrum.
8. Bedriftsleiligheter Snefrida Nilsens vei: Prosjekt med leiligheter utviklet av Arctic Project AS som er basert i Hammerfest. Leilighetene var spesielt ment for bedrifter, og ingen privatpersoner kunne i utgangspunktet kjøpe. Boligene kom som et resultat av at bedrifter hadde problemer med å få bosted til sine ansatte i Hammerfest da boligmarkedet kokte under Snøhvitutbyggingen.
9. Snefrida Nilsensvei 62, 68, 72: Utviklet av Hammerfest Utbyggingselskap og består av 18 leiligheter.
10. Hammerfest Brygge: Utviklet av Hammerfest Brygger AS. Prosjektet består av 44 leiligheter.
11. Strandparken 1: Kombinert bolig og næringsprosjekt med 12 leiligheter utviklet av Hammerfest Næringsinvest gjennom datterselskapet Hammerfest Næringsinvest Eiendom AS.
12. Kvalsiktunet: Prosjekt utviklet av Nordnorsk utvikling med 16 leiligheter.
13. Storvannstunet: Prosjekt med 20 små leiligheter utviklet av Nordic Investment.

3.5 Avtaleverk som brukes i Hammerfest ved akkvisisjon

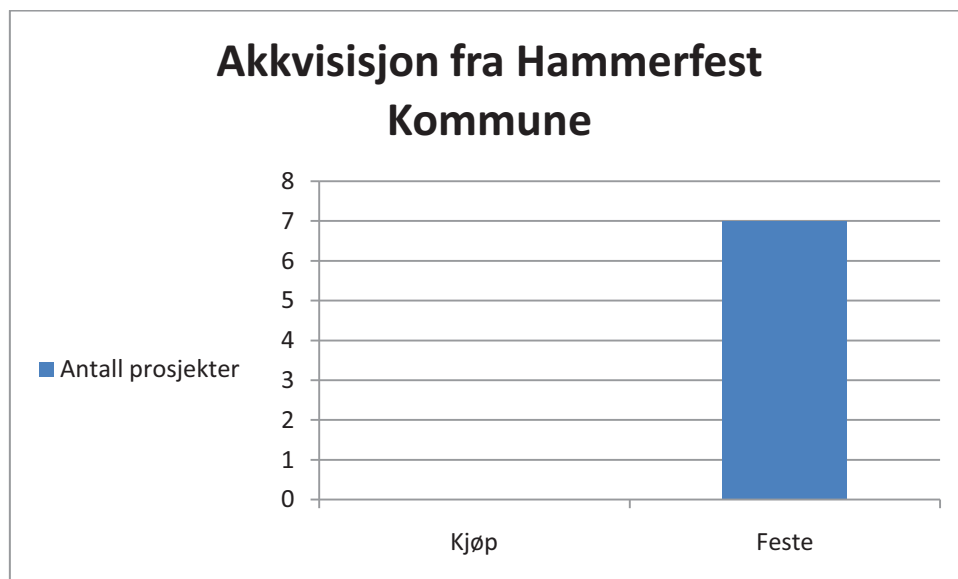
Basert på dokumentsøk og undersøkelser gjort gjennom innsyn i grunnboken har jeg kunne lage en oversikt over de mest vanlige akkvisisjonsmetodene som gjøres av eiendomsutviklere. Statistikken er hentet ut fra tinglyste overføringer av utviklingseiendom og tar ikke hensyn til underliggende avtaler som opsjonsavtaler eller samarbeidsavtaler. Oversikten er likevel interessant, da jeg trodde videreføring av festeavtaler i hovedsak ble foretatt på hytteområder som ble utviklet og ikke på store leilighetsprosjekter i Hammerfest.



Figur 18: Antall prosjekter som har brukt enten kjøp eller festeavtale for akkvisisjon av utviklingseiendom. Egen fremstilling basert vedlegg 2.

Som man kan se av figur 18 er halvparten av boligprosjektene som er utviklet de 10 siste årene utviklet på tomter hvor utvikleren har fått overta festeavtale med kommunen og videreføre den til kjøperne av boligene. På oversikten er det totalt 14 utviklere, mens det i oversikten over prosjekter er

13 prosjekter. Det kommer av at et av prosjektene besto av en del tomt som måtte kjøpes og en del som kunne festes av kommunen. I denne oversikten er alle boligprosjektene over 12 boliger tatt med, og man har ikke tatt hensyn til om utviklingseiendommen er akkvirert av kommunen eller privat.



Figur 19: Akkvisisjonsmetode når Hammerfest Kommune er grunneier på boligprosjekter over 12 enheter de 10 siste årene. Egen figur basert på vedlegg 2.

Når kommunen er grunneier og eiendomsutviklere har utviklet prosjekter de 10 siste årene har de ikke betalt noe for tomten. Eiendomsutviklerne har fått opsjon på videreføring av feste av tomten, slik at kjøperne av boligene har festet tomten når de har overtatt boligene.

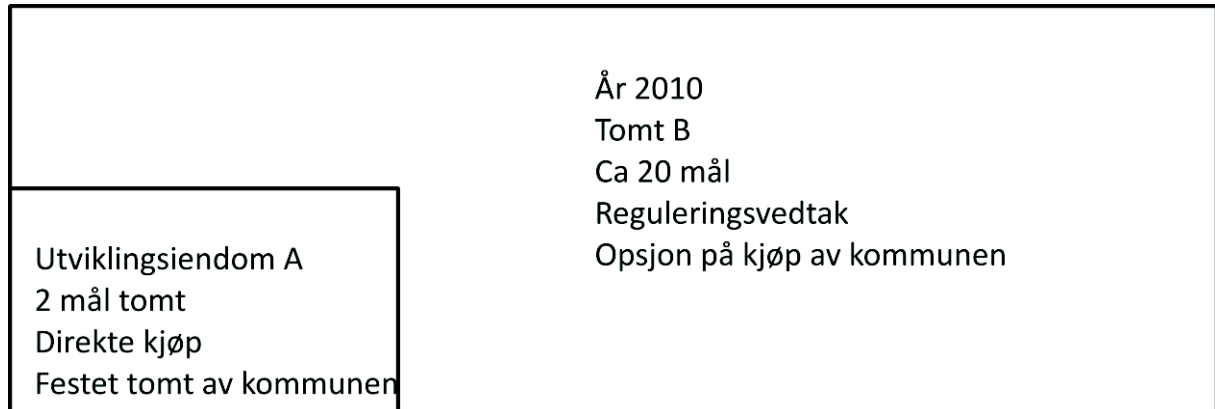
Strømme i Rypefjord Marina AS jobber med et prosjekt hvor grunnen er på delvis tomt som er eid av kommunen direkte, og delvis på grunn som festes av Rypefjord Marina AS gjennom eierskap av et næringsbygg som står på tomten. Avtaleverk som vil bli benyttet ved akkvisisjon av grunnen i prosjektet Rypefjord Marina vil være flere forskjellige. Strømme beskriver akkvisisjon av grunn til Rypefjord Marina i tre faser.

Fase 1: Selskapet akkvirerer en lagerbygning som man ser en mulighet å omregulere til boligeiendom. Kjøpet blir gjort privat og eiendommen akkvireres som direkte kjøp. Grunnen er festet av Hammerfest Kommune.

| |
|--|
| År 2006 Utviklingsiendom A 2 mål tomt Direkte kjøp Festet tomt av kommunen |
|--|

Figur 20: Tomt akkvirert ved fase 1.

Fase 2: Etter reguleringsvedtak i kommunestyret blir det tatt en takst på eiendommen som reguleringsplanen omfatter. Utvikler får opsjons på kjøp for takst når rammetillatelse er gitt og eiendommen måles opp.



Figur 21: Tomt akkvirert i fase 2.

Fase 3: Ved godkjent rammesøknad måles eiendommen opp og det utstedes målebrev. Da må hele eiendommen kjøpes til avtalt pris. Nå eier utvikler hele eiendommen direkte som nå er ferdig regulert og har rammetillatelse til å bygge boliger.



Figur 22: Tomt akkvirert i fase 3.

Først sikret prosjektet vel 2 mål tomt ved å kjøpe et lagerbygg ved direkte kjøp. Selve grunnen på bygget som ble kjøpt var festet av kommunen. Deretter ble reguleringsplan startet og man fikk i praksis en opsjon på resten av reguleringsområdet gjennom reguleringsøknaden. Etter selve reguleringsvedtak ble det tatt en takst av tomten, som ble prisen på tomten. Ved oppmåling av tomt vil opsjonen måtte løses inn, og man vil da kjøpe ut den nye delen av tomten og i tillegg den tomten som ble festet fra før.

Arctic Project AS har akkvirert alle tomter fra kommunen på prosjekter de har realisert. I de prosjektene som har vært realisert har det vært en videreføring av festekontrakter. Selv om utvikler

ikke betaler for tomten i disse tilfeller hvor det har vært en videreføring av festekontrakter har tomten en kostnad. Utbyggingsavtaler som inngås med kommunen i forbindelse med reguleringen av tomtene utløser en rekke kostnader til infrastruktur som vei, vann og avløp. I boligprosjekter hevder Rønbeck at de totale tomtekostnadene inkludert regulering, utbyggingsavtale og råtomtekostnad 15-20 % av prosjektkostnaden. Selve råtomtekostnaden var 0 % da de videreførte festekontrakter. Det vil si at utbyggingsavtalen og reguleringskostnadene står for 15-20 % av totale prosjektkostnader. I de tilfellene hvor Rønbeck har utviklet tomter for salg har utbyggingsavtaler og regulering utgjort nærmere 90 % av tomtekostnaden. Den siste 10 % er overskudd som utvikler har tatt for utvikling av tomtene.

I et prosjekt Arctic Project AS har utviklet men ikke realisert har det vært snakk om opsjonsavtale på kjøp av tomt fra kommunen. Kommunen inngår både opsjonsavtaler om feste og opsjonsavtaler om kjøp av tomt.

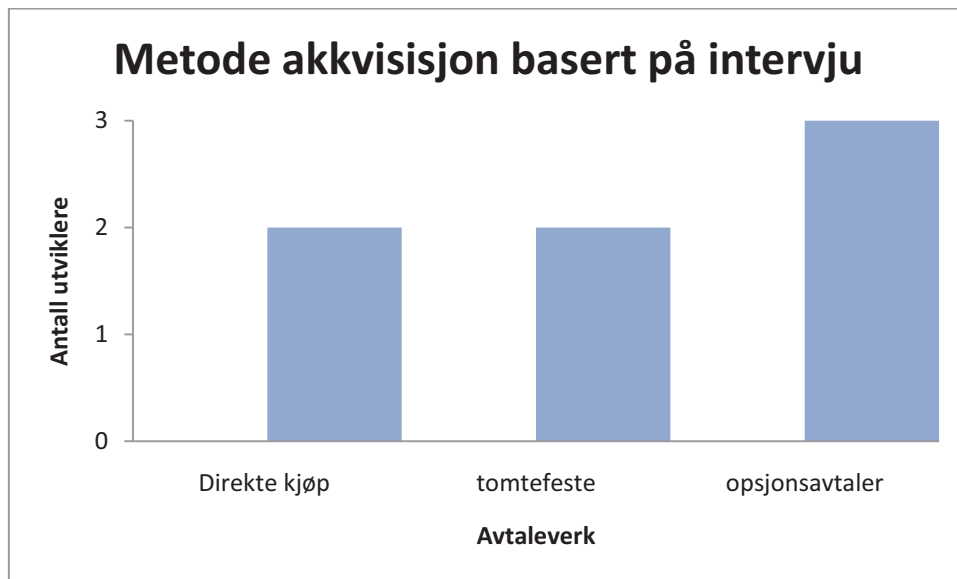
Meredian Eiendomsutvikling AS har en tomt som de har opsjon på å kjøpe. Hva opsjonsprisen var ønsket de ikke å gå inn på, men måten den var bygget opp på var gunstig for utvikler. Opsjonen sikret utvikler en rett til å kjøpe tomt etter hvert som eiendommen ble utbygget, og således behøvde ikke utvikler forskuttere noen kostnader på tomt.

Av utviklerne som ble intervjuet i Hammerfest hadde de som akkvirerte grunn av kommunen ingen forbehold i avtalene. Meredian Eiendomsutvikling AS akkvirerte grunn privat og hadde forbehold om forurensing i grunnen og at bygningsmasse som sto på tomten skulle rives.

Det var ikke konkurranse om utviklingseiendommene i Hammerfest. Kun Arctic Project AS hadde erfaring med at de ikke fikk akkvirert grunn da det var konkurranse om grunnen i samme område.

Vanligvis er ingen andre med i kampen om utviklingseiendommer da prosjekter blir utløst av utviklers prosjektidé. Har hatt et prosjekt hvor utviklingseiendom har gått tapt, men da ikke til en annen. Var flere søkere i samme område (ikke samme tomten) og tomten som vi søkte om ble satt på vent.

Håkon Rønbeck, Arctic Project AS



Figur 23: Avtaleverk som benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom. Egen fremstilling basert på intervju.

Ser vi på hva som kom frem av intervjuene så er opsjonsavtaler den mest benyttede avtaleverk for akkvisisjon. I figur 22 er det to utviklere som har benyttet direkte kjøp. Hver av utviklerne hadde ett kjøp som var direkte. Det kom frem av intervju at selv om de hadde benyttet seg av direkte kjøp, så representerte opsjonsavtaler den mest benyttede metoden å erverve utviklingseiendom på.

3.6 Strategi akkvisisjon Hammerfest.

Som oversikten av eiendomsutviklere i Hammerfest viser er det ikke mange av selskapene som går igjen i flere prosjekter de 10 siste årene. Av de selskapene som er på oversikten er det kun to selskap som går igjen med akkvisisjon på flere prosjekter enn et sted. Det er Arctic Project AS og Hammerfest og Omegn Boligbyggelag. Barlindhaug Eiendom AS har riktignok hatt prosjektene Panorama 1 og Panorama 2, men de kan sees på som to byggetrinn i samme prosjekt. Håkon Rønbeck i Arctic Project AS sier om strategi for akkvisisjon:

Selskapet hadde tilgang på tomter gjennom opsjoner på store områder for å sikre prosjekter da selskapet var virksomt.

Håkon Rønbeck, Arctic Project

Selskapet hadde, gjennom erfaring og god kjennskap til sine kunders ønsker, klare formening om hvilke type prosjekter det skulle akkvireres grunn for.

For Meredian Eiendomsutvikling AS kom akkvisisjon av tomten til deres prosjekt, som består av ca 200 boliger og to store næringsbygg, som følge av at grunneier ønsket å avslutte virksomhet som han hadde drevet siden 60-tallet på området. Grunneieren ble eiendomsutvikler som følge av at han satt på en verdifull tomt. De har ingen planer om å akkvirere grunn til utvikling andre steder og konsentrerer seg om å utvikle på denne tomten som utviklingsselskapet har opsjon på å kjøpe fra grunneier.

Hammerfest og Omegn Boligbyggelag er den av eiendomsutviklerne som har hatt flest prosjekter historisk av de som hadde prosjekter de ti siste årene. Strategien deres er å akkvirere grunn for utvikling i både Hammerfest, Havøysund og Kvalsund. De erverver grunn fra kommunene de har som satsingsområde og har stort sett benyttet videreføring av festekontrakter på de prosjektene de har utviklet. De jobber nå med et prosjekt som skal bli 60 boliger i Hammerfest, hvor utfordringen har vært å lage et prosjekt som ikke blir for dyrt.

3.7 Søk etter utviklingseiendom Hammerfest.

Av de fire eiendomsutviklerne som ble intervjuet i Hammerfest var det tre av de som søkte etter utviklingseiendom. Den siste aktøren, Meredian Eiendomsutvikling AS, har samme eier som grunneier, slik at man kan si det er grunneier selv som utvikler eiendommen.



Figur 24: Antall utviklere som benytter de ulike metodene for søk av utviklingseiendom i Hammerfest. Egen fremstilling basert på intervju.

Av de tre utviklerne som drev med søk etter utviklingseiendom var det to metoder som aldri ble brukt. Dette var:

- Egen database
- Kontakt med kommunalt tomteselskap

Årsaken til at egen database ikke ble brukt kan være størrelsen på selskapene som ble intervjuet, og årsaken til at ingen hadde kontakt med kommunalt tomteselskap er at Hammerfest kommune ikke har det. Ellers hadde alle metodene blitt brukt i noen grad.

De to mest benyttede metodene var aktive områdebefaringer og nettverk av forretningspartnere.

Arctic Project AS hadde aktivt søk i spesielle områder etter utviklingseiendom som en viktig del av sin nisje i Hammerfest da de drev med eiendomsutvikling. Den mest benyttede metoden var aktive områdebefaringer hvor det ble kjørt rundt med bil for å undersøke områder hvor det kunne fortettes. Kunders behov var også en viktig metode for å få kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer. Hvis de hadde en kunde som hadde behov for boliger i et spesielt område, så tok de befaringer i området og prøvde å akkvirere grunn i det området.

Rypefjord Marina AS hadde bare akkvirert en eiendom ifølge Christian Strømme. Den mest benyttede metoden er ifølge Strømme bruk av kart og aktive områdebefaringer. Dagens kartløsninger som finnes på nettet er veldig gode, og man kan også finne ut mye om infrastrukturen i et område som man søker etter ved hjelp av kommunens karttjenester på nett.

For Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag var metoden som var mest brukt direkte kontakt med kommunen som grunneier.

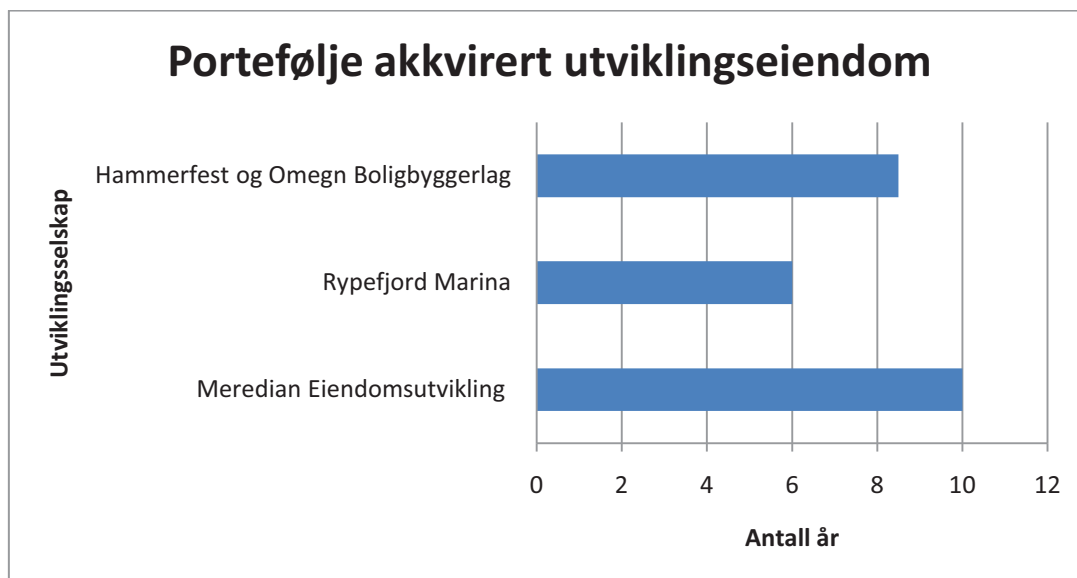
3.8 Akkvisisjon for eiendomsportefølje i Hammerfest

Bare Hammerfest og Omegn Boligbyggelag i Hammerfest var store nok til at de hadde fullført mer enn ett prosjekt med flere enn 15 boliger.

Arctic Project AS var den av utviklerne som hadde vært mest aktiv innen akkvisisjon, og hadde akkvirert en rekke områder for utvikling ved bruk av opsjon på grunn av kommunen. De hadde ferdigstilt et prosjekt på 34 leiligheter og et prosjekt med eneboliger og tomter på til sammen ca 30 enheter. Arctic Project ville dersom virksomheten ikke skulle legges ned hatt en stor portefølje på uregulert tomter for utbygging.

Rypefjord Marina AS hadde bare en tomt, men den var regulert til 180 enheter, slik at de hadde et potensial til å bygge 30 boliger pr år i 6 år. Så på en måte hadde de tomteportefølje som holdt noen år med utvikling frem til de var ferdig utbygget.

Meredian Eiendomsutvikling AS hadde en tomt som de skulle utvikle. Potensialet på denne tomten var på 200 boliger, så de hadde også portefølje som ville holde i over 10 år med den byggetakten som var ønsket.



Figur 25: Antall år det tar å fullføre akkvirert portefølje ut fra utviklingselskapets ønske om salgstakt. Egen fremstilling basert på intervju.

Det virket ikke som om utviklerne hadde et bevisst forhold til portefølje, men unntak av Arctic Project AS som skulle avvikles. På tross av dette har utviklerne akkvirert tomt som gjør at de har mulighet til å ferdigstille ønsket antall boliger pr år i 6-10 år.

3.9 Tomtekostnader i Hammerfest

Ut fra svar hos intervjuobjekter er gjennomsnittlig kostnad til akkvisisjon, utbyggingsavtale og regulering på 12,4 % i Hammerfest. Arctic Project svarte 15-20% så det er brukt 17,5 % i vekten for de. Intervjuobjektene svarer at råtomten er enten null eller under 1 % av råtomtekostnaden, mens utbyggingsavtalen er hoveddelen av kostnaden i forbindelse med tomten.

| Prosjekt | råtomt, regulering og utbyggingsavtale |
|-----------------------------------|--|
| Arctic Project AS | 17,5 % |
| Rypefjord Marina AS | 10,0 % |
| Hammerfest og Omegn Boligbyggelag | 12,0 % |
| Meredian Eiendomsutvikling AS | 10,0 % |
| Gjennomsnitt | 12,4 % |

På spørsmål om hva gjennomsnittlig råtomtekostnad er i prosent av prosjektets totale kostnad svarer intervjuobjektene følgende:

0 kr. Betaler tilknytningsavgift for vann, men ingenting for selve grunnen som erverves fra kommunen.

Jørgen Seville, Hammerfest Boligbyggelag.

Ca 10 % inkludert reguleringskostnad. Råtomtekostnaden er ca 6 %

Geir Sneve, Meredian Eiendomsutvikling

Kostnadene forbundet med utbyggingsavtale er ofte råtomtekostnad. Noen ganger har takst vært ut over kostnadene med utbyggingsavtale.

Håkon Rønbeck, Arctic Project

Lite, mindre enn 1%. Men denne tomten er heftet med utbyggingsavtale som kan utgjøre opp mot 10% av prosjektets kostnader alene

Christian Strømme, Rypefjord Marina

Som vi ser av svarene fra intervjuet betaler utviklerne ikke mye for selve råtomten, men inkludert utbyggingsavtale og reguleringskostnader kommer kostnadene forbundet med tomten på over 12% før man har begynt å spreng og tilrettelegge på tomten for bygging.

4. Drøfting

4.1 Hvordan erverver utviklere i Hammerfest utviklingseiendom?

Det kom frem av intervju og dokument søk at det var en stor andel utviklingseiendom som ble akkvirert direkte fra kommunen. Strategien til mange av utviklerne var å regulere tomter selv, for så å kjøpe fra kommunen. Utviklerne som ble intervjuet hadde en liten organisasjon, og kjøpte mange av tjenestene som de hadde behov for. Det virket som alle hadde et realistisk forhold til hvor lang tid det ville ta å regulere utviklingseiendom. Flere av utviklerne som hadde prosjekter under utvikling hadde bare en stor tomt som de utviklet. Det kan tyde på at de legger alle eggene i en kurv, og passet godt på den. Det er også et poeng at de utviklerne som hadde prosjekter under utvikling ikke betalte for tomten før den var ferdig regulert, slik at den økonomiske risikoen ikke var veldig stor ved akkvisisjon.

Av dokument søk og intervju fremkommer det at det er avtaleverket opsjon som benyttes mest av utviklerne i Hammerfest. Alle utviklerne i intervjuet hadde benyttet dette avtaleverket, og av grunnbokutskrift kom det frem at halvparten av prosjektene som hadde blitt realisert de ti siste årene hadde videreføring av festekontrakter som avtaleverk. I denne formen for akkvisisjon vil de ha en opsjon på området som reguleres frem til de viderefører festekontrakten. Det fremkommer av intervju at direkte kjøp er benyttet som metode for akkvisisjon i ett tilfelle hos to av utviklerne. For den ene utvikleren er det snakk om en ferdig regulert tomt. For den andre utvikleren er det snakk om deler av utviklingsarealet som er akkvirert ved direkte kjøp, mens hoveddelen er akkvirert ved opsjonsavtale fra kommunen som grunneier.

Utviklerne i Hammerfest benytter i stor grad opsjonsavtaler fra kommunen som grunneier. Opsjonsavtalene er ikke et signert dokument, men en praksis om at ingen andre utviklere kan få rettigheten til et areal dersom en utvikler var der først. Opsjonsavtalene gjør at små utviklere kan regulere og utvikle arealer uten at de tar stor risiko. Kommunen som grunneier er lett å forholde seg til for utviklerne. Kommunen ønsker det beste for kommunen, og ønsker å tilrettelegge for utvikling og vekst. Ved å gjøre det lett og lite kostnadskrevenende for utviklerne å akkvirere utviklingseiendom stimulerer kommunen til utvikling. Dette vil føre til at det ikke blir for mye press på boligmarkedet som vil kunne skape høyere priser og vanskeligheter for unge å etablere seg i kommunen. For fremtiden kan det være at eiendomsutviklere i Hammerfest vil måtte forholde seg i større grad til private grunneiere. I første omgang er det FeFo som er grunneier av arealene hvor kommunen ikke er grunneier. Først etter at Finnmarkskommisjonen er ferdig med sitt arbeid med kartlegging av bruks- og eiendomsrett i kommunen vil man få svar på om det kan være andre grunneiere enn FeFo man må erverve grunn fra. Det er grunn til å tro at reindriftsutøverne vil kreve eiendomsrett, og tiden vil vise om de når frem med kravene.

Ser man på de ti siste årene er det ikke mange av utviklerne som har gjennomført mer enn et prosjekt. Av de som ble intervjuet var det bare en av aktørene som hadde en bevisst holdning til portefølje og skaffe seg rettighet til større områder. De andre utviklerne hadde likevel en portefølje bare med et prosjekt hver som ga de utvikling av ønsket boligmengde i 6-10 år fremover.

På søkemetoder var det tydelig at eiendomsutvikling i Hammerfest var lokal "business". De metodene som ble mest benyttet var aktive områdebefaringer og nettverk.

Tomtekostnadene i forhold til den totale prosjektkostnad er lav i Hammerfest. Halvparten av ervervene som ble gjort til prosjekter med 15 eller flere boliger ble gjort som videreføring av festekontakter.

Tomtekostnadene i disse tilfeller var da kostnader som er forbundet med utbyggingsavtaler med kommunen, og eventuelt andre instanser som Statens Vegvesen. Av utviklerne som ble intervjuet var gjennomsnittlig tomtekostnad inkludert regulering og utbyggingsavtale på 12,5% av de totale kostnadene med prosjektet.

4.2 Hvordan skiller ervervene i Hammerfest seg fra tilsvarende erverv i Oslo og Hedmark?

På strategi skiller ervervene i Hammerfest og Oslo seg ved at utviklerne i Hammerfest i stor grad var små utviklere som bare hadde et prosjekt som de satset på. OBOS Nye Hjem i Oslo jobber med mange potensielle utviklingseiendommer de ønsker å akkvirere, og regner med å akkvirere 1/10 av de som de vurderer å akkvirere. De jobber også med en stor portefølje av mange utviklingseiendommer som har forskjellig reguleringsstatus slik at de har en jevn tilgang på ferdig regulerte tomter. I OBOS Nye Hjem kjøpte de også mange ferdig regulerte tomter, det var ikke tilfelle i Hammerfest hvor det ikke var tilgang på ferdig regulerte tomter.

I Hammerfest brukes i størst grad opsjonsavtaler og videreføring av festekontakter som avtaleverk for akkvisisjon da det er lite ferdig regulerte tomter på markedet. I Oslo er det direkte salg av ferdig regulerte tomter som er den mest brukte metoden. Det er også den metoden utviklerne i Oslo ønsker å benytte. På denne måten kan man også si at realisering av prosjekt skjer raskere i Oslo enn i Hammerfest da tilgangen på ferdig regulerte tomter er bedre i Oslo.

I Hedmark var det også større grad av ferdig regulerte tomter som selges enn i Hammerfest og dermed større andel direkte kjøp. På arealer som er regulert er det mange utviklere som har erfaring med opsjonsavtaler, men direkte salg er fortsatt den mest benyttede metoden for uregulerte tomter innenfor kommunens fremtidige byggeområder. I LNFR-områder og utenfor kommunens planlagte utbyggingsområder var det få utviklere som hadde erfaring med erverv, men nesten alle som hadde gjort erverv i Hedmark i slike områder hadde benyttet seg av opsjonsavtaler. Opsjonspremien er ofte lav i Hedemarken. I Hammerfest er opsjonspremien mange ganger 0 kr ved erverv fra kommunen.

Både i Oslo og i Hedmark hadde utviklerne et bevisst forhold til tomteporteføljer og brukte dette for å sikre både arbeid og jevn tilgang på regulerte tomter. I Hammerfest var ikke dette tilfelle. De utviklerne som hadde prosjekter under utvikling hadde bare én tomt, og hadde ikke noe spredning på ferdigstillelse av ferdig regulert tomt. Samtidig hadde de et så stort potensial i tomtene at de hadde produksjon av boliger i 6-10 år på de reservene de hadde.

På søkemotoder hadde både Hammerfest, Oslo og Hedmark nokså like metoder. Den metoden som kanskje skilte seg litt ut i Hammerfest var aktive områdebefaringer som alle utviklerne hadde benyttet seg av, og som ikke var like vanlig i Oslo og Hedmark. Det har nok en sammenheng med at byen er liten og oversiktlig. Byen ligger klemte mellom havet og fjellet, og det er ikke tidkrevende å finkjemme hele byen for ledige tomter for fortetting.

Noe annet som skilte Hammerfest fra Oslo og Hedmark var tomtekostnader. I Oslo representert med OBOS Nye Hjem var tomtekostnad med regulering ca 20 % og noen ganger over dette. I tillegg kommer utbyggingsavtaler som også kan medføre store kostnader. I Hedmark var råtomtekostnad i gjennomsnitt 8-15 % for halvparten av utviklerne. I tillegg kommer regulering og kostnader med utbyggingsavtaler. For Hammerfest var det høyeste råtomtekostnaden oppgitt til under 1 % av den totale prosjektkostnaden. Tomtekostnad inkludert regulering og utbyggingsavtale var i snitt 12,5 % i Hammerfest. Dette var en konsekvens av at Hammerfest kommune var en stor grunneier innenfor de

bebygde områdene og i mange tilfeller bare videreførte festeavtaler til utviklerne og videre til kjøperne. Denne løsningen vil sannsynligvis stå for fall når kommunen har brukt opp de områdene som de selv eier, og man må ut å akkvirere eiendom i områder som nå er eid av FeFo, og som kanskje er eid av reindrifstutøverne i fremtiden.

Initiativet til akkvisisjon av en utviklingseiendom kommer nesten alltid av utvikleren selv i Hammerfest, mens det i Oslo er mange tilfeller på at grunneiere tar initiativ til å selge grunn til eiendomsutviklere.

Nettverk er viktig både for eiendomsutviklerne i Hammerfest, Oslo og Hedmark. I Hammerfest er utviklerne mer sårbar i forhold til enkeltpersoner sitt nettverk, da det ofte er snakk om mindre selskaper. Noen av de store utviklerne i Oslo har store nettverk gjennom datterselskaper innen flere bransjer som meglervirksomhet og forvaltning, og er ikke så avhengig av enkeltpersoners nettverk.

I Oslo er det mange av utviklerne som følger med på ferdig regulerte eiendommer som kommer for salg. Dette var ikke tilfelle i Hammerfest. Der må hvert enkelt prosjekt starte med en utvikler som har en idé, og søket starter gjerne med aktive områdebefaringer.

4.3 Erfaringer vi kan trekke fra Oslo og Hedmark og bruke i Hammerfest, eller motsatt.

Utviklerne i Hedmark og Oslo brukte tomteporteføljer i større grad enn i Hammerfest, mens utviklerne i Hammerfest satset på én stor tomt. For å spre risiko og ha jevn tilgang til regulerte tomter kan utviklerne i Hammerfest satse på mindre tomter enn tomter med 60-200 enheter som de hadde i dag. Da vil de ha jevn tilgang til ferdig regulerte områder, og vil få en spredning på beliggenhet.

Utviklere i Oslo og Hedmark kan prøve å jobbe mer aktivt mot grunneiere. Grunneiere som har egeninteresse av at prosjektet, og som kan gi opsjonsavtaler frem til ferdig regulering uten at det koster noe bør oppsøkes. Utviklerne i Hammerfest jobber aktivt opp mot grunneier og kommer med forslag til utvikling på deres grunn. I Hammerfest hvor kommunen selv er en stor grunneier vil de som selger av tomter ha egeninteresse av at det skjer en utvikling. Tilrettelegging for utvikling av boliger medfører mindre press på boligmarkedet i kommunen og økte skatteinntekter dersom man klarer å tiltrekke seg flere innbyggere. I Oslo og Hedmark er det ikke vanlig at kommunene opptrer på samme måte som i Hammerfest men samme fremgangsmåte kan brukes i større grad mot andre grunneiere. Det kan være både private grunneier eller for eksempel foreninger som eier en utviklingseiendom som de ikke selv ser potensialet i. Utvikler kan ta på seg reguleringskostnadene mot en opsjon på kjøp når tomten er ferdig regulert. På denne måten påtar utvikler seg liten reguleringsrisiko.

5. Oppsummering og konklusjon

5.1 Innledning

I dette kapitlet vil jeg gjøre en konklusjon av oppgavens problemstilling basert på teori og de empiriske undersøkelsene. Utvalget av eiendomsutviklere er ikke veldig stort i Hammerfest. Konklusjonen er likevel basert på både dokument søk og intervju med utviklere, slik at de skal gi et bilde av hvordan akkvisisjon av utviklingseiendom er i Hammerfest.

5.2 Konklusjon

Eiendomsutviklerne i Hammerfest akkvirerer i hovedsak grunn på to måter, som er benyttet omtrent like ofte de ti siste årene. Den ene måten er å gjøre direkte kjøp av eiendom som er privat eid. Den andre måten å akkvirere utviklingseiendom er å starte en privat reguleringsplan på kommunens grunn og således få en opsjon på kjøp eller feste når eiendommen er ferdig regulert. Mellom disse ytterpunktene kan det være gjort betinget kjøp som ikke fremkommer av dokument søk eller intervjuene.

Søkemetoder som er mest brukt av utviklerne i Hammerfest er aktive områdebefaringer og eget nettverk. Når de gjennom eget nettverk har avdekket et behov i markedet, gjør de aktive områdebefaringer for å finne en passende utviklingseiendom. I sentrale områder i Hammerfest er kommunen en stor grunneier, og ofte er det på kommunens grunn utviklerne ser for seg et prosjekt. Da leverer de et forslag til en privat reguleringsplan som forelegges kommunens planutvalg. Hvis planutvalget er positiv til forslaget vil utviklerne kunne starte reguleringsprosessen. Når denne prosessen har startet har de i praksis en opsjon på området de regulerer uten noen kostnad.

Halvparten av ervervene i Hammerfest skjer på denne måten og det er ikke stor konkurranse om områdene. Metoden som brukes i Hammerfest er på mange måter god for utviklerne som slipper å bruke penger på å erverve en eiendom som ikke er regulert. Også for kommunen er løsningen god da de kan sikre seg at utviklingen skjer og utviklerne ikke bare holder på tomten. I noen tilfeller får utviklerne en frist på å utvikle eiendommen før andre utviklere kan få tilgang til tomten.

Tomtekostnadene i Hammerfest er lave i forhold til Oslo og Hedmark. Ut fra utviklingen som har skjedd i Finnmark med Finnmarksloven og FeFo, er det ikke sikkert at det er slik i fremtiden. Hammerfest kommune har mye grunn i Hammerfest, men når utviklerne må begynne å utvikle utenfor disse områdene om noen år vil akkvisisjon på mange måter bli mer lik prosessen i Oslo og Hedmark hvor man hovedsaklig forholder seg til private grunneiere.

Eiendomsutviklerne i Hammerfest er små bedrifter med ofte bare én ansatt. De er veldig avhengig av nettverket til denne personen, og kan ikke ta på seg for mye. De har kanskje med bakgrunn i dette ikke noen bevisst tomteporteføljestrategi som gir en jevn tilgang til ferdig regulerte tomter. Likevel har flere av utviklerne én enkelttomt som er så stor i forhold til årlig produksjon av boliger at de har en reserve på 6-10 år.

Den største forskjellen mellom Hammerfest og Oslo er at utviklerne i Oslo i mindre grad ønsker å delta i tidligfase eiendomsutvikling med reguleringsarbeid. De kjøper helst ferdig regulert tomt, slik at de kan komme raskere i gang med bygging. Utviklerne i Oslo akkvirerer i større grad ved direkte kjøp, da en ferdig regulert tomt ikke har reguleringsrisiko. I Hammerfest akkvireres det mye uregulert tomt, og utviklerne akkvirerer ved bruk av opsjonsavtaler. En annen forskjell er at sluttbrukerne av eiendommene i Hammerfest i halvparten av boligprosjektene de ti siste årene ender opp med å feste tomten til boligene. Dette betyr at selve råtomtekostnaden aldri har vært belastet utvikler i disse prosjektene. Av søkemetoder etter utviklingseiendom benyttes bedriftens nettverk og meglere mest i Oslo, mens det i Hammerfest er eget nettverk og aktive områdebefaringer som brukes mest.

Det var i større grad akkvisisjon av utviklingseiendom som var regulert og bruk av direkte kjøp i Hedmark enn i Hammerfest. Det kan ha en sammenheng med at det var lite eller ingen regulerte tomter på markedet i Hammerfest. Opsjonsavtaler ble til en viss grad brukt i Hedmark på uregulerte tomter, men ikke i samme grad som Hammerfest. Videreføring av festekontrakter ble benyttet i hytteområder i Hedmark, men var ikke vanlig i boligområder slik som i Hammerfest. En likhet som var i Hammerfest og Hedmarken var at opsjonspremien var lav, men de skilte seg da opsjonen skulle innløses. I Hedmarken ble tomteprisen etter regulering høyere som følge av fordelingen med opsjonsavtale, mens i Hammerfest ble det videreført en festekontrakt som ikke hadde en kostnad for utvikler. Søkemetodene i Hammerfest og Hedmark var relativt like, men i Hedmark ble også undersøkelse av kommunale planer og direkte henvendelse fra grunneiere oppgitt som viktige.

Utviklerne i Hammerfest kan lære bruken av tomteportefølje hos utviklerne i Oslo og Hedmark. I Hammerfest var utviklerne avhengig av å regulere tomt selv, og de kunne med fordel spredt reguleringsrisikoen på flere mindre prosjekter enn å ha hele risikoen på ett stort prosjekt. Poenget med tomteportefølje vil kanskje være ekstra gjeldende i Hammerfest hvor utviklerne ikke hadde noen kostnad med opsjon hos grunn de ervervet fra kommunen. Utviklerne i Oslo og Hedmark kan lære av utviklerne i Hammerfest som var oppsøkende mot grunneier, og drev mye med aktive områdesøk. De satt ikke å ventet på at en tomt skulle komme på markedet, men regulerte selv, og til liten kostnad.

5.3 Videre arbeid rundt temaet

Temaet akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest har vært interessant på mange måter. Det har vært spennende å se på faktiske transaksjoner og intervjuer utviklere om akkvisisjon. Det området som helt klart engasjerte mest og hvor det var minst kunnskap hos utviklerne var den situasjonen hvor man akkvirerer fra FeFo. Det hadde ingen erfaring med. Om 5-10 år når reinbeitedistriktene har krevd bruks eller eiendomshevd på disse arealene vil det også påvirke akkvisisjon av utviklingseiendom i Hammerfest.

Det hadde vært interessant å se en oppgave som undersøker om hvordan akkvisisjon i Finnmark har endret seg fra da Statsskog SF var grunneier til hvordan det er når FeFo er grunneier. Samme oppgave kan også ta for seg akkvisisjon hvis reinbeitedistriktene og andre private grunneiere får hevd eller eiendomsrett til store deler av FeFo sin grunn. Har akkvisisjon blitt mer tidkrevende? Er det dyrere? Er det med på å bremse opp satsingen i nord i så fall?

6. Kilder

5.4 Litteratur

Barlindhaug R. & Nordahl B. (2005). *Markedsstyrt boligproduksjon i Oslo-regionen*. Byggforsk skriftsserie 2005.

Bokmålsordboken (2011) *Akkvisisjon*.

<http://www.dokpro.uio.no/perl/ordboksoek/ordbok.cgi?OPP=akkvisisjon&ordbok=bokmaal&alfabet=n&renset=j> (lastet ned 20.02.2011)

Borge, L. H., Norheim, H., Riddervold, T. & Viken, T. (2006). *Feltarbeid i eiendomsfag*. Ås, Universitetet for miljø- og biovitenskap. Institutt for landskapsplanlegging.

Bull K.S & Winge N.K (2009) *Fast eiendoms rettsforhold*. 1. utgave. Universitetsforlaget. Oslo

Bøvre, H. (2008) *Det norske eiendomsmarkedet, en introduksjon*. Foredrag i faget EIE 310 på studiet Master i eiendomsutvikling. 03.09.2008. Ås.

Doffin (2006) Tilbud på gjerdemateriell, Hammerfest.

http://www.doffin.no/search/show/search_view.aspx?ID=MAR047362 (lastet ned 28.04.2011)

Eikeland S. (2009). *Dette er Snøhvit. Sluttrapport fra følgeforskningen av Snøhvitutbyggingen 2002-2008*. Northern Research Institute, Alta.

Finnmarkseiendommen (2011) *Om finnmarkseiendommen*.

<http://www.fefo.no/no/fefo/Sider/Default.aspx> (lest 10.04.2011)

GIS/Line Webinnsyn 2.1.3 (2011) *Hammerfest kommune*.

http://webhotel2.gisline.no/gislinewebinnsyn_vfr/?knr=2004 (lastet ned 01.04.2011)

Gulesider (2011) *Kart over Kvaløya, Hammerfest*.

<http://kart.gulesider.no/> (lastet ned 06.05.2011)

Hammerfest kommune (2007) *Reingjerdet*.

<http://www.hammerfest.kommune.no/reingjerdet.154608.no.html> (lastet ned 27.04.2011)

Hammerfest kommunestyre (2006) *Møteinnkalling* [Til kommunestyremøte 30.03.2006.]

http://www.hammerfest.kommune.no/getfile.php/1290340.1646.qvsavwxerr/Innkalling_KS_300306.pdf?force=1

Ingvoldsstad, K.P. (2009) *Bruken av opsjonsavtaler i eiendomsutvikling på Hedmarken*.

Mastergradsoppgave for institutt for landskapsplanlegging. Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

Johansen, J.A. (2010) *Styring og verdsetting av usikkerhet i tidligfasen i*

eiendomsutviklingsprosjekter. Masteroppgave for institutt for landskapsplanlegging. Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

- Karsteinsen K. (2011) Historisk slag om rettigheter. *Finnmarken*.
http://www.finnmarken.no/lokale_nyheter/article5596390.ece (lastet ned 09.05.2011)
- Korneliussen & Norheim (2008). Noen saboterer gjerdet. *Nrk Finnmark*.
http://www.nrk.no/nyheter/distrikt/troms_og_finnmark/1.6141440 (bilde lastet ned 28.04.2011)
- Kristoffersen, Ø. R. (2009) Strategier for effektivt tomtesøk. I: Røsnes, A. E. & Kristoffersen, Ø. R. (red.) *Eiendomsutvikling i en tidlig fase*, s. 43-57.
- Lovdata (2008) LOV 2008-06-27 nr 71. *Lov om planlegging og byggesaksbehandling (plan- og bygningsloven)*.
<http://www.lovdata.no/cgi-wift/ldles?doc=/all/nl-20080627-071.html#12-1> (lastet ned 20.02.2011)
- Martinsen Ø., Pettersen V. & Lieung E. (2011) Oljefunn får store ringvirkninger for Nord-Norge. *Altaposten*. http://www.nrk.no/nyheter/distrikt/troms_og_finnmark/1.7576367 (lastet ned 08.05.2011)
- Miles, M.E, Berens, G. & Weiss, M.A. (2000). *Real Estate development, Principles and process*. Third edition. Urban Land Institute. Washington DC.
- Mjøen J (2011) Satser likevel på Gakorimyra Sør. *Altaposten*.
<http://www.altaposten.no/lokalt/nyheter/article444336.ece> (lastet ned 10.04.2011)
- Nordheim H. (2007) *Akkvisjonsprosessen i Eiendomsutvikling*. Mastergradsoppgave for institutt for landskapsplanlegging ved Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.
- Norgeskart (2011) Kart over Finnmark og Nord Troms.
<http://www.norgeskart.no/adaptive2/default.aspx?gui=1&lang=2> (lastet ned 04.05.2011)
- Oeland O. (2010). *Eiendomsutvikling I tidlig fase og prosjektutviklerens utfordringer og problemer*. Masteroppgave eiendomsutvikling UMB.
- Olli E. (2008) *Statsskog er ingen mulighet*. Troms Fylkeskommune og KS Troms og Finnmarks samerettskonferanse i Tromsø 4. september 2008.
<http://www.sametinget.no/artikkel.aspx?AId=2698&Back=1> (lastet ned 05.05.2011)
- Politi og justisdepartementet, kommunal- og regionaldepartementet (2005) *Finnmarksloven –en orientering*.
http://www.regjeringen.no/upload/JD/Vedlegg/Brosjyrer/finnmarksloven_web_lettere.pdf
(lastet ned 05.05.2011)
- Ratcliffe J. & Stubbs M. & Sheperd M. (2001) *Urban Planning and Real Estate Development*. Spoon Press, New York.
- Riddervold T. (2007) *Bruk av opsjonsavtaler i eiendomsutvikling: En studie blant eiendomsutviklere i Norge*. Mastergradsoppgave i Arealplanlegging og eiendomsfag - Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.
- Robertsen R. (2010) *Petrobolge II, -bedre forberedt enn forrige gang?* Hammerfest og Omegn Næringsutvikling. Hammerfest Næringshages strategisamling. 12. mars 2010.

- Rolstadås A. (2011) *Praktisk prosjektstyring*. 5. utgave, Tapir akademiske forlag, Trondheim.
- Rønning A. (2011) Finnmarkseiendommen skaper konflikter. *Advokatbladet*.
<http://www.advokatbladet.no/Nyheter1/2011-4-samejus-Simensen/> (lastet ned 10.04.2011)
- Røsnes, A. & Kristoffersen, Ø.R. (2009) *Eiendomsutvikling i tidlig fase. Erverv, stiftelse og utnyttelse av eiendom til bygging og byutvikling*. 1. utg. Senter for eiendomsfag.
- Skaug P. (2007). *Strategier for effektivt søk etter eiendom med utviklingspotensial*. Foredrag Norsk Eiendomskompetanse, 23.10.2007, Lillestrøm.
- SSB (2011a) *Befolkningsstatistikk. Befolkningsendringer i kommunene, Hammerfest. 1951-2011*
<http://www.ssb.no/folkendrhystabeller/tab/2004.html> (lastet ned 04.04.2011)
- SSB (2011b) *Befolkningsstatistikk. Befolkningsstatistikk i kommunene, Oslo. 1951-2011*.
<http://www.ssb.no/folkendrhystabeller/tab/0301.html> (lastet ned 20.04.2011)
- SSB (2011c) *Regional statistikk*. <http://www.ssb.no/kommuner/> (lastet ned 03.05.2011)
- Stortinget (2009) Innst. S. nr. 363 (2008-2009) <http://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Saker/Sak/?p=43499> (lastet ned 27-05.2011)
- Unneberg M. (2008). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark Fylke*. Masteroppgave eiendomsfag UMB.
- Vuolab S. & Thriane T. (2010) Stortinget bør evaluere Finnmarksloven. *NRK Sápmi*.
http://www.nrk.no/kanal/nrk_sapmi/1.7018303 (lastet ned 28.04.2011)
- Wiktionary (2011) Akkvisisjon <http://no.wiktionary.org/wiki/akkvisisjon> (lastet ned 20.02.2011)

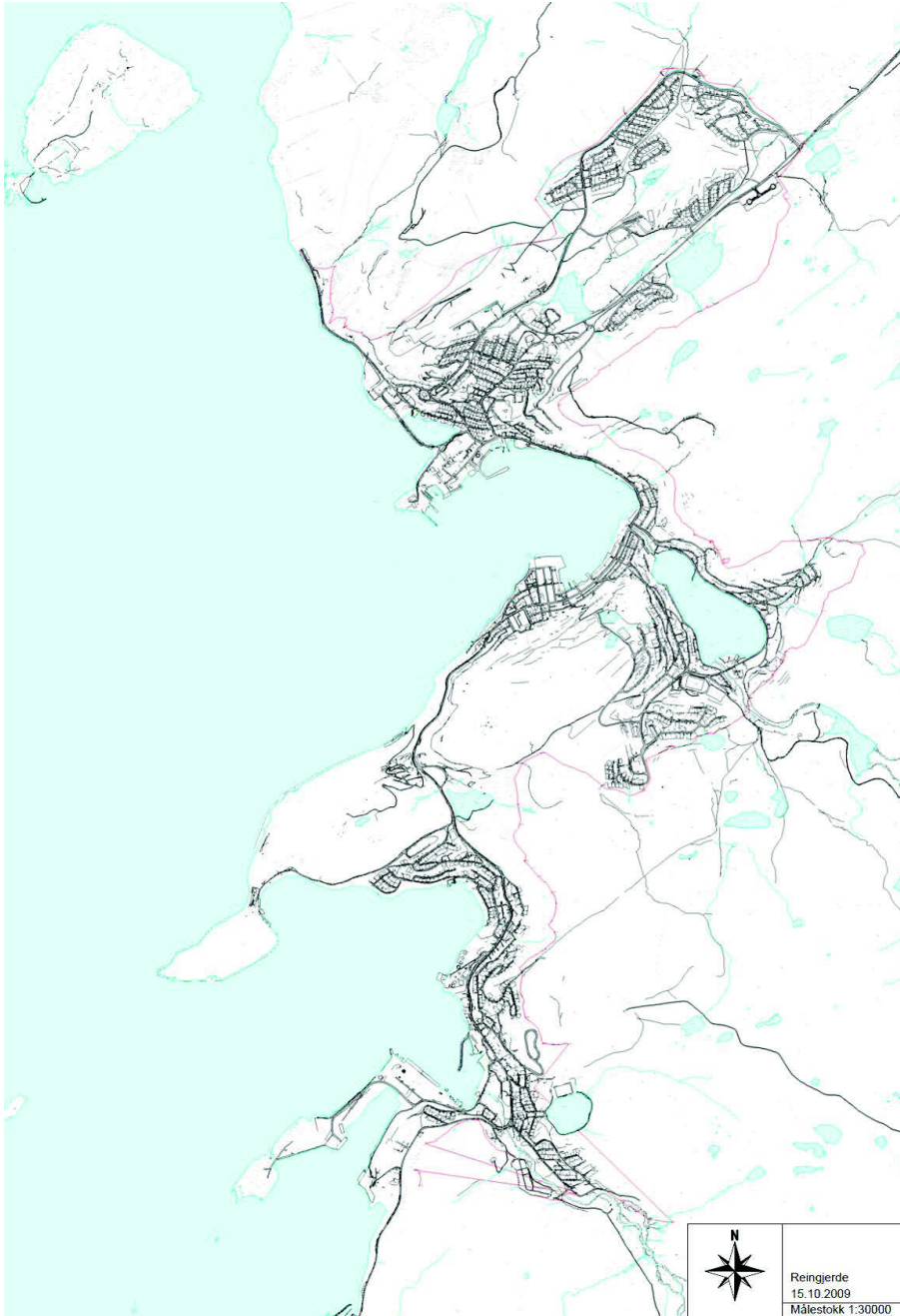
5.5 Intervju

| <i>Navn</i> | <i>Stilling</i> | <i>Firma</i> | <i>Hvilken info</i> |
|---------------------------|---|---|---|
| <i>Erik Danielsen</i> | <i>Director</i> | <i>OBOS Nye Hjem</i> | <i>Innledende samtale</i> |
| <i>Kristoffer Eriksen</i> | <i>Prosjektsjef</i> | <i>OBOS Nye Hjem</i> | <i>Intervju akkvisisjon</i> |
| <i>Christian Strømme</i> | <i>Daglig leder</i> | <i>D&C Eiendom</i> | <i>Intervju akkvisisjon</i> |
| <i>Håkon Rønbeck</i> | <i>Daglig leder</i> | <i>Arctic Project</i> | <i>Intervju akkvisisjon</i> |
| <i>Geir Sneve</i> | <i>Direktør</i> | <i>Meredian Eiendomsutvikling AS</i> | <i>Intervju akkvisisjon</i> |
| <i>Jørgen Seville</i> | <i>Daglig leder</i> | <i>Hammerfest og Omegn Boligbyggelag.</i> | <i>Intervju akkvisisjon</i> |
| <i>Tormod Bartolsen</i> | <i>Tidligere ordfører I Hammerfest og tidligere sametingsrepresentant</i> | <i>Pensjonert</i> | <i>Finnmarkseiendommen Reingjerdet i Hammerfest</i> |

7. Vedlegg

8.1 Vedlegg 1: Reingjerdet i Hammerfest

Kart med oversikt over reingjerdet. <http://www.hammerfest.kommune.no/reingjerdet.154608.no.html>
(lastet ned 05.05.2011)



8.2 Vedlegg 2: Oversikt over prosjekter i Hammerfest de 10 årene.

Basert på befaringskart, kartsøk på kommunens kartinnsyn og undersøkelser i grunnboken gjennom www.infoland.no

| Prosjekt navn | tomtestørrelse | gnr/bnr | feste | kjøp | Antall enheter | årstall tomtekjøp | Utbygger |
|--------------------------------------|----------------|---------|-------|------|----------------|-------------------|--|
| Storvannstunet | 4778 | 23/31 | | 1 | 20 | 2005 | Nordic Investment AS |
| Panorama 1 og 2 | 2445 | 25/324 | 1 | | 38 | 2003 | Barlindhaug Eiendom AS |
| Panorama 3 | 871 | 25/284 | 1 | 1 | 28 | 2004 | Barlindhaug Eiendom AS |
| Kvalsviktunet | 2952 | 24/007 | | 1 | 16 | 2003 | Nordnorsk utbygging AS |
| Parkgata 4 | 736 | 25/271 | | 1 | ca 30 | 2002 | Kabimo AS |
| Først og fremst | 1970 | 25/204 | | 1 | 43 | 2003 | Knut Haugen |
| Hammerfest Brygge | 1190 | 24/600 | | 1 | 44 | 2008 | Hammerfest Brygger AS |
| Strandparken 1 | 1312 | 24/257 | | 1 | 12 | 2003 | Strandparken Eiendom AS |
| Snefrida Nilsens 68 og 72, 62 | 1553 | 22/299 | 1 | | 18 | 2003 | Hammerfest Utbyggingsselskap |
| Tyvenlia Borettslag 1 | 3683 | 16/464 | 1 | | 20 | 2006 | Hammerfest og omegn Boligbyggerlag. (Bybo utvikling) |
| Tyvenlia Borettslag 2 | 2480 | 16/463 | | | 14 | 2006 | Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag (Bybo Utvikling) |
| Rypefjord Brygge | 4579 | 16/459 | 1 | | 14 | 2007 | Rypefjord Brygger |
| Radioen BRL | 8287 | 21/059 | 1 | | 32 | 2004 | Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag (Bybo utvikling) |
| Snefrida Nilsens vei bedriftsboliger | 0 | | 1 | | 36 | 2005 | Arctic Project |

8.3 Vedlegg 3: Intervjuguide

Om virksomheten

Virksomhetens representant;

Stilling:

Arbeidsområde:

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider selskapet med? Anslå prosentvis hvor stor andel av de forskjellige typene:

Boligeiendom _____ %

Fritidseiendom _____ %

Næringseiendom – alle typer _____ %

Antall ansatte i virksomheten: _____

Hvor mange ansatte har som hovedformål å søke/erhverve eiendom for utvikling

antall årsverk: _____

Hvilke andre typer fagpersoner benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Spesifiser:

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter har blitt ferdigstilt de siste fem årene?

Antall prosjekter: _____

Antall boliger: _____

Ca. areal BTA i m²: _____

Ca. brutto tomteareal i m²: _____

Hvor mange tomter har dere som er byggeklare pr i dag men hvor salg og bygging ikke er startet opp?

Antall forskjellige områder: _____

Ca brutto tomteareal i m²: _____

Andel av dette som er utenfor Hammerfest i prosent: _____

Hvor mange boliger kan det bygges på disse byggeklare tomtene?

Antall: _____

Har virksomheten egen tomteportefølje og utviklingseiendom for fremtidig utbygging hvor arealene er under regulering, eller skal reguleres?

Ja nei

Hvor stort areal er det på disse uregulerte tomtene? _____

Antall tomter: _____

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten akkvirert de siste fem årene?

Antall: _____

Antall potensielle boliger: _____

Hvor mange tomter /utviklingseiendommer har virksomheten vært i forhandlinger om å akkvirere de siste fem årene?

Antall: _____

Skal søk og akkvirering av tomt/utviklingseiendom trappes opp i de neste fem årene?

Antall boliger som ønskes bygget pr år i neste 5 års periode: _____

Potensial utbygging av dagens portefølje i neste 5 års periode: _____

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom?

Hvis ja, hvilken: _____

Hvor stor andel av prosjektets kostnader brukes i snitt til å finne egnede utviklingseiendommer?

_____ %

Hvor stor andel av ferdig utviklet prosjekt(eller utsalgspris) utgjør i snitt akkvisisjon og regulering av eiendom? _____

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

Metoder, søk av utviklingseiendom

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingseiendom?

- Egen database andel i %: _____
- Kontakt med eiendomsmeglere andel i %: _____
- Kontakt med arkitektkontorer, konsulenter. andel i %: _____
- Annonser i aviser, tidsskrifter. andel i %: _____
- Annonsering på egen hjemmeside andel i %: _____
- Kontakt med kommunens plan-og bygningsetat. andel i %: _____
Eventuelt hvilken avdeling: _____
- Offentlige registre. andel i %: _____
Eventuelt hvilke (GAB, grunnbok, DEK): _____
- Kontakt med kommunalt tomteselskap. andel i %: _____
- Kontakt med kommunens eiendomsetat. andel i %: _____
- Tidligere oppgrag/byggevirksomhet i området. andel i %: _____
- Nettverk av forretningspartnere (entreprenører f.eks) andel i %: _____
- Kontakt med konkurrenter andel i %: _____
- Bruk av kart og flyfoto andel i %: _____
- Aktive områdebefaringer andel i %: _____
- Nettverk i egen organisasjon andel i %: _____
- Søk på internettportaler andel i %: _____
- Direkte kontakt med grunneiere andel i %: _____

Andre metoder?

Hvilken metode foretrekkes og er den viktigste metoden virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?

Brukes samme fremgangsmåte uansett hvilken type utviklingseiendom som søkes (tomt, bygg som skal omreguleres, osv)?

Er det forskjellige metoder som benyttes om det er søk av tomter til tomtebank, eller om det er tomt til et bestemt byggeprosjekt som skal realiseres innen kort tid?

Metoder mot eier av utviklingseiendom

Når egnet utviklingseiendom er lokalisert, hvordan finner virksomheten eier av eiendom?
(grunnbok, naboer, konsulent, GAB, Infoland osv)

Hvor mange henvendelser får virksomheten fra eiere/grunneiere i løpet av et år som selv ønsker å selge utviklingseiendom?

Hvem er det som tar kontakt når eier/grunneier tar initiativ til å selge? (Advokat, eier selv, konsulenter osv)

Har virksomheten et kvalitetssikringssystem som skal følges i kontakt og forhandlinger med eier/grunneier?

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til eier/grunneier? (telefon, besøk, via bekjente, konsulent...)

Hvor grundige undersøkelser om eier/grunneiers økonomiske status og bransjerykte før første kontakt blir initiert?

Hvilket virkemiddel benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier? (tidligere referanser, bekjente,)

Har foretaket erfaring med å overta festetomter fra kommunen og videreføre de til kjøpere?

Metoder, erverv

Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?

- Direkte kjøp
- Leie
- Ekspropriasjon
- Tomtefeste
- Selskapsdannelser/eie av aksjer
- Opsjonsavtaler
- Andre:

Hvilke av disse metodene benyttes mest innenfor:

Tomter ferdig regulerte?

Tomter i kommuneplanens byggeområde?

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder? (også eksisterende eiendom som rives og reguleres om)

Dersom virksomheten har ervervet kommunal grunn, hvilken ervervs måte ble brukt? Hva er mest vanlig å bruke?

Hva er gjennomsnittlig råtomtekostnad i prosent av prosjektets totale kostnad?

Beskriv kort akkvisisjonsprosessen i et prosjekt som firmaet har hatt:

Hvis det var en utbyggingsavtale i prosjektet beskrevet ovenfor, hvor stor andel av råtomtens totale kostnad var utbyggingsavtalen heftet med?

Andre spørsmål

Hvor ofte er akkvisisjon et konkursbo som overtas av virksomheten?

Hvor ofte er akkvisisjon av utviklingseiendom en overtagelse av aksjer i et utviklingselskap?

Hvor lang tid tar det typisk fra utviklingseiendommen er lokalisert til den er ervervet? Hvor lang tid tar det normalt til den er ferdig utviklet?

Hvor mange aktører er normalt med i kampen om utviklingseiendommer som virksomheten akkvirerer? Hvor mange av utviklingseiendommene går tapt til andre aktører, og hva er årsaken til at virksomheten ikke får tilslag (pris, risiko, marked osv)

Hvor lang tidshorisont har virksomheten på eiendom som kjøpes uregulert?

Erverves råtomt som ikke er regulert for å spare, eller for å sikre tilgang til tomter i fremtiden?

Hvilke erfaringer har virksomheten med å kjøpe et aksjeselskap (som eier en utviklingseiendom) i forhold til tomter og eiendommer direkte?

Skal virksomheten fortsette akkvisisjon av utviklingseiendom som i de siste 5 årene, eller mer, eller mindre?

Er det noen vanlige forbehold i avtaler med grunneier som "alltid" er med?

Hvilke faktorer avgjør hvilket geografisk område som det skal satses på?

Hvilke fallgruver er viktige å tenke på under eiendomsutvikling generelt? Hvilke under selve akkvisisjonsprosessen?

8.4 Vedlegg 4: Intervju OBOS Nye Hjem AS

Tid: 1,5 time

Når: 24. mars 2011

Sted: Oslo, kontoret til Kristoffer Eriksen i OBOS Nye Hjem.

Om virksomheten

Virksomhetens representant;

Stilling: *Prosjektchef. Utdannelse ingeniør og økonom.*

Arbeidsområde: *Eiendomsutvikling.*

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider selskapet med? Anslå prosentvis hvor stor andel av de forskjellige typene:

- Boligeiendom _____ *100* _____ %
- Fritidseiendom _____ *0* _____ %
- Næringsseiendom – alle typer _____ *0* _____ %

Antall som jobber i OBOS Nye Hjem: *_15 stk_* _____

Hvor mange ansatte har som hovedformål å søke/erhverve eiendom for utvikling

antall årsverk: *3 stk som jobber med det på deltid. Bli i tillegg en som skal jobbe med det 100% i år.*

Hvilke andre typer fagpersoner benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Spesifiser:

- *Økonomer –intern kompetanse*
- *Jurister –interne og eksterne*
- *Arkitekter –eksterne og interne.*
- *Eiendomsmeglere for markedsanalyse –hovedsakelig interne i Oslo, mens eksterne benyttes der hvor OBOS meglere ikke har lokal kunnskap.*

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter har blitt ferdigstilt de siste fem årene?

Antall prosjekter: _____

Antall boliger: _____

Ca. areal BTA i m²: _____

Ca. brutto tomteareal i m²: _____

Målet til OBOS Nye Hjem er 1000 boliger pr år og det er kapasitet i konsernet til dette. Under finanskrisen var det en veldig nedgang, og i 2011 vil det bli igangsatt 5-600 boliger. Gjennomsnittsstørrelse på boligene er ca 65 m² slik at målet om 1000 boliger gir 65000m² boliger i året. For 2011 blir det ca 35-40000 m² med boliger som blir bygget.

Hvor mange tomter har dere som er byggeklare pr i dag men hvor salg og bygging ikke er startet opp?

Antall forskjellige områder: _____ 0 _____

Ca brutto tomteareal i m²: _____ 0 _____

Straks prosjekter er klare for bygging blir de lagt ut for salg. Ved større prosjekter vil prosjektene lagt ut med byggetrinn.

Eksempler på prosjekter som er ferdig regulert med hvor det bygges i etapper:

Ensjø: 200 boliger regulert, 50 boliger selges nå.

Kværnerbyen: 1850 boliger regulert, 5-600 boliger bygget.

Kronstadparken, Bergen: Ferdig, legges ut for salg i mai.

Stavanger: Kombinasjonsprosjekt med OBOS Forretningsbygg. Regulert 220 boliger, vil bli lagt ut i etapper med byggetrinn.

Andel av dette som er utenfor Oslo: For 3 år siden var andelen på tilnærmet 0%, men i 2011 er andelen ca 30%.

Hvor mange boliger kan det bygges på disse byggeklare tomtene?

Antall: *Se over.*

Har virksomheten egen tomteportefølje og utviklingseiendom for fremtidig utbygging hvor arealene er under regulering, eller skal reguleres?

Ja *X* nei

Hvor stort areal er det på disse uregulerte tomtene?

Boligpotensialet på denne porteføljen er 7-10 000 boliger.

Antall tomter: _____

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten akkvirert de siste fem årene?

De siste årene har vi klart å akkvirere ca 80% av det som må til for å holde målsatt bygging av boliger.

Antall potensielle boliger: _____

Hvor mange tomter /utviklingseiendommer har virksomheten vært i forhandlinger om å akkvirere de siste fem årene?

Har ikke noe tall på dette, men generelt kan jeg si at ca 10% av utviklingseiendommene som blir vurdert blir kjøpt. Av de som man går inn i forhandlinger på ender man opp med opp mot 80% tilslag.

Skal søk og akkvirering av tomt/utviklingseiendom trappes opp i de neste fem årene?

Antall boliger som ønskes bygget pr år i neste 5 års periode:

1000 boliger pr år er målsetningen. Flaskehalsen på å kunne øke denne andelen er utfordringer med å finne kompetanse innenfor eiendomsutvikling for å øke denne kapasiteten. Man har også tatt en beslutning om å satse i alle de store byene utenfor Oslo også for å kunne nå dette målet. Bergen, Trondheim, Stavanger og Tønsberg er byer det satses på. I tillegg til stor-Oslo. 30% markedsandel i Oslo har gjort at man må ut av Oslo for å kunne øke antall boliger pr år.

Potensial utbygging av dagens portefølje i neste 5 års periode: *ca 5000 boliger.*

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom?

Hvis ja, hvilken: *Nei, bruker alle egne ansatte og deres forbindelser. OBOS nettverket gir oss tilgang til mange potensielle tomter.*

Hvor stor andel av prosjektets kostnader brukes i snitt til å finne egnede utviklingseiendommer?

Vanskelig å si da det varierer fra prosjekt til prosjekt. Jeg vil si at vi årlig bruker under 5 millioner kr på å søke og finne utviklingseiendommer.

Hvor stor andel av ferdig utviklet prosjekt(eller utsalgspris) utgjør i snitt akkvisisjon og regulering av eiendom? *Av totale prosjektkostnader er ca 20% tomtekostnader. Har også tilfeller hvor det er høyere også.*

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

Nei.

Metoder, søk av utviklingseiendom

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingseiendom?

- Egen database : *Nei*
- Kontakt med eiendomsめglere : *Ja i stor grad.*
- Kontakt med arkitektkontorer, konsulenter. : *Nei*
- Annonser i aviser, tidsskrifter. : *Følger med i aviser*
- Annonsering på egen hjemmeside : *Nei*
- Kontakt med kommunens plan-og bygningsetat.: *Ja delvis*
Man får ingen forfordel hos kommunen, alt som selges vil komme ut på markedsvilkår.
- Offentlige registre. : *Nei*
Eventuelt hvilke (GAB, grunnbok, DEK): _____
- Kontakt med kommunalt tomeselskap. : *Ja, i Bergen og Stavanger.*
- Kontakt med kommunens eiendomsetat. : *Løpende kontakt, men ikke som en strategi for søk etter utviklingseiendom. Alt kommunen selger kommer på markedet.*
- Tidligere oppgrag/byggevirksomhet i området. : *Ja, veldig aktuelt.*
- Nettverk av forretningspartnere (entreprenører f.eks) : *Ja*
- Kontakt med konkurrenter : *Ja, har noen tilfeller hvor konkurrenter har blitt samarbeidspartnere.*
- Bruk av kart og flyfoto : *Nei, i liten grad.*
- Aktive områdebefaringer : *Nei*
- Nettverk i egen organisasjon : *Ja, svært viktig*
- Søk på internettportaler : *Ja*
- Direkte kontakt med grunneiere : *Ja, men oftest grunneier som tar kontakt.*

Andre metoder?

OBOS følger med på varsler om reguleringsplaner. Da vil man kunne gå til grunneier å starte en dialog hvis reguleringsplanen ser interessant ut.

Mange tilfeller av grunneiere som tar kontakt for å sjekke mulighetene for salg eller samarbeid. OBOS bladet utgis til 20-25000 husstander, så det er mange som er kjent med OBOS systemet.

Hvilken metode foretrekkes og er den viktigste metoden virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?

- *Via meglere som legger ut prosjekter*
- *Grunneiere som søker etter samarbeidspartnere eller som ønsker å selge.*

Brukes samme fremgangsmåte uansett hvilken type utviklingseiendom som søkes (tomt, bygg som skal omreguleres, osv)?

Ja, samme fremgangsmåte for søk. Noen ganger kjøpes eiendommer direkte, mens andre ganger er det et selskap. Vi prøver helst å kjøpe eiendom direkte da vi slipper å ta over historien til et selskap. Vi har tilfeller hvor vi har kjøpt konkursbo hvor det er mye arbeid å undersøke og rydde i selskap.

Er det forskjellige metoder som benyttes om det er søk av tomter til tomtebank, eller om det er tomt til et bestemt byggeprosjekt som skal realiseres innen kort tid?

Ja. Ved søk etter ferdig regulert tomt er det gjerne søk etter noe som er markedsført av selger. Ved akquisisjon av uregulert utviklingseiendom tenker vi mer langsiktig og må være mer oppsøkende.

Metoder mot eier av utviklingseiendom

Når egnet utviklingseiendom er lokalisert, hvordan finner virksomheten eier av eiendom?
(grunnbok, naboer, konsulent, GAB, Infoland osv)

Bruker eiendomssøk.

Hvor mange henvendelser får virksomheten fra eiere/grunneiere i løpet av et år som selv ønsker å selge utviklingseiendom?

Mer enn 20. Av disse er 2-3 interessante som vi ser nærmere på.

Hvem er det som tar kontakt når eier/grunneier tar initiativ til å selge? (Advokat, eier selv, konsulenter osv)

Eier selv tar i nesten alle tilfeller kontakt med OBOS.

Har virksomheten et kvalitetssikringssystem som skal følges i kontakt og forhandlinger med eier/grunneier?

OBOS har en håndbok som beskriver rutiner for bl.a. akquisisjon. Her er det sjekkpunkter på hva som skal sjekkes ut.

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til eier/grunneier? (telefon, besøk, via bekjente, konsulent...)

Telefon eller møte med grunneieren selv.

Hvor grundige undersøkelser om eier/grunneiers økonomiske status og bransjerykte før første kontakt blir initiert?

Dersom det er et selskap som skal kjøpes og ikke eiendommen direkte gjøres grundige undersøkelser av selskapet.

Hvilket virkemiddel benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier? (tidligere referanser, bekjente,)

Tidligere referanser, historien til OBOS.

Metoder, erverv

Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?

- Direkte kjøp: *60-70%*
- Leie
- Ekspropriasjon
- Tomtefeste
- Selskapsdannelser/eie av aksjer
- Opsjonsavtaler: *resten*
- Andre:

Hvilke av disse metodene benyttes mest innenfor:

Tomter ferdig regulerte?

Direkte kjøp i alle tilfeller.

Tomter i kommuneplanens byggeområde?

Har hendt det har vært kjøpt direkte, men det er hovedsakelig opsjon som benyttes som metode.

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder? (også eksisterende eiendom som rives og reguleres om)

Kjøper ikke tomter i LNF områder. Uregulerte tomter eller tomter som er regulert for annet formål enn bolig kan kjøpes. Men da skal prisen som betales gjenspeile dagens regulering, og ikke potensiell pris etter omregulering.

Dersom virksomheten har ervervet kommunal grunn, hvilken ervervsmåte ble brukt? Hva er mest vanlig å bruke?

Kommuner selger bare regulert tomt. EØS regler for dette. Alltid direkte kjøp av kommunen.

(Kristoffer, forsto jeg deg riktig på dette spørsmålet?)

Andre spørsmål

Hvor ofte er akkvisisjon et konkursbo som overtas av virksomheten?

Sjelden. Kværnerbyen og Svartskog er et eksempel på et konkursbo som ble kjøpt gjennom DnB.

Hvor ofte er akkvisisjon av utviklingseiendom en overtagelse av aksjer i et utviklingsselskap?

Ikke så ofte.

Hvor lang tid tar det typisk fra utviklingseiendommen er lokalisert til den er ervervet? Hvor lang tid tar det normalt til den er ferdig utviklet?

Akkvisisjonsprosessen tar fra en mnd til et år. Er eiendommen ferdig regulert og på markedet gjennom megler kan det gå fort. Dersom eiendommen selges av grunneier kan det ta lengre tid.

Det tar i gjennomsnitt 4 år fra en uregulert utviklingseiendom er ervervet til den er ferdig utviklet. Er det en ferdig regulert tomt kan det gå raskt å realisere prosjektet. Kanskje 3 mnd fra kjøp til det er klart for bygging.

Hvor mange aktører er normalt med i kampen om utviklingseiendommer som virksomheten akkvirerer? Hvor mange av utviklingseiendommene går tapt til andre aktører, og hva er årsaken til at virksomheten ikke får tilslag (pris, risiko, marked osv)

På store prosjekter er det som regel 4-5 stk interessenter, mens det på mindre prosjekter er flere i konkurranse om utviklingseiendommen eller tomten.

Erverves råtomt som ikke er regule å sikre tilgang til tomter i fremtiden, eller er det billigere å kjøpe tomt som ikke er regulert for så å regulere den selv?

Det er best økonomisk for OBOS å kjøpe ferdig regulert tomt. Det positive i å regulere selv er at man kan være med på å bestemme utformingen av prosjektet.

Hvilke erfaringer har virksomheten med å kjøpe et aksjeselskap vs tomter og eiendommer direkte?

Er ekstra arbeid med å kjøpe aksjeselskap da man har en historie i aksjeselskapet som må sjekkes opp.

Skal virksomheten fortsette akkvisisjon av utviklingseiendom som i de siste 5 årene, eller mer, eller mindre?

Like mye eller mer. Akkvisisjon må være i takt med målet om hvor mye som skal bygges.

Er det noen vanlige forbehold i avtaler med grunneier som "alltid" er med?

Alltid ønske om forbehold om følgende:

- Forurensing
- Fornminner, kulturminner.
- Andre risikoaspekter som gjelder for utviklingseiendommen.

Hvilke faktorer avgjør hvilket geografisk område som det skal satses på?

Område som er pekt ut av styret. Geografisk område lokalt i byene som det satses på sees det ikke på, men man må se hva markedet vil ha.

8.5 Vedlegg 5: Intervju Arctic Project AS

Tid: 3 timer

Når: 29. april 2011

Sted: Hammerfest, kontoret til Håkon Rønbeck i Hammerfest og Omegn Næringsutvikling. Tidligere daglige leder av Arctic Project.

Om virksomheten

Virksomhetens representant; *Håkon Rønbeck*

Stilling: *Daglig leder 2005-2010, selskapet er under styrt avvikling.*

Arbeidsområde: *Eiendomsutvikling*

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider selskapet med? Anslå prosentvis hvor stor andel av de forskjellige typene:

- Boligeiendom _____ *100* _____ %
- Fritidseiendom _____ %
- Næringsseiendom – alle typer _____ %

Antall ansatte i virksomheten: _____ *1* _____

Hvor mange ansatte har som hovedformål å søke/erhverve eiendom for utvikling

antall årsverk: _____

Hvilke andre typer fagpersoner benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Spesifiser: *Ingen.*

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter har blitt ferdigstilt de siste fem årene?

Antall prosjekter: _____ *2* _____

Antall boliger: _____ *32 leiligheter, 10 eneboliger og ca 20 tomter* _____

Ca. areal BTA i m²: _____

Ca. brutto tomteareal i m²: _____

Hvor mange tomter har dere som er byggeklare pr i dag men hvor salg og bygging ikke er startet opp?

Antall forskjellige områder: _____ *Ingen, alle tomter er solgt ifm avvikling av selskap.* _____

Ca brutto tomteareal i m2: _____

Andel av dette som er utenfor Hammerfest i prosent: _____ 0% _____

Hvor mange boliger kan det bygges på disse byggeklare tomtene?

Antall: _____ *ca 20-30 på de som er videresolgt*

Har virksomheten egen tomteportefølje og utviklingseiendom for fremtidig utbygging hvor arealene er under regulering, eller skal reguleres?

Selskapet hadde tilgang gjennom opsjoner på store områder for å sikre prosjekter da det var virksomt.

Ja _____ nei _____

Hvor stort areal er det på disse uregulerte tomtene? _____

Antall tomter: _____

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten akkvirert de siste fem årene?

Antall: _____ *4 prosjekter* _____

Antall potensielle boliger: _____ *over 50 boliger* _____

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten vært i forhandlinger om å akkvirere de siste fem årene?

Antall: _____ *10* _____

Skal søk og akkvirering av tomt/utviklingseiendom trappes opp i de neste fem årene? *Nei*

Antall boliger som ønskes bygget pr år i neste 5 års periode: _____

Potensial utbygging av dagens portefølje i neste 5 års periode: _____

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom?

Hvis ja, hvilken: _____ *Nei* _____

Hvor stor andel av prosjektets kostnader brukes i snitt til å finne egnede utviklingseiendommer?

_____ 0 _____ %

Hvor stor andel av ferdig utviklet prosjekt(eller utsalgspris) utgjør i snitt akkvisisjon og regulering av eiendom? _____ ca 15-20% ved prosjekt. Ved tomtesalg ca

90% _____

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

Alle tomtene som er akkvirert er akkvirert fra kommunen. Hvis man regulerer på kommunal grunn og reguleringsplanen blir godkjent er det innarbeidet praksis at man har en rettighet til å kjøpe grunn. Eiendommen blir tatt takst på, og man får tilbud til å kjøpe for takst.

Metoder, søk av utviklingseiendom

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingseiendom?

- Egen database andel i %: nei
- Kontakt med eiendomsmeglere andel i %: nei
- Kontakt med arkitektkontorer, konsulenter. andel i %: ja
- Annonser i aviser, tidsskrifter. andel i %: nei
- Annonsering på egen hjemmeside andel i %: nei
- Kontakt med kommunens plan-og bygningsetat. andel i %: nei
Eventuelt hvilken avdeling: _____
- Offentlige registre. andel i %: nei
Eventuelt hvilke (GAB, grunnbok, DEK): _____
- Kontakt med kommunalt tomteselskap. andel i %: nei
- Kontakt med kommunens eiendomsetat. andel i %: nei
- Tidligere oppgrag/byggevirkosmhet i området. andel i %: ja
- Nettverk av forretningspartnere (entreprenører f.eks) andel i %: ja
- Kontakt med konkurrenter andel i %: nei
- Bruk av kart og flyfoto andel i %: nei
- Aktive områdebefaringer andel i %: ja, mye brukt metode
- Nettverk i egen organisasjon andel i %: ja
- Søk på internettportaler andel i %: nei
- Direkte kontakt med grunneiere andel i %: nei

Andre metoder?

Hvilken metode foretrekkes og er den viktigste metoden virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?

Egne befaringer og behov til kunder.

Brukes samme fremgangsmåte uansett hvilken type utviklingseiendom som søkes (tomt, bygg som skal omreguleres, osv)?

Ja

Er det forskjellige metoder som benyttes om det er søk av tomter til tomtebank, eller om det er tomt til et bestemt byggeprosjekt som skal realiseres innen kort tid?

Nei

Metoder mot eier av utviklingseiendom

Når egnet utviklingseiendom er lokalisert, hvordan finner virksomheten eier av eiendom?
(grunnbok, naboer, konsulent, GAB, Infoland osv)

Forholder oss i nesten alle tilfeller til kommunen som grunneier. I de tilfeller hvor eiendom er eid av private benyttes kart og offentlig informasjon om hvem som er eiere.

Hvor mange henvendelser får virksomheten fra eiere/grunneiere i løpet av et år som selv ønsker å selge utviklingseiendom?

Har hendt noen ganger.

Hvem er det som tar kontakt når eier/grunneier tar initiativ til å selge? (Advokat, eier selv, konsulenter osv)

Eier selv.

Har virksomheten et kvalitetssikringssystem som skal følges i kontakt og forhandlinger med eier/grunneier?

Nei

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til eier/grunneier? (telefon, besøk, via bekjente, konsulent...)

Telefon og møter.

Hvor grundige undersøkelser om eier/grunneiers økonomiske status og bransjerykte før første kontakt blir initiert?

Ingen, hovedsakelig kommunen som er grunneier.

Hvilket virkemiddel benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier?
(tidligere referanser, bekjente,)

-

Har foretaket erfaring med å overta festetomter fra kommunen og videreføre de til kjøpere?

Ja

Metoder, erverv

Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?

- Direkte kjøp: *ja*
- Leie
- Ekspropriasjon
- Tomtefeste: *Ja*
- Selskapsdannelser/eie av aksjer
- Opsjonsavtaler: *Ja*
- Andre:

Hvilke av disse metodene benyttes mest innenfor:

Tomter ferdig regulerte?

Har ikke kjøpt ferdig regulerte tomter.

Tomter i kommuneplanens byggeområde?

Alle tomter som er akkvirert av kommunen er i kommuneplanens byggeområde, men ikke regulert. Ved regulering fås en opsjon på takst som innløses når eiendommen måles opp.

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder? (også eksisterende eiendom som rives og reguleres om)

Har prøvd en gang å akkvirere tomt som var på utsiden av reingjerdet, men fikk nei i forhold til å fortsette regulering.

Dersom virksomheten har ervervet kommunal grunn, hvilken ervervsmåte ble brukt? Hva er mest vanlig å bruke?

Opsjon på feste og opsjon på kjøp.

Hva er gjennomsnittlig råtomtekostnad i prosent av prosjektets totale kostnad?

Kostnadene forbundet med utbyggingsavtale er ofte råtomtekostnad. Noen ganger har takst vært ut over kostnader med utbyggingsavtale.

Beskriv kort akkvisisjonsprosessen i et prosjekt som firmaet har hatt:

Søknad om regulering av et område først. Hvis kommunen er positiv i første møte går man videre med å regulere området, og man har i praksis en opsjon på området til takst. Hvis kommunen ikke er positiv til en regulering av området avslutter man prosessen med innledende møter og har ikke tapt store summer. Når eiendommen måles opp utløses opsjonen og man må betale for tomten, eller festekontrakter videreføres.

Hvis det var en utbyggingsavtale i prosjektet beskrevet ovenfor, hvor stor andel av råtomtens totale kostnad var utbyggingsavtalen heftet med?

Har hatt to prosjekter med akkvisisjonsmåten som over hvor kostnaden ved utbyggingsavtalen var tilnærmet lik råtomtekostnad. Man får i praksis tomten hvis man opparbeider all infrastruktur.

Andre spørsmål

Hvor ofte er akkvisisjon et konkursbo som overtas av virksomheten?

Har ikke vært borti dette.

Hvor ofte er akkvisisjon av utviklingseiendom en overtagelse av aksjer i et utviklingselskap?

Har ikke vært borti dette.

Hvor lang tid tar det typisk fra utviklingseiendommen er lokalisert til den er ervervet? Hvor lang tid tar det normalt til den er ferdig utviklet?

Tar ca 6 mnd fra man har sett en tomt man ønsker å akkvirere frem til man har sikret seg rettigheten til den (akkvirert den) Det tar ca 3 år til den er ferdig utviklet.

Hvor mange aktører er normalt med i kampen om utviklingseiendommer som virksomheten akkvirerer? Hvor mange av utviklingseiendommene går tapt til andre aktører, og hva er årsaken til at virksomheten ikke får tilslag (pris, risiko, marked osv)

Vanligvis er ingen andre med i kampen om utviklingseiendommer da prosjekter blir utløst av utviklers prosjektidé. Har hatt et prosjekt hvor utviklingseiendom har gått tapt, men da ikke til en annen. Var flere søkere i samme området (ikke samme tomten) og tomten som vi søkte om ble satt på vent.

Hvor lang tidshorisont har virksomheten på eiendom som kjøpes uregulert?

6 mnd til 3 år.

Erverves råtomt som ikke er regulert for å spare, eller for å sikre tilgang til tomter i fremtiden?

Finnes ikke områder som er regulert. Har de 10 siste årene vært press på utbyggingsarealer og vi har måttet finne arealer selv og regulere de.

Hvilke erfaringer har virksomheten med å kjøpe et aksjeselskap (som eier en utviklingseiendom) i forhold til tomter og eiendommer direkte? *Ingen erfaring.*

Skal virksomheten fortsette akkvisisjon av utviklingseiendom som i de siste 5 årene, eller mer, eller mindre? *Selskapet skal avvikles.*

Er det noen vanlige forbehold i avtaler med grunneier som "alltid" er med? *Nei*

Hvilke faktorer avgjør hvilket geografisk område som det skal satses på?

Behovet til kunder, og mulighetene. Er viktig at det er billig å bygge der det satses. Infrastruktur må være tilgjengelig.

Hvilke fallgruver er viktige å tenke på under eiendomsutvikling generelt? Hvilke under selve akkvisisjonsprosessen? *Kvalitet i planleggingen og nok tid til å planlegge er viktig for å komme riktig ut med prosjektet.*

Har virksomheten erfaring med akkvisisjon utenfor reingjerdet i Hammerfest? Hvilke tanker gjør du deg rundt reingjerdet med tanke på eiendomsutvikling?

Har prøvd å regulere inn boligtomter utenfor reingjerdet, men fikk avslag på søknad. Er bekymret på hva reingjerdet har å si for Hammerfest sine muligheter til å vokse. På et tidspunkt vil man måtte regulere på utsiden.

Har virksomheten akkvireert eiendom fra Finnmarkseiendommen? Hvilke tanker gjør du deg rundt Finnmarkseiendommen som grunneier i Finnmark?

Har ikke hatt befatning direkte med Fefo, men er spent på hva som skjer. Det er arealknapphet i Hammerfest, og kampen om arealene kommer til å tilspisse seg. Verdien på arealene stiger også som følge av at byen vokser og det er knapphet på areal.

8.6 Vedlegg 6: Intervju Rypefjord Marina AS

Tid: 2 timer

Når: 13.april 2011

Sted: Hammerfest, kontoret til Christian Strømme, Rypefjord Marina .

Om virksomheten

Virksomhetens representant; *Christian Strømme*

Stilling: *Prosjektutvikler*

Arbeidsområde: *Utleie av eiendom, kjøp eiendom og utvikling*

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider selskapet med? Anslå prosentvis hvor stor andel av de forskjellige typene:

- Boligeiendom _____ *100* _____ %
- Fritidseiendom _____ %
- Næringseiendom – alle typer _____ %

Antall ansatte i virksomheten: _____ *2* _____

Hvor mange ansatte har som hovedformål å søke/erhverve eiendom for utvikling

antall årsverk: _____ *0* _____

Hvilke andre typer fagpersoner benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Spesifiser: *Arkitekt, advokat,*

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter har blitt ferdigstilt de siste fem årene?

Antall prosjekter: _____ *0* _____

Antall boliger: _____ *0* _____

Ca. areal BTA i m²: _____ *0* _____

Ca. brutto tomteareal i m²: _____ *0* _____

Hvor mange tomter har dere som er byggeklare pr i dag men hvor salg og bygging ikke er startet opp?

Antall forskjellige områder: _____ *1* _____

Ca brutto tomteareal i m2: 50000

Andel av dette som er utenfor Hammerfest i prosent: 0

Hvor mange boliger kan det bygges på disse byggeklare tomtene?

Antall: 180

Har virksomheten egen tomteportefølje og utviklingseiendom for fremtidig utbygging hvor arealene er under regulering, eller skal reguleres?

Ja nei

Hvor stort areal er det på disse uregulerte tomtene? 0

Antall tomter: 0

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten akkvirert de siste fem årene?

Antall: 1

Antall potensielle boliger: 180

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten vært i forhandlinger om å akkvirere de siste fem årene?

Antall: 2

Skal søk og akkvirering av tomt/utviklingseiendom trappes opp i de neste fem årene?

Antall boliger som ønskes bygget pr år i neste 5 års periode: 30

Potensial utbygging av dagens portefølje i neste 5 års periode: 200

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom?

Hvis ja, hvilken: _____

Hvor stor andel av prosjektets kostnader brukes i snitt til å finne egnede utviklingseiendommer?

0 %

Hvor stor andel av ferdig utviklet prosjekt(eller utsalgspris) utgjør i snitt akkvisisjon og regulering av eiendom? <10%

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

Nei

Metoder, søk av utviklingseiendom

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingseiendom?

- Egen database andel i %: _____
- Kontakt med eiendomsmeglere andel i %: _____ X _____
- Kontakt med arkitektkontorer, konsulenter. andel i %: _____
- Annonser i aviser, tidsskrifter. andel i %: _____ X _____
- Annonsering på egen hjemmeside andel i %: _____
- Kontakt med kommunens plan-og bygningsetat. andel i %: _____ X _____
Eventuelt hvilken avdeling: _____
- Offentlige registre. andel i %: _____ X _____
Eventuelt hvilke (GAB, grunnbok, DEK): _____
- Kontakt med kommunalt tomteselskap. andel i %: _____
- Kontakt med kommunens eiendomsetat. andel i %: _____
- Tidligere oppgrag/byggevirksomhet i området. andel i %: _____
- Nettverk av forretningspartnere (entreprenører f.eks) andel i %: _____ X _____
- Kontakt med konkurrenter andel i %: _____ X _____
- Bruk av kart og flyfoto andel i %: _____ X _____
- Aktive områdebefaringer andel i %: _____ X _____
- Nettverk i egen organisasjon andel i %: _____ X _____
- Søk på internettportaler andel i %: _____ X _____
- Direkte kontakt med grunneiere andel i %: _____ X _____

Andre metoder?

Hvilken metode foretrekkes og er den viktigste metoden virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?

Finne egnede områder selv, for så å ta kontakt med grunneier. Kan også finne eiendommer på finn.no som kan være interessante. Raskt søk på reguleringsplanen og kontakt med kommunen gir svar om potensialet er der.

Brukes samme fremgangsmåte uansett hvilken type utviklingseiendom som søkes (tomt, bygg som skal omreguleres, osv)?

Nei, hvis tomten er ferdig regulert er tomten ofte for salg i det åpne markedet. Dersom tomten er uregulert vil initiativet komme fra vår side.

Er det forskjellige metoder som benyttes om det er søk av tomter til tomtebank, eller om det er tomt til et bestemt byggeprosjekt som skal realiseres innen kort tid?

Er det langsiktige planer søkes det direkte i områder hvor det er naturlig med en fortetting, for så å regulere om. Skal man ha et prosjekt som skal realiseres raskt bør man søke mer på markedet etter andre utviklere som skal ut av et allerede regulert område. Eventuelt kan man kjøpe et bygg som har en tomt med potensial, hvor det allerede er regulert til ønsket formål.

Metoder mot eier av utviklingseiendom

Når egnet utviklingseiendom er lokalisert, hvordan finner virksomheten eier av eiendom?
(grunnbok, naboer, konsulent, GAB, Infoland osv)

Grunnbok og kontakter.

Hvor mange henvendelser får virksomheten fra eiere/grunneiere i løpet av et år som selv ønsker å selge utviklingseiendom?

Lite, er sikkert fordi vi er et relativt nyetablert selskap (5 år).

Hvem er det som tar kontakt når eier/grunneier tar initiativ til å selge? (Advokat, eier selv, konsulenter osv) *Advokat i et tilfelle.*

Har virksomheten et kvalitetssikringssystem som skal følges i kontakt og forhandlinger med eier/grunneier? *Nei*

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til eier/grunneier? (telefon, besøk, via bekjente, konsulent...) *telefon og besøk.*

Hvor grundige undersøkelser om eier/grunneiers økonomiske status og bransjerykte før første kontakt blir initiert? *Noe søk gjøres. Tidligere års regnskap er greit å få innsyn i hvis det er et selskap.*

Hvilket virkemiddel benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier? (tidligere referanser, bekjente,) *Bekjente og tidligere referanse. Lokal tilhørighet.*

Har foretaket erfaring med å overta festetomter fra kommunen og videreføre de til kjøpere?

Nei, tror denne løsningen er på vei ut av systemet til kommunen og at de ønsker å selge tomter. Kan sikkert være at ordninger fortsetter for prosjekter for ungdom eller andre hvor kommunen ønsker å stimulere til utbygging.

Metoder, erverv

Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?

- Direkte kjøp *ja*
- Leie
- Ekspropriasjon
- Tomtefeste
- Selskapsdannelser/eie av aksjer
- Opsjonsavtaler *ja*
- Andre:

Hvilke av disse metodene benyttes mest innenfor:

Tomter ferdig regulerte? *Har ikke ervervet ferdig regulert tomt.*

Tomter i kommuneplanens byggeområde? *Opsjon på kjøp*

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder? (også eksisterende eiendom som rives og reguleres om) *opsjon på kjøp*

Dersom virksomheten har ervervet kommunal grunn, hvilken ervervsmåte ble brukt? Hva er mest vanlig å bruke? *Fått opsjon på kjøp til takst.*

Hva er gjennomsnittlig råtomtekostnad i prosent av prosjektets totale kostnad?

Lite, mindre enn 1%. Men denne tomten er heftet med utbyggingsavtale som kan utgjøre opp mot 10% av prosjektets kostnader alene

Beskriv kort akkvisisjonsprosessen i et prosjekt som firmaet har hatt:

Direkte kjøp av en næringsseiendom som er på festet grunn. Regulering av festetomten og nabotomt hvor kommunen er grunneier. Ved reguleringsarbeid gis en opsjon på kjøp av hele tomt som reguleres, både grunn som festes og grunn som er kommunens (som ikke er regulert). Når bygging starter kjøpes hele tomten og er i utviklingselskapets eie frem til boliger selges.

Hvis det var en utbyggingsavtale i prosjektet beskrevet ovenfor, hvor stor andel av råtomtens totale kostnad var utbyggingsavtalen heftet med?

Utbyggingsavtalen var den egentlige tomtekostnaden. Forhandling er ikke ferdig, men utbyggingsavtalen utgjør kanskje 5-10% av den totale prosjektkostnaden. Kanskje mer.

Andre spørsmål

Hvor ofte er akkvisisjon et konkursbo som overtas av virksomheten?

Ikke erfaring med dette innen utviklingsprosjekter, men har akkvirert bygg som er en del av konkursbo.

Hvor ofte er akkvisisjon av utviklingseiendom en overtagelse av aksjer i et utviklingsselskap?

Ingen erfaring med dette. Vil være forsiktig med det da det er arbeid med å sikre at man ikke overtar forpliktelser som selskapet har hatt.

Hvor lang tid tar det typisk fra utviklingseiendommen er lokalisert til den er ervervet? Hvor lang tid tar det normalt til den er ferdig utviklet? *Fra 3-4 uker til halvt år å akkvirere. Å utvikle kan ta fra 2-5 år fra start regulering til ferdig prosjekt. Er det flere byggetrinn kan det gå enda lengre tid.*

Hvor mange aktører er normalt med i kampen om utviklingseiendommer som virksomheten akkvirerer? Hvor mange av utviklingseiendommene går tapt til andre aktører, og hva er årsaken til at virksomheten ikke får tilslag (pris, risiko, marked osv)

Har bare akkvirert en eiendom for utvikling. Der var det noen andre interesserte, men vi fikk tilslag. Har mistet en som vi ønsket å regulere og utvikle. Men der hadde kommunen interesse selv, så vi fikk ikke gjennomslag i kommunens planutvalg.

Hvor lang tidshorisont har virksomheten på eiendom som kjøpes uregulert?

2-10 år. Er prosjektet stort, så kan det ta lang tid til hele prosjektet er realisert.

Erverves råtomt som ikke er regulert for å spare, eller for å sikre tilgang til tomter i fremtiden?

Fordi det ikke er ferdig tomter regulert for boligprosjekter. Kommunen selger bare (med noen få unntak) eneboligtomter. Ellers har initiativet kommet fra utviklere, og da er det snakk om uregulert tomt.

Hvilke erfaringer har virksomheten med å kjøpe et aksjeselskap (som eier en utviklingseiendom) i forhold til tomter og eiendommer direkte? *Ingen erfaring i forhold til utviklingseiendom.*

Skal virksomheten fortsette akkvisisjon av utviklingseiendom som i de siste 5 årene, eller mer, eller mindre? *I samme skala, skal ha potensiale på ca 30 boliger pr år de neste 10 årene. Altså mer skal akkvireres.*

Er det noen vanlige forbehold i avtaler med grunneier som "alltid" er med?

Nei, men er en fordel å ha en opsjon slik at man ikke må betale mens tidkrevende reguleringsarbeid pågår.

Hvilke faktorer avgjør hvilket geografisk område som det skal satses på?

Lokal kunnskap er viktig der man skal utvikle. Innad i eget marked er det viktig at det er et område som har etablert infrastruktur som vei, vann, avløp, skole, barnehage osv. Viktig å tenke at tomten skal være lett å bygge på.

Hvilke fallgruver er viktige å tenke på under eiendomsutvikling generelt? Hvilke under selve akkvisisjonsprosessen?

Eiendomsutvikling generelt: *Ha nok tid og penger. Dyre utbyggingsavtaler kan velte et prosjekt.*

Akkvisisjon: *Ikke betale for tomten før man må.*

8.7 Vedlegg 7: Intervju Meredian Eiendomsutvikling AS

Tid: 1 time

Når: 2. mai 2011

Sted: Hammerfest, kontoret til Geir Sneve i Meredian Eiendomsutvikling AS

Om virksomheten

Virksomhetens representant; *Geir Sneve, Meredian Eiendomsutvikling*

Stilling: *daglig leder*

Arbeidsområde: *Utvikling av eiendom*

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider selskapet med? Anslå prosentvis hvor stor andel av de forskjellige typene:

- Boligeiendom _____ *50* _____ %
- Fritidseiendom _____ %
- Næringsseiendom – alle typer _____ *50* _____ %

Antall ansatte i virksomheten: _____ *1* _____

Hvor mange ansatte har som hovedformål å søke/erhverve eiendom for utvikling

antall årsverk: _____ *0* _____

Hvilke andre typer fagpersoner benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Spesifiser: *Ved utvikling av eiendom benyttes arkitekt, regnskapstjenester, fagteknisk kompetanse, planlegging/regulerings kompetanse.*

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter har blitt ferdigstilt de siste fem årene? *0*

Antall prosjekter: _____

Antall boliger: _____

Ca. areal BTA i m²: _____

Ca. brutto tomteareal i m²: _____

Hvor mange tomter har dere som er byggeklare pr i dag men hvor salg og bygging ikke er startet opp?

Antall forskjellige områder: 1

Ca brutto tomteareal i m2: 70 000

Andel av dette som er utenfor Hammerfest i prosent: 0

Hvor mange boliger kan det bygges på disse byggeklare tomtene?

Antall: Ca 200 boliger

Har virksomheten egen tomteportefølje og utviklingseiendom for fremtidig utbygging hvor arealene er under regulering, eller skal reguleres? *Nei har bare en eiendom.*

Ja nei

Hvor stort areal er det på disse uregulerte tomtene? _____

Antall tomter: _____

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten akkvirert de siste fem årene?

Antall: 1

Antall potensielle boliger: ca 200

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten vært i forhandlinger om å akkvirere de siste fem årene?

Antall: 1

Skal søk og akkvirering av tomt/utviklingseiendom trappes opp i de neste fem årene?

Antall boliger som ønskes bygget pr år i neste 5 års periode: 10-20 pr år

Potensial utbygging av dagens portefølje i neste 5 års periode: ca 200 boliger

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom?

Hvis ja, hvilken: nei

Hvor stor andel av prosjektets kostnader brukes i snitt til å finne egnede utviklingseiendommer?

0 %

Hvor stor andel av ferdig utviklet prosjekt(eller utsalgspris) utgjør i snitt akkvisisjon og regulering av eiendom? _____ *ca 10%* _____

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

nei

Metoder, søk av utviklingseiendom

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingseiendom?

Ikke relevant. Har en eiendom som følge av eier av utviklingsselskap også er grunneier.

Utviklingsselskapet ble til som følge av at grunneier ønsket å legge ned eksisterende virksomhet og utvikle eiendommen.

- Egen database andel i %: _____
- Kontakt med eiendomsめglere andel i %: _____
- Kontakt med arkitektkontorer, konsulenter. andel i %: _____
- Annonser i aviser, tidsskrifter. andel i %: _____
- Annonsering på egen hjemmeside andel i %: _____
- Kontakt med kommunens plan-og bygningsetat. andel i %: _____
Eventuelt hvilken avdeling: _____
- Offentlige registre. andel i %: _____
Eventuelt hvilke (GAB, grunnbok, DEK): _____
- Kontakt med kommunalt tomteselskap. andel i %: _____
- Kontakt med kommunens eiendomsetat. andel i %: _____
- Tidligere oppgrag/byggevirksomhet i området. andel i %: _____
- Nettverk av forretningspartnere (entreprenører f.eks) andel i %: _____
- Kontakt med konkurrenter andel i %: _____
- Bruk av kart og flyfoto andel i %: _____
- Aktive områdebefaringer andel i %: _____
- Nettverk i egen organisasjon andel i %: _____
- Søk på internettportaler andel i %: _____
- Direkte kontakt med grunneiere andel i %: _____

Andre metoder?

Hvilken metode foretrekkes og er den viktigste metoden virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?

Brukes samme fremgangsmåte uansett hvilken type utviklingseiendom som søkes (tomt, bygg som skal omreguleres, osv)?

Er det forskjellige metoder som benyttes om det er søk av tomter til tomtebank, eller om det er tomt til et bestemt byggeprosjekt som skal realiseres innen kort tid?

Metoder mot eier av utviklingseiendom

Når egnet utviklingseiendom er lokalisert, hvordan finner virksomheten eier av eiendom?
(grunnbok, naboer, konsulent, GAB, Infoland osv)

Hvor mange henvendelser får virksomheten fra eiere/grunneiere i løpet av et år som selv ønsker å selge utviklingseiendom?

Hvem er det som tar kontakt når eier/grunneier tar initiativ til å selge? (Advokat, eier selv, konsulenter osv)

Har virksomheten et kvalitetssikringssystem som skal følges i kontakt og forhandlinger med eier/grunneier?

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til eier/grunneier? (telefon, besøk, via bekjente, konsulent...)

Hvor grundige undersøkelser om eier/grunneiers økonomiske status og bransjerykte før første kontakt blir initiert?

Hvilket virkemiddel benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier?
(tidligere referanser, bekjente,)

Har foretaket erfaring med å overta festetomter fra kommunen og videreføre de til kjøpere?

Metoder, erverv

Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?

Utviklingselskapet har opsjon på å kjøpe eiendom direkte fra grunneier. Opsjonen gir rett til å kjøpe tomter etter hvert som de bygges ut.

- Direkte kjøp
- Leie
- Ekspropriasjon
- Tomtefeste
- Selskapsdannelser/eie av aksjer
- Opsjonsavtaler
- Andre:

Hvilke av disse metodene benyttes mest innenfor:

Tomter ferdig regulerte?

Tomter i kommuneplanens byggeområde?

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder? (også eksisterende eiendom som rives og reguleres om)

Dersom virksomheten har ervervet kommunal grunn, hvilken ervervsmåte ble brukt? Hva er mest vanlig å bruke?

Nei, ervervet privat grunn.

Hva er gjennomsnittlig råtomtekostnad i prosent av prosjektets totale kostnad?

Ca 10% inkludert reguleringskostnad.

Beskriv kort akkvisisjonsprosessen i et prosjekt som firmaet har hatt:

Meredian Eiendom inngår opsjonsavtale med grunneier om kjøp av grunn etter hvert som behovet er nødvendig i byggetrinnene. Ved bygging innløses eiendom ved direkte kjøp.

Hvis det var en utbyggingsavtale i prosjektet beskrevet ovenfor, hvor stor andel av råtomtens totale kostnad var utbyggingsavtalen heftet med?

Ca 6 % på delen av prosjektet som omhandler boliger.

Andre spørsmål

Hvor ofte er akkvisisjon et konkursbo som overtas av virksomheten? *Har ikke erfaring med dette.*

Hvor ofte er akkvisisjon av utviklingseiendom en overtagelse av aksjer i et utviklingsselskap? *Har ikke erfaring med dette.*

Hvor lang tid tar det typisk fra utviklingseiendommen er lokalisert til den er ervervet? Hvor lang tid tar det normalt til den er ferdig utviklet? *Har tatt 4 år med regulering, ved bygging av 20 boliger pr år vil det ta 10 år før ferdig utbygget.*

Hvor mange aktører er normalt med i kampen om utviklingseiendommer som virksomheten akkvirerer? Hvor mange av utviklingseiendommene går tapt til andre aktører, og hva er årsaken til at virksomheten ikke får tilslag (pris, risiko, marked osv) *ikke relevant.*

Hvor lang tidshorisont har virksomheten på eiendom som kjøpes uregulert?

Har opsjon på å kjøpe tomt når den er ferdig regulert. Har brukt ca 4 år på å regulere tomt.

Erverves råtomt som ikke er regulert for å spare, eller for å sikre tilgang til tomter i fremtiden?

Ikke relevant.

Hvilke erfaringer har virksomheten med å kjøpe et aksjeselskap (som eier en utviklingseiendom) i forhold til tomter og eiendommer direkte? *Ingen erfaring.*

Skal virksomheten fortsette akkvisisjon av utviklingseiendom som i de siste 5 årene, eller mer, eller mindre? *Ingen planer om å akkvirere mer utviklingseiendom.*

Er det noen vanlige forbehold i avtaler med grunneier som "alltid" er med?

Forbehold om forurenset grunn og riving av eksisterende bygg.

Hvilke faktorer avgjør hvilket geografisk område som det skal satses på?

Utbygger har hatt området siden starten av 60 tallet og utvikler eiendommen som en konsekvens av ønske om å legge ned tidligere virksomhet. Det er årsaken til valget av geografisk område.

Hvilke fallgruver er viktige å tenke på under eiendomsutvikling generelt? Hvilke under selve akkvisisjonsprosessen?

-Tid/framdrift:

Tidsanslag kan fort bli overoptimistiske. Ting Tar Tid, ting kan skjære seg og ting må modnes.

- Samarbeids former og kommunikasjon:

Menneskenaturen er kompleks, og i et prosjekt skal du få ukjente personer til å jobbe godt sammen. Når folk med ulik erfaringsbakgrunn og fagfelt møtes, er det ikke sikkert at de prater samme språk, eller har samme tilnærming til problemstillingen. Ulike personligheter, kommunikasjonsformer eller faglige meninger kan skape dårlig samarbeidsklima eller gi andre missforhold. Gir en fare for å måtte bruke ekstra ressurser for å komme i mål (tid, penger eller at noen personer må byttes ut).

- Formålstruktur og rammebetingelser (omfang, ambisjon, avgrensing) for prosjektet:

Bruk tid i starten på å beskrive hva prosjektet skal oppnå, og hva det ikke skal befatte seg med. Dvs. legge kjøreretningen. Det må også forankres i prosjektorganisasjonen (både eiere og medarbeidere).

Utviklingsprosjekter er en balansegang mellom å finne de kreative løsninger som gjør prosjektet bedre og mer realiserbart, og de som ikke fører til noe annet enn

tidheft, unødvendige diskusjoner om beslutningsvalg og utilsiktede kostnadsøkninger. Har inntrykk av at eiendomsutvikling ofte strekker seg over lengre tid enn man håpet. Nødvendige endringer, nye muligheter og "gode idéer" oppstår underveis. Fort gjort å miste fokus. Et godt kart kan holde deg på veien, for å bruke et billedlig språk. Det kan også hende at du underveis heller må endre kartet og ikke terrenget.

-Startkostnader/utbyggingsavtale/infrastruktur: Hva får du av pålegg og krav til opparbeidelse i prosjektet? Når utløses dette? Kan du ta det trinnvis? Forhold som kan knekke et ellers godt prosjekt, og gir risiko for å bruke mer tid og penger enn nødvendig på noe som til sist kanskje ikke er realiserbart.

8.8 Vedlegg 8: Intervju Hammerfest og Omegn Boligbyggelag

Tid: 1 time

Når: 3. mai 2011

Sted: Hammerfest, kontoret til Jørgen Seville i Hammerfest og Omegn Boligbyggerlag.

Om virksomheten

Virksomhetens representant; **Jørgen Seville, Hammerfest og Omegn Boligbyggelag**

Stilling: Daglig leder

Arbeidsområde: Forvaltning, prosjektutvikling, regnskap,

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider selskapet med? Anslå prosentvis hvor stor andel av de forskjellige typene:

- Boligeiendom _____ 100 _____ %
- Fritidseiendom _____ %
- Næringseiendom – alle typer _____ %

Antall ansatte i virksomheten: 6

Hvor mange ansatte har som hovedformål å søke/erhverve eiendom for utvikling

antall årsverk: 2 stk som har det som en del av jobben. Ingen som har dette som hovedformål.

Hvilke andre typer fagpersoner benyttes ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Spesifiser: Ingen utenfor eget hus. Har meglere i eget hus og økonomer.

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter har blitt ferdigstilt de siste fem årene?

Antall prosjekter: 5, hvor 2 av disse er i Hammerfest. _____

Antall boliger: 82

Ca. areal BTA i m²: 5900

Ca. brutto tomteareal i m²: _____

Hvor mange tomter har dere som er byggeklare pr i dag men hvor salg og bygging ikke er startet opp?

Antall forskjellige områder: 2

Ca brutto tomteareal i m2: 6000

Andel av dette som er utenfor Hammerfest i prosent: 0%

Hvor mange boliger kan det bygges på disse byggeklare tomtene?

Antall: .

Har virksomheten egen tomteportefølje og utviklingseiendom for fremtidig utbygging hvor arealene er under regulering, eller skal reguleres?

Virksomheten har inne søknader på 2-3 prosjekter.

Ja nei

Hvor stort areal er det på disse uregulerte tomtene?

Antall tomter: 2-3

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten akkvirert de siste fem årene?

Antall: 9-10, hvorav 5 er utviklet

Antall potensielle boliger: ca 85

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten vært i forhandlinger om å akkvirere de siste fem årene?

Antall: 2 ekstra som ikke ble akkvirert da de ikke passet for selskapet.

Skal søk og akkvirering av tomt/utviklingseiendom trappes opp i de neste fem årene? Ja

Antall boliger som ønskes bygget pr år i neste 5 års periode: 10 + i snitt

Potensial utbygging av dagens portefølje i neste 5 års periode: 85

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom?

Hvis ja, hvilken: Nei, bruker kompetanse i bedriften

Hvor stor andel av prosjektets kostnader brukes i snitt til å finne egnede utviklingseiendommer?

 tilnærmet 0 %

Hvor stor andel av ferdig utviklet prosjekt(eller utsalgspris) utgjør i snitt akquisisjon og regulering av eiendom? forskjellig fra prosjekt til prosjekt. Et eksempel er 12%

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter? Nei

Metoder, søk av utviklingseiendom

Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingseiendom?

- Egen database andel i %: nei
- Kontakt med eiendomsめglere andel i %: ja
- Kontakt med arkitektkontorer, konsulenter. andel i %: ja, noen ganger
- Annonser i aviser, tidsskrifter. andel i %: nei
- Annonsering på egen hjemmeside andel i %: nei
- Kontakt med kommunens plan-og bygningsetat. andel i %: ja
Eventuelt hvilken avdeling: planavdelingen
- Offentlige registre. andel i %: nei
Eventuelt hvilke (GAB, grunnbok, DEK): _____
- Kontakt med kommunalt tomteselskap. andel i %: nei
- Kontakt med kommunens eiendomsetat. andel i %: noen ganger
- Tidligere oppgrag/byggevirksomhet i området. andel i %: ja
- Nettverk av forretningspartnere (entreprenører f.eks) andel i %: ja
- Kontakt med konkurrenter andel i %: ja
- Bruk av kart og flyfoto andel i %: nei
- Aktive områdebefaringer andel i %: ja
- Nettverk i egen organisasjon andel i %: ja
- Søk på internettportaler andel i %: nei
- Direkte kontakt med grunneiere andel i %: ja

Andre metoder?

Får henvendelser fra private grunneiere.

Hvilken metode foretrekkes og er den viktigste metoden virksomheten får kjennskap til aktuelle utviklingseiendommer på?

Kontakt med kommunen som grunneier.

Brukes samme fremgangsmåte uansett hvilken type utviklingseiendom som søkes (tomt, bygg som skal omreguleres, osv)?

Søker bare tomter, stort sett uregulerte. Hovedsakelig kommunen som grunneier.

Er det forskjellige metoder som benyttes om det er søk av tomter til tomtebank, eller om det er tomt til et bestemt byggeprosjekt som skal realiseres innen kort tid?

Nei, ingen forskjell

Metoder mot eier av utviklingseiendom

Når egnet utviklingseiendom er lokalisert, hvordan finner virksomheten eier av eiendom?
(grunnbok, naboer, konsulent, GAB, Infoland osv)

Tar kontakt med kommunen som er en stor grunneier i kommunen.

Hvor mange henvendelser får virksomheten fra eiere/grunneiere i løpet av et år som selv ønsker å selge utviklingseiendom?

3-5 pr år

Hvem er det som tar kontakt når eier/grunneier tar initiativ til å selge? (Advokat, eier selv, konsulenter osv)

Eier selv

Har virksomheten et kvalitetssikringssystem som skal følges i kontakt og forhandlinger med eier/grunneier?

Følger egne retningslinjer

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til eier/grunneier? (telefon, besøk, via bekjente, konsulent...)

Telefon

Hvor grundige undersøkelser om eier/grunneiers økonomiske status og bransjerykte før første kontakt blir initiert?

Ikke aktuelt, da kommunen stort sett er grunneier.

Hvilket virkemiddel benyttes av virksomheten for å skape nødvendig tillitsforhold til grunneier?
(tidligere referanser, bekjente,)

Godt forhold og tidligere referanseprosjekter.

Har foretaket erfaring med å overta festetomter fra kommunen og videreføre de til kjøpere?

Ja, mest vanlige metoden å akkvirere på.

Metoder, erverv

Hvilke ervervsmetoder har virksomheten erfaring med å bruke?

- Direkte kjøp: Et prosjekt med direkte kjøp
- Leie
- Ekspropriasjon
- Tomtefeste: Alle prosjekter unntatt ett er videreføring av festekontrakter
- Selskapsdannelser/eie av aksjer
- Opsjonsavtaler
- Andre:

Hvilke av disse metodene benyttes mest innenfor: Har ikke detaljkunnskap om dette.

Tomter ferdig regulerte?

Tomter i kommuneplanens byggeområde?

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder? (også eksisterende eiendom som rives og reguleres om)

Dersom virksomheten har ervervet kommunal grunn, hvilken ervervsmåte ble brukt? Hva er mest vanlig å bruke?

Videreføring av festekontrakter i alle tilfellene.

Hva er gjennomsnittlig råtomtekostnad i prosent av prosjektets totale kostnad?

0 kr. Betaler tilknytningsavgift for vann, men ingenting for selve tomten i grunn som erverves fra kommunen.

Beskriv kort akkvisisjonsprosessen i et prosjekt som firmaet har hatt:

Har kontakt med kommunen og regulerer en eiendom på kommunens tomt. Har da en opsjon på tomten (da ingen andre kan regulere på samme tomt) Så videreføres festekontrakt med borettslaget.

Hvis det var en utbyggingsavtale i prosjektet beskrevet ovenfor, hvor stor andel av råtomtens totale kostnad var utbyggingsavtalen heftet med?

100%. Tomten var ”gratis” for utvikler da den ble viderefestet av borettslag. Men den er heftet med en utbyggingsavtale.

Andre spørsmål

Hvor ofte er akkvisisjon et konkursbo som overtas av virksomheten?

Aldri

Hvor ofte er akkvisisjon av utviklingseiendom en overtagelse av aksjer i et utviklingselskap?

Aldri

Hvor lang tid tar det typisk fra utviklingseiendommen er lokalisert til den er ervervet? Hvor lang tid tar det normalt til den er ferdig utviklet?

6-12 mnd fra den er lokalisert til den er ervervet, og ca 2-3 år til den er ferdig utviklet.

Hvor mange aktører er normalt med i kampen om utviklingseiendommer som virksomheten akkvirerer? Hvor mange av utviklingseiendommene går tapt til andre aktører, og hva er årsaken til at virksomheten ikke får tilslag (pris, risiko, marked osv)

Aldri vært i konkurranse om utviklingseiendom.

Hvor lang tidshorisont har virksomheten på eiendom som kjøpes uregulert?

2-3 år.

Erverves råtomt som ikke er regulert for å spare, eller for å sikre tilgang til tomter i fremtiden?

Lite tilgang på regulert tomt, erverver uregulert for å sikre tilgang.

Hvilke erfaringer har virksomheten med å kjøpe et aksjeselskap (som eier en utviklingseiendom) i forhold til tomter og eiendommer direkte? Ingen erfaring.

Skal virksomheten fortsette akkvisisjon av utviklingseiendom som i de siste 5 årene, eller mer, eller mindre? Avhengig av marked, håper markedet blir bra de neste 5 årene og det blir mer.

Er det noen vanlige forbehold i avtaler med grunneier som "alltid" er med?

Ingen spesielle forbehold.

Hvilke faktorer avgjør hvilket geografisk område som det skal satses på?

Markedet. Er det behov for boliger i Kvalsund eller Havøysund så satses det der. Men må være innenfor omegn som vi jobber i.

Hvilke fallgruver er viktige å tenke på under eiendomsutvikling generelt? Hvilke under selve akkvisisjonsprosessen?

Avklare alle forhold med tomt og prosjektets rammer før man akkvirerer. Entrepriseform og bygging er viktig for å lykkes. Har også vært borti akkvisisjon hvor eierforhold i forhold til arv har vært uklar.

Finnarkseiendommen: Har ikke hatt Fefo som grunneier i noen prosjekter.

Reingjerdet: Har ikke vært noe behov for å regulere tomter på yttersiden av reingjerdet, så har ikke noen erfaringer fra dette.

8.9 Vedlegg 9: Epost fra Hammerfest kommune

Epost sendt fra forfatter 10.04.2011, og sendt på nytt 04.05.2011 da mottaker ikke hadde fått den. Svar fra Hammerfest kommune kom 05.05.2011. Det ble sendt en figur og beskrivelse av gangen i en reguleringsplan ut fra egne erfaringer, med spørsmål om jeg hadde glemt noe.

Svar fra Hammerfest Kommune, planavdelingen:

Hei

Fikk ingen mail før denne. Jeg vet ikke hva som er galt, men tror det er brannveggen her som er overaktiv.

Det ser greit ut, men det er noen småting.

Høringsfristen er ikke 30 dgr, men 6 uker minimum.

Når planen er vedtatt av kommunestyret kan den påklages, men det gis en egen frist fra kommunen på dette. Det er ikke satt noen nasjonale krav til klagefrist, men tre uker fra brev om vedtatt plan er mottatt høres rimelig ut. Vår jurist mener at vi gir unødvendig lang høringsfrist i mange saker.

Det ser ut som om du har glemt at også oppstart av reguleringsplanarbeid skal behandles politisk i planutvalget. Dette skjer før oppstartsmøtet. Når administrasjonen får inn et forslag til privat reguleringsplan behandles det administrativt og et saksfremlegg utarbeides til planutvalget. Her anbefaler eller anbefaler man ikke oppstart av reguleringsarbeid. Dersom planutvalget vedtar oppstart holdes det oppstartsmøte.. Planen skal mao 3 ganger til planutvalget og en gang til kommunestyret.

Hilsen Øyvind

8.10 Vedlegg 10: Brev fra reinbeitedistrikt 20 Kvaløy til Hammerfest og Omegn Turlag.

Brevet ligger som et vedlegg til en sak NRK Nordnytt har om reinbeitedistriktets begrensning av organisert turgåing. http://www.nrk.no/nyheter/distrikt/troms_og_finnmark/1.6520510 (lastet ned 13.05.2011)

Reinbeitedistrikt 20 Kvaløy
Avzziluodda 20
9520 Kautokeino

Hammerfest og Omegn Turlag
v/Thor Hansen
Postboks 537
9615 Hammerfest

Kautokeino, 19.02.09

Innspill - turer og aktiviteter på Kvaløya – Hammerfest og Omegn Turlag

Viser til deres mail 22.01.09 og kontakt over telefon.

Som avtalt følger våre innspill til fremlagte planer for Hammerfest og Omegn Turlag sesongen 2009 per mail 22.01.09. Videre fremmer vi innspill til planlagte aktiviteter og arrangement for 2009, samt kommentarer til sesongen 2008.

Etter en rekke observasjoner fra i sommer 2008, ble vi overasket over hvor mange turgåere det var å se i fjellheimen på Kvaløya. Samtidig opplevde vi endringer av reinens bruk av sentrale beiteområde som Mylingen og Straumsnes. Spesielt for Mylingen var det mindre simler med kalv på beite en det som er vanlig. Først etter at media skrev om aktiviteten i regi av Hammerfest og Omegn Turlag forstod at det lå organisert opplegg bak den økte turgåing, som igjen påvirket reinens beitemønster.

Vi synes det er svært beklagelig at Hammerfest og Omegn Turlag på denne måten har arrangert opplegg, som åpenbart for negative følger for reindriftnæringen. Det burde være offentlig kjent at slike aktiviteter må rådføres med reindriften på forkant. Å plassere kasser sentralt i viktige kalvingsland er å rasere for produksjonsgrunnlaget for næringen. Kalvingstiden er den mest sårbare perioden for reindriften, simler er avhengig av ro og tilgang til ernæring for å øke kalvens overlevelse evne. Eksempelvis er en turgåer i kalvingsland til stor trussel for nyfødte kalver, simler kan forlate nyfødte kalver ved at de flukter fra mennesket. Det også viktig å huske på at simler dobler energiforbruket i kalvingstiden, og enhver forstyrrelse som øker energiforbruket bidrar til redusert produksjon.

Ut i fra mail 22.01.09 planlegges det utplassert 8 kasser for sesongen 2009. 6 av disse planlegges plassert i og i tilknytning til kalvingsland. Det er spesielt kassene i Kvalfjordpollen og Ytre Forsøl som skiller mest negativt for reindriften, da disse ligger sentralt i viktige kalvingsland. Kassene i Svartfjellhytta, Montenegrohytta og Glimmervannshytta ligger i kanten av sentrale kalvingsland, og hvor det forekommer mer spredt kalving. Derimot har område en viktig funksjon for reindriften da dette er hovedferdsel årene for trekk og flyttleie fra sør til nord på Kvaløya og motsatt. Kasse på Storfjellet ligger på høyeste punkt i kalvingslandet på Mylingen. Dette høifjellsområde er viktig luftningsområde for reinen under varme sommerdager. Område er i dag også mye brukt til turgåing, og hvor trafikken er sterkt konsentrert etter veien opp fra Prærien. Det samme gjelder for Tyven bortsett fra at dette er kalvingsland. For Straumsnes sin del er dette ett viktig og meget frodig beiteområde for okserein og ungdyr.

Etter en helhetsvurdering kan vi tillate kasser oppe på Tyven og Storfjellet. Resterende 6 kasser vil påvirke reindriften i for sterkt negativt grad, og vi kan ikke tillate denne typen organisert aktivitet i viktige reinbeiteområder.

Angående merking av turloyper går løype fra Sætergamdalen-Storvik/Risvåg/Kvalfjordpollen og Storfjellet-Mylingen (a b c og d) gjennom sentrale kalvingsland. Rundvannshytta-Montenegrohytta går i gjennom område med spredt kalving og hoved trekk og flytteleie for rein sør og nord på Kvaløya. Løype opp fra Grøtnes-Svartfjellet går igjennom viktig oppsamlingsområde for rein med, gode beiteforhold under hele sommerbeiteperioden. Dette område er også ett av de få gjenværende områdene på Kvaløya som er fredelig, og fri for tekniske inngrep.

Etter en helhetsvurdering kan vi tillate merking av turloype fra Tyven-Tunnelbakken/Rypefjord. Resterende 6 løyper vil påvirke reindriften i for sterk negativt grad for at vi kan ikke tillate merking av disse.

Referer til Reindriftslovens § 65 første ledd ”*Ferdse i område hvor rein beiter. De som ferdes i områder hvor beiter, plikter å vise hensyn og opptre med varsomhet slik at reinen ikke unødige uroes eller skremmes under beiting, flytting mv. Særlig hensyn skal vises i forbindelse med reinens brunsttid, kalving, merking, skilling og slakting*”.

Ut i fra websidene til Hammerfest og Omegn Turlag www.turistforeningen.no/hammerfest/ og telefonkatalogen ”ditt distrikt” er det lagt ut aktivitetskalender for 2009. Som vi ser er det planlagt 3 turer datert 24.05 (Svartfjellet), 28.06 (Rennervannan) og 26.07 (Torskefjorden) fjellheimen på Kvaløya. Felles for turene er at alle er lagt ut på fredelige reinbeiteområder hvor simler med kalv er dominerende. Slike arrangement vil være svært skadelig for reindriften, da dette medfører unødige forstyrrelser av reinen på beite i viktig produksjonstid for simleflokken. Vi ber om at Hammerfest og Omegn Turlag kansellerer disse turene, slik at reindriften skjermet for de negative konsekvenser et slikt arrangement vil medføre. Til orientering vil distriktet sende saken til Områdestyret for Vest-Finnmark og be de følge opp saken.

Referer til Reindriftsloven § 65 andre ledd ”*Områdestyret kan etter anmodning fra vedkommende distriktsstyre eller fra reineiere i området, stille vilkår foreller nedlegge tidsbegrenset forbud mot større arrangement, idrettsstevne, jakthundprøver eller liknende virksomhet som kan være til særlig skade for reindriften. Vedtaket må gjelde et bestemt angitt område og kan bare fattes etter at grunneier og kommune er hørt. Gjelder vedtaket et konkret arrangement skal også arrangør høres*”.

Avslutningsvis vil vi trekke fram hva vi opplever om allmenhetens økte bruk av utmark og reinbeiteområder i Hammerfest regionen. Som vi ser ligger det et strategisk arbeid og organisering bak som har bidratt til at flere og flere bruker fjellet til turer og lignende. Både stiftelsen av Hammerfest og Omegn Turlag og Turkart utgitt 2004 av Hammerfest kommune for øyene Kvaløy, Seiland og Sorøya er grobunn for den økte aktiviteten. Vi forstår at det bra for folk å holde seg i aktivitet, men det blir galt når dette går ut over vår næring. Ut i fra kartet for Kvaløya er det listet opp 16 fotturer og de fleste av de til viktige beiteområder og kalvingsland. For reindriften er dette selvfølgelig skadelig, da mennesket forstyrrer og dermed forringer reinens beitemuligheter, spesielt gjelder dette i kalvingslandene. Reindriften er heller aldri gitt anledning til å bidra til arbeid med turkartet og lignende. Vi mener at turkartet trenger en oppdatering som vi fra reindriften burde gjøre i samråd med Hammerfest og

Omegn Turlag og kommune. I en turkart bør det også orienteres om reindriften, hva som er viktig for reindriften og hvilke plikter og hensyn turgåere har overfor rein.

Med hilsen

Aslak Ante Sara
Distriktsformann

Kopi: Reindriftsforvaltningen Vest-Finnmark, Avzziluodda 9520 Kautokeino
Hammerfest kommune v/Teknisk etat 9616 Hammerfest