

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP





## Forord.

Dette er en masteroppgave ved Universitet for miljø- og biovitenskap. Masteroppgaven avslutter mitt studium i eiendomsfag innenfor studieprogrammet Master i eiendomsutvikling ved Institutt for landskapsplanlegging. Oppgaven tilsvarer 30 studiepoeng.

Førsteamanuensis Håvard Steinholt har vært min veileder. Jeg vil takke BN megler og AS Varbas for materiell og svar på spørsmål.

Ås, 15. Mai 2011

---

Anders Eide



## **Sammendrag.**

Teamet for denne masteroppgaven skrevet våren 2011 er å fremstille en enkel forklaringsmodell for hvordan søkeoppdraget kan foregå når næringsseiendom skal flyttes i Oslo.

Logikken i forklaringsmodellen fremkommer ved å studere litteratur, analyse av mottatt materiell fra bedriften AS Varbas og intervju med næringsmegler fra BN megler.

Hensikten er en tilnærming til den fremgangsmåten erfarne fagfolk bruker når de planlegger søkeoppdrag.

Som undersøkelse gjennomgås materiell fra AS Varbas sin prosjektstart. AS Varbas planla å flytte virksomheten til ny lokasjon i Oslo. Materialet undersøkes på bakgrunn av funnet teori. Deretter ser oppgaven på hvordan en megler jobber under et søkeoppdrag og tolker dette. Oppgavens teoridel danner grunnlaget for analyse og drøftelse av undersøkelse.

Opgaven konkluderer med en fremgangsmåte og presenterer den med en enkel forklaringsmodell.

## **Abstract.**

The theme of this master thesis written in the spring of 2011 is to present a simple explanation model for how a search mission can take place when commercial property is to be moved in Oslo. The logic of explanation is obtained by studying the literature, analysis of the received material from company AS Varbas and interview with business real estate broker from BN megler.

The purpose is an approximation of the procedure experienced professionals use when planning search missions.

The survey undergoes material from AS Varbas start of the project. AS Varbas planned to move the business to a new location in Oslo. The material is examined on the basis of theory. Then we see the task of how an real estate broker working under a search mission and interprets this as well. Theory forms the basis for analysis and discussion of the survey.

The thesis concludes with an approach and represent it with a simple explanation model.



# Innholdsfortegnelse.

FORORD.	1
INNHOLDSFORTEGNELSE.	3
1. INNLEDNING.	4
2. PROBLEMSTILLING.	4
3. TEORI.	5
3.1 PROSJEKT.	5
3.2 VURDERING AV EIENDOMMER I UNDERSØKELSESFASEN.	9
4. UNDERSØKELSE.	26
4.1 INNLEDNING.	26
4.2 FREMGANGSMÅTE FOR Å ANALYSERE DOKUMENTENE FRA AS VARBAS.	27
4.5 INTERVJU MED NÆRINGSMEGLER FRA BN-MEGLER MARTHE ENGER.	31
5. DRØFTELSE.	34
5.1 AS VARBAS.	34
5.2 BN MEGLER.	39
6. KONKLUSJON.	42
7. LITTERATUR LISTE.	45
7.1 INTERNETT.	45
7.2 LITTERATUR.	45
8. VEDLEGG.	46



## 1. Innledning.

Målet for denne oppgaven er å finne mønsteret i den rutinen som brukes når man skal flytte en næring som krever store arealer i Oslo. Dette er en todelt problemstilling. Det skal finnes nye lokaliteter og det gamle stedet skal selges. Dette høres enkelt ut, men går man dypere ned i problemstillingen blir det mye mer avansert.

Hva trenger bedriften og hvor finner man det og hvordan gjennomfører man prosjektet er den ene utfordringen. Den andre er hvordan få optimal gevinst ut av dagens lokasjon hvis man eier denne. Salget av dagens lokasjon er med på finansiere det nye stedet. Hva er med på å forme resultatmål og effektmål, samt hvordan gjennomfører man? Det er noe av dette denne oppgaven prøver å besvare.

## 2. Problemstilling.

Masteroppgaven skal prøve å besvare en rekke problemstillinger. Følgende spørsmål skal undersøkes under drøftelsen av funnet materiale:

- Hvordan foregår arbeidsrutinen
- ved et søkeoppdrag?
- Hvordan gjør de det?
- Hvorfor gjøres det slik?
- Hvordan dannes effektmål?
- Hvordan dannes resultatmål?
- Hvordan etableres av prosjektplanen?
- Hvordan foregår fremgangsmåte for å finne best egnete lokasjon?
- Hvordan få mest mulig ut av den lokasjonen som skal selges?
- Hvordan organiseres arbeidet?

### Avgrensning av problemstillingen.

Litteratur undersøkelsen vil vise hva som bør vær klart under planlegging av et prosjekt og hva som må undersøkes når man vurderer effektmål for et område og resultatmål for en konkret tomt.

Undersøkelsen vil kun fokuseres på deres fremgangsmåte uten å gå i dybden på casen som gjennomgås og det intervjuet som gjennomføres.

Målet er å finne mulige veier for å gjennomføre prosjektet uten å fokusere på detalj nivået, for deretter å fremstille dette i en forklaringsmodell.

### Fremgangsmåte for å finne svar.

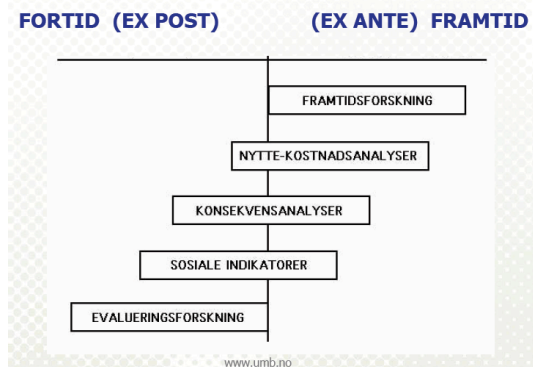
Økern i Oslo er under omstilling fra nærings til boligområde. Tok kontakt med bedriften AS Varbas for å finne ut hvordan deres prosess foregikk med tanke på prosjektetablering, organisering og planlegging av fremgang.

For å finne ut mer om selve søke prosessen tok jeg kontakt med BN megler på Frogner, og fikk et intervju per e-post med næringsmegleren Marthe Enger om litt av de metodene bransjen bruker for å finne en næringseiendom for en oppdragsgiver.

Materiale fra Varbas og BN megler ble analysert og drøftet. Deretter ble det satt sammen til en forklaringsmodell.

Dette er en evaluering av fortid (ex post) med de forhold og muligheter som fantes da, med litteratur og lovverk som verktøy for å tolke årsak. Dette blir da evalueringsforskning av fortid.

Her er det snakk om innsamling for å forsøke og forstå.



Figur fra orienteringsmøte om gjennomføring av masteroppgave.

## 3. Teori.

### 3.1 Prosjekt.

#### Prosjekt arbeid.

Harald Westhagen forteller i boken prosjektarbeid at prosjekter kan i hovedsak oppstå på tre måter. Enten ved en forespørsel utenfra som for eksempel anbud, tilbud, salg fremstøt, eller ved spontan ide, eller ved systematisk analyse av situasjon og fokus på utviklingsprosesser.

I den undersøkelsen som beskrives senere i denne oppgaven er oppgaven gitt i form av at de har fått i oppgave av sitt styre i kommunen og flytte virksomheten for å gi plass til byutviklingen på Økern. Dermed vil den kreative fasen i dette prosjektet gå mot hvordan man gjennomfører et slikt prosjekt.

Nærings og handels departementet har sin egen informasjonstjeneste som heter Bedin. På deres nettsted ligger det en gratis dokumentmal som gir en anbefaling for hvordan en innledende prosjektplan kan bygges opp. Den kan være et br hjelpemiddel for hvordan man bør starte.

#### Mål og rammer for prosjektplan.

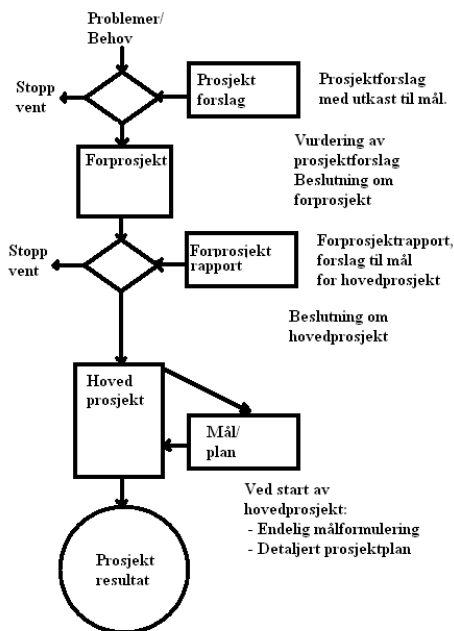
##### Bakgrunn.

Det anbefales at man gir en beskrivelse av bakgrunnen for prosjektet. Dersom dette er en prosjektplan for en forstudie er det viktig at status beskrives noe i detalj. Beskriv også eventuelle konsekvenser ved ikke å gjøre noe, samt eventuelle koblinger til andre igangværende eller tidligere prosjekter.

Dette er en absolutt nødvendighet for styring. Hensikten med å klarlegge mål og rammer er å fastlegge hva prosjektet skal resultere i, slik at man kan definere og avgrense prosjektoppgavene.

- Det er viktig å sikre at prosjektet samsvarer med bedriftens videre strategier.
- Målformuleringen gir grunnlaget for planlegging på ulike nivåer i prosjektet.
- Her dannes grunnlaget for resultatoppfølgingen.
- Gjøre kjent med hva man skal frem til, og skape felles forståelse og aksept.
- Dette er også et middel til informasjon og kommunikasjon.
- Kunne avgjøre når prosjektet er ferdig. Det vil si at man beslutter å kjøpe en eiendom eller en tomt.

Harald Westhagen forklarer etableringen av prosjektmålsettingen som viser en mulig fremgangsmåte for å få frem en prosjektplan. Målsettingen og planleggingen kan være et lite prosjekt i seg selv.



Figur 5.4.b Målformulering som trinnvis prosess fra boken Prosjektarbeid av H. Westhagen

Figur fra boken Prosjektarbeid av Harald Westhagen.

### Prosjekt mål.

Man bør starte med å gi en klargjøring med hensikten med det totale prosjektet. Prosjekt målet skal være resultatmål, beskrivende, objektivt målbart, tidsbestemt, utviklende og realistisk.

### Prosjektets hovedmålsetting.

Konkretisere hovedmålet med prosjektet for den aktuelle fase (om det gjelder forstudie-, forprosjekt- eller hovedprosjekt fase).

Hovedmål for prosjektet er delt opp i effektmål og resultatmål. Effektmålet er vanligvis det direkte økonomiske resultatet. Resultatmål vil si hva det primære prosjektresultatet skal være.

Resultatmålene må fastsettes med utgangspunktet i effektmålene. Resultatmålene skal beskrive egenskapene ved prosjektresultatet, i tillegg til de tids- og kostnadsrammene prosjektet må holde seg innenfor ved utviklingen eller anskaffelsen. En betingelse for prosjektstart er selvsagt at det er en lønnsom investering. Prosjektstyringen gjøres med utgangspunkt i de klarlagte resultatmålene.

### Rammer.

Dette kan være total tidsramme, tidspunkter, kostnader og ressursbruk. Effektmålet kan være tidsavhengig. Dette gir tidspress alle andre steder i organisasjonen. Rammene kan også beskrive krav til utførelse.

### Omfang.

Under planleggingen bør man beskrive hva som skal gjøres i prosjektet. Gi en så presis avgrensning av oppgavene mulig. Det må også legges vekt på hvilke oppgaver som ikke inngår i prosjektet.



## Prosjektorganisering.

### Ansvarsforhold.

Gi en beskrivelse av hvem som er oppdragsgiver, prosjektansvarlig(PA), og prosjektleder(PL). Spesifiser også om det er spesielle ansvarsforhold som gjelder utover det ordinære.

Eksempel på ansvarsforhold:

#### PAs ansvar:

- Godkjenning av prosjektplan.
- Økonomi og fremdriftsoppfølging
- Kvalitetssikring

#### PLs ansvar:

- Planlegging og innkjøp
- Fordeling av innkjøp og rammer
- Prosjektgjennomføring
- Kvalitetssikring av prosess
- Oppfølging
- Planlegging av oppgaver i mellomperiodene

### Øvrige roller og bemanning

Prosjekter som krever tverrfaglig kompetanse bør spesifisere om det om det skal etableres en styringsgruppe(SG), referansegruppe(RG), og krav til prosjektbemanning(jf. kompetanse) for prosjektet. SG er en rådgivende gruppe som kan etableres etter ønske fra PA, oppdragsgiver, ressurseiere eller premissgivere. RG kan bestå av ressurspersoner som har sagt seg villig til å gi råd til prosjektorganisasjonen.

Eksempler:

#### Styringsgruppe (SG):

Prosjekt ansvarlig (PA)  
Prosjekt leder (PL)  
Representant for bedrift  
Representant for bedrift

#### Prosjektgruppe (PG):

Prosjekt Leder (PL)  
Prosjektmedarbeider  
Prosjektsekretær

## Planlegging, oppfølging og rapportering.

Hovedinndeling av prosjektet.

Det bør gis en presisering av hvilken fase prosjektplanen gjelder for. Om prosjektet skal oppdeles i flere delprosjekter. Dette vil være en viktig orientering for den som skal involveres.

### Krav til statusmøter og beslutningspunkter.

Beskriv behovet for status møter, når disse skal finne sted, hvor ofte-, og om det skal være beslutningspunkter i denne fasen.

## Risikoevaluering.

### Kritiske suksessfaktorer

Definer de forhold som er avgjørende for om prosjektet vil bli en suksess eller en fiasko i forhold til de definerte målene.

De kritiske suksessfaktorene bør være fastsatt før prosjektstart. Dette kan argumenteres for på følgende måte: Harmonisering av ønsker, forventninger, krav og behov skaper et grunnlag for målsetting og planlegging av prosjektet i samsvar med kriteriene.

Prosjektutvelgelsen; er kriteriene avklart på forhånd, øker sannsynligheten for at man velger ut det riktige forslaget for videreføring. Kan vanskelig kritiseres i etterkant.

Mål og planer; Utarbeidelsen av mål og planer må ta utgangspunkt i suksesskriteriene. Forhistoriens innvirkning; unngår å stille spørsmålstegn ved beslutninger som gjøres underveis.



En del kriterier bør også ha en mulighet for å fastsettes eller endres underveis i prosjektet. Grunnene til dette kan være kunnskapsendringer og situasjonsendringer.

Suksess kriteriene bør defineres av aktører som har kunnskap om prosjektet, basisorganisasjonen, er oppdragsgiver/bruker eller tredjepart og omgivelsene for øvrig.

Tradisjonelt måles kriteriene ved prosjekt avslutning.

Innen eiendomsutvikling kan en manglende erfaring og forståelse for gevinstmuligheter gi en redusert mulighet til å se potensialet i en tomt. Hovedfokuset kan ligge alt for mye på levering av prosjektresultater og manglende involvering av de som vil ha nytte av effektene. Mangel på metoder og verktøy som sikrer at gevinstene blir realisert (Bennington & Baccarini, 2004).

Følgende gevinst muligheter bør man se på ved et søkeoppdrag for en virksomhet:

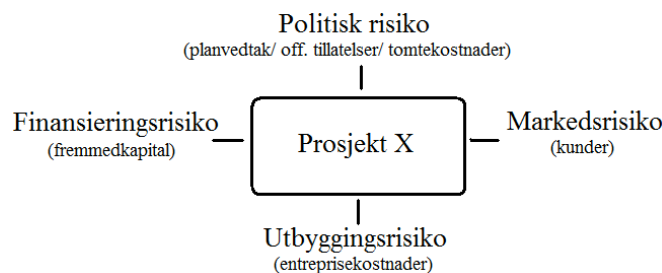
- Økt produktivitet
- Økte inntekter
- Bedre arbeidsmiljø
- Reduserte administrative kostnader
- Effektivisering av arbeidsprosesser
- Bedre kundeloyalitet
- Økt sikkerhet
- Høyere kompetanse i organisasjonen
- Transformasjonsgevinst

## Risikoevaluering

Det store norske økonomi leksikon forklarer risikoevaluering på følgende måte:

*En systematisk måte å identifisere, vurdere og behandle risikofaktorer og usikkerheten på. Det er sjeldent risikoanalysen alene som er basis for beslutninger angående et prosjekt. Selv om alle tekniske og økonomiske faktorer er tatt i betraktning i en komplett cost-benefit-analyse, vil policy, personalforhold, organisasjons planlegging, markedsføring og konkurranseforhold så vel som subjektive forhold og personlig ønsker også påvirke beslutningsprosessen.*

I eiendomsutvikler sammenheng blir dette alle de faktorene som vil forhindre utviklingsprosjektet fra å nå målet. Disse faktorene må kartlegges før man beslutter å gjennomføre prosessen.



Figur fra forelesning med Harald Bøvre 2007.

## Kvalitetssikring

### Organisering av kvalitetssikring

Beskriv hvordan kvalitetssikringen skal organiseres, og om den skal gjennomføres i form av ordinær prosjektoppfølgning med PL og PA, eller om det skal nedsettes en egen kvalitetssikringsgruppe. Det kan også ved behov vurderes om man skal bruke eksterne kvalitetsrevisorer.

### Hovedaktiviteter

Beskriv hovedaktiviteter i prosjektet, med hensikt og resultat.

**Milepæler**

Sett opp en oversikt over milepæler med dato og beskrivelse av hendelsene. En milepæl kan være en viktig beslutning som er tatt, eller delmål som er nådd osv.

**Beslutningspunkter**

Lag en oversikt med beslutningspunkter, med dato og beskrivelse av hvert beslutningspunkt.

**Tids- og ressursplaner**

Sett opp hovedaktiviteter i et Gantskjema med angivelser av ressurser. Gi kommentar til ressursbehov og ressursbruk.

**Kostnader**

Sett opp kalkyler og budsjett med stipulerte kostnadstyper og størrelser.

**Finansiering**

Sett opp eventuelt behov for finansiering, og hvor dette søkes dekket inn.

**Kontrakter og avtaler**

Eventuelle kontrakter med underleverandører, konsulenter, eventuelle interne ressurspersoner må være på plass. Det må også klargjøres hvilket ansvar som ligger på de respektive partene, dersom avtalene ikke oppfylles.

**Fremgangsmåte for tomtesøk.**

Øystein R. Kristoffersen beskriver fire mulige fremgangsmåter for å oppspore eiendom med utviklingspotensial.

- Akkvisitøren blir oppsøkt av salgsmotivert grunneier.
- Akkvisitøren oppsøker grunneier med ukjent salgsmotivasjon.
- Akkvisitøren deltar i en budrunde for kjøp av grunneiers utviklingstomt.
- Akkvisitøren blir oppsøkt om samarbeid for utvikling av eiendom.

**3.2 Vurdering av eiendommer i undersøkelsesfasen.****Innledning.****Målsetting**

Prosjektet må sikres på en slik måte at det er økonomisk gjennomførbart, og ikke resulterer i tap. Det må også vurderes om denne løsningen gir et bygg eller en avtale der fortjenesten dekker kjøp og utvikling av eiendom med en sikker margin. Et budsjett for gjennomføringen må lages, det må gjøres en investeringsanalyse og salgsprisen må estimeres. En sosialøkonomisk vurdering må også kjøpes for å finne ut om etterspørselen vil endre seg over tid på grunn av endret kjøpekraft.

Før en investering finner sted må følgende være avklart: Planene til kommunen må være overens eller nærme nok ens egne planer for tomten, kjøps betingelsene må være rimelige, leien må ikke være for høy og andre med rettigheter (veirettigheter, parkering, nabointeresser) som kan hindre utvikling av funnet tomt kan også kartlegges. Eiendommeieren må kontaktes for å få et bilde av hvilke muligheter det er for en avtale.

**Problem.**

Hvis man kjøper en tomt eller et bygg man ikke får utnyttet til formålet kan pengene enten være tapt eller eiendommen må selges med tap. Investeringsmidler må skaffes med et lån gitt med sikkerhet i eksisterende eiendeler. Pengene må tilbake til kreditor selv om man ikke har mulighet til å utnytte den kjøpte tomten, da er faren at man må selge av driftsmidlene til bedriften for å dekke gjelden. Teorien rundt andres erfaringer for å lykkes er derfor viktig.



### **Løsning/Fremgangsmåte.**

En stor del av planleggingsarbeidet før store flytteprosjekter består av å vurdere tilbud og funn, samt å finne ut hvordan man sikrer en vellykket gjennomføring av prosjekt og investering.

Denne teksten inneholder kort beskrivelse om alle de opplysninger en helhetlig eiendomsvurdering må inneholde. Det er viktig at alle faktorer som påvirker salgsprisen kommer frem, og tolkes riktig.

### **Hva skal dette kapitlet fortelle om dette?**

For å vurdere tomtens salgsverdi og verdi for den fremtidige brukeren er en rekke opplysninger nødt til å være klarlagt for å kunne beslutte om prosjektet kan gjennomføres. Følgende deler må prosjektet igjennom i tidlig fasen før ervervelse og inngåelse av avtaler med entreprenører samt eventuelle avtaler med eiere:

- Verdivurdering/formål.
- Tomten.
- Bebyggelsen.
- Gjennomføringen.
- Markedet.
- Den økonomiske investerings gevinsten.
- Preferanse på tomtepriser.
- Verdifastsettelse.

Disse punktene utdypes nærmere i dette kapitlet.

### **Verdivurdering.**

Verdivurderingen er viktig for å vite hvilken avkastning man får på sin fremtidige investering. Avkastningen skal dekke alle byggekostnadene, administrasjon, tomtekjøp og annet. Det er ikke presis sammenheng mellom salgsprisen og det arbeidet man legger ned i prosjektet.

Hvilken avkastning vil forskjellige prosjekter ha og hvilke av disse som er mulig å gjennomføre danner beslutningsgrunnlaget for hvilke planer som blir iverksatt på eiendommen.

Verdivurderingen gir med andre ord grunnlaget for å beslutte den beste løsningen. Den må utformes slik at man beslutter det beste målet, og viser at dette er oppnåelig.

Opplysningene må vise om det er oppnåelig og om det lønner seg og om det er risiko for tap, som er nødvendige for å gjøre en investering, må komme frem i resultatet av undersøkelsen. Dette vil være beslutningsgrunnlaget for å gjøre et tomtekjøp og investere i et eiendomsprosjekt.

En investor vil helt klart se på hvor høy avkastning foreslått løsningen gir.

Nå man ser etter en eiendom der bruken er fastsatt av en oppdragsgiver må problemløsningen og planleggingen ta hensyn til hva den fremtidige bruken skal være. Avhengig av målsettingen vil dermed verdibegrepene variere. Formålet bestemmer hvilke begreper som brukes.

Det er anbefalt å lage en pluss minus liste over henholdsvis fordeler og ulemper som slår ut på verdifastsettelsen av eiendommen.

Hvem er verdifastsettelsen gjort for? Hvordan gjøres en slik fastsettelse? Hvorfor gjøres det slik? Hva brukes det til? Hva er av verdi? Når gjøres dette?



Tomten

Reguleringsstatusens betydning for verdien.

Fordi man er avhengig av riktig reguleringsstatus for å kunne søke om bygge tillatelse, er det en klart sammenheng mellom verdinivået til tomten og den gjeldende reguleringsstatusen. Har ikke tomten en status som gjør den byggeklar må den omreguleres først. Det er alltid en risiko for avslag. Til gjengjeld hvis man er villig til å ta risikoen, kan spare mye penger på lavere priser.

Tar man allikevel sjansen på å kjøpe den uregulerte tomten er det selvsagt billigere, noe som gir høyere fortjeneste. Fortjenesten kan veies opp mot risiko for så å evaluere om det er verd å ta denne sjansen. Store selskaper kan bedrive en portefølje optimering der de fordeler denne risikoen på mange eiendommer slik at den gode fortjenesten på eiendommer som kan omreguleres veier opp for der det blir tap totalt sett.

Skal man få en omregulering fra kommuneplanene eller få et unntak for gjeldende regulering må betingelsene være at dette er for fellesskapets beste.

Etter hvert som tomten nærmer seg byggeklar tomt stiger verdien av tomten. Verdien stiger fordi risikoen for ikke å få gjennomført planene man investerer for avtar.

Bjarne Meel har i sin artikkel satt opp en skala for hvordan verdien endrer seg med hensyn på reguleringsstatusen. Skala på matriseform for anslag av tomteverdi avhengig av reguleringsstatus er som følgende i artikkelen:

- (0 - 2,9) Tomt utenfor byggeområde i kommuneplanens arealdel, dvs. i uregulert område eller i LNF-område.
- (3 - 7,5) Tomt innenfor byggeområde i kommuneplanens arealdel.
- (7,5 - 10,9) Tomt regulert i medhold av reguleringsplan, alternativt bebyggelsesplan.

Verdiskala	Reguleringsstatus
10	
9	
8	Tomt regulert i medhold av reguleringsplan, alternativt reguleringsplan.
7	
6	
5	
4	Tomt innenfor byggeområde i kommuneplanens arealdel.
3	
2	
1	Tomt utenfor byggeområde i kommuneplanens arealdel, dvs. i uregulert område eller i LNF-område.
0	

Figur fra boken *Eiendomsutvikling i tidligfase 1. Utg. 2009*

Desto mer byggeklar tomten er desto høyere er tomte verdien, naturlig nok ettersom risikoen for å tape penger er mindre og det går raskere før byggingen kan finne sted.

#### Eiendommens planmessige status.

Kjøper må gjøre seg kjent med de offentligrettslige planene som gjelder for eiendommen og området rundt. Hvis det anvendes en megler, har megleren plikt til å fremskaffe gjeldende planer for eiendommen. Dette står skrevet i empl. § 6 – 7 annet ledd nr.10.



Hvis man velger å ikke bruke megler kan man henvende seg til plan og bygningsetaten. Disse opplysningene kan kjøpes gjennom blant annet betalingstjenesten infoland på Internett. Mange kommuner legger ut denne informasjon på sine hjemmesider.

Det må undersøkes om de offentlige planene tillater den utbyggingen som er planlagt av utbygger.

Det må undersøkes om de offentlige planene tillater den utbyggingen som er planlagt av utbygger. Hvis planene ikke tillater den ønskete utbyggingen må det undersøkes om dispensasjon er mulig. Er ikke dispensasjon mulig kan en planendring være en løsning.

Planendring kan være en tidkrevende prosess. Det er heller ikke sikkert at alternativet er noe gunstig.

Det er kun kommunen som har rett til å regulere, og ingen har rett til å få sitt forslag godtatt. Det er dette som er reguleringsrisiko!

Denne risikoen kan også være tilstede selv om utbyggingsplanene er i tråd med gjeldende offentlige planer. Kommunen kan gjennomføre planendringer. Dermed lar ikke planene seg gjennomføre allikevel. Dette gjør at kommunens påtenkte planer er vel så viktige å undersøke.

Kommunen kan nedlegge et dele og byggeforbud hvis slike planer er under utarbeidelse. I tillegg har planer på naboeiendommer like stor betydning fordi deres søknader kan påvirke utfallet av ens eget prosjekt.

Det er mange plantyper som kan gi føring for hvordan en utbygging vil bli.

Plantypene etter plan- og bygningsloven er bare en av mange. Andre sektor planer utenom plan- og bygningsloven er:

- Vannkraftutbygging.
- Veiutbygging.
- Verneplaner etter naturvernloven.
- Vern etter kulturminneloven.

Alle disse sektor planene kan gi føring for en utbygging. For noen eiendommer er dette mer aktuelt enn andre eiendommer. I "Osloområdet" er dette ganske aktuelt. Ute på Fornebu ble det funnet en truet krypdyr art som begrenset utbyggingen ned mot sjøkanten. Dette gjorde at denne delen av sjøkanten ble omregulert til friluftsområde.

I henhold til plan- og bygningsloven § 2 skal det tas hensyn til naturmangfoldet.

### **Plantyper etter plan og bygningsloven.**

I plan- og bygningslove kan man skille mellom de bindende og de ikke bindende plantypene (ref. Inge Lorange Backer, Innføring i naturressurs- og miljørett, 2.utg. s.130).

At en plan ikke er bindende betyr at man ikke behøver å rette seg direkte etter planen. Ikke bindende planer er rikspolitiske retningslinjer og fylkesplan på fylkesnivå. Kommunen kan også vedta at enkelte deler av kommuneplanenes arealdel ikke skal være bindende for arealbruken, jf plan- og bygningsloven § 20 – 4 annet ledd bokstav h.



### Typer kommuneplaner.

Kommunal planlegging skjer på flere nivåer. Det øvre nivået som er kommuneplanens arealdel viser planlagt bruk av alle arealer i kommunen. Under den kommer kommuneplanen som er mer detaljert. Deretter kommer reguleringsplanen som fastsetter detaljplan typene. Planene, deres nivå og mulighet for endringer er illustrert under i matrisen:

Plantype.	Nøkkelord.
Kommuneplanens arealdel.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Viser planlagt bruk av alle arealer i kommunen.</li> <li>- Ikke svært detaljert, men det er store variasjoner.</li> <li>- Kan ikke påklages.</li> <li>- Kan ikke fremmes som privat forslag, men man kan komme med innspill til den.</li> </ul>
Kommunedelplan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Viser planlagt bruk av arealer for deler av kommunen.</li> <li>- Ofte mer detaljert enn kommuneplanens arealdel.</li> <li>- Kan nærme seg en reguleringsplan i innhold og virkning.</li> <li>- Kan ikke påklages.</li> <li>- Kan ikke fremmes som privat forslag, men man kan komme med innspill til den.</li> </ul>
Reguleringsplan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fastsetter detaljplantype for enkle utbyggingssituasjoner.</li> <li>- Hovedtrekkene i arealbruken er bestemt av andre planer, kommuneplanens arealdel eller reguleringsplanen.</li> <li>- Enklere saksgang.</li> <li>- Kan påklages.</li> <li>- Kan fremmes som privat forslag.</li> </ul>

*Figur fra boken Eiendomsprosjekter, Cappelen Akademisk forlag 2009.*

### Ideell reguleringsstatus.

En tidlig undersøkelse av aktuell tomt i tidligfasen av eiendomsutvikling bør startes med å finne ut om planene lar seg gjennomføre både juridisk og politisk. Reguleringsstatusen må stemme overens med planene.

Byggeplaner som krysser med gjeldende regulering gjør at man må forhandle frem et unntak for kommunens planer.

Uklarheten rundt dette i dette gir en risiko for tomtekjøperen. Kapitalen bindes i tomten, pengene kan gå tapt på grunn av avslag på planene da planlagt prosjekt ikke kan gjennomføres, og eiendommen eventuelt må selges billig for å få tilbake noe kapital.

Følgende må være tillatt: Før opp det bygget man har til hensikt å bygge eller at alternativ plan gir tilsvarende avkastning.

### Når er det mulig å omregulere.

Bjarne Meel omtaler dette som gambling i sin artikkel. Selv vil jeg påstå at utfallet er litt mer beregnende hvis man vet måten en sak skal vektes på. En tomt som ikke er regulert til bygging får en lavere pris på grunn av at risikoen vil gi en lavere etterspørsel. Velger man å satse på en slik tomt er det lurt med et langt tidsperspektiv.

En årsak til at de eksisterende planene kan være ugunstige for utviklingsplanene på eiendommen, kan være at den prosentvise BYA kan være satt eller at tillatt antall etasjer er blitt begrenset i kommunens planer. Utbygger kan i slike tilfeller søke om dispensasjon fra planen, eller foreslå mindre vesentlige endringer av planen eller foreslå ny reguleringsplan med mindre det som strider med eksisterende planer står i kommuneplanen.

### Hvordan skjer dette?

Det står i plan og bygningslovens § 7 at det kan søkes om en dispensasjon fra kommuneplanens arealdel, reguleringsplanen eller bebyggelsesplanen. Dispensasjon kan ikke skje uten at det foreligger særlige grunner.

At dispensasjonshistorikken viser at tidligere saker som likner på ens egen sak har fått dispensasjon, er ingen garanti. Det kan alltid være en fare for at praksisen strammes inn. Det er ikke lett å få en dispensasjon det er som tidligere skrevet en viss risiko knyttet til dette.

Dispensasjonen betyr kort og godt at det godkjennes et avvik fra planen uten at selve planen blir endret.

Betingelsen for en dispensasjon er at det må påvises at det foreligger en plan hvor ulike interesser har hatt anledning til å delta.

Det skal også ligge særlige grunner som tar offentlige hensyn. En overvekt av hensyn taler for en dispensasjon, vil gjøre at loven om særlige grunner vil være oppfylt. Da får man dispensasjon.

Da jeg søkte i databasen over gamle dommer fant jeg en ganske ny dom som står i rettsidende 2007 side 257 ble det besluttet hvilke betraktninger som skal inn når man beslutter:

*"Lagmannsretten er enig med staten i at det da er vanskelig å se at kriteriet "særlige grunner" får noen selvstendig betydning som materiell kompetansebetingelse ved siden av det frie skjønn, og finner oppdelingen kunstig. Når avgjørelsen beror på om det etter en konkret og reell vurdering av de faktiske forhold i saken er en overvekt av hensyn som taler for dispensasjon, faller vurderingen sammen med hva en avveining etter fritt skjønn må gå ut på, slik at "særlige grunner" blir en betegnelse på avveiningsresultatet. Hvis en overvekt av hensyn taler for dispensasjon, er det vanskelig å forestille seg at bygningsmyndighetene vil kunne ha holdbar begrunnelse for å avslå søknaden etter fritt skjønn. Alminnelige saklighetskrav innebærer at bygningsmyndighetene har plikt til å avgjøre saken i samsvar med den avveining man kommer til."*

### Opsjoner under omreguleringsprosessen.

For å redusere tapsrisikoen under ervervelsen av en uregulert tomt kan en løsning være å forhandle frem en opsjonsavtale med grunneier. Opsjonsavtale vil si at man kjøper en forkjøpsrett av eieren av den uregulerte tomten. Avtalen kan gå ut på at man betaler for en forkjøpsrett og kjøper først når tomten er byggeklar, det vil si riktig regulering.

Hvis man har større utbyggingsplaner kan en løsning være å lage opsjonsavtaler på mange aktuelle uregulerte tomter. Dette blir da en portefølje hvor man kjøper etter hvert som tomtene blir byggeklare, og får samtidig fordelt risikoen jevnt på en slik måte at verdiøkningen for de tomtene som får dispensasjon eller omregulering veier opp mot de som får avslag.

En annen grunn til at man ønsker en opsjonsavtale, kan være utsettelsen av likviditetsbelastningen ved ervervelse.

Å gjøre en opsjonsavtale på en uregulert tomt er ikke helt uten risiko. Kjøper man en opsjon er ikke myndighetene erstatningspliktige hvis eiendommen eksproprieres, omreguleres eller at man får avslag for sine søknader.

Salgsprisen bør være forhåndsavtalt. Rett til å kjøpe kalles call-opsjon og rett til å selge kalles output-opsjon.

### Hovedtrekkene.

Myndighetene har kontroll med all erverv av arealer, eiendomsdannelse, bygging samt omstilling av eksisterende virksomhet. Kontrollen foregår gjennom forskjellige former for offentlig styring og kontroll. Spillereglene for denne styringen kalles plansystemet.



I følge Professor Røsnes artikkel om plansystemet i boken eiendomsutvikling i tidligfase, inneholder et hvert plansystem særtrekk som markerer egenskaper ved dets funksjonsmåte. Slike egenskaper er det nærliggende å knytte til det man her kan kalle planleggingskonstitusjonen, dvs. den måten myndighetsutøvelsen er organisert på, og hvilke spilleregler og styringsinstrumenter den er lagt til.

Å gjengi hele plansystemet ser jeg ikke som noe hensikt å gjøre i denne oppgaven, men velger heller å fokusere på hva som bestemmer den lokale reguleringsplanen, hvordan søknaden blir behandlet og hva som skal til for å få gjennomført sine planer avhengig av regulering og hvor nære regulerings- og utviklingsplanene er.

Punkter:

- Når ble kommuneplanen revidert sist.
- Kommunevalg, organer i styre.
- Risikoen for den juridisk bindende og langsiktige arealbruken i kommuneplaner. Kan underlegges endringer innenfor tidsintervaller som i utbyggingssammenheng er relativt kortsiktig.
- Regulert med reguleringsplan eller bebyggelsesplan gir høy verdi.
- Reguleringsplaner er juridisk bindende på detaljert nivå.
- Alternativt kan området enten være fullt detaljregulert eller flate regulert uten detaljer.
- Føringer ved detaljreguleringen som kan gi lavere verdi.
- Usikkerhet rundt politiske vedtak når noe ikke er byggeklart.
- Passer reguleringen og detaljeringsnivået overens med planene?
- Flate regulering med mindre bindinger og lavere detaljeringsnivå kan således gi en høyere verdi.
- Nødvendige opplysninger for verddivurderingen kan som regel fremskaffes i offentlige registre kombinert med erfaring.

Konsekvensutredning.

Nye bestemmelser om planprogram og konsekvensutredning for kommuneplaner har arealer avsatt for byggeformål i nyere kommuneplaner og kommunedelplaner fått en bedre kvalitetssikring med økt sikkerhet for områder som kan utvikles.

### **Eierforhold og hjemmel.**

I det riksdekkende arkivet GAB finner man Eiere, feierform og hjemmel for en eiendom. Dette er et betalingsbasert system som leverer data om alle grunneiendommer, eiere, adresser og bygninger i Norge. Denne informasjonen er også nettbasert, noe som er det vanligste å benytte.

GAB er den vanligste kilden til passiv undersøkelse av grunneiendom. Systemet opplyser om eiendommenes heftelser, eierforhold, rettigheter, klausuler, og servitutter. Mulig hevd og potensielle politiske konflikter rundt eiendommen finner man ikke her..

- Sentral registeret for grunneiendommer.
- Informasjonsselskapet Norsk eiendomsinformasjon.
- Eierform.
- Hjemmel.

### **Heftelser og konsesjon.**

Eier av den aktuelle eiendommen kan ha tatt opp lån med eiendommen som dekning. Hvis man ikke undersøker dette kan man risikere å bli satt i gjeld eller miste eiendommen fordi kreditorene ønsker et oppgjør. Er disse heftelsene tinglyste, er de registrert i grunnboken for fast eiendom. Grunnboken forvaltes den sentraliserte tinglysningen ved statens kartverk på Hønefoss.

Heftelser havner ikke automatisk i dette registeret. Servitutter som rettigheter til adkomst, vannledninger og tilsvarende kan utebli i registreringen. Dette må avklares ved undersøkelse av en eiendom og behandles med varsomhet, særlig ved kjøp av utviklingseiendom. Alle rettighets spørsmål kan ikke avklares ved en passiv undersøkelse.



**Kart over tomten med tomtegrenser.**

Kommunens oppmålingsvesen hjelper til med opplysninger om tomtegrenser.

**Tomtestørrelse, tomtens form og arrondering.**

Tomtens utforming, oppdelingen og dens oppsplittede nabogrenser kan være med på å påvirke lønnsomheten. En erfaren eiendomsutvikler vil kunne se potensialet som vil fremkomme ved en endring i forholdene i og rundt eiendommen. Det økte potensialet kan fremkomme ved grensejustering, makeskifte eller et tilleggskjøp. Denne justeringen kan bedre situasjonen til økt fremtidig avkastning eller redusert risiko. Friområder eller annet gunstig nærliggende kan være med på å øke denne verdien.

**Atkomst.**

Som tidligere nevnt med servitutter og andre rettigheter må det undersøkes hvor sikret adkomsten er, og hvilke betingelser som ligger til grunn. Det finnes mange rettsaker rundt dette når man søker på gamle tvister i rettstidene. Problemet har som regel vært at avtalen har gjaldt moderat transport til en eiendom og ikke trafikk til et helt boligfelt. I enkelte tilfeller kan en utbygger få hjelp av kommunen til å ekspropriere veirettigheter, hvis avtale ikke lar seg gjennomføre.

**Vegetasjon, bekker og vassdrag.**

Er det rennende vann i, eller i nærheten eiendommen, må det undersøkes om dette vil påvirke mulighetene for utvikling av eiendommen. Ved noen elver i Oslo har kommunen satt byggegrensen hundre meter unna elvebredden. Derunder kan Ljanselva sydøst i Oslo nevnes som et eksempel, der et bredt belte på hundre meter fra elvebredden byggeforbud på grunn av reguleringsstatus til friområde og park.

Det er viktig å ta kontakt med kommunen for å avklare hva de tolker som et vassdrag eller en elv og om de har en byggegrense inntil. I noen tilfeller har kommunen krevet at en lukket bekk skulle åpnes.

**Naboforhold.**

Hvordan planene for utvikling vil påvirke naboen må klarlegges før en igangsettelse. Faktorer som støy, sjenerende lukt og økt trafikk vil føre til protester. Hvis naboforholdene er gode så kan dette være med på og øke verdien. Hva som er tillatt å etablere, og hvilke rettighet naboer har i henhold til naboloven må kartlegges.

**Vern og fredning.**

Fornminner og andre verneverdige bygg og liknende kan enten være fredet, eller bli fredet under byggefasen. I henhold til loven skal fornminner automatisk fredes når de finnes. Et fredet området skal også omgis av et verneområde rundt. Det vil si at om det som er fredet er på naboeiendommen kan du allikevel få byggeforbud. Derfor er det viktig å ta et forbehold ved et kjøp, dersom eiendommen skulle inneholde kulturminner, innredninger eller forekomster som er underlagt verne- og fredningsbestemmelser. Antikvariske myndigheter og kommunens planmyndighet kan svare på spørsmål om vern i og rundt tomten.

**Offentlige pålegg for vei, vann og avløp.**

De offentlige kan pålegge at bygget tilkobles fjernvarme hvis det ligger i et konsesjonsområde for fjernvarme. Dette er fordyrende og øker ikke salgsprisen på eiendommen. Dette må undersøkes med kommunens tekniske etat eller fjernvarmeselskapet (Viken fjernvarme eller Hafslund i Oslo), og hvis det er pålagt må dette tas hensyn til i verdifastsettelsen.

**Andre offentlige rammebetingelser.**

Andre offentlige rammebetingelser for å bygge kan være rekkefølge bestemmelser som må være oppfylt før bygging kan finne sted. Den mest vanlige bestemmelsen kommunen bestemmer er at veien i området må være ferdig opparbeidet. Risikoen ved å kjøpe en tomt der en rekkefølge bestemmelsen må være oppfylt før byggesøknaden blir godkjent, er at prosessen kan ta meget lang tid og bli meget fordyrende.



En rekkefølge bestemmelse kan erstattes av en utbyggingsavtale. Betingelsen for dette er at kommunen har vedtatt en overordnet vedtak om at slike planer kan brukes i det aktuelle området. Dette er fordyrende for byggeprosjektet.

- Rekkefølge bestemmelser.
- Vei må være klar før byggetillatelse er gyldig.
- Kan ta tid
- Påvirker verdien negativt.
- Rekkefølge bestemmelser kan erstattes av utbyggingsavtaler forutsatt at kommunen har fattet et overordnet vedtak om bruk av slike avtaler.
- Kan gi prosjektet ekstra kostnader.

### **Miljøforhold.**

Forurenset grunn byr på ekstra kostnader da dette må kjøres til spesial deponi. Denne grunnen krever fagelig undersøkelse. Et eksempel slik grunn kan være grunnen på Fornebu som inneholder kjemikalier i grunnen fra kjemikalier brukt til avising av fly, da det var flyplass der. Tidligere Grønmo søppelfylling sydøst krever også slike hensyn. Dette bør undersøkes grundig, og det bør tas forhold før kjøp.

### **Bebyggelsen:**

#### **Tomtens byggepotensial.**

Byggepotensial betyr salgbart areal. Det salgbare gulvarealet er det byggepotensialet som kan utnyttes i bygget eller tomten. Det er dette arealet som danner grunnlaget for verdien og ikke selve tomten. Vanlig brukt benevnelse for dette resulterende arealet er kan uttrykkes som BOA eller BRA.

Eiendomsutvikleren må vurdere hvor stor utnyttelsesgrad det er mulig å få ut av tomten. Dette er grunnlaget for å finne ut hva han kommer til å selge og om byggeplaner lar seg gjennomføre.

- Areal som danner grunnlag for verdien, ikke tomten i seg selv.
- BOA eller BRA salgsareal.
- Reguleringsstatus avgjør hva som kan bygges der.
- Detalj regulering gjør at potensialet kan regnes ut ganske trygt.
- Ingen reguleringsplan eller bebyggelsesplan, kun def som byggeområde i kommuneplan gjør det vanskeligere å fastsette potensialet.
- Salgbart gulvareal, grunnlag for verdien (BOA eller BRA).
- Plan for hva man vil bygge.
- Reguleringsplan
- Bebyggelsesplan.

### **Hustyper og leilighetsplaner.**

Før man starter planlegging av utnyttelse må man undersøke markedssituasjonen. Planene må ende opp i et salgbart prosjekt som sikrer alle som er involverte med midler, inntekter eller avkastning tilbake. Er ikke prosjektet salgbart når man bygger, bør prosjektet være bestilt, slik at det risikoen for tap ikke er stor. Hva som etterspørres av hustyper og leilighetsprosjekter varierer med tiden. Etterspørselen varierer med demografisk utvikling i området og samfunnets kjøpekraft. Type bygg, byggets utforming og område må vurderes nøye. Kommunen kan i sine planer ha vedtatt krav om leilighetsstørrelse.

**Boligblanding og –standard.**

Når man planlegger bebyggelse i et område kan en boligblanding som reflekterer befolkningen gi være det mest gunstige. Dette er anbefalt fordi man har erfaring med at for ensidig bygging har gjort at det har blitt overkapasitet i tilbudene i området.

Dette har man erfart i Asker og Bærum. Tidligere tiders servitutter mot arbeider boliger har ført til mangel arbeidskraft innenfor visse næringer i området på grunn av at de i dag er nødt til å pendle for å jobbe i området. Dette har gjort at det er stor gjennomtrekk blant ansatte i blant annet service næringene. Dette har gjort at man i moderne planlegging av Sandvika har begynt å fokusere på å få en mer blandet befolknings sammensetning.

I en verddivurdering bør man derfor også ta med om det er en god standard og variert boligsammensetning. Er det lettere å få jobb der for en gruppe i befolkningen fordi det er etterspørsel etter yrkesgruppen, vil det selvsagt påvirke salgbarheten.

**Grunnforhold og fundamentering.**

Det er lurt å planlegge byggets utforming med hensyn til grunnforholdene. Det gunstige er å legge bygningsdelene på de delene hvor det er lettest å fundamenter og gjøre de vanskelige delene til fellesarealer. Dette er kostnadsbesparende fordi forurenset grunn eller dypt terreng vil gi kostbare bortkjøringer. Et mulighets studie av beste utnyttelse på bakgrunn av kartlegging av grunnforholdene bør skje i den tidlige fasen.

**Tekniske anlegg.**

Tilstand og kapasitet til infrastruktur i form av vann, elektrisitet, og sanitær kan by på uante kostnader for prosjektet. Rør kan være i en dårlig forfatning som, eller de må skiftes for å kunne øke kapasiteten. Dette samme gjelder og den elektriske infrastrukturen. Kommunen kan også pålegge alle nybygg å koble seg på felles kloakk. Felles sanitær kan da dukke opp som en del av utbyggingsavtalen som avløser rekkefølge bestemmelser i kommuneplanen. Dette må inn i lønnsomhets beregningen til prosjektplanleggeren.

**Krav til branntekniske løsninger.**

Krav til branntekniske løsninger kan fordyre prosjektet. Avstand til brannvesen, brannvesenets kapasitet bygningshøyden og planlagt stiller krav til branntekniske løsninger. Dette kan i visse kommuner gi begrensninger på byggehøyden. Ren veiledning til teknisk forskrift gir svar på hvordan det bygningstekniske skal utformes. Kontakt med det lokale brannvesenet og branntilsynet lønner seg for å få greie på hvilke hensyn man må ta.

**Eksisterende bebyggelse**

På tidligere brukt tomt er det viktig å finne ut hva den tidligere bruken har vært. Har den tidligere bruken ført til forurensning av grunnen må massene kjøres til spesialdeponi. Kostnader for riving av det gamle bygget må også tas med i beregningen av det økonomiske omfanget til prosjektet.

**Gjennomføringen.****Felles opplegg og avtale om felles regulering.**

I urbane strøk hvor bygningene ligger tett er interessene oftere kryssende. Mulige eller potensielle felles tiltak med naboeiendommer må undersøkes. En avklaring av felles gjennomføringer er viktig for verdifastsettelsen og kalkylen. Dette er viktig fordi fordeling av kostnader er med på å avgjøre kostnadsomfanget til prosjektet.

I Plan- og bygningsloven åpnes det for bruk av jordskifteloven i byområder jf. kapittel 11. I henhold til loven kan det kreves jordskifte når 2/3 deler av eierne er enige (og 2/3 av deres areal er innenfor byggeområdet) om det i en sak om fordeling av arealverdier og kostnader for fellestiltak når det tas inn i bestemmelsene for en reguleringsplan. Dersom det ikke er tatt med i bestemmelsen til reguleringsplan må alle være enige før det kan kreves.



En felles avtale om regulering kan gi høyere arealutnyttelse for grunneierne og dermed en bedre økonomi enn om hver enkelt regulerer sin egen tomt. Dette er en prosess som kan gjennomføres med forhandlinger.

### **Markedsundersøkelsen.**

#### **Etterspørsel og markedspotensial.**

Når man former eller vurderer om en prosjekt ide gir god avkastning må man finne først ut hva som etterspørres og deretter hvordan den aktuelle tomten kan formes til dette formålet. Spesifikke egenskaper som beliggenhet, kvalitet på tomt, og lokalisering i forhold til infrastruktur som transport og ledningsnett. De diverse indikatorer som til sammen gir det markedssegmentet med best markedspotensialet (forholdet mellom tilbud og etterspørsel) samt den kommunale tilretteleggingen i området må kartlegges.

#### **Beliggenhet og tomte kvalitet i forhold til etterspørsel.**

Sol, utsikt og strøkstilørighet er med på å heve salgsprisen. Hva man bygger er avhengig av hvor man bygger. Den påregnelige tomteverdien og beliggenheten vil avgjøre hva som er gunstigst å bygge.

#### **Infrastruktur.**

Hvor omfattende infrastrukturen er, kan ha stor betydning for valg av sted ved flytting av en næring, akkurat som befolkningens valg av sted å bo. Infrastruktur er derfor en faktor som bør være med i verdissetingen siden den har betydning for prisen. Er transport avstanden stor og trafikkbildet preget av at veiene har lav kapasitet i forhold til trafikk mengden, kan dette påvirke prisen en kjøper er villig til å betale. Dette er fordi det økende avgiftsnivået og bilkøer gjør at man ønsker et område med et godt kollektivtilbud.

Ligger en næring for langt unna et sentralt område, eller infrastrukturen er dårlig, kan arbeidsplassen bli mindre attraktiv for ansatte med visse typer kompetanse.

Disse opplysningene finnes man ved å kontakte kommunen. Som tidligere nevnt er det også like viktig å finne hvilke planer som kommer.

#### **Befolkningsvekst, flyttemønster og demografiske trender.**

Befolkningsvekst, flyttemønster og demografiske trender bør vurderes ut fra statistisk oversikt over folkemengdens bevegelser. Disse opplysningene kan kjøpes som tjeneste fra firmaer som har spesialisert seg på dette. Opplysningene bør settes opp med geografisk referanse til kommuner, spede og tettbebygde strøk etc.

#### **Kommunalt boligprogram.**

Et virkemiddel kommunen kan bruke for å moderere utbyggingshastigheten slik at utbygging av infrastruktur (som for eksempel vann og kloakk eller skoletilbud) lettere klarer å holde følge med utviklingen, er utarbeidelsen av et kommunalt boligbyggeprogram.

Boligbyggeprogrammet regulerer hvilket område boliger kan bygges i, og antallet per år. Vil en utvikler ha rasjonell utbygging til tross for denne rammen, kan løsningen være å samle opp byggekvoter over flere år for å få en rasjonell utbygging.

Utbyggingsrammer av denne typen blir en utfordring for økonomien til utbyggeren som får bundet kapitalen så lenge at konjunktur svingninger og endring i etterspørsel kan falle uheldig ut i forhold til ferdigstilling.

Hvilke konsekvenser de mest uheldige utfallene vil ha for prosjektets inntjening må vurderes. Dette kan føre til tap. Forhandlinger med kommunen som kan endre boligbygger programmet bør vurderes for å korte ned utbyggingstiden.

**Eksisterende boligmasse.**

Som et mulighets studie med det formålet å finne salgbare byggeprosjekter kan kartlegging av bolig sammensetningen i et område fortelle hva det er underskudd av. Underskuddet forteller hva som etterspørres. Eldre enebolig eiere kan ha et behov for noe som er lettere å stelle enn det de eier i dag, men de ønsker ikke å flytte fra området. Da kan en eldrebolig være en bra løsning. Dette er et tilbud for de som nærmer seg pensjonsalderen kan være eldre boliger. Dette er boliger som er reservert for de over 55 år og utført i form av lavblokker eller rekkehus. Disse leilighetene har en utforming som er tilpasset beboere med begrenset bevegelighet.

For de unge som ønsker å flytte hjemmefra, men som ikke har råd til å bo i nabolaget de er vokst opp i, kan ungdomsboliger gi dem mulighet. En ungdomsbolig har du kun lov til å bo en begrenset tid, og du må være under en viss alder.

Et nyttig verktøy i undersøkelsen av et boligområde kan være telefonkatalogen på nett, kombinert med skattelisten på nett. Da finner man beboere på adressen, deres alder og status. De færreste har reservert seg mot å stå i disse listene. Ut fra dette kan man trekke ut hvor mange som nærmer seg pensjonsalder og hvor mange som nærmer seg den alderen der de ønsker å flytte fra sine foreldre.

**Omsetning, prisnivå og finansiering.**

For å få et godt overblikk over markedssituasjonen kan det lønne seg å trekke inn ekstern hjelp i form av eiendomsめglere som kjenner området godt. Boligtyper, planløsning og finansieringsopplegg bør alle være tema som tas opp med meglere når man skal ha en klarhet rundt omsetningen av boliger i et område.

**Konkurrerende prosjekter og bestselgere.**

Kommunen har en god oversikt over hva og når det skal bygges i området fremover, men ikke markedssituasjonen. En megler kan bidra med oversikten over hva som selger best i området. Meglerens erfaring med hva som selger best gir en god indikasjon hva folk etterspør i området og den prisen de er villig til å betale for det. Det er sluttsummen som er viktigst for utbyggeren, og ikke pris per kvadratmeter.

Hvis man er ute etter et ferdig bygg som man kan endre istedenfor å bygge nytt, kan opplysninger fra tidligere salg bli en god sammenlikningsfaktor for hva som er et akseptabelt pris nivå fra en tilbyder.

Opplysningene fra kommunen og meglere er viktige i beslutningen om når man skal gjøre seg opp en mening om hva og når det skal bygges i det aktuelle området.

**Markedsmuligheter og ”markedsdybde”.**

Å være i stand til å kunne tilby store boliger til lav pris gir et konkurranse fortrinn i et marked med mange som tilbyr det samme. Pris er et av de sterkeste virkemidlene man har i et marked med mange tilbydere. Prisen må ikke bli lavere enn at det fremdeles er fortjeneste å hente. For å oppnå dette må de samlede prosjektkostnadene være lave nok.

En måte å løse dette på er å lage mindre leiligheter med flere rom per kvadratmeter. Erfaring viser at antall rom telle mer enn leilighetsstørrelse i kvadratmeter. God estetikk og planløsning sammen med flere rom per kvadratmeter kan muligens bli en markedsvinner i et marked med flere tilbydere.

En arkitektur som skaper en følelse hos kjøperen til kjøperen som prestisje eller nasjonalromantikk kan øke markedsprisen hvis denne arkitekturen passer med området eller strøket eiendommen ligger i.

At området har en god boligsammensetning er også med på å heve markedsprisen. Folk er villige til å betale mer for å bo et sted hvor det er trivsel. Pris bli alltid fastsatt ut fra hva markedet er villig til å betale.



### **Kundegrupper og inntektsnivå.**

Før man begynner å planlegge et byggeprosjekt må man kartlegge inntektsnivået til de som bor i området rundt den aktuelle tomten. Dette bør man gjøre fordi erfaring fra eiendomsmeglere viser at den største kundegruppen er den som bor i nærområdene. Den prosentvise største inntektsgruppen i området bør derfor være i stand til å kunne finansiere kjøp av en leilighet i det endelige prosjektet. Kostnadsterskelen må ligge nærme den kvadratmeter prisen de er villige til å betale.

### **Vurdering av større markedsundersøkelser eventuelt rettet mot bestemte grupper.**

Markedsundersøkelser er vanligvis en tjeneste man kjøper inn. Undersøkelser som dette er omfattende og krever mye tid. Det kan være lønnsomt å kjøpe en ferdig undersøkelse fra en profesjonell aktør. Rapporten fra konsulenten bør være detaljert nok til å kunne konkludere leilighetstype, prisnivå, behov og ønsker. Man må finne oppnåelig salgspris per kvadratmeter.

Tilsvarende må dette oppnåelig antall kvadratmeter finnes for næring. Hvis man ønsker å kjøpe et råbygg for å utvikle dette eller ønsker å utvikle sitt eget bygg for å få en bedre pris bør man sitte inne med de samme opplysningene.

### **Økonomi – kalkyler for verdivurdering.**

#### **Forhåndskalkyle**

Før man beslutter om prosjektet er gjennomførbart må man beregne hvor mye man sitter igjen med av fortjeneste når prosjektet er gjennomført og solgt. Som grunnlag for dette må man beregne hva de samlede kostnadene i hver del av prosjektet vil koste, og hvor mye av dette som må trekkes fra på den antatte markedsprisen per areal for planlagt bygg type. Selv om målet for prosjektet ikke er profitt må man allikevel gjøre en slik beregning for å kontrollere at det ikke blir større tap.

Hva de forskjellige delene av prosjektet vil koste er store kalkyler som blir hentet fra erfaringer fra tidligere prosjekter. Den kommende salgsprisen må ligge på et nivå som kan dekke alle kostnader og utgifter prosjektet får, for å unngå tap ved salg. Markedet bestemmer salgsprisen. Blir prosjektet dyrere enn markedsprisen er det avhengig av hvem oppdragsgiver er, om det er aktuelt. Er bygget spesialisert eller at grunnen gjør det ekstra dyrt må de være oppdragsgivers behov for bygget som avgjør. For å bestemme hva det fremtidige bildet vil bli kan man bruke en forkalkyle.

Når en utvikler får i oppdrag fra en fremtidig bruker i å finne et en spesiell type bygg innenfor et gitt geografisk område og utvikle det så det blir bruksklart, eller utvikle en tomt til et bestemt formål, blir det færre bygg å sammenlikne markedspris med. Flytting av større næringvirksomheter er av denne typen oppdrag. Den prisen de er villige til å betale må da vurderes på andre grunnlag. Ved å sammenlikne deler av de kommende prosjektet per arbeidstime eller areal med arbeid utført ute i markedet kan man finne en sluttsum for hele prosjektet som prisen ikke kan ligge under. En kalkyle som summerer kostnader og utgifter for hele prosjektet

I dag (våren 2011) finnes det norske selskaper som har spesialisert seg på å samle erfaringstall fra byggeprosjekter rundt om i hele Norge. Erfaringstallene kjøpes enten i ringperm form eller som dataprogrammer som oppdateres for hvert år. Her er både overordnede tall for lette overflatiske overslag og mer dyptgående opplysninger som gjør det mulig å regne dette mer i detalj. Holteprosjekt AS er et av flere firmaer som leverer slike programmer, opplysninger og tjenester.

En forkalkyle er en beregning der man bruker erfaringstall for å finne ut hvor mye prosjektet vil komme på og hva man vil sitte igjen med. Det minner om et budsjett. Forkalkulasjon foretas før beslutning om gjennomføring. Kalkulasjonen gjennomføres på bakgrunn av fremtidsplaner, og man legger bare inn forventede verdier. Utgangspunktet for forkalkylen er den prinsipielle selvkostkalkylen. Verdiene som brukes kan komme fra foreløpige verdianslag hentet fra erfaringsdata som nevnt over.

Å samle erfaring ved prosjektets slutt for å oppnå en bedre forkalkyle ved neste prosjekt er viktig for å øke fortjenesten og minke tapene neste gang. Etter prosjektets slutt settes den samme kalkylen settes opp en gang til.

Nå med de reelle resultatene. Dette kalles en etterkalkulasjon og er en beregning som blir foretatt etter at produksjon, salg eller prosjekt er gjennomført. Etterkalkylen lages på bakgrunn av informasjon fra bedriftens regnskapssystem. Da får man en oversikt over avvikende mellom beregnede kostnader og de reelle. Dette er en viktig del av arbeidet med å forbedre driften og dermed konkurransekraften og mulighetene for høyere gevinst ved neste ved neste prosjekt.

Bjarne Meel viser i sin artikkel verdi og risikovurdering av utviklingseiendom i boken eiendomsutvikling i tidligfase der han tar for seg bruk av forhåndskalkyler i verdifastsetelsen, et eksempel på hvordan en forhåndskalkyle i forenklet utforming kan se ut i form av et eksempel på hvordan en forhåndskalkyle for beregning av foreløpig verdi anslag på tomt kan være:

Salgspris for salgbart areal	kr.	42000 per kvm boligareal/salgsareal.
Total entreprise	kr.	28000 per kvm boligareal/salgsareal.
Avgifter og gebyrer	kr.	500 per kvm boligareal/salgsareal.
Salgskostnader	kr.	500 per kvm boligareal/salgsareal.
Finanskostnader	kr.	1500 per kvm boligareal/salgsareal.
Utbyggingsavtale	kr.	1000 per kvm boligareal/salgsareal.
DB(dekningsbidrag) - byggherre	kr.	5500 per kvm boligareal/salgsareal.
Tomtepris - anslag	kr.	5000 per kvm boligareal/salgsareal.

*Figur fra boken eiendomsutvikling i tidligfase, artikkel av Bjarne Meel.*

I det store norske økonomileksikon fra læremiddelforlaget forklares postene i den forenklete kalkylen på følgende måte:

Salgspris for salgbart boligareal:

Totalentreprise som er avtale mellom entreprenør og en oppdragsgiver om utførelsen av et større arbeid. Under denne posten ligger alle kostnadene rundt utvikling av eiendommen.

Avgifter og gebyrer:

- Fellesbetegnelse på en rekke ytelser som borgerne betaler til det offentlige.
- Avgifter som bankene beregner seg når de yter visse tjenester til publikum, f.eks i forbindelse med lån og betalingsformidling.
- Avgift som enkelte forvaltningsorganer krever av dem som benytter tjenestene, for eksempel parkeringsavgift. Ved brudd på enkelte bestemmelser i vegtrafikkloven, f.eks parkeringsovertredelser, kan politiet ilegge gebyr.

Salgskostnader:

- Markedsføringens indirekte kostnader, for eksempel til lagerføring og reklame. Man skiller mellom disse kostnadene og administrasjons- og produksjonskostnadene.

Finanskostnader

- Kalles også kapitalkostnader. Dette er kostnader i forbindelse med at virksomheten skaffer seg kapital til finansieringsformål. Eksempel på finanskostnader er lånerente.

Dekningsbidrag

- Differansen mellom totalinntekter og de variable kostnadene. Dekningsbidrag er et nøkkeltall.

Bjarne Meel skriver følgende: I dekningsbidraget til byggherre ligger (DB-byggherre) ligger utviklingskostnader, uforutsette kostnader, byggherres kostnader til administrasjon, og beregnet fortjeneste etc. For en tomt med et byggepotensial på 20000 kvm. Salgsareal blir totalsummen for denne tomten på 100 millioner kroner. Tomtestørrelsen, som er ca. 21 daa, er i seg selv ikke avgjørende.

Videre henviser det store norske økonomi leksikon at man skal slå opp på nøkkeltall. Dekningsbidrag er et nøkkeltall. Nøkkeltall er tall som beregnes ved hjelp av verdier fra resultatregnskapet og/eller balansen. Nøkkeltall gir et raskt, men forenklet overblikk over sammenhengen mellom forskjellige regnskapsmessige størrelser. Man bruker nøkkeltall for å belyse for eksempel virksomhetens rentabilitet, likviditet, soliditet og finansiering. Nøkkeltall kan gi misvisende opplysninger på grunn av for eksempel sesongsvingninger og finansieringsstrukturen. Derfor skal man være varsom med å bruke nøkkeltall for å sammenlikne virksomheter.



Kjell Gunnar Hoff forklarer fremgangsmåten og bakgrunnen for postene i forkalkylen på følgende måte i boken driftsregnskap og budsjettering 4.utgave fra 2005:

Han skriver som også tidligere nevnt at forkalkyle bruker budsjetterte tall og ikke reelle tall. Kostnader, aktivitetsmål og fordelingsgrunnlag er budsjetterte størrelser.

En post i en forkalkyle er bygd opp av normal satser. Normalsatsen er en tilleggssats som benyttes i normalregnskapet. Avdelingens normalsats beregnes ved å dividere de budsjetterte indirekte avdelingskostnadene med det budsjetterte fordelingsgrunnlaget. Så har man samlet inn liknende arbeidserfaringer fra liknende operasjoner flere steder og beregnet en middelvei for kostnad og tidsbruk for en operasjon eller et oppdrag. Kostnad for operasjonen er så dividert på antall timer operasjonen tok. Dette gir en spesifikk verdi som for eksempel kan ha benevnningen kroner per time. Verdien kan også ha verdien kroner på areal eller liter, volum antall alt etter som hva som er enklest.

Normalsatsene ganges så med antatt bruk av timer, antall, volum etc. for så å få verdier som kan brukes for å underkalkylen for hver enkelt post. Disse budsjett verdiene summeres og man får et overslag for hvor mye en del i forkalkylen vil koste.

Som tidligere antatt vil sum markedspris minus postene i forkalkylen gi det man beregner å sitte igjen med.

For å vurdere den fremtidige markedsprisen for eiendommen man utvikler må man både se på forventningsverdien av tidligere priser for samme type bygg i liknede område, samt se på myndighetenes virkemidler for å påvirke samfunnsøkonomien.

### **Sensitivitetsanalyse – tomtepris, salgspris, dekningsbidrag og dekningsgrad.**

En teknikk for å undersøke hvordan løsningsresultater påvirkes av endrede data. Eksempel: Et investeringsobjekt er blitt ansett for å være lønnsomt. Man analyserer deretter hvordan prosjektets lønnsomhet endrer seg under forutsetning av forskjellige materialpriser, lønnskostnader, endret beskatning.

### **Avklaring for kjøp av tomt.**

Fremdrift for gjennomføring

Kommunal behandlingstid er avhengig av størrelse og kompleksiteten til prosjektet. Kommunen trenger et grunnlag for å ta en beslutning og gi et konkret svar. Forslaget man ønsker godkjent må ikke stride med overordnet plangrunnlag. Kvalitetskravene til en søknad varierer fra kommune til kommune. Noen ganger er ikke dette nok, da stiller kommunen krav om tilleggsutredninger. Dette tilleggskravet kan bli meget omfattende og vil dermed ta mye tid. En avklaring om hvilke tilleggskrav som må følge reguleringsforslaget for å få behandlet saken i den enkelte kommune bør undersøkes før man søker. Denne avklaringen både avklares ved søking om rammetillatelse og igangsettelse.

### **Avbruddsstrategi (exit).**

Må prosessen stanses er det hensiktsmessig å ha en plan for hvordan man kan trekke seg ut og beholde mest mulig kapital.

Avbruddsstrategi er kort og godt en plan for hvordan man kan trekke seg ut hvis situasjonen endrer seg slik at man ser at dette kommer til å ende med tap.

Må prosessen av en eller annen grunn stanses, eller det kommer nye faktorer inn som reduserer markedspotensialet betydelig, vil bli et tapsprosjekt for de involverte som sitter med ansvaret og den bundete kapital. Denne planen bør være avtalt med de involverte ansvarlige partene før bindende kontrakter underskrives.

Faktorer som ikke på noen måte er under de involvertes kontroll kan endre det fremtidige prosjektets inntjeningspotensial.





Forskjellige samfunnsmessige situasjoner kan endre markedssituasjonen. Staten kan ha foretatt en endring i renten, noe som igjen endrer folks kjøpekraft og vilje.

Dårlig omtale av noen av aktørene i media kan gi skepsis. Dette kan være reklamasjonssaker som har kommet i media.

Planleggingen av avbrudd bør inneholde en fornuftig oppdeling og hvordan man ”rydder opp”.

### **Oppgjørsvilkår og samarbeid i forhold til eier.**

Hvordan betalingen skal foregå må avklares før prosjektet starter. Dette er like viktig som overdragelsesprisen. Det er flere mulige måter dette kan foregå på. Akseptable avtaler vil variere fra holdninger og vilkårene på tomten og faktorer rundt det planlagte prosjektet for øvrig. Et samarbeid der man utvikler for en annen eiende part istedenfor å eie prosjektet selv, kan være en av mange løsninger. Formålet er i hovedsak å få nok kapital til å dekke investeringen.

### **Eierandel.**

Hvor store eierandeler selger, utvikler og kjøper vil ha i prosjektet, avgjøres blant annet av ønsket om mer eller mindre gjennomførings ansvar. Erfaring (ref. Bjarne Meel, eiendomsutvikling i tidligfase) viser at tomteselgere ikke ønsker å bli sittende med noe gjennomføringsansvar, dermed så ender de som regel med noen få prosent, hvis de er med på en slik avtale. Går tomteselgeren med på en slik avtale kan man noen ganger få ned tomteprisen, men ikke alltid.

### **Trinnvis oppgjør.**

Mange har større mulighet til å kjøpe hvis selger godtar trinnvis betalinger. Da kan de møte trinnvis kostnader med jevne inntekter. Dette vil si at man deler opp kjøpesummen i flere etapper, og betaler til gjengjeld høyere pris samlet sett.

Noen ganger foregår en slik avtale med at arealer kjøpes etter hvert som de godkjennes. Dette er gjerne i et større byggeprosjekt som går over et større område, og kjøper er eier av et større byggeprosjekt. Ved en slik avtale om trinnvis innbetaling, er det vanlig at trinnene knyttes til godkjenningsetapper. Dette kan kjøp etter hvert som salgbart areal får offentlig godkjenning. Det er viktig at man bruker betegnelsen ”endelig godkjenning” ved en slik avtale. I tillegg anbefales det at man setter en nedre grense for hva som er salgbart areal i avtalen.

Det å slippe å betale hele kjøpesummen, men istedenfor kunne betale hele summen trinnvis, gir mulighet for å kunne påta seg større prosjekter. Det er forbi det gjør investeringsprosessen lettere, da det er lettere å ta løpende kostnader enn å stille med hele beløpet.

Det ideelle for en kjøper vil være å betale i takt med utbyggingen, men erfaring(Bjarne Meel) sier at dette er det få tomteeiere som går med på.

Fra en tomteeiers ståsted vil det være lettere kunne selge en større tomt etter som de vil bli flere etterspørere av arealene, selger vil også kunne ta en høyere samlet pris for alle arealene til sammen. Ulempen med dette er at han får igjen sin investerte kapital trinnvis, noe som gjør at det tar tid før han får igjen hele beløpet. Selgere som har behov rask kapital til sin virksomhet, må da ha annen kapital for holde virksomheten sin gående. Hvis virksomheten for eksempel består i å kjøpe uregulert tomt, for så å forhandle frem regulering for så å selge igjen, vil mesteparten av kapitalen være bundet helt frem til hans salgsprosjekt er avsluttet. Dette kan hemme selgers oppstart av nye prosjekter, eller annen virksomhet som krever at kapitalen er bundet for en periode.

### **Skatt.**

Ved å etablere byggeprosjektet som et eget selskap, for deretter å kunne selge et selskap istedenfor en eiendom gir skattefordeler for den som selger, hvis det gjøres korrekt. Skatten går videre til kjøper når man kjøper et aksjeselskap, og dette må man være oppmerksom på ved en verdivurdering. Denne skattens størrelse er avhengig av den bokførte verdien. Ved kjøp bør det sees på om det kan forhandles frem en deling av denne skatten mellom



kjøper og selger. Den endelige prisen er jo salgsprisen og skatten samlet. Det kan jo tenkes at eiendommen ikke er så billig allikevel når man får regnet ut den endelige samlede summen man må ut med.

### Selskapsorganiseringen.

Eierformen er essensiell for om man får utnyttet tomten og hvilke utbytte man får av en utvikling. Utnyttelse og utbytte har igjen betydning for verdien på eiendommen. Eierform og selskapsform må vurderes før kjøpet.

Utbytte deling, skatt, kostnadsdeling ved utvikling, beslutningsvegring i sameie eller medeieres dårlige økonomi gjør at det må forhandles frem en plan som ikke nødvendigvis gir optimal utnyttelse.

I boken bedriftens økonomi 4 utgave forteller forfatteren Kjell Gunnar Hoff at det er vanlig at næringsdrivende vil vektlegge to forhold ved valg av selskapsform. Det er kort og godt at de pådrar seg minst mulig skatt og økonomisk risiko.

For å kunne foreta et valg skriver Kjell Gunnar Hoff at flere forhold bør vurderes. Forholdene som bør vurderes er som følgende:

- Virksomhetens størrelse(kapital).
- Antall deltakere.
- Deres motiver for etableringen.
- Den antatte risikoen forbundet med etableringen.

Valget må vurderes nøye da den endelige selskapsform presenterer en fremtidig binding som både er kostbar og vanskelig å endre i fremtiden.

Følgende selskapsform finnes:

- Enkeltmannsforetak.
- Ansvarlige selskaper (ANS/DA).
- Andelslag (AL).
- Aksjeselskap(AS eller ASA).
- Kommandittselskap(KS).

Å beskrive alle disse selskapsformene i oppgaven ser jeg på som å trekke oppgaven litt over på sidelinjen, og henviser heller til Kjell Gunnar Hoff sin bok "Bedriftens økonomi" fra Universitetsforlaget.

## 4. Undersøkelse.

### 4.1 Innledning.

Denne casen ser på AS Varbas sin søkefase.

AS Varbas er en produksjons- og arbeidsmarkedsbedrift som er eid av Oslo kommune. De er en leverandør innenfor mekanisk produksjon, digitalprint samt maskinell- og manuell pakking av post, trykksaker og utstillingsvarer. Varbas tilbyr rådgivningstjenester rettet mot arbeidsmarkeds sektoren og næringslivet, hvor formålet er å kvalifisere arbeidstakerne til et stadig mer krevende arbeidsliv.

Varbas visjon er å virke i et samfunn der eier har lagt klare føringer for støtte av yrkeshemmede arbeidssøkere, samtidig som det fortløpende skal søkes etter utvikling av virkemidler og støtteordninger. Varbas forretningside gjenspeiles av disse forhold gjennom egne produksjonsavdelinger som gir kvalifisering til de som blir tatt inn i produksjonen gjennom tiltak. Bedriften skal konkurrere på lik linje med andre aktører i markedet hva gjelder leveringsbetingelser, pris og kvalitet. Selskapet har ikke til formål å skaffe aksjonærene økonomisk utbytte. Overskuddet blir i selskapet og kommer virksomheten til gode.

Bedriften består av tre avdelinger som trenger stort gulv areal og takhøyde. De tre avdelingene er en mekanisk produksjon, en avdeling for arbeidsmarkedstiltak og en for annen produksjon.

Den mekaniske produksjonen er allsidig og meget godt utstyrt. De tilbyr maskinering av komponenter, laserskjæring, platebearbeiding, sveising og montering. Bedriften har flere moderne datastyrt maskinerings maskiner med høyeste nivå til gunstigste pris. En fordel for kunden er at de tilbyr ”print on demand”, dvs. de trykker etter hvert som den faste kunden trenger det istedenfor lager.

Den andre avdelingen drives som AB avdeling (Arbeid med bistand) og er et arbeidsmarkedstiltak som tilrettelegger mulighetene for arbeidssøkere med bistandsbehov, slik at de kan beholde eller få en jobb i det ordinære driften med det mål å få dem ut i arbeidslivet. I denne avdelingen er det dreiemaskiner, knekkemaskiner, en laserskjærer, samt også en dyktig stab av fagarbeidere med høy kompetanse og spesialiserte ferdigheter.

Produksjonsavdelingen består av digital print og produksjon av postutsendelser (blant annen pakking) i storskala. Avdelingen er stor med moderne maskiner som leverer høy presisjon og kvalitet, samt at de der også har en stab med høy kompetanse de også.

AS Varbas har følgende mål og visjon for sin virksomhet:

- Kvalifisering Målet for kvalifiserings- og attføringsvirksomheten er å skaffe arbeidssøkere fast heltids- eller deltidsjobb i det ordinære arbeidsmarkedet.
- Deler av AS Varbas skal fungere som en arbeidsmarkeds bedrift rettet mot arbeidssøkere som trenger arbeidstrening, kvalifisering og avklaring.
- APS (Arbeidspraksis i skjermet virksomhet) Deler av driften skal fungere som arbeidsmarkedstiltak rettet mot arbeidssøkere med usikre yrkesmessige forutsetninger og behov for tett oppfølging. De skal få en mulighet til å møte arbeidslivet i trygge omgivelser.

Undersøkelsen gjennomgår AS Varbas sin prosjektplanlegging.

I 2006 var byggebransjen inne i en høykonjunktur. Det var mange anbud ute i motsetning til høsten 2011 hvor bransjen er preget av lavkonjunktur med mange tilbud og få etterspørsler fordi kjøpekraften var lavere. Prisene i



2006 gikk opp med ca 20% på et år, noe som viser at etterspørselen av næringslokaler var økende. Etterspørselen etter bolig i Osloområdet var også relativt høyt med et tilsvarende høyt prisnivå.

Da bedriftens interngruppe startet planleggingsprosessen i 2006 var basis for å iverksette denne planen at markedssituasjonen for salg nybygde leiligheter i såpass sentrumsnære områder som bydel Økern skulle kunne selges med relativt høye priser. Dette ble det fokusert på fordi området var allerede omregulert fra næring til bolig/lettindustri.

AS Varbas hadde begrensede investeringsmidler til å kjøpe et nytt bygg, så deres ressurser lå i den eksisterende bygningsmassen og tomten. Høykonjunkturen og omreguleringen ga en stor etterspørsel fra eiendomsutviklerene som var engasjert i området rundt Spireaveien 8. Et salg av bedriften ville gi de investeringsmidlene bedriften trengte for å få nok lån til å finansiere det nye stedet.

Statistikken for denne bydelen indikerte salgspriser på ca. kr.27.000,- per m<sup>2</sup> (i år 2006) for en vanlig god standard på leiligheter, en pris som igjen indikerte at en mulig salgpris for eiendommen Spireaveien 8 kunne komme opp i ca 60 mill.(teoretisk, marked vil bestemme reell pris).

Prisen er beregnet ut fra prinsippet om hva en kan forvente å få basert på hvor mange kvadratmeter som kan bygges på tomten. Videre basert på beregnet byggekostnad på ca kr. 20.000.- pr m<sup>2</sup>.

Den forventet salgssum per kvadratmeter ble da estimert til å være ca 50% av fortjenestemarginen mellom salgssum og byggekostnad.

Under planleggingen ble det beregnet at dersom man fikk bygget ut ca 15.000 til 20.000 m<sup>2</sup> (5.etg) på tomten, og oppnådde mellom kr 3.000.- og 3.500.- per m<sup>2</sup> ville dette gi en mulig salgssum på ca kr 60 millioner.

Nabobygget, Spireaveien 10A var allerede bebygget med leiligheter, mens det var bygging av nye leiligheter i Spireaveien 10B. Spireaveien 12 og 14 var på denne tiden lagt ut som salgsobjekter. Det gunstige for salgprisen var at et boligprosjekt i Spireaveien 8 ville være omringet av et bomiljø og ikke gamle næringsbygg.

#### **4.2 Fremgangsmåte for å analysere dokumentene fra AS Varbas.**

Før undersøkelsen gjennomgikk jeg teori om hvordan prosjekt planlegges og hva som bør undersøkes i en søkefase etter ønsket eiendom.

Dokumentene jeg fikk fra AS Varbas inneholdt ikke så mye om hva som må undersøkes. Dokumentene inneholder arbeidet med å etablere en prosjektplan for å flytte bedriften.

Dokumentene mangler den overordnede oversikten over målsettingen det som må avklares. Min analyse går ut på å finne ut dette.

Fremgangsmåten for å analysere dokumentene fra AS Varbas, er å finne ut hvordan informasjonen passer inn i en standard prosjektplan mal. Og tolke hvordan dette er bearbeidet for å beslutte punktene i denne planen. Jeg ser på dette som relevant for temaet fordi dette vil være starten på et søkeoppdrag.

Fremgangsmåten går ut på å tolke hvordan de kommer frem til hver av delene i denne planen. Det vil bli tatt i betraktning at malen som brukes ikke er fullstendig nok. Min undersøkelse begrenset seg til punktene i planen.

Når veien frem til hver av punktene er estimert med informasjonen fra dokumentene vil jeg ved hjelp av teori prøve å vise hvorfor de gjør det slik. Da har jeg hvordan de former planen og hvorfor de gjør dette.

Ut fra dette lages det en oversikt over deres fremgangsmåte for å etablere flytteprosjektet.

#### 4.3 Fremgangsmåte for å analysere materiale fra BN-Megler.

Informasjonen fra BN-megler gjennomgås. Det sorteres etter kategori. Deretter vurderes det hva som er rask tilgjengelig informasjon og hva som tar lengre tid.

Dette vurderes opp mot teorien om hva som undersøkes. Målet er å finne en hensiktsmessig rekkefølge å undersøke de tomtene eller eiendommene som kommer inn, og forkaste det som ikke er aktuelt før en dypere undersøkelse.

I dokumentene fra AS Varbas er de litt inne på faser i behandling av materiell. Til slutt vil jeg sitte med den mest hensiktsmessige fremgangsmåten å analysere materialet på.

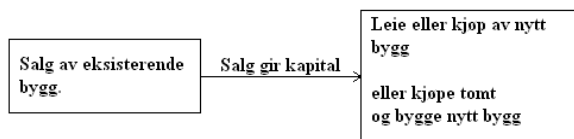
#### 4.4 Analyse av dokumenter fra AS Varbas sin planlegging.

##### Grunnleggende mål for prosjektet.

Bedriften AS Varbas skal som nevnt flyttes fra Spireaveien på Økern til ny lokasjon.

Prosjektet har følgende grunnidé som prosjektplanene bygges opp etter; Selge bedriftens lokaler og bruke pengene som bidrag til å finansiere nytt bygg.

Av dette kommer hovedmålene som er beste salgspris for eksisterende bygg og finne best egnete bygg eller byggetomt til en god pris.



Derav får planen som skal utvikles to deler:

Prosjektplan 1: Få størst mulig gevinst ut av å selge eksisterende bygg.

Prosjektplan 2: Erverve mest lønnsomme, best egnete sted for nye Varbas.

Med dette utgangspunktet utvikles prosjektplanen videre.

Prosjektet hadde oppstart i 2006. På denne tiden var de fleste prosjektene på Økern under planlegging, og den helhetlige transformasjonsplanen er kun klar i sine hovedtrekk.

Den første delen av prosessen starter prosjektet med en orientering til ledelsen fra firmaets advokat som har gjort en undersøkelse for å forberede dem på det som måtte komme.

##### Gjennomgang av materiale fra Varbas:

Gjennomgang av internnotat fra 13.09.2006 fra Varbas.



Jeg har dessverre ikke alle data for prosjektstarten. På det eldste dokumentet jeg fikk tak i fra prosessen, har prosjektet så vidt startet internt. Dette er et internnotat fra 13.09.2006 fra firmaadvokaten til administrerende direktør.

De har klargjort målet om å selge eksisterende bygg og bruke salgssummen som et bidrag til å finansiere flytting og ervervelse av et nytt sted å være.

Dokumentet begynner rett på sak med estimat på markedspotensial og hvilken pris man kan få for bygget basert på nøkkeltall. Det opplyses om hvilke nøkkelbeslutninger som det må finnes grunnlag for, og hvilke beslutninger som må tas for å velge organisering, utvikling av eksisterende bygg og utvelgelse av eierform for nytt bygg.

Slik jeg tolker dokumentet har det mest sannsynlig blitt diskutert hvordan eksisterende bygningsmasse kan utvikles for å gi best mulig avkastning. Det er vurdert å rive Varbas og bygge en boligblokk.

Ut fra diskusjonen eller møtet gjør advokaten en lett undersøkelse og orienterer administrerende direktør om dette. Dette er starten på prosjektet som foreløpig mest sannsynlig ikke er offisielt på dette tidspunktet.

Dette er en orientering og starten på et kunnskapsgrunnlaget for å forberede seg på kommende beslutninger om veivalg.

Dokumentet forteller at en lett undersøkelse viser at det vil lønne seg å utvikle den eksisterende bygningsmassen før den selges fordi markedssituasjonen, reguleringsplaner, beliggenhet, forandringen av nabolaget gjør at dette vil gi en god pris. Dette argumenteres det for med et overslags estimat basert på erfaringstall.

### **Bebyggelsen.**

Han skriver at reguleringsplanen for området Spireaveien er i ferd med å endres fra industri til boligområde. Dette betyr at det er lettere å få gjennomslag på byggesøknad hvis man skal utvikle tomten til boligformål for å få høyere salgspris.

### **Naboer.**

Strøkets karakter har stor betydning for prisen som tidligere nevnt i teorien. Han forteller at nabolaget at hele nabolaget vil over tid bestå av boligblokker. Dette betyr at hvis det bygges en boligblokk på tomten til det eksisterende bygget vil den nye blokken bli liggende i et boområde. Dette er meget positivt. Hvis de omliggende bygningene hadde vært industri hadde dette slått negativt ut. Bomiljø er viktig for prisen.

Følgende var planlagt og gjort i Spireaveien i 2006:

Spireaveien 10 A bebygget med leiligheter.

Spireaveien 10B er i ferd med å starte opp bygging av leiligheter.

Spireaveien 12 og 14 er lagt ut som salgsobjekter.

### **Markedssituasjonen.**

Markedsituasjonen for salg av nybygde leiligheter i området er relativt god med høye priser.

Beregnet salgspris på bakgrunn av nøkkeltall inkludert byggekostnad.

Hvis man får godkjent høy arealutnyttelse kan salgsprisen bli meget god.

Samtidig påpeker advokaten at dette er usikre tall.

Videre så forteller advokaten at visse kriterier må være oppfylt før flytting kan besluttes.

Kaller den delen som har med ervervelse av nytt sted for Prosjekt plan 2:

### **Ervervelse av ny lokasjon:**

Grunnlaget bestemmes av hvilken økonomisk situasjon AS Varbas vil være i etter et eventuelt salg. Kan bedriftens inntekter bære tilbakebetaling av utviklingskostnadene. Dette er selvsagt også avhengig av den kjøpsprisen eller avtalen man får på det nye stedet, eller kostnadene for å bygge nytt.

Advokaten skriver at nytt bygg må undersøkes parallelt med utviklingsplaner for eksisterende bygg. Dette bør helst gjøres av den grunn at man må ut av den eksisterende bygningsmassen før utvikling kan finne sted.



Det tar tid å finne et bygg som oppfyller alle kravene i kravspesifikasjonen til en god pris. Hva det vil koste å flytte bedriften må være med i beregningen. Konsekvensen driftsstansen i produksjonen har for kundeforholdet må også opp til vurdering.

**Ut over dette så må prosessen være forutsigbar.**

I en avtale med ekstern aktør må følgende være oppfylt. Da menes det at følgende temaer må være avklart:

- Økonomi.
- Eierskap.
- Flyttetidspunkt.
- Salg og flytting basert på klare avtaler.

Videre i dokumentet har advokaten lagt frem en liste over beslutninger som må fattes for å starte opp prosessen. Disse beslutningspunktene har jeg sortert og har til slutt satt opp et beslutningstre for hvordan han ser for seg veivalgene videre.

**Organisering av prosjektet:**

**Bedriften gjør alt selv som alternativ.**

Skal AS Varbas iverksette forundersøkelser for å skaffe et grunnlag for endelig beslutning om å flytte bedriften? Dette innebærer også at prospektet Spireaveien 8 fremlegges i markedet for salg og utvikling til et bolig kompleks.

**Samarbeidspartner som alternativ.**

Skal en søke å finne en samarbeidspartner som overtar Spireaveien 8, og samtidig skaffer AS Varbas et nytt bygg å drive sin virksomhet i?

Finne en seriøs samarbeidspartner som kjøper Spireaveien 8 og samtidig skaffer AS Varbas et nytt sted å være. Hele prosessen er avtale festet med hensyn til økonomi og flyttetidspunkt, der AS Varbas er sikret mot økonomisk risiko.

**To selvstendige prosjekter som alternativ.**

Skal en skille salg av Spireaveien 8 og kjøp av nytt bygg i to avskilte prosesser?

Ut i fra AS Varbas sin situasjon med begrensede muligheter til noe stort ressursbruk i en eventuell flytteprosess samtidig som AS Varbas som bedrift vel ikke skal ta noen stor økonomisk risiko ved flytting er det to alternativer som kan anbefales.

**Salg av eksisterende og erverv av nytt.**

Gjennomføre en adskilt prosess der en selger Spireaveien 8, eventuelt "sales/leaseback" avtale mot et flytte tidspunkt.

Være byggeherre for nybygg, eventuelt kjøpe/leie et nytt bygg for å drive virksomheten videre.

Ut i fra at det kan være aktuelle kjøpere av Spireaveien 8 (eksisterende bygg) som ikke er engasjert i industribygg (f.eks OBOS) kan det være pkt 1 ikke er den beste løsningen for AS Varbas.



## 4.5 Intervju med Næringsmegler fra BN-megler Marthe Enger.

### Innledning

For å finne ut om det finnes fremgangsmåter som effektiviserer søkeoppdraget tok jeg kontakt med næringsmegler Marthe Enger hos BN meglers avdeling på Frogner som holder på næringseiendom. Der fikk jeg en avtale om intervju per e-post. Intervjuet uten innledning er gjengitt i sin helhet under. Drøftelsen av intervjuet kommer i kapittelet etter.

### Intervjuet i første e-post:

#### Hva er den enkleste undersøkelsen du bruker for å utelukke en eiendom fra å kunne brukes til et på forhånd bestemt formål og hvorfor?

Man sjekker reguleringsplan med bestemmelser. For tomter ser vi spesielt på reguleringen, ekspropriasjons adgangen (vil det være aktuelt med ny riksvei over eiendommen etc.), nabovarsler om annen bygging i området, og ikke minst utnyttelsesgrad/høyde på bygg/lay-out mv. Ofte har eieren av tomten gjort noen undersøkelser på forhånd (minimum forhåndskonferanse i kommunen eller kontakt med arkitekt), og som oftest foreligger det en rammetillatelse. Verdien på tomten/bygget er først reell når man vet hvilke tillatelser som foreligger. En ”ramme” gjelder 3 år etter utsettelse. Man må innen denne tid søke ”IG” (igangsettelsestillatelse). På Oslo

kommunes hjemmeside kan man gå inn på ”saksinnsyn” for å raskt se om det foreligger noen søknader etc. på matrikkelen (gnr./bnr.). Dersom det står ”avslag” i sakshensyn, vekker dette mistanke om at søknaden ikke har vært god nok eller at man har forsøkt å sprengte utnyttelsesgrad eller inngrep i bygningskropp/arkitektonisk lay-out som ikke er ønskelig. Andre undersøkelser: sjekker byantikvarens gule liste i forhold til bevaringsverdighet. Sjekker også [www.sft.no/grunn](http://www.sft.no/grunn) for hvorvidt det er registrert forurensning i grunnen. Enkelte kommuner har tilbudt radonmåling i en periode, så dette vil være aktuelt også.

#### Jeg lurer også på om du har en slags rutine for ”lett undersøkelse” for å utelate eiendommen (også generell eiendom) før man vurderer en dypere undersøkelse?

- Med tiden har man fått en erfaring i forhold til når man vurderer en eiendom – hva er potensiale – hvem er kjøpegruppe osv. Dette er vel den første og viktigste ”forundersøkelsen” man gjør som megler, og som ikke det er noen fasit på – men som gjør at man er rustet til å vurdere for og i mot.
- Jf. reguleringsbestemmelser for tomteområder – er det krav om ”varme senger” må man ha en ide om å bygge fritidsprosjekt med sale-lease-back osv. Vurdering av mulighetene for området gjøres raskt – google map og søk på kommunen forteller litt om kommunens plan for området.
- Sjekker hjemmelsforhold (hvem er eier, når ble hjemmel tinglyst og til hvilken sum), hvis hjemmelshaver og selger ikke er samme må det foreligge en urådighet og et blanco-skjøte (oftest hos forrige megler).
- Ligger eiendommen i et selskap eller privat hånd. Hvis i et singel-pure-selskap kan man vurdere salg av selskapet kontra eiendommen. Her er det en rekke spennende momenter, men kommer litt an på hvor mye av dette som er aktuelt pt. For deg. Man slipper da dokument avgift i og med eiendommen ligger i selskapet (forutsatt at selskapet har hjemmel, evt. At datterselskapet har hjemmel (hjemmelselskap). Utvikling av eiendommen og skattemessige hensyn er mange, men som sagt usikker på hvor relevant dette er for deg i denne fasen.
- Pantsettelse (hvem er pantthaver, og hvor stor er obligasjonen).
- Andre pengeheftelser? (gamle urådigheter fra tidligere salg mv.).
- Servitutter av nyere dato som kan være av interesse.
- Nettverk – nettverk – nettverk (alt fra banker, utbyggere, andre meglere som kan sitte på tilsvarende case i området og som har gjort seg noen erfaringer er gull verdt).

Bruker du noen rutine innenfor:

- Reguleringsplaner. Innhentes alltid jfr. Eiendomsmglerloven – ([www.infoland](http://www.infoland)) til og med på såkalte oppgjørsoppdrag.



- Servitutter. (bestilles på Statens Kartverk når man har fått dagboknr. og matrikelnr.) Innhentes alltid jfr. Eiendomsmeglerloven –
- Klausuler. Tenker du på eventuelle ikke-tinglyste rettigheter/forpliktelser? Vi har alltid møte med kjøper og selger i forkant av.
- Andre faktorer.

### **Hva er den enkleste den enkleste undersøkelsen du bruker for å utelukke en eiendom fra å kunne brukes til et på forhånd bestemt formål og hvorfor?**

Man sjekker reguleringsplan med bestemmelser. For tomter ser vi spesielt på reguleringen, ekspropriasjons adgangen (vil det være aktuelt med ny riksvei over eiendommen etc.), nabovarsler om annen bygging i området, og ikke minst utnyttelsesgrad/høyde på bygg/lay-out mv. Ofte har eieren av tomten gjort noen undersøkelser på forhånd (minimum forhåndskonferanse i kommunen eller kontakt med arkitekt), og som oftest foreligger det en rammetillatelse. Verdien på tomten/bygget er først reell når man vet hvilke tillatelser som foreligger. En ”ramme” gjelder 3 år etter utsettelse. Man må innen denne tid søke ”IG” (igangsettelsestillatelse). På Oslo kommunes hjemmeside kan man gå inn på ”saksinnsyn” for å raskt se om det foreligger noen søknader etc. på matrikkelen (gnr./bnr.). Dersom det står ”avslag” i sakshensyn, vekker dette mistanke om at søknaden ikke har vært god nok eller at man har forsøkt å sprengt utnyttelsesgrad eller inngrep i bygningskropp/arkitektonisk lay-out som ikke er ønskelig. Andre undersøkelser: sjekker byantikvarens gule liste i forhold til bevaringsverdighet. Sjekker også [www.sft.no/grunn](http://www.sft.no/grunn) for hvorvidt det er registrert forurensning i grunnen. Enkelte kommuner har tilbudt radonmåling i en periode, så dette vil være aktuelt også.

### **Jeg lurer også på om du har en slags rutine for ”lett undersøkelse” for å utelate eiendommen (også generell eiendom) før man vurderer en dypere undersøkelse?**

- Med tiden har man fått en erfaring i forhold til når man vurderer en eiendom – hva er potensiale – hvem er kjøpegruppe osv. Dette er vel den første og viktigste ”forundersøkelsen” man gjør som megler, og som ikke det er noen fasit på – men som gjør at man er rustet til å vurdere for og i mot.
- Jf. reguleringsbestemmelser for tomteområder – er det krav om ”varme senger” må man ha en ide om å bygge fritidsprosjekt med sale-lease-back osv. Vurdering av mulighetene for området gjøres raskt – google map og søk på kommunen forteller litt om kommunens plan for området.
- Sjekker hjemmelsforhold (hvem er eier, når ble hjemmel tinglyst og til hvilken sum), hvis hjemmelshaver og selger ikke er samme må det foreligge en urådighet og et blanco-skjøte (oftest hos forrige megler).
- Ligger eiendommen i et selskap eller privat hånd. Hvis i et singel-pure-selskap kan man vurdere salg av selskapet kontra eiendommen. Her er det en rekke spennende momenter, men kommer litt an på hvor mye av dette som er aktuelt pt. For deg. Man slipper da dokument avgift i og med eiendommen ligger i selskapet (forutsatt at selskapet har hjemmel, evt. At datterselskapet har hjemmel (hjemmelselskap). Utvikling av eiendommen og skattemessige hensyn er mange, men som sagt usikker på hvor relevant dette er for deg i denne fasen.
- Pantsettelse (hvem er pantthaver, og hvor stor er obligasjonen).
- Andre pengeheftelser? (gamle urådigheter fra tidligere salg mv.).
- Servitutter av nyere dato som kan være av interesse.
- Nettverk – nettverk – nettverk (alt fra banker, utbyggere, andre meglere som kan sitte på tilsvarende case i området og som har gjort seg noen erfaringer er gull verdt).

Bruker du noen rutine innenfor:

- Reguleringsplaner. Innhentes alltid jfr. Eiendomsmeglerloven – ([www.infoland](http://www.infoland)) til og med på såkalte oppgjørsoppdrag.
- Servitutter. (bestilles på Statens Kartverk når man har fått dagboknr. og matrikelnr.) Innhentes alltid jfr. Eiendomsmeglerloven –
- Klausuler. Tenker du på eventuelle ikke-tinglyste rettigheter/forpliktelser? Vi har alltid møte med kjøper og selger i forkant av.
- Andre faktorer.



E-post nr 2

Kom på at jeg skulle sende deg noen linker i forhold til innhenting av informasjon.

Første enkle søket for å vite hvem som er eier av eiendommen, hva som ble tinglyst av kjøpesum ved forrige kjøp/salg (forutsatt at forrige handel ble tinglyst), pantsettelse etc. er å ringe Statens Kartverk Hønefoss vedr. fast eiendom. Gjelder det borettslag er det Statens i Ullensvang.

Begge treffes via tlf. 32 11 88 00. Alt som er tinglyst er offentlig informasjon og kan oppgis over telefon (gratis). Du trenger da kommune, gårdsnummer (gnr.), bruksnummer (bnr.), og eventuelt seksjonsnummer (snr.) / festenummer (fnr.). Man kan også finne eiendom dersom du har adresse/personnavn / fødselsnummer / firmanavn eller organisasjonsnummer.

Trenger du informasjonen skriftlig, kan man gjøre et enkelt søk på hjemmel/heftelser etc. Dette koster dog penger, men kan rekvireres og mottas på 30 sekunder. Ønsker du kun å få navn på eier, koster dette 3,83. For å få oppgitt heftelser på aktuell eiendom, koster dette 30,60.

Som oftest tar vi ut en ubekreftet elektronisk utskrift fra Infoland (<http://www.infoland.no/wps/infoland/>). Denne viser eier, heftelser, servitutter og grunndata. Kjøp av opplysninger her forutsetter at man er kunde og har fått tildelt brukernavn og passord. En ubekreftet elektronisk utskrift koster kr. 82,- og har leverings på under 24 timer. Bestiller man en bekreftet utskrift koster denne 172,- og sendes per post. Dette tar ca. en uke. (I eiendomstransaksjoner kreves skriftlig utskrift med stempel for å verifisere at det ikke har vært påført/endret innhold i attesten).

Det sier seg selv – at ut i fra dette kan du konsentrere deg om at man ringer eller gjør et enkelt søk på hjemmel/heftelser siden man ikke kan vente en uke på infoen. Når man har kommet lengre i prosessen rekvirerer vi en bekreftet utskrift. Dette kan gjøres på [Infoland.no](http://Infoland.no) eller per fax: 32 11 88 01.

Videre:

Info om byggesaker og liknende er på [www.oslo.kommune.no](http://www.oslo.kommune.no) -> se plan og bygg -> Saksinnsyn -> adresse eller matrikelnr. (Dette er gratis).

Sjekk også forurensning i grunn: [www.sft.no/grunn](http://www.sft.no/grunn) og ikke minst Byantikvarens gule liste (oppdateres hver måned, så viktig å ha siste tilgjengelig).

## 5. Drøftelse.

### 5.1 AS Varbas.

Bedriften AS Varbas forsøkte å etablere et prosjekt som skulle ta for seg salg av eksisterende lokaliteter, samt søk og ervervelse av ny lokalitet. Gjennom å studere dokumentene fra prosjektets etableringsfase kunne man se at prosjektets første fase var å etablere målsettinger, organisere prosjekt organisasjon, omfang og beslutte fremtidig eierskap. Deres prosjekt startet først med å danne beslutningsgrunnlag som bedriften kunne bruke for å beslutte om flytte prosjektet skulle gjennomføres.

#### Mål og rammer.

##### Bakgrunn (grunnen til å starte med prosjektet).

I boken prosjektarbeid poengterer Harald Westhagen at en prosjektplan bør starte med å gå igjennom de problemer eller impulser som har initiert prosjektet. Dette bør komme konkret frem som beslutningsgrunnlag slik at man treffer en korrekt beslutning med å gjennomføre prosjektet.

Bakgrunnen for AS Varbas sitt oppstart av flytteprosjekt var at utviklingen på Økern ville forhindre deres fremtidige planer om å bygge ut for å øke antall produksjonslinjer. I tillegg hadde de en ugunstig leieavtale på naboeiendommen for å huse den delen av virksomheten som ikke har plass i deres eget bygg.

Undersøkelsen før en beslutning vil være å kvalitetssikre om byggeplaner er vedtatt og ta beslutningen om prosjekt start hvis å ikke gjennomføre fører til tap i produksjonsfortjeneste.

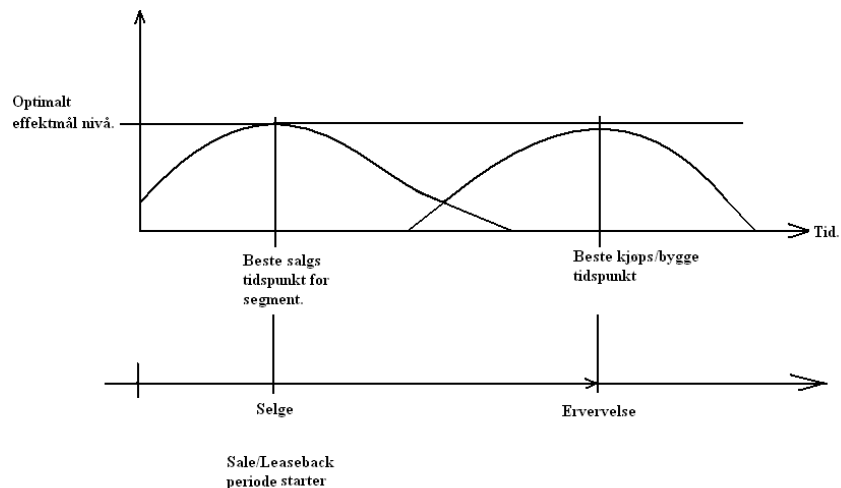
##### Prosjektet AS Varbas' hovedmålsetting.

Prosjektet må starte med å etablere en hovedmålsetting. Ut fra dokumentene kan man lese at man er i ferd med å forme grunnlaget for å gjøre en hovedmålsetting.

Et prosjektets hovedmålsetting bør bestå av et effektmål som resulterer i et resultatmål. Effektmål er den ønskete gevinst. For utviklingen av en eiendom vil dette den løsningen som gir høyest gevinst ved salg. Ved et søkeoppdrag vil det være det kunden ønsker seg.

Resultatmål er det primære prosjektmålet. Dette målet fastsettes med utgangspunkt i effektmålet. Det skal beskrive hvordan man har tenkt å nå det prosjektet har tenkt å utvikle eller skaffe.

Det fremkommer fra dokumentene at det er et delprosjekt i seg selv å danne beslutningsgrunnlaget som bedriftsledelsen kan beslutte ut fra. Det legges frem anbefalinger hvordan prosjektet bør utvikles for at man kan få størst utbytte ved et salg av den eksisterende eiendommen. Dette blir effektmålet for utviklingsprosjektet. Effektmålet er den eller de løsningene som gir høyest avkastning ved salg. Resultat målet er det konkrete arbeidet for å nå målet.



I teorien gikk jeg gjennom hvordan de forskjellige faktorene som påvirket verdien tomten. Dette er hvordan megleren har gått igjennom området Økern sine planer for å finne frem hva som gir høyest avkastning.

Man finner de som gir høyest avkastning for området for så og redusere i forhold til de myndighetbestemmelser som begrenser utviklingsmulighetene.

Det opplyses at byggebransjen er inne i en høykonjunktur. Dette gjør at prisene på bolig er høye.

Det har vært gjort prisundersøkelse. Det må understrekes at prisen på boliger er høy, og området der dagens lokasjon ligger er omregulert til boligformål.

Per D. Jensen skriver videre at oppdraget vil ha et 2 års perspektiv. En høy konjunktur varer kun i et viss tidsrom. Ut fra dette kan en konkludere at effektmålet rette bygg type innenfor det gitte tidsrommet. Skal man ha høy fortjeneste må man handle med en gang.

Nødvendigheten med å definere prosjektoppgavens mål er å definere og avgrense prosjektoppgavene.

Bakgrunnen for å beslutte effektmål er byggebransjens høye byggekostnader og gode priser ved salg.

I tidsperioden da denne vurderingen ble gjort var det høykonjunktur. En undersøkelse viste at å utvikle dagens lokasjon til bolig hvis man skal ha en god fortjeneste. Av dette kan man konkludere effektmålet til dette prosjektet er avhengig av tidspunktet gjennomføring foregår på.

Effektmål messig er det ugunstig å erverve et nytt sted i Oslo på samme tidspunkt som det er gunstig å selge dagens lokasjon. Dette er et problem som må løses fordi de to prosjektene må skje omtrent samtidig. Dette løses gjennom endret eierskap noe som denne oppgaven kommer nærmere inn på.

For å løse problemet med at det beste salgstidspunktet er ugunstigste kjøpstidspunkt foreslås og selge nåværende lokasjon med avtale om at de får leie frem til nye lokaler er klare.

Kjøper er sikret inntekter av bygget for en periode. Varbas får da mer tid til å vente til gunstigste tidspunkt for ervervelse av nytt sted.

Får man til en slik salgssavtale åpner dette for at salgssummen kan brukes som bidrag for å investere i det nye stedet.

I henhold til dokumentet som er kilde til denne teksten (intern notat fra 04.09.06) anbefales det å bestille en økonomisk analyse med anbefaling for hva man bør velge. Denne analysen må også foreta seg vurderinger i forhold til de lokalitetene.

Innenfor intervallet på 3 år kan man rekke å føre opp et nybygg på 800 kvadratmeter. Her vurderes det om rekker salget før høykonjunktoren avtar. For det kommende resultatet blir dette avslutningstidspunktet avgjørende for byggtypen man velger innenfor boligsegmentet.



En enklere løsning er selvsagt å selge direkte uten utvikling. Man får også en god pris for nåværende anlegg som Per D. Jensen kaller det i intern notat 04.09.06.

Hvis man ikke river dagens bygg og bruker dette som utgangspunkt, og utvikler dette til bolig. Dettinger også dette at reguleringssaken og gokjennelsen går greit (henvis til kompendie om omregulering).

### **Delmål for prosjektet.**

Delmål vil si nedbryting av det resultatmålet som kom frem av effektmålet til suksessive delmål. Dette kan være avgrensede, mer oversikt bare deler.

### **Rammer.**

Dette kan være tids- og kostnadsrammene til delmålene eller økonomiske rammer. AS Varbas må velge sin strategi ut fra at det er begrenset med finansieringsmidler. Rammene bestemmes ut fra ut fra de økonomiske mulighetene.

### **Prosjektorganisering.**

Etableringen bør starte med å klarlegge grupperingen av de personer som har klarhet i hva oppgavene går ut på. Målformulering bør derfor være ferdig før prosessen med å etablere prosjektorganisasjonen starter.

Utformingen av organisasjonen bør være slik at den er enkel å endre.

De aktuelle gjennomføringsalternativene er egen regi, ekstern regi, kombinert regi. Totalprosjekt delte prosjekter for nåværende og fremtidig eiendom.

Egen regi vil si at bedriften styrer alt selv. Ekstern regi vil si at alt settes ut til ekstern aktør. Kombinert løsning er at eksten part utvikler Spireaveien 8 til boligformål.

Det skal besluttes en organisering av prosjektet. Målsetting for prosjektorganiseringen er arbeidet som gjennomføres er tverrfaglig og krever koordinert innsats fra flere personer samt organisasjonsenheter.

Bedriftens behov må utarbeides av de som kjenner bedriftens funksjoner, behov og fremtidige behov.

Målet er en bygningsmasse som er egnet for AS Varbas sin virksomhet. Det kreves kunnskap om den virksomheten som er i bedriften og den må være såpass at man kan planlegge forbedringer og hva som trengs for å møte den fremtidige ekspansjonen.

Det skal utarbeides en kravspesifikasjon og det skal søkes etter eiendommer som skal vurderes om de er egnet nok.

Dette er et arbeid som er tidkrevende og krever rett kompetanse. Det er avgjørende om det er nok kompetanse i bedriften for å kunne gjøre alt det som er nevnt her.

Den styrende av prosjektet må vite hva som er resultatmålet, og effekt målet og hvilken risiko som finnes, og hvordan man garderer seg mot dem.

Prosjektleder for prosjektet må kunne flytte AS Varbas som en trygg prosess med lite risiko. Prosjektleder må også være i stand til å estimere tidsbruk for hver av delene.

Han må kort og godt besitte prosjektleder og eiendoms-kunnskap.

Det vil si en som er i stand til å hente ut de riktige opplysningene av bedriften slik at man får målsatt bedriftens behov. Han må besitte nok økonomikunnskap og markeds-kunnskap til å kunne finne effektmål for begge prosjekter. Det vil si nybygg og utvikling av eksisterende bygg slik at man får mest mulig ut av egenkapitalen.

De tverrfagelige gruppene som skal arbeide prosjektet fremover trenger en samlet koordinering der de jobber en med en koordinert innsats.



Den som kan føre prosjektet tryggt frem på en slik måte, er den rette. AS Varbas sin beslutning må ivareta alt dette som er nevnt. Organisasjonen må ha kunnskap og ressurser til å få frem resultatene på en trygg måte.

I avtalen som gjøres må det være klart hvem som er tillagt ansvar for hva, og hvilke beslutninger som kan tas av hvem.

I utviklingen av det eksisterende bygget vil dette være avhengig av hvem som sitter på risikoen for å nå effekt målet. Den som leverer et beslutningsgrunnlag til ledelsen må kunne stille en garanti for at feilmarginen ikke er stor i forhold til effektmålet.

For nybygget gjelder effekten med hensyn til at resultatmålet oppnås. Resultatmålet er kravspesifikasjonen som er et samarbeid mellom kompetanse i bedriften og søke oppdragskunnskap der resultatmålet kan med en finansiering bedriften kan drive videre med uten at det påvirker fremtidig drift.

I dokumentet fra 4. September 2006 som er et intern notat fra firmaadvokaten til administrerende direktør, legges det frem foiler for start beslutningen for å forme prosjekt organisasjonen som skal gjennomføre utvikling av dagens lokasjon og søk etter nytt sted.

I dokument fra 4. september 2006 er løsningsalternativer lagt frem i en matrise. I det løsningsalternativet der prosjektet drives frem i egen regi har fordeler med tanke på kontroll i følge matrisen fremstilt i dokumentet. Man kan også oppnå gevinst av mulige "upsides". En ekstern part vil trolig ta prosenter av fortjenesten av den økte verdien etter salget av det utviklede prosjektet. Det er en vanlig praksis for mange eiendomsutvikler selskaper som utvikler andres verdier.

Risikoen ved egen regi er at det krever stort lederengasjement og bruk av egne ressurser. Kostnadsbildet vil bli uoversiktlig og man må leie inn ekstern kompetanse.

Risikoen som er listet opp her kan relateres til evner, ressursbruk og kunnskap om prosessen. Å lede engangsprosjekt med "ukjent" fremgangsmåte og man ikke kjenner detaljnivået i gjennomføringen vil føre til et uoversiktlig kostnadsbilde. For eksempel er utarbeidelsen av et budsjett avhengig av en plan. Planen igjen er avhengig av kunnskap om prosessen.

Man må bruke tid på å få beslutningsgrunnlaget utarbeidet av de med kompetanse. De med kunnskap må engasjeres med i beslutningsanalysen i veivalgene for å forme frem den prosjektmodellen som passer best for AS Varbas.

Organisasjonen vil bryte med det gamle mønsteret der lederen kan mer enn sine arbeidere og delegerer ordre.

Å gi fra beslutnings håndtering og for så å sammenstille en syntese for konsekvensene av veivalg tar tid og ressurser. De engasjerte fra bedriften vil ha andre roller i tillegg der de holder liv i den daglige driften. Deres ressurser er dermed begrenset. Dermed så kan vurderingen vise at det ikke er nok ressurser i bedriften til å gjennomføre prosjektet.

I den siste kolumnen for alternativet egen regi opplyses det noen av de viktige fasene og beslutningspunktene som venter bedriften hvis de velger å gjøre alt i egen regi. Som tidligere nevnt må de vurdere om bedriften er i stand til å gjøre dette.

Det løsningsalternativet der alt gjøres i en ekstern regi, har sine fordeler ved at det er forutsigbart med kjente priser og kostnader. Det vil være mindre behov for ressursene til AS Varbas. Det er fordi det engasjeres fagfolk som kjenner både markedet og faget.

Ved ekstern regi vil man miste oversikten over detaljene i prosessen.

Søke fasen og første fase vurderingen som utelukker de uten potensiale vil ikke være synlige for bedriften.

Man kan vurdere om prosjektutførerne vil ha et statistisk forhold til kravspesifikasjonen. Kan kreative modifikasjoner gjøre flere av de uaktuelle eiendommene aktuelle? Gikk man av denne grunn glipp av eiendommer med gode kvadratmeter priser?



Risikoen er beskrevet som manglende styring med gjennomføring og at man kan "miste" eventuelle markedsgevinster. Grunnen kan være at man har avskrevet eiendommer som hadde vært aktuelle med et mulighetsstudie.

Videre står det at arbeid må legges i behovsbeskrivelse og planer må kvalitetssjekkes før gjennomføring. Man må ha kontroll med gjennomføring  
Kombinertløsning med ekstern partner for utvikling av Spireaveien 8 til boligformål. Dette samordnet med nybygg. AS Varbas vil ha andel av "upside" i prosjektet.

En utvikler kjøper seg inn i AS Varbas og utvikler eiendommen til boligformål. Før utviklingen finner sted må bedriften ha funnet seg en ny lokasjon.

Det må forhandles frem et forhold der AS Varbas eier deler av prosjektet og derav får deler av fortjenesten av verdøkningen. Utviklerselskapet driver prosjektet og er samtidig medeier.

Fordelen er at AS Varbas går inn med en del av eiendomsverdien som andel av "AS Kapital" i utviklingselskapet av Spireavein 8.

Det kan gi skattefordeler hvis ikke fremtidig kjøper stiller krav om deling av skatt ved salg. Tidligere i masteroppgaven har jeg beskrevet hvordan stiftelsen av prosjektet som et aksjeselskap kan være gunstig for fortjenesten ved at man selger aksjer istedenfor eiendom. På den måten følger skatten selskapet og ikke selger. AS Varbas fortjeneste vil komme i form av økt aksjeverdi.

I dette forholdet kan bedriften opptre som passiv investor som kun stiller krav til effektmål og risiko i forhold til sin andel av innskutt kapital. Organisatorisk er det medeier som styrer prosjektet.

Det skrives at denne alternative løsningen kan bli ressurskrevende for ledelse og nøkkelpersoner.

Man må passe på prosessen, men neppe mer enn ved de andre løsningene.

Videre skrives det at ASVarbas må kjøpe kompetanse for planarbeide og deltakelse i prosjektet. De som innehar den kompetansen som skal til for å kontrollere prosjektet hos AS Varbas har neppe nok tid til å følge opp, da de må prioritere driften av virksomheten til AS Varbas.

Man må leie inn eksterne til å kontrollere de eksterne som er AS Varbas partnere i utviklingsprosessen.

Uansett hvilken løsning man velger må bedriften være med på å forme kravspesifikasjonen. Ellers vil ledelsen kun være med på å nøkkelbeslutningene.

I internnotat fra 13.09.06 står det at blant beslutninger som må fattes for å starte opp prosessen (med prosjektetablering) må man starte med å beslutte om man skal søke etter samarbeidspartner.

Her foreslås det å finne en seriøs partner som kjøper Spireaveien 8 og samtidig skaffer AS Varbas et nytt sted å være. Underliggende i denne eventuelle avtalen er som tidligere nevnt at AS Varbas vil ha en andel av upside ved salg og en mulighet til å kontrollere prosessen.

Det gjentas i dette dokumentet som i forrige at kontroll, risiko og fortjeneste andel, kompetanse og ressurser avgjør hvordan organisasjonen bygges opp.

Delt eierskap kommer ut i fra at AS Varbas har begrensede investeringsmidler.

I dokument fra 02.03.2007 har AS Varbas trolig besluttet at de skal hente inn en ekstern aktør til å drive prosessen. Dette er et svar brev med oppgave forståelse (se vedlegg ). Tilbudet kommer fra eiendoms-consult som i dag går under navnet Newsec.

Eiendoms-Consult( i dag Newsec) er et gammelt norsk selskap med 40 års virksomhet i det norske eiendomsmarkedet. De besitter en lang liste av med referanser som dokumenterer en betydelig gjennomføringsevne. På deres hjemmeside (<http://www.newsec.no>) blant annet at de utfører megler oppdrag innen verddivurderinger på enkelt eiendommer, utleie av kontorer og næringslokaler samt kjøpsrådgivning. De vil



være i stand til å finne det utviklingsmålet for dagens lokasjon som vil gi høyest gevinst ved salg, og erverve det AS Varbas trenger på det nye stedet.

I sitt tilbud ville de tilby to personer til prosjektet. Det ene var en siviløkonom som til daglig jobber med utleie og søk etter eiendom. Han har 5 års erfaring fra Norges kreditt AS med kreditt og verddivurdering av eiendomsprosjekter samt 1,5 års erfaring fra Eiendoms.consult.

Med denne kompetansen ivaretas vurderingen av oppnåelige og potensielle effektmål.

For å ta seg av myndighetskrav og diverse juridiske rammer vil de bistå med en jurist med erfaring som salgsmegler samt rådgiver for verddivurderinger.

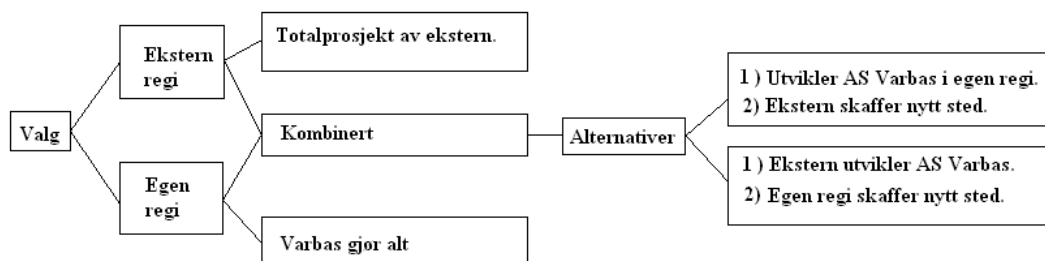
Til sammen vil de drive prosjektet i tidligfase og forme resultatmålet samt eventuelt stå som oppdragsgiver for utviklingen av eiendommen.

I dokument fra 27.03.2008 har de engasjert selskapet CBRE CB Richard Ellis Atrium. De tilbyr søkeoppdrag for ny eiendom. De foreslår trolig et sammensatt team med to spesialister fra dem og tre personer fra ledelsen i AS Varbas.

CB Richard Ellis er i følge deres nettside (<http://www.cbre.no>) et internasjonalt eiendomsmegler selskap som tilbyr tjenester innenfor alle områder av eiendomssegmentet.

De har følgende områder som er aktuelle for dette prosjektet. Prosjektledelse, kontraktsforvaltning, verddivurdering samt andre konsulenttjenester relatert til eiendom.

Mulige måter for AS Varbas å organisere gjennomføringen:



## 5.2 BN megler.

### Undersøkelse av funnet eiendom i praksis i søket.

For å finne mer om hvordan man behandler aktuelle eiendommer tok jeg kontakt med BN megler som jobber blant annet med søkeoppdrag for større aktører. Der kom jeg i kontakt med en næringsmegler som svarte på noen spørsmål via e-post.

Formålet med dette intervjuet var å finne ut hvordan man skiller ut uaktuelle tomter så tidlig som mulig i prosessen når man gjennomgår porteføljen av tilbudte eiendommer, under et søke oppdrag. Dette kunne kanskje gi meg en indikasjon på hvordan rådgiverne som tilbød søkeoppdrag for AS Varbas ville gå frem i sin sortering før de fant noen aktuelle tomter de ville befare.

Jeg sende noen spørsmål til BN megler Marthe Enger på e-post etter nærmere avtale, og fikk to e-poster tilbake som er grunnlaget for denne delen av drøftelsen.





Når man har samlet en portefølje med aktuelle næringsstomter. Det vil si at areal, utforming og infrastruktur trengs en metode som kan utelukke dette raskt. Jeg spurte megleren om hun hadde en enkelt metode for å kunne si ut de tomtene/eiendommene som ikke er aktuelle raskt. Svaret jeg fikk tilbake var på en måte indirekte. Når jeg undersøkte nærmere det jeg mottok fant jeg ut at det er ikke en ”oppskrift” men heller starte med det som er raskt tilgjengelig og gratis uten å kontakte eksterne.

Hun henviste til tilgjengelig informasjon for å undersøke tomter via Internett uten å engasjere eksterne. En undersøkelsen av tomten bør starte med det man kan gjøre fra skrivebordspulten. Kildene viser gjerne flere opplysninger sammen slik at man undersøker alle typer opplysninger av samme kategori på en gang.

Formålet med undersøkelsen er at man bare går videre med eiendommer som er i henhold til prosjektets resultatmål.

### **Reguleringsstatus.**

Næringsmegleren skriver at hun starter med å sjekke reguleringsplan med bestemmelser for det aktuelle området. Reguleringsplaner innhentes alltid jfr. Eiendomsmeglerloven. Dette gjøres på infoland sin hjemmeside. For tomter sees det spesielt på reguleringen, ekspropriasjons adgangen (vil det være aktuelt med ny riksvei over eiendommen etc.), nabovarsler om annen bygging i området, Utnyttelsesgrad/høyde på bygg/lay-out.

Det kan som tidligere beskrevet, søkes om unntak for reguleringsplaner(henviser til teoridel i denne oppgaven). Dette medfører en risiko for avslag hvis man ikke oppfyller de krav som kreves.

I Oslo er det få tomter som kan huse et større næringsbygg. En mulig løsning kan være å sette dette objektet til side, bruke ressursene på å lete videre og heller komme tilbake til hva som er mulig hvis det viser seg at det er vanskelig å finne næringsstomter med tilsvarende størrelse i Oslo.

En tomt som ikke er ferdig regulert, har som tidligere nevnt lavere verdi og skal dermed være billigere.

### **Tinglyste rettigheter.**

Alt som er tinglyst er offentlig informasjon og kan oppgis over telefon(gratis). Du trenger da kommune, gårdsnummer(gnr.), bruksnummer(bnr.), og eventuelt seksjonsnummer (snr.)/festenummer(fnr.). Man kan også finne eiendom dersom du har adresse/personnavn/ fødselsnummer/firmanavn eller organisasjonsnummer.

Alle planer og tinglyste faktorer som kan hindre fremtidig utvikling av tomten er tilgjengelig via internett. Den elektroniske tjenesten Infoland er et godt hjelpemiddel. Den enkleste vei å undersøke vil si enklest tilgjengelige opplysninger og korteste tid å gjennomføre.

Hva som ble tinglyst av kjøpesum ved forrige kjøp/salg (forutsatt at forrige handel ble tinglyst), pantsettelser etc. er å ringe Statens Kartverk Hønefoss vedr. fast eiendom. Gjelder det borettslag er det Statens i Ullensvang. Begge treffes via tlf. 32 11 88 00.

### **Hjemmel og heftelser.**

Som oftest tar vi ut en ubekreftet elektronisk utskrift fra Infoland (<http://www.infoland.no/wps/infoland/>). Denne viser eier, heftelser, servitutter og grunndata. Kjøp av opplysninger her forutsetter at man er kunde og har fått tildelt brukernavn og passord. En ubekreftet elektronisk utskrift koster kr. 82,- og har leverings på under 24 timer. Bestiller man en bekreftet utskrift koster denne kr.172,- og sendes per post. Dette tar ca. en uke. (I eiendomstransaksjoner kreves skriftlig utskrift med stempel for å verifisere at det ikke har vært påført/endret innhold i attesten).

Trenger du informasjonen skriftlig, kan man gjøre et enkelt søk på hjemmel/heftelser etc. Dette koster dog penger, men kan rekvireres og mottas på 30 sekunder. Ønsker du kun å få navn på eier, koster dette kr.3,83. For å få oppgitt heftelser på aktuell eiendom, koster dette kr.30,60.



Det sier seg selv – at ut i fra dette kan du konsentrere deg om at man ringer eller gjør et enkelt søk på hjemmel/heftelser siden man ikke kan vente en uke på infoen. Når man har kommet lengre i prosessen rekvirerer vi en bekreftet utskrift. Dette kan gjøres på Infoland.no eller per fax: 32 11 88 01.

### **Byggesaker rundt eiendommen.**

På Oslo kommunes hjemmeside kan man gå inn på ”saksinnsyn” for å raskt se om det foreligger noen søknader etc. på matrikkelen (gnr./bnr.). Dersom det står ”avslag” i sakshensyn, vekker dette mistanke om at søknaden ikke har vært god nok eller at man har forsøkt å sprengte utnyttelsesgrad eller inngrep i bygningskropp/arkitektonisk lay-out som ikke er ønskelig.

Info om byggesaker og liknene er på [www.oslo.kommune.no](http://www.oslo.kommune.no) ->se plan og bygg ->Saksinnsyn->adresse eller matrikkelnr. (Dette er gratis).

Videre skriver hun at eieren av tomten ofte har gjort noen undersøkelser på forhånd (minimum forhåndskonferanse i kommunen eller kontakt med arkitekt) og som oftest foreligger det en rammetillatelse. Verdien på tomten/bygget er først reell når man vet hvilke tillatelser som foreligger. En ”ramme” gjelder 3 år etter utsettelse. Man må innen denne tid søke ”IG” (igangsettelsestillatelse).

### **Forurensning i grunnen.**

Sjekker også forurensning i grunn på siden : [www.sft.no/grunn](http://www.sft.no/grunn) for hvorvidt det er registrert forurensning i grunnen. Enkelte kommuner har tilbudt radonmåling i en periode, så dette vil være aktuelt også.

### **Verneverdighet og fredning.**

Byantikvarens gule liste i forhold til bevaringsverdighet (oppdateres hver måned, så viktig å ha siste tilgjengelig.

Servitutter.

Servitutt opplysninger bestilles på Statens kartverk sin hjemmeside når man har fått dagbok nr og matrikkelnummer. Dette hentes alltid inn jfr eiendomsmepler loven

### **Ikke tinglyste rettigheter og forpliktelser.**

Marthe Enger påpeker at det alltid er møte med kjøper og selger i forkant av handelen for å avdekke ikke tinglyste rettigheter og forpliktelser.

## 6. Konklusjon.

### **Fremgangsmåte for søkeoppdrag når en bedrift skal flyttes til ny lokasjon.**

### **Fremgangsmåte for søkeoppdrag i Oslo.**

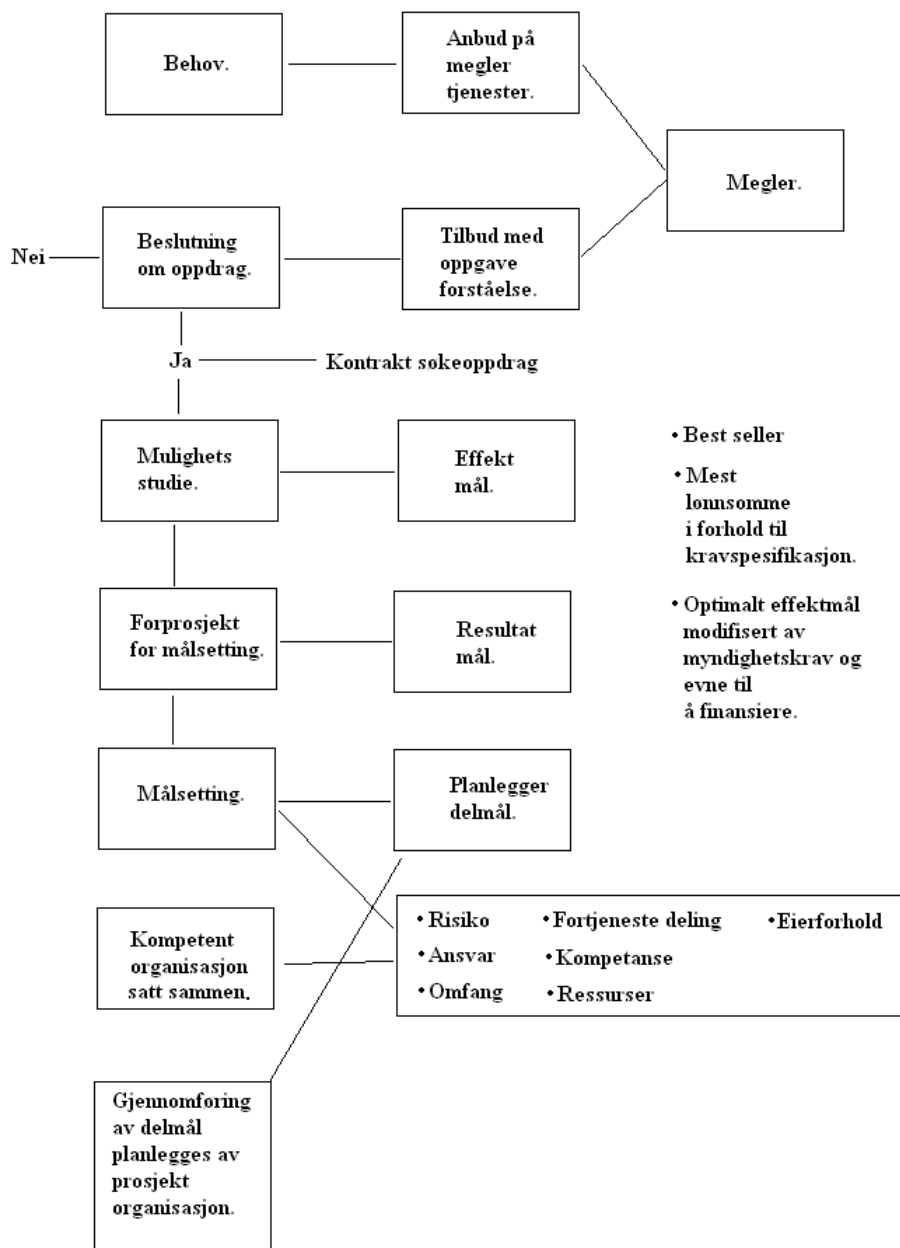
Alle tinglyste opplysninger er lett tilgjengelige på offentlige websider og betalingssiden infoland. Det anbefales at man starter å ”sorteringen” av innkommende eiendomstilbud og -funn med reguleringsplanene på nett. Deretter sorter man de som blir igjen med ”alt”.

Så sitter man igjen med en portefølje med noen få. Etter som det er få tomter i Oslo med stor grunnflate, kan det hende at man bare sitter igjen med noen få. Så drar man på befarings for å få ytterligere med opplysninger. Er tomten fremdeles aktuell kontaktes grunneier for å finne ikke tinglyste opplysninger, samt at man finner ut hvor vidt det er mulig å erverve.

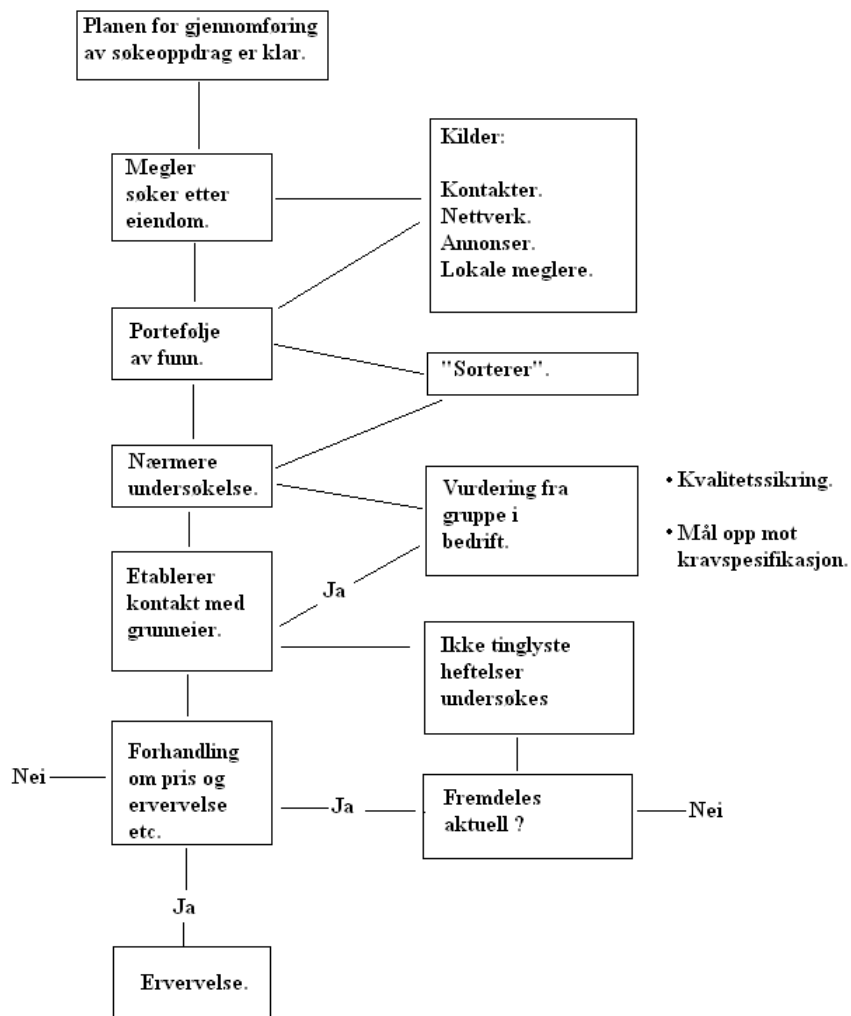
Oppdragsgiver kontaktes for å kvalitetssikre at dette er i henhold til deres kravspesifikasjon. Oppfyller eiendommen kravene, eller man ser muligheten av å oppfylle kravene ved å eventuelt modifisere kravspesifikasjonen, kan man starte på forhandlingene med grunneier om pris og ervervelse.



Forenklet forklaringsmodell:



Fortsettelse:





## 7. Litteratur liste.

### 7.1 Internett.

Oslo kommune

[Http://www.oslo.kommune.no](http://www.oslo.kommune.no)

Statens forurensningstilsyn

[Http://www.sft.no](http://www.sft.no)

Infoland

[Http://www.infoland.no](http://www.infoland.no)

Lovdata

[Http://www.lovdata.no](http://www.lovdata.no)

### 7.2 Litteratur.

Falkanger 2006: Tingsrett. 6. utg. Trykt: Universitetsforlaget 2006. ISBN 978-82-15-01068-7

Nørgaard, Borud, Engevik 2003: Økonomisk leksikon. Trykt: Læremiddelforlaget 2003. ISBN 82-7997-034-7

Røsnes, Kristoffersen med flere 2009: Eiendomsutvikling i tidligfase. 1. Utg. Trykt: Senter for eiendomsfag. 2009. ISBN 978-82-998006-0-0

Westhagen 1984: Prosjektarbeid. 2. Utg. Trykt: Universitetsforlaget 1988. ISBN 82-00-03341-4

Bjaaland og Nielsen 2009: Eiendomsprosjekter. 1. Utg. Trykt: Cappelen Damm AS 2009. ISBN 978-82-02-29375-8

Jensen, Garnåsjordet, Medalen, Røsnes, Skjefstad og Tellefsen 2000: Forhandling i fysisk planlegging. 1. Utg. Trykt: Tapir Akademisk Forlag 2000. ISBN 82-519-1584-8

Backer 1995: Innføring i naturressurs og miljørett. 4. Utg. Trykt: Gyldendal Norsk Forlag AS 2005. ISBN 82-05-29891-2

Bugge 2006: Lærebok i miljøforvaltningsrett. Trykt: Universitetsforlaget 2006. ISBN-13: 978-82-15-00672-7

Bøvre 2007: Bøvre, Harald. Forelesningsnotat til faget EIE310, delt ut høsten 2007

Hoff 1995: Hoff, Kjell Gunnar. 4. Utg. Trykt: Universitetsforlaget 2000. ISBN 82-518-4050-3

## 8. Vedlegg.

### 8.1 Vedlegg - Kilde til informasjon om eiendom.

Tekniske data	Type	Kilde
A0 Reguleringskart med reguleringsbestemmelser	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A0 Teknisk grunnkart	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A1 Reguleringskart med reguleringsbestemmelser	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A1 Teknisk grunnkart	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A2 Reguleringskart med reguleringsbestemmelser	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A2 Teknisk grunnkart	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A3 Ortofotokart, farger	Foto	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A3 Reguleringskart med reguleringsbestemmelser	Plan	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A3 Teknisk grunnkart	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A4 Ortofotokart, farger	Foto	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
A4 Teknisk grunnkart	Kart	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
Administrative grenser	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
Anboringsmål	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Anmeldesskjema	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Arealbekreftelse - erstatter målebrev	Eiendom	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
<b>Tekniske data</b>	<b>Type</b>	<b>Kilde</b>
Befolkningsanalyse	Eiendom	Geosight AS
Befolkningsanalyse kommune, full demografirapport	Eiendom	Geosight AS
Befolkningsanalyse kommune, full demografirapport og forbruksrapport	Eiendom	Geosight AS
Befolkningsprognose	Eiendom	Geosight AS
Bekreftet grunnboksutskrift	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Besiktigelses skjema	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Bestillingsgebyr	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Brannkart A3	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Brannkart A4	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Bunnledningsplan	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Byggemeldingspakke	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Demografianalyse, 30, 45 og 60 minutters markedsområde	Eiendom	Geosight AS
Demografianalyse, 5, 110 og 15 minutters markedsområde	Eiendom	Geosight AS
Detaljerte kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
Dispensasjonsskjema	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Eiendomsmegler pakke 1	Eiendom	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
Eiendomsmegler pakke 2	Eiendom	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
Elektronisk grunnboksutskrift	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Elektronisk grunnboksutskrift Boret	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Gå direkte til VAVs kart	Kart	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Historisk grunnboksutskrift	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Historisk grunnboksutskrift Boret	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Hovedledningskart (liten skrift) A3	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Hovedledningskart (liten skrift) A4	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Hovedledningskart (stor skrift) A3	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Hovedledningskart (stor skrift) aA4	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket



Hytteprofil	Eiendom	Eiendomsprofil AS
Hytteprofil Pro	Eiendom	Eiendomsprofil AS
Interne tjenestemeldinger i VAV	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Kumtegning (offentlige anlegg)	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Kumtegning (privat kum)	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
N1000 Kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N1000 Raster Kart	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N2000 Kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N250 Kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N250 Kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N500 Kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N500 Raster	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N50 Kartdata	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
N50 Raster	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
Naboinformasjon	Eiendom	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
Nabolagsprofil Premium	Eiendom	Eiendomsprofil AS
Nabolagsprofil Pro	Eiendom	Eiendomsprofil AS
Nabolagsprofil standard	Eiendom	Eiendomsprofil AS
Omsetningsrapport	Eiendom	Eiendomsverdi AS
Oppleggsskjema	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Opplysninger om vann og avløp for meglere	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Oversiktskart	Eiendom	Eiendomsprofil AS
Oversiktskart A4	Eiendom	Oslo kommune Plan- og bygningsetaten
Pantebokkopi	Eiendom	Norsk Eiendomsinformasjon
Plantegning	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Profiltegning (offentlige anlegg)	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Profiltegning (privat VA)	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Skråfoto/flyfoto	Foto	Mapaid AS
<b>Tekniske data</b>	<b>Type</b>	<b>Kilde</b>
Stikkledningskart/Situasjonskart for private ledninger	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Terreng modell	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon
Tinglyste dokumenter VA	Eiendom	Oslo kommune Vann- og avløpsverket
Utvidet demografianalyse, 30, 45 og 50 minutters markedsområde	Eiendom	Geinsight AS
Utvidet demografianalyse, 5, 10 og 15 minutters markedsområde	Eiendom	Geinsight AS
Utvidet demografianalyse & forbruksrapport, 30, 45 og 60 minutters markedsområde	Eiendom	Geinsight AS
Utvidetndemografi analyse & forbruksrapport, 5 10 og 15 minutters markedsområde	Eiendom	Geinsight AS
Vbase	Kart	Norsk Eiendomsinformasjon



## 8.2 Vedlegg - Fremdriftsplaner.

UKE	1	2	3	4	5	6	7	8
Sammenstille innhentede data								
Ferdigstille aktuelle senarier for løsninger								
Fremlegge alternativene for diskusjon med adm.dir.								
Justere senariene Utarbeide anbefalinger av løsninger i prioritetsrekkefølge								
Orienterer og diskutere løsninger med styreformann.								
Fremlegge styresak for eventuell beslutning om aktivitets og fremdriftsplan.								

Forslag som mulig løsning på aktivitetsplan og fremdriftsplan for salg av Spireaveien 8:

AKTIVITET/UKE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Valg av prosjekt org. Intern/Ekstern													
<b>BASISOPPGAVER FOR SALG</b>													
Fremskaffe data og dokumenter for eiendommen													
Analyse av potensiale i eiendommen.													
Vurdere salg/leiealternativer.													
Innhente prisstatistikk Vurdere økonomien.													
Prising av eventuelle leieavtaler/prisantydning for eiendommen.													
Utarbeide salgsunderlag													
Takst/tilstandsrapport/oppmåling.													
Utforme utkast salgskontrakt.													
Utforme salgsprospekt/DM/annonser													


**Analyse og planarbeide for  
nybygg  
Totalentreprise.**

UKE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
<b>ANALYSE OG TILRETTELEGGING.</b>																						
FREMDRIFTSPLAN																						
BEHOVSANALYSE																						
KRAVSPESIFIKASJON																						
<b>SØKEPROSESS.</b>																						
ANNONSE/DM																						
DIREKTE HENVENDELSER																						
SAMLE DATA																						
PRESENTASJON																						
BEFARING																						
<b>TILBUDSFASE.</b>																						
INNHENDE TILBUD																						
UTTEGNE LAYOUT																						
ØKONOMI VURDERINGER																						
STYRE PRESENTASJON.																						
<b>FORHANDLINGSFASE.</b>																						
FORHANDLINGER.																						
BESLUTNINGSUNDERLAG TIL STYRET.																						
BESLUTNING.																						

## PROSJEKTERING AV NYBYGG, SKISSE FOR AKTIVITETER

Måneder.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Prosjekteringsfase nybygg.									
Etablere prosjektgruppe.									
Etablere avtale med arkitekt.									
Arkitekt forbreder oppstart.									
Detaljprosjektering.									
Innsende rammesøknad.				x					
Utarbeide entrepriseunderlag.									
Utsende materiale for prissetting.									
Prising av arbeidene.									
Avklaring med entreprenørene.									
Innsende søknad om igangsetting.									x
oppstart av arbeider.									



### 8.3 Dokumenter fra AS Varbas.