

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP



Forord.

Denne oppgaven markerer en avslutning på studiet eiendomsutvikling ved Universitetet for miljø og biovitenskap. Eiendomsutvikling studiet er et 2 - årig masterprogram ved institutt for landskapsplanlegging, og denne mastergradsoppgaven tilsvarer 30 studiepoeng. Temaet i oppgaven er valgt ut i fra både egen og allmenn interesse i forbindelse med mitt daglige virke som eiendomsmeglerfullmektig hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling. Studiet av markedet for landbrukseiendom på Østlandet har gitt verdifull innsikt for videre akkumulering av kunnskap vedrørende temaet. Studiet har i seg selv et kompetansehevende mål, og valg av temaet i denne oppgaven er således av aktuell karakter. Jeg håper jeg med denne oppgaven kan bidra med opplysninger for den det måtte vedkomme.

Jeg ønsker å takke kolleger og konkurrenter som har bidratt med informasjon gjennom dybdeintervjuer vedrørende oppgavens problemstilling. Jeg ønsker også å rette en stor takk til min eminente veileder; førsteamanuensis Sølve Bærug, som har bidratt med gode tips og tilbakemeldinger under prosessen.

Jeg vil også rette en spesiell takk til Ketil Koppang for støtte og gode innspill, samt å ha gitt muligheten for å gjennomføre dette studiet.

Sarpsborg 13. mai 2012.05.12

Pål Ivar Lauritzen

Sammendrag.

Dette studiet er gjennomført med hensikt å beskrive hva som kjennetegner dagens marked (2012) ved å besvare følgende problemstillinger:

Hvordan skjer omsetningene?

- Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?
- Hvordan finner selger og kjøper hverandre?
- Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?
- Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?
- Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?
- Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Hvem er selgere?

- Hvilken alder har selgerne?
- Hvilket kjønn har selgerne?
- Hvorfor selger de?
- Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?
- Hva slags landbrukseiendom selger de?
- Hvor flytter de?

Hvem er kjøpere?

- Hvilken alder har kjøperne?
- Hvilket kjønn har kjøperne?
- Hvorfor kjøper de?
- Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?
- Hva slags landbrukseiendom kjøper de?
- Hvor flytter de fra?

For å besvare denne problemstillingen har jeg gitt uttrykk for egne meninger basert på min bakgrunn som eiendomsmegler både innenfor det ordinære boligmarkedet og landbrukseiendom spesielt. Jeg har videre utført en analytisk undersøkelse av foreståtte salg av landbrukseiendommer hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011. Jeg har intervjuet 9 aktører som er godt kjent med markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Disse aktørene har besvart spørsmål vedrørende oppgavens problemstilling.

Jeg har funnet at markedet for landbrukseiendom på Østlandet har en del spesielle særtrekk i forhold til det ordinære boligmarkedet. Landbrukseiendom er forbundet med omfattende regulering med henblikk på landbruket. Samfunnet og landbruket er under utvikling. Mens myndighetene i overveiende grad forbinder en landbrukseiendom med næringsvirksomhet

innen landbruket, er vår erfaring ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling at boligaspektet er et vel så viktig aspekt. Kjøpere av landbrukseiendom på Østlandet legger ofte et livsstilaspekt til grunn for sitt valg. Å selge landbrukseiendommer på Østlandet går ut på å selge drømmer.

Salg av landbrukseiendom til noen utenfor familien har tradisjonelt forekommet svært sjeldent. Det er fortsatt beskjedent utbud av landbrukseiendommer på Østlandet. Flesteparten av de landbrukseiendommene som blir solgt i et fritt marked har vært i slektens eie i «alle» år. Det er som regel godt voksne mennesker som selger landbrukseiendommen sin, og disse salgene er som regel forbundet med mye følelser. Det er mange av selgerne som ønsker at salget skal foregå i det stille. De vil ikke offentliggjøre at landbrukseiendommen deres skal selges før salget i realiteten er overstått.

Mange velger å bruke en eiendomsmegler som har spesialisert seg på landbrukseiendom. Enkelte av disse spesialiserte landbruksmeglerne har store interessentporteføljer. Det forekommer derfor relativt ofte at landbrukseiendommen selges i det stille uten at det annonseres, og uten at omverdenen får viten om salget før dette blir offentliggjort ved tinglysing.

Til tross for store forskjeller ved markedet for landbrukseiendom på Østlandet i forhold til det ordinære boligmarkedet, er det også signifikante likhetstrekk. Beliggenhet er avgjørende for hva markedet er villig til å betale, både for en landbrukseiendom og en bolig. Sentralitet er «stikkordet». På Østlandet er nærheten til Oslo av avgjørende betydning for mange, men nærhet til andre byer og tettsteder kan også ha stor betydning for en del interessenter.

Resultatene i oppgaven viser at kjøperne av landbrukseiendom på Østlandet tenderer til å bli eldre desto mer kostbar landbrukseiendommen er. Ved analysen av landbrukseiendommer som er solgt gjennom eiendomsmegler hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS med inngått oppdrag i 2011, er kjøperne i snitt 11 år yngre enn selgerne. Selgerne er i snitt 57 år gamle, mens kjøperne er i snitt 46 år.

Et salg av en landbrukseiendom på det frie markedet er som oftest et resultat av at selgerne ikke har barn som kan ta over. Alle typer landbrukseiendommer på Østlandet blir solgt, men enkelte konstellasjoner er mer populære enn andre. Etterspørselen etter landbrukseiendom er generelt stor, og hestebruk er særdeles populært. Når bonden har solgt landbrukseiendommen sin vil han gjerne ha enklere kår, og flytter derfor til en enklere bolig med mer sentral beliggenhet.

Kjøperne er som regel et veletablert middelaldrende, par som kommer fra mer urbane strøk. Det er selvfølgelig også en del bønder som kjøper landbrukseiendom med henblikk på jord og skog.

Abstract.

This study is conducted with the aim to describe the characteristics of today's market (2012) by answering the following question:

How is the turnover?

How many agricultural properties are being sold?

How do the seller and buyers find each other?

How does the sale of agricultural property take place through a broker?

What kinds of agricultural property is the demand of the market?

What effects did the financial crisis have on the real estate market?

What are the prospects of the market players?

Who are the sellers?

What age are the sellers?

What sex are the sellers?

Why do they sell?

What connection do they have to the farm property?

What kind of agricultural property does sell?

Where do they move?

Who are the buyers?

What age are the buyers?

What sex are the buyers?

Why do they buy?

What connection do they have to the agriculture property or farming in general?

What kind of agricultural property do they buy?

Where do they move from?

To answer these questions, I have expressed my own opinions based on my background as a real estate broker, both in the mainstream housing market and agricultural property in particular. I have also performed an analytical study of the sales of agricultural properties at Ketil Koppang agricultural and industrial brokerage AS with signed contracts in 2011. I have interviewed nine players who are well acquainted with the market for agricultural land in eastern Norway. These players have answered questions about the chosen topic.

I have found that the market for agricultural land in the eastern part has some special characteristics compared to the regular housing market. Agricultural property is associated with extensive regulation with respect to agriculture. Community and agriculture are under development. While the authorities associate agriculture property with agricultural business, our experience at Ketil Koppang agricultural and industrial brokerage AS is that the housing aspect is a more important aspect. Buyers of agricultural property in eastern countryside often

provide a lifestyle aspect to base their choice. Selling agricultural properties in the eastern countryside is to sell a dream.

Sales of agricultural property to someone outside the family, has traditionally occurred very rarely. There is still a modest supply of agricultural properties in eastern Norway. Most of the agricultural properties which are being sold in a free market has been in family ownership in "all" years. It is usually middle-aged pairs who sell their agriculture property and these sales are usually associated with much emotion. There are many sellers who want the sale to take place in silence. They will not disclose that their agricultural property are to be sold, before the sale actually is over.

Many people choose to use a real estate agent who specializes in agricultural properties. Some of these specialized agricultural agents have major stakeholder portfolios. There is therefore relatively often that agricultural property is sold without being advertised, and without the outside world's knowledge about the sale, before it is published by the registration.

Despite large differences in the market for agricultural land in eastern countryside compared to the regular housing market, there are also significant similarities. Location is crucial to what the market is willing to pay, both for agricultural property and straight residential. Centrality is the "key word". In Eastern Norway, nearby Oslo is crucial for many, but the proximity to other cities and towns can also be important for some stakeholders.

Results in this thesis shows that the buyers of agricultural property in eastern countryside tend to be older the more costly the agricultural property is. The analysis of agricultural properties that are sold through real estate broker Ketil Koppang agricultural and industrial brokerage AS with signed a contract in 2011, buyers are on average 11 years younger than the sellers. Salespeople are on average 57 years old, while the buyers are on average 46 years.

A sale of an agricultural land of the free market is often a result of that the sellers did not have children who can take over. All types of agricultural properties in the eastern countryside are being sold, but some constellations are more popular than others. The demands for agricultural property are in general large and horse farm use is very popular. When the farmer has sold his farm he would like to have easier conditions and therefore move to a simpler living and a more central location.

Buyers are usually well established, middle-aged couple who come from more urban areas. It is of course also some farmers who buy agricultural land with respect to land and forest.

Innhold

Forord.....	I
Sammendrag.....	II
Abstract.....	IV
Innhold.....	VI
Vedlegg.....	VIII
Figur og tabell liste.....	IX
1. Innledning.....	1
1.1 Oppgaven.....	1
1.2. Problemstilling:.....	3
1.2.1. Hvordan skjer omsetningene?.....	3
1.2.2. Hvem er selgere?.....	3
1.2.3. Hvem er kjøpere?.....	3
2. Avgrensning.....	4
<i>To av tre gardsbruk leiger jord.....</i>	5
3. Teori.....	6
3.1. Landbruksomsetninger i Norge.....	6
3.3. Regulering av markedet for landbrukseiendom.....	7
3.3.1. Offentligrettslig regulering av markedet for landbrukseiendom.....	7
3.3.1.2. Konesjonsloven/jordlova.....	8
3.3.2. Privatrettslig regulering av markedet for landbrukseiendom.....	10
4. Landbruket med henblikk på markedet for landbrukseiendom.....	12
4.1. Markedet for landbrukseiendom i media.....	12
4.2. Landbrukspolitikk.....	13
5. Metode:.....	17
6. Empiri.....	18
6.1. Faktorer for prisdannelse.....	18
6.2. Gruppeinndeling av landbrukseiendom.....	18
6.3. Gruppeinndeling av etterspørsel etter menneskelige særtrekk.....	19
6.4. Ketil Koppang Landbruks og Næringsmegling.....	20
6.5. Hvordan skjer omsetningene?.....	22
6.5.1 Intervjuobjektene.....	23
6.5.2. Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?.....	24
6.5.3. Hvordan finner selger og kjøper hverandre?.....	27

6.5.4. Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?.....	28
6.5.5. Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?.....	31
6.5.6. Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?	33
6.5.7. Hvilke framtidssikter ser markedsaktørene?	34
6.6. Hvem er selgere?	36
6.6.1. Hvilken alder har selgerne?	36
6.6.2. Hvilket kjønn har selgerne?.....	37
6.6.3. Hvorfor selger de?	38
6.6.4. Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?	39
6.6.5. Hva slags landbrukseiendom selger de?.....	40
6.6.6. Hvor flytter de?	41
6.7. Hvem er kjøpere?	42
6.7.1. Hvilken alder har kjøperne?	43
6.7.2. Hvilket kjønn har kjøperne?	44
6.7.3. Hvorfor kjøper de?	45
6.7.4. Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?	46
6.7.5. Hva slags landbrukseiendom kjøper de?	48
6.7.6. Hvor flytter de fra?	49
7. Diskusjon.....	50
7.1. Hvordan skjer omsetningene?	50
7.2. Hvem er selgere?	51
7.3. Hvem er kjøpere?	51
8. Konklusjon.	52
9. Kilder.	54

Vedlegg

Vedlegg 1. Intervju med Rolf Langeland megler MNEF og takstmann NITO.

Vedlegg 2. Intervju med Gunnvor Lien Nyhus Eiendomsmegler MNEF.

Vedlegg 3. Intervju med Beate Winsvold Eiendomsmegler MNEF, oppgjørsansvarlig hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS.

Vedlegg 4. Intervju med Lars Ole Frøland Eiendomsmegler MNEF, landbruksmegler ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS.

Vedlegg 5. Intervju med Øystein Høilund Eiendomsmegler MNEF, fagansvarlig hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS.

Vedlegg 6. Intervju med Jan Endre Strandbakken Eiendomsmegler MNEF, landbruksmegler hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS.

Vedlegg 7. Intervju med Ole Christen Hallesby økonomisk rådgiver for enkeltbønder.

Vedlegg 8. Intervju med Karsten E Strand; Byggmester/Takstmann NMTF.

Vedlegg 9. Intervju med Ketil Koppang daglig leder Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS.

Vedlegg 10. Solgte eiendommer ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011.

Figur og tabell liste

Figur 1. Jordbruksareal i drift i prosent av landbruksareal i alt, etter fylke. 2010. Side 8.

Kilde: Statistisk Sentralbyrå (2012).

Figur 2. Antall landbrukseiendommer solgt etter antall millioner norske kroner hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011 vist i søylediagram. Side 25.

Kilde: Egne undersøkelser i meglersystemet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

Figur 3. Alder på kjøper og selger av landbrukseiendommer solgt etter antall millioner norske kroner hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011 vist i søylediagram. Side 26.

Kilde: Egne undersøkelser i meglersystemet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

Tabell 1. Landbrukseiendommer omsatt i fritt salg etter kjøpesum. 2010. Side 10.

Kilde: Statistisk Sentralbyrå (2012).

Tabell 2. Antall landbrukseiendommer solgt etter millioner norske kroner hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011. Side 21.

Kilde: Egne undersøkelser i meglersystemet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

1. Innledning.

1.1 Oppgaven.

Denne oppgaven er skrevet med henblikk på å beskrive markedet for landbrukseiendom på det sentrale Østlandet. Markedet for landbrukseiendom skiller seg fra det øvrige eiendomsmarkedet. Det er flere institusjonelle og følelsesmessige kriterier som stiller landbrukseiendom i en særskilt stilling. En landbrukseiendom er en eiendom med et udefinerbart skjæringspunkt mellom næringseiendom, bolig og fritidseiendom.

En landbrukseiendom kan være så mangt. De fleste ser antagelig for seg et «bilde» av en koselig bondegård med rødmalt låve og et koselig tun med tilhørende husdyr, når de tenker på en landbrukseiendom. Men innenfor segmentet landbrukseiendom, finner man en rekke undergrupper. Det kan være snakk om alt fra et lite småbruk, til store produksjonseiendommer av forskjellig art. Begrepet «Landbrukseiendom» er ikke et entydig og sektor overgripende begrep som beskriver en bestemt type eiendom.

Med bakgrunn som eiendomsmegler innenfor segmentet landbrukseiendom, vil jeg med denne oppgaven gjøre rede for hvilke mekanismer som rår i dagens marked.

Vi står ovenfor et rigid lovverk som har stor innvirkning på markedet for landbrukseiendom. De senere år har vi sett en politisk vilje i retning av redusert regulering. Dette har medført at inngripen i privat eiendomsrett blant de minste eiendommene arealmessig og verdimessig har blitt mindre omfangsrik.

Overdragelser av eiendom i Norge krever i utgangspunktet at man gis konsesjon (tillatelse fra kongen). Konsesjonsloven har imidlertid en rekke unntak. Det gis unntak på grunnlag av eiendommens karakter og på grunnlag av erververs stilling. I praksis betyr dette at det kreves konsesjon bare for landbrukseiendommer over en viss størrelse ved overdragelser til personer utenfor familien. For å gi konsesjon stiller myndighetene visse krav. Dette er styringsmekanismer som benyttes som verktøy for å regulere prisnivået og bosettingsmønsteret på landsbygda.

Mange landbrukseiendommer er beheftet med odelsrett. Odel er en forkjøpsrett etter odelsloven, av privatrettslig karakter. Odel gir eldstefødte barn og andre slektninger forkjøpsrett til gården dersom foreldrene har en odels gård. Dersom gården ikke overdras mens foreldrene er i live har eldstefødte åsete rett. Dvs. at man arver eiendommen, og at prisen som settes i forhold til oppgjør mot andre arveberettigede er gunstig til fordel for åseteberettiget etter en prioriteringsrekkefølge.

Landbruket er i stor grad forbundet med tradisjon. Det har tradisjonelt vært lav frekvens av eiendomsoverdragelser til personer utenfor slekten. Det har vært vanlig at gårdene har gått i arv til barn eller andre nære slektninger av bøndene. At gården skal følge slektsbåndene har etablert seg som en norm på bygdene. Det har vært liten aksept blant sambygdningsat

landbrukseiendommer skal kunne selges på det åpne markedet. Dette har sammenheng med tradisjon og tidligere regulering. I tidligere tider kunne man ikke regne med å få konsesjon dersom man ikke hadde noe tilknytning til bygda og landbruket for øvrig. Dersom det ikke var «mulig» at gården ble overtatt av noen innenfor slekten kunne naboer og sambygdningsler få muligheten. Selger og kjøper hadde gjerne direkte kontakt og ble forenlige om en avtale. Prisdannelsens fokus var gjerne myntet på produksjonsevnen, bonitet, kvoter, osv. Prisen skulle ikke være for høy.

Å selge til «Oslofolk» med «fete lommebøker» var «bannlyst». Staten hadde også forkjøpsrett. Gjennom fylkeslandbruksstyret ville det være sannsynlig at eiendommen ble overdratt for konsesjonstakst til staten, for igjen å bli fordelt blant nærliggende landbruk som fikk kjøpt teiger med jord og skog, til en relativt hyggelig pris.

Salg av landbrukseiendom er fortsatt forbundet med mye følelser. «Bygdedyret» lever i beste velgående. Det er fortsatt en genuin konservativ oppfatning om landbruket, særlig blant den eldre garde. Mye av det gamle «henger igjen» vedrørende både forståelsen av regelverket og de følelsesmessige aspektene rundt overdragelser av landbrukseiendom. Som alle andre markeder er det en viss dynamikk i markedet for landbrukseiendom. Både politisk og juridisk er vi i ferd med å gå i retning av et mer liberalt og markedsorientert marked for landbrukseiendom. Det er i ferd med å bli mer «stuerent» å selge på det åpne markedet. Færre legger føringer for sine barn, og «kravet» om at den odelsberettigede skal overta gårdsdriften, er mindre forutsigbart. Barna er ofte veletablerte, er godt utdannet og har gode jobber utenfor nærmiljøet. «Presset» fra foreldregenerasjonen er i ferd med å avta. Det rigide regelverket medfører at bonden «møter seg selv i døra» når han ønsker å avhende sin landbrukseiendom på det åpne markedet. Enhver er seg selv nærmest, og det er innlysende at de aller fleste ønsker høyest mulig pris ved salg av sin eiendom. Ønsket om prisregulering synes således å være i ferd med å gå ut på dato. Bonden vil ha markedspris når landbrukseiendommen skal avhendes til utenforstående.

Samtidig med at flere ønsker å avhende sin landbrukseiendom i det åpne markedet, finnes det også en etterspørsel. Etterspørselen er også i endring og differensierer seg i flere undersegmenter. Det er ikke gitt at en aktør som ønsker å kjøpe en landbrukseiendom, samtidig har til henblikk å drive med tradisjonelt landbruk. Ønsket om å bo landlig synes å være et vel så viktig aspekt for en overveiende del av kjøperne. Livstilaspektet ser ut til å veie tyngre enn yrkesvalg.

Dette finnes utallige publikasjoner fra en mengde institusjoner og organisasjoner innen landbruket. Disse synes i hovedsak å beskrive de driftsmessige aspektene. Boken; Offentlig regulering av markedet for landbrukseiendommer (Aanesland 2000), ser på myndighetenes regulering av jord- og skogbrukseiendommer. I boken er det fokusert på tre temaer; boplikt, konsesjon og eiendomspriser.

Denne oppgaven vil i det vesentligste fokusere på dagens marked med dagens institusjonelle rammebetingelser. Det skjer stadig lovendringer og justeringer av regelverket. Tidligere utgivelser som beskriver aspekter ved markedet for landbrukseiendom er mindre relevante.

Det åpne markedet for landbrukseiendom på Østlandet er lite beskrevet og spesielt vedrørende dagens situasjon, dvs. våren 2012. Jeg ønsker derfor med denne oppgaven å beskrive dagens situasjon. Det er tidligere skrevet mastergradsoppgaver som har noe relevans til min problemstilling. Jeg vil også benytte meg av fakta fra institusjoner som Statistisk Sentralbyrå, Norges Lover og publikasjoner fra Statens Landbruksforvaltning. I det vesentligste vil oppgaven basere seg på egne erfaringer, innspill fra kollegaer, konkurrenter og markedsaktører, samt noe empiri fra tidligere salg av landbrukseiendommer på det sentrale Østlandet.

1.2. Problemstilling:

Hva kjennetegner dagens markedet for landbrukseiendom på det sentrale Østlandet?

Oppgavens problemstillinger er følgende;

1.2.1. Hvordan skjer omsetningene?

- Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?
- Hvordan finner selger og kjøper hverandre?
- Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?
- Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?
- Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?
- Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

1.2.2. Hvem er selgere?

- Hvilken alder har selgerne?
- Hvilket kjønn har selgerne?
- Hvorfor selger de?
- Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?
- Hva slags landbrukseiendom selger de?
- Hvor flytter de?

1.2.3. Hvem er kjøpere?

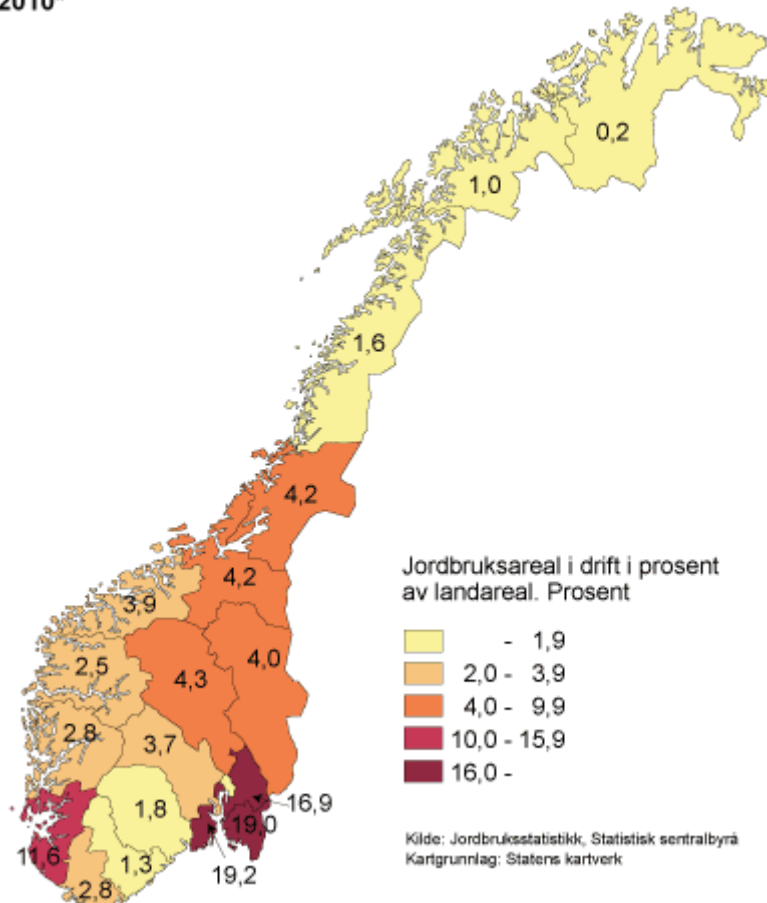
- Hvilken alder har kjøperne?
- Hvilket kjønn har kjøperne?
- Hvorfor kjøper de?
- Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?
- Hva slags landbrukseiendom kjøper de?
- Hvor flytter de fra?

2. Avgrensning.

Oppgaven er ment å beskrive dagens marked for landbrukseiendom på det sentrale Østlandet. Det sentrale Østlandet er i denne sammenheng begrenset til å gjelde maksimalt 1.5 timers beregnet kjøretid fra Oslo. En slik avgrensning innbefatter deler av fylkene: Buskerud, Oppland og Hedmark samt fylkene Østfold, Vestfold, Akershus og Oslo. Denne avgrensningen dekker i det vesentligste den del av markedet som undertegnede definerer som sitt hjemmemarked i sitt virke som landbruksmegler hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Den geografiske avgrensningen innebefatter det området i Norge med størst jordbruksareal i drift i prosent av landareal.

Figur: 1. Jordbruksareal i drift i prosent av landareal i alt, etter fylke. 2010.

**Jordbruksareal i drift i prosent av landareal i alt, etter fylke.
2010***



Kilde: Statistisk Sentralbyrå (2012).¹

¹ <http://www.ssb.no/emner/10/04/10/jordbruk/>

Med dagens marked menes markedet i skrivende stund (våren 2012) med gjeldende institusjonelle rammevilkår. Empiri og statistikk fra foregående år vil også i noe grad benyttes til å beskrive dagens marked.

«Landbrukseiendom» er i denne oppgaven ment å innbefatte småbruk samt mindre og større landbruk av forskjellig art. I så henseende vil både konsesjonspliktige og konsesjonsfrie landbrukseiendommer være medregnet. Landbrukseiendom er i denne oppgaven ment å beskrive grunneiendom bestående av dyrkbar jord og/eller skog med tilhørende bygningsmasse. Overdragelse av landbrukseiendom uten bebygget grunn i sin helhet, eller som del, er ikke tatt med i denne betraktningen. Oppgaven er avgrenset til å innbefatte landbrukseiendom med minimum en beboelig bolig.

Oppgaven vil således ikke sette som noe krav at eiendommen skal ha et innslag av næringsvirksomhet innen landbruket. De fleste landbrukseiendommene som selges gjennom Koppang Landbruks og Næringsmegling AS, er konsesjonspliktige landbrukseiendommer. Mange kjøpere og selgere har landbrukseiendommer med dyrket mark, som er utleid til aktive bønder. Det er ikke alle eiere som er registrert som selvstendig næringsdrivende av den grunn.

To av tre gardsbruk leiger jord

Leige av jord blir stadig meir utbreidd i jordbruket. 65 prosent av jordbruksbedriftene leigde heile eller delar av jordbruksarealet i 2010. Av jordbruksarealet i drift var totalt 4,2 millionar dekar, eller 42 prosent, leigejord. (Statistisk Sentralbyrå 2012)²

Landbrukseiendom

Eiendom som benyttes eller kan benyttes til jord- og/eller skogbruk. Alt som tilhører samme eier i en kommune, hører til samme landbrukseiendom uten hensyn til om den omfatter flere matrikelnumre (grunneiendommer). I statistikkammenheng er det vanlig å avgrense landbrukseiendom til eiendom med minst 5 dekar jordbruksareal og/eller minst 25 dekar produktivt skogareal. (Statistisk Sentralbyrå 2012)³

² <http://www.ssb.no/landt/>

³ http://www.ssb.no/emner/10/04/sa_landbruk/sa116/landbruk.pdf

3. Teori.

3.1. Landbruksomsetninger i Norge.

Norge består av et landareal tilsvarende 305 470 km². Norge består som kjent av fjell, vidder, fjord og skog. Skogen dekker 38.2 % av arealet. Jordbruksarealet utgjør mellom 3 og 4 prosent av landarealet. (Statens Kartverk 2009)⁴. I Norge finnes det total ca. 185.000 landbrukseiendommer hvorav ca. 5 % blir overdratt til ny eier hvert år. I 2010 skiftet ca. 8500 landbrukseiendommer eier. (Statistisk Sentralbyrå 2010)⁵.

Blant de ca. 8500 landbrukseiendommene som skiftet eier årlig i Norge ble ca. 60 % solgt innen familien. Nesten en tredjedel av overdragelsene var omsetninger i fritt salg, mens hver femte overdragelse ble tinglyst som hel eller delvis gave. Med fritt salg mener en her at eiendommen er omsatt til en pris som svarer til markedsverdien. Det er ikke noe krav at eiendommen er utlyst for salg på det åpne markedet. (Statistisk sentralbyrå 2012).

Tabell 1. Landbrukseiendommer omsatt i fritt salg etter kjøpesum. 2010. (Omfatter eiendommer med minst 5 dekar jordbruksareal og/eller 25 dekar produktivt skogareal).

Fylke	Antall	< 1 mill.	1-2 mill	2 -3 mill	3-5 mill	> 5 mill	Gj.snitt kr.
Østfold	131	36	25	26	35	9	2 319 523
Akershus og Oslo	143	32	36	26	34	15	2 610 276
Hedmark	323	168	87	33	24	11	1 385 860
Oppland	226	96	70	37	16	7	1 480 271
Buskerud	149	51	43	20	29	6	1 872 314
Vestfold	73	16	15	10	16	16	3 018 560
Total	1045	399	276	152	154	64	1 874 287

Kilde: Statistisk Sentralbyrå (2012).⁶

⁴ http://www.ssb.no/emner/10/04/sa_landbruk/sa116/norges-skog-og-jordbruksomraader.pdf

⁵ <http://www.ssb.no/emner/10/04/laeiti/>

⁶ <http://www.ssb.no/emner/10/04/laeiti/tab-2011-10-27-02.html>

3.3. Regulering av markedet for landbrukseiendom.

3.3.1. Offentligrettslig regulering av markedet for landbrukseiendom.

Landbruket er forbundet med sterk regulering. At man har eiendomsrett i Norge, betyr ikke at man har full råderett over sin egen eiendom. Ved omsetning av landbrukseiendom kan en rekke forskjellige lover komme til anvendelse. Eiendomsstrukturen er av varierende karakter og det finnes mange «feller» dersom man ikke er observant og etterrettelig. Det krever stor innsikt i lovverket å bedrive eiendomsmegling av landbrukseiendom. Rettighetsstrukturen er ofte mangfoldig. Konesjonsloven og jordlova, samt en rekke forskrifter og rundskriv gir føringer for offentligrettslig forvaltning fra stat, fylkeskommune og kommune.

I perioden fra 1995 til 2010 er det vedtatt en rekke større endringer i landbrukslovgivningen.

- I 1995 ble ny jordlov satt i kraft, og det ble gjort endringer i konsesjonsloven og odelsloven slik at det ble mulig å oppfylle driveplikten ved bortleie.*
- Forkjøpsretten i konsesjonsloven ble opphevet i 2001. Det ble vist til at den i praksis ikke hadde særlig stor innvirkning på bruksstrukturen. Samtidig ble arealgrensene i odelsloven og konsesjonsloven hevet fra 5 dekar totalareal til 20 dekar. Formålet var bl.a. å legge til rette for et større utbud av mindre landbrukseiendommer.*
- I 2002 ble det gitt et nytt priskrundskriv med muligheter for å tillegge en boverdi ved verdivurderingen. I tillegg ble kapitaliseringsrenten senket. Også disse endringene var for en del begrunnet ut fra et ønske om økt omsetning av eiendom.*
- I 2004 ble kommunene gitt myndighet til å avgjøre noe nær alle enkeltsaker etter jordloven og konsesjonsloven. Det var et mål at kommunene skulle ha en aktiv rolle som landbruksmyndighet. Ny konsesjonslov trådte i kraft i 2004, og i den forbindelse ble arealgrensen for konsesjonsplikt endret til 20 dekar fulldyrka mark eller 100 dekar totalareal, igjen med ønske om å sikre større omsetning av mindre eiendommer. Kapitaliseringsrenten ved priskontroll ble senket på ny.*
- I 2007 ble ekspropriasjonshjemlene i jordloven opphevet og jordfondet avviklet. Begrunnelsen var i hovedsak den samme som ved opphevelse av forkjøpsretten i 2001.*
- I 2009 ble det foretatt endringer om boplikt og konsesjon. Reglene om boplikt og driveplikt ble mer målrettet. Endringen i arealgrensene bygget på et ønske om harmonisering mellom de ulike reglene i landbrukslovgivningen. Boplikt skal i større grad enn før ivareta bosettingshensynet, mens målet for driveplikten er økt matproduksjon. Det ble fastsatt en hjemmel for Fylkesmannen for å pålegge kommunen å rapportere om sine vedtak etter jordloven og konsesjonsloven. Bestemmelsen var begrunnet bl.a. ut fra behovet for en konsekvent håndheving av priskontrollen. I forbindelse med konsesjonsbehandlingen ble det for øvrig i rundskriv fra 2009 lagt til grunn at kommunene etter oppfordring fra noen av partene har plikt til å orientere om priser som er avtalt i saker som gjelder tilsvarende overdragelser.*

- *I 2010 ble det gjort endringer i priskontrollen med hovedformål å få flere eiendommer på salg. Følgen av endringene var at færre eiendommer enn tidligere skal undergis priskontroll.*

(Landbruksmeldinga 2012 s.257).

I den samme perioden er det også fastsatt ny plan- og bygningslov og ny lov om naturmangfold. Dette er lover som har stor betydning for arealbruken i landbruket.

3.3.1.2. Konesjonsloven/jordlova.

Det kreves konsesjon etter konsesjonsloven for ervervelse av fast eiendom av 28 november 2003. nr. 98. Formålet med konsesjonsloven angitt i § 1. er å; *regulere og kontrollere omsetningen av fast eiendom for å oppnå et effektivt vern om landbrukets produksjonsarealer og slike eier- og bruksforhold som er mest gagnlige for samfunnet bl. a. for å tilgodese:*

1. *framtidige generasjoners behov*
2. *landbruksnæringen*
3. *behov for utbyggingsgrunn*
4. *hensynet til miljøet, allmenne naturverninteresser og friluftinteresser.*
5. *hensynet til bosetting*

Det er altså ikke slik at landbrukseiendom kan omsettes fritt. Det må gis tillatelse til ervervelse fra den aktuelle kommunen. Men som følge av en rekke unntak i loven trenger ikke alle å søke konsesjon. For landbrukseiendom er det 2 hovedkriterier som avgjør om erverver må søke konsesjon.

Det første vesentlige kriteriet som avgjør om erverver må søke konsesjon, er eiendommens karakter. Erverver av landbrukseiendom med bebyggelse som ligger i et område som i kommunens arealplan er definert som landbruk, natur og fritidsområde må søke konsesjon dersom eiendommen er over en viss størrelse. Grensen går ved 25 daa. dyrket mark, eller 100 daa. totalareal.

Erververs stilling er det andre kriteriet som avgjør om erverver må søke konsesjon. Er erververen i nær slektskap med selgeren, trenger han ikke søke konsesjon. Som nært slektskap med selgeren regnes foreldre, barn, søsken, barn av søsken av selger eller selgers ektefelle. Odelsberettigede til eiendommen trenger ikke søke konsesjon.

Det kan likevel være nødvendig å søke konsesjon dersom eiendommen ligger i en kommune med nedsatt konsesjonsgrense. Bestemmelsene i konsesjonsloven § 7 gjelder for enkelte kommuner som vil hindre fraflytting. Bestemmelsene gjelder likevel ikke overdragelse til nære slektninger eller dersom erverver forplikter seg til å bruke eiendommen til helårsbolig i den tiden han eier boligen, enten av ham selv eller andre.

Bosetting hensynet skal ivareta bygdene slik at fraflytting forhindres og at boligene ikke benyttes kun som fritidsbolig, men tas i bruk som fast bolig. I Norge er det om lag 180 000 eiendommer som er definert som landbrukseiendommer og ca. 34 500 av disse er bebygde med

bolighus, men mangler fast helårs bosetting (Statistisk sentralbyrå 2012)⁷. Til tross for at svært mange slike ubebodde landbrukseiendommer står tomme store deler av året, legges en relativt liten andel av disse ut for salg. Erververe som etter konsesjonsloven § 5, 1. ledd og 2. ledd, er fritatt for konsesjon, er fritatt under betingelse av at erververen bosetter seg på eiendommen innen et år og selv bebor den i minst 5 år. Etter 5 år er man altså ikke lengre «fengslet» til sin egen eiendom, og man kan lovlig fraflytte eiendommen. Men dersom man ønsker å overdra eiendommen til nære slektninger/ odelsberettigede forplikter de å bosette seg på eiendommen for nye 5 år, ellers må de søke konsesjon. I slike tilfeller kan det gis konsesjon om ervervet ivaretar hensynet til helhetlig ressursforvaltning og kulturlandskapet.

Vi finner ubebodde landbrukseiendommer i hele landet og dette er ikke et fenomen som begrenser seg til de minst sentrale kommunene. En ikke ubetydelig andel av eiendommene ligger i de mest sentrale kommunene. 55 prosent av eiendommene benyttes i dag som fritidsbolig, i tillegg er det en del av eiendommene som leies ut til andre, og kun 21 prosent står ubrukt hele året. Hver fjerde eiendom har vært uten fast bosetting i mer enn 30 år. Kun en marginal gruppe driver tradisjonelt landbruk på eiendommen, men på de fleste (61 %) eiendommene er jorda leid ut til andre bønder i lokalsamfunnet. Hele eller deler av jordbruksarealet ligger brakk på 35 prosent av de ubebodde landbrukseiendommene. (Bygdeforskning 2011).

Dersom man ikke kommer inn under unntakene, er man pliktig å søke konsesjon. Konsesjonssøknaden sendes inn til ordføreren i kommunen der eiendommen ligger. I praksis vil det være landbrukskontoret i kommunen som behandler søknaden. Saksbehandleren går igjennom søknaden og vurderer denne opp mot forhold av betydning for om konsesjon skal gis. Ved avgjørelse av søknad om konsesjon for erverv av eiendom som skal nyttes til landbruksformål skal det legges vekt særlig vekt på (jfr. Konsesjonsloven § 9.);

1. om den avtalte prisen tilgodeser en samfunnsmessig forsvarlig prisutvikling,
2. om erververs formål vil ivareta hensynet til bosetting i området,
3. om ervervet innebærer en driftsmessig god løsning,
4. om erververen er skikket til å drive eiendommen,
5. om ervervet ivaretar hensynet til helhetlig ressursforvaltning og kulturlandskapet.

Søknaden skal være i samsvar med skjema fastsatt av departementet. I enkelte kommuner er avgjørelsen delegert til leder av landbruksavdelingen i kommunen, ellers må godkjenning/avslag på konsesjonssøknaden fattes som et kommunestyrevedtak. Det er stor forskjell på saksbehandlingstid fra kommune til kommune. I Ås kommune har vi opplevd at konsesjonssøknads behandling ble unnagjort på bare noen timer etter avholdt kontraktsmøte. Kjøper hadde da på forhånd vært i kontakt med landbrukskontoret og avklart alle relevante forhold. Normalen ligger nok mer på 6 til 8 ukers behandlingstid. Men vi opplever at landbruksmyndighetene i enkelte kommuner viser en arroganse og sendrektighet som medfører at behandlingstiden kan ta opp til 7 til 8 måneders tid.

⁷ <http://www.ssb.no/vis/emner/10/04/laeiby/main.html>

Konsesjon kan gis på vilkår. Et vilkår kan være at man forplikter å bosette seg på eiendommen. Driveplikt har man etter Jordlova § 8. Driveplikten er ikke personlig, så driveplikten kan overholdes ved at man leier ut jorda til bønder i nærområdet. Bøndene står vanligvis i «kø» for å leie jord. Jordleien ligger vanligvis i et prisleie fra kr 250 – 400 kr per dekar. En forutsetning for at driveplikten etter Jordlova skal kunne anses for overholdt, er at utleieavtalen settes til minimum 10 år og at den ikke kan sies opp av utleier før den utløper. Leieavtalen skal være skriftlig. Landbruks og mat departementet foreslår i den seneste Landbruksmeldinga at minimumsgrensen for utleieavtalens løpetid blir satt til 5 år.

Med disse bestemmelsene i Jordlova skal det mye til at konsesjonsbehandler kan hevde at erverver ikke er skikket til å drive eiendommen ved visse landbrukseiendommer. Det kreves ingen spesiell landbruksutdannelse eller erfaring for å få konsesjon til å erverve en landbrukseiendom med jordbruksarealer. Bestemmelsen kan derimot komme til anvendelse dersom det er snakk om et melkebruk eller en landbrukseiendom spesielt tilrettelagt for kjøttproduksjon og annet dyrehold.

Konsesjonsbehandler skal også vurdere om ervervet ivaretar hensynet til helhetlig ressursforvaltning og kulturlandskapet, og om ervervet innebærer en driftsmessig god løsning.

Det som anses som den største utfordringen med henblikk på å få konsesjon, er om den avtalte prisen tilgodeser en samfunnsmessig forsvarlig prisutvikling.

Jordlova regulerer disponeringen av landbrukseiendommens areal. Dersom man ønsker å fradele deler av en landbrukseiendom må delingssaken samtykkes av landbruks og mat departementet. Departementet kan gi samtykke dersom samfunnsinteresser av stor vekt taler for det.

3.3.2. Privatrettslig regulering av markedet for landbrukseiendom.

Ved siden av de offentligrettslige reguleringene som er underlagt forvaltningen har man også er rekke privatrettslig regulering å forholde seg til ved salg av landbrukseiendom.

Rettighetsstrukturen kan være omfattende. Det kan være en rekke servitutter i grunnboken som gir råderett eller bruksrett over fremmed fast eiendom. Landbrukseiendommer er ofte beheftet med rettigheter som; jaktrettigheter, veirettigheter, vannrettigheter, hogstrettigheter, føderåd, boretter, løysningsrettar m.m. Odels og åseteloven gir rettigheter for visse slektninger etter visse kriterier. Dersom noen benytter seg av odels og åseteretten, medfører det også forpliktelser som harmonerer med konsesjonslovens bestemmelser, siden odelsberettigede som nevnt ikke må søke konsesjon. Odelsloven har også vært gjenstand for forandringer i senere år.

- *I 2009 ble det gjort en gjennomgripende modernisering av odelsloven. Endringene i loven bygget i all hovedsak på odelslovutvalgets tilråding i NOU 2003: 26 Om odels- og åsetesretten. Stortinget la til grunn at odelsretten skal bestå. Reglene i odelsloven ble like for kvinner og menn. I tillegg ble arealgrensene for odling endret.*

(Landbruksmeldinga 2011s. 258).

Odelsrett er en forkjøpsrett av privatrettslig karakter for slektninger av en eier (nåværende eller tidligere eier), som har eid en landbrukseiendom i 20 år eller mer (odleren). Odlerens barn og barnebarn har i en viss rekkefølge fortrinnsrett ved hjemmelsoverdragelse av eiendommen. En eier av en odelseiendom, kan imidlertid selge til hvem han måtte ønske, uten å ta hensyn til odelsberettigede. Den odelsberettigede som vil benytte sin odelsrett, må da gå til odelsøksmål mot ny eier. I et slikt tilfelle står vi ovenfor et privatrettslig søksmål hvor saksøker må betale omkostningene. Siden odelsberettigede ikke må søke konsesjon, gjelder ikke prisbegrensningene i konsesjonsloven med tilhørende rundskriv vedrørende verdivurdering. Odelsloven sier at odelsstakst skal settes etter skjønnslovens bestemmelser. Det er en trend innen rettspraksis ved odelsløysningsaker på Østlandet at odelsløysnings pris blir høyere en konsesjonspris.

Åseteretten er en arverett som for-fordeler den odelsberettigede med best prioritet. Prisen blir satt ut fra det som er rimelig etter forholdene med tanke på at overtageren skal makte å bli sittende med eiendommen. Odelsretten går helt tilbake til vikingtiden og både odels og åseteretten er gitt vern gjennom Grunnloven § 107.

I den seneste landbruksmeldinga har man på ny gjort en vurdering i forhold til om man bør innskrenke odelsretten til fordel for å styrke eiendomsretten. Selv om eier kan selge til hvem han vil, så kan odelsberettigede eventuelt gå til odelsløysningssak mot ny eier. Det er innlysende at dette gir sterke negative konsekvenser ved et salg av en odelsgård. Odelskretsen omfatter en langt videre krets enn den nære kjernefamilien. Man vurderte i Odelslovutvalget i NOU 2003:26 om odelskretsen burde innskrenkes. Regjeringen melder i Melding til Stortinget nr. 9 (2011-2012) (landbruksmeldinga) at det fremstår som urimelig at odelsberettigede med fjern tilknytning til eiendommen skal kunne kreve eiendommen løst på odels, når familien har valgt å selge den til en utenfor odelskretsen, og at de vil gjøre endringer i dette. Regjeringen vil gå videre med et alternativ som innebærer at bare barn av odelsberettiget eier skal ha odelsrett. Alternativet innebærer at barn av nåværende og tidligere eiere beholder odelsretten. Søsken av nåværende eier vil for eksempel ha odelsrett dersom en av deres foreldre tidligere har eid eiendommen med odelsrett. Alternativet krever imidlertid en avklaring i forhold til Grunnloven. (Landbruksmeldinga 2011).

4. Landbruket med henblikk på markedet for landbrukseiendom.

4.1. Markedet for landbrukseiendom i media.

Landbruket er et yndet tema i media. Det skrives om markedet for landbrukseiendom i diverse publikasjoner, som i aviser og på nettsteder. Media vier generelt stor oppmerksomhet til temaer rundt eiendomsmarkedet. Det er ofte spesielt de dyreste eiendommene som er av størst interesse for leserne. Media skriver også en del om reguleringen som vedrører salg av landbrukseiendom og gjerne med tilhørende uttalelser fra kjente aktører i dette markedet.

I 2008 kunne man lese i aviser at det var nærmere 400 000 nordmenn som kunne tenke seg å bo på et småbruk. Det var Landbruks og Matdepartementet (2008)⁸ som publiserte dette, etter undersøkelse gjennomført av Synovates Norsk Monitor⁹.

Nasjonen startet året 2012 med å meddele at; over 800 000 nordmenn dvs. 1 av 6, drømmer om å bosette seg på et småbruk. Tallene var hentet fra en meningsmåling utført av Sentio¹⁰ for Nationen. Med bokstaver av mindre tykkelse tilføyde de, at forutsetningen var at man kunne velge fritt og se bort i fra økonomiske forhold. (Nationen 2012)¹¹.

Flere medier fulgte opp og publiserte disse opplysningene. Om etterspørselen etter småbruk i Norge har vært gjenstand for en økning på 100 % på fire år, eller om opplysningene er gjenstand for misbruk av statistiske undersøkelser ved spørsmålsformulering ut fra et ønsket resultat etter et bestillingsverk, er etter undertegnedes mening usikkert.

Trenden er at stadig flere får et romantisk forhold til et liv på en landbrukseiendom, og at mange faktisk kan tenke seg å flytte til et småbruk. At en rødgrønn regjering og bøndernes egen avis, Nationen, gjerne vil snakke bøndernes sak er en kjensgjerning. I 2008 kunne Dagens Næringsliv meddele at 34 000 landbrukseiendommer står tomme;

34.000 småbruk står tomme

Mange vil flytte på bygda, men likevel er hver femte landbrukseiendom med boligbygging ubebodd her i landet. Rundt 21 prosent av landets 161.300 landbrukseiendommer med boligbygging er uten fast bosetting i Norge. Det er rundt 34.000 tomme boliger.

(Dagens Næringsliv 2008)¹².

⁸ http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/aktuelt/nyheter/2008/apr_08/bosetting-nar-400000-onsker-a-kjope-smab.html?id=506898

⁹ <http://ipsos-mmi.no/>

¹⁰ <http://www.sentio.no/>

¹¹ http://www.nasjonen.no/2012/01/02/landlig_livsstil/smabruk/meningsmalning/7155261/?t=Én+av+seks+nordmenn+drømmer+om+småbruk

¹² <http://www.dn.no/forsiden/naringsliv/article1294509.ece>

I en utredning om ubebodde landbrukseiendommer, publisert av Bygdeforskning i 2011 hevdes det i følge Statistisk Sentralbyrå at det er 34.500 landbrukseiendommer med bebyggelse med bolighus, men er uten fast bosetting. 45 % av eierne av disse ubebodde landbrukseiendommene oppgir at det er helt uaktuelt å selge uavhengig av hvilken pris de kan få.

(Bygdeforskning 2011).

Selv om «etterspørselen» angivelig skal ha doblet seg på 4 år, har ikke antallet ubebodde landbrukseiendommer blitt redusert.

En tolkning av disse opplysningene kan anfekte at Hans Christian Borchsenius meningsytringer i en tidligere mastergradsoppgave av Krokann har en viss substans;

Borchsenius:

Konsesjonsloven er ikke den viktigste demperen på omsetningene. Det som begrenser er en uskrevet lov i Norge («noe vi får inn med morsmelken»): Hvis du eier landbrukseiendom stor eller liten, og særlig hvis den har vært i slekten i flere generasjoner: IKKE SELG. Det er smertefullt for mange å selge jord og skog, selv om de ikke bor der, selv om de ikke benytter seg av produksjonsmulighetene, selv om de får godt betalt. Det er bare noe som ligger i oss nordmenn: om du eier et dekar myr eller et dekar skrapskog: ikke selg det, det er ditt, du eier litt av moder jord. Du får aldri kjøpt det tilbake.

(Krokann 2010).

4.2. Landbrukspolitik.

Det finnes en rekke organisasjoner innen landbruket. Mange av disse organisasjonenes meningsytringer blir stadig publisert, både via bransjens egne talerør samt i øvrige media. Det er innlysende at landbruket er sterkt tilknyttet til politikk og juss. Flere av bøndernes egne organisasjoner er pådrivere for en politikk, som ut fra mitt syn kan gi personlige negative konsekvenser for bonden selv, dersom han ønsker å avslutte sin beskjeftigelse med landbruket. I sammenheng med den «personlige eiendomsretten» som grunneierne «verner om» jfr. uttalelsene over, kan det se ut til at det er en politisk aksept for holdninger til at «vernet» skal gjelde for «hele landbruket». Landbrukseiendommene tilhører landbruket. Skal du avhende en landbrukseiendom, skal du «gi den fra deg», tilbake til landbruket. 100.000 vis av arbeidstimer nedlagt i landbrukseiendommen til eget formål, er ikke relevant den dagen du vil selge. Landbrukseiendommene tilhører en kollektiv gruppe med bønder.

Vestfold bondelag med leder Hans Edvard Torp i spissen ber i brev til Norges Bondelag organisasjonen utrede en «varslingsplikt» ved salg av eiendom. Norsk Landbruk følger opp på sin webside med overskriften;

Krever at gårdbrukere må få vite når naboeiendommen er til salgs.

Etter at Statens forkjøpsrett forsvant gjøres det heller ingenting for å finne ut om det er naboer som faktisk er interessert i å kjøpe. Dermed har ikke konsesjonsmyndighetene oversikt over hvilke reelle alternativer som vil kunne gi en bedre driftsmessig løsning og mer helhetlig ressursutnyttelse når de fatter sine vedtak. Kommunen som konsesjonsmyndighet vil få oversikt over hvilke alternative, gode driftsmessige løsninger som er reelle og får dermed et bedre grunnlag for å avise konsesjonssøknader som gir mindre gode driftsmessige løsninger, står det i brevet.

(Norsk Landbruk 2012)¹³.

Vestfold Bondelag anfekter her, etter min mening, en fortolkning av loven ved at kommunene etter konsesjonslovens § 9 i sin vurdering av konsesjonssøknaden, skal legge vekt på om ervervet, innebærer en driftsmessig god løsning og om ervervet ivaretar hensynet til helhetlig ressursforvaltning, skal gi et avslag dersom de kan finne et *enda bedre* alternativ. Vestfold Bondelag unnlater samtidig å gjøre rede for om en slik fortolkning av lovverket også tilgodeser kravet under samme paragraf, om at saksbehandler skal legge vekt på erververs formål vil ivareta hensynet til bosetting i området.

Får bondelaget gjennomslag for en slik holdning kan det medføre at det oppstår en situasjon hvor selger har funnet sin kjøper, de er enige om betingelser, men konsesjonsmyndigheten sier nei. To berørte familier vil ikke kunne gjennomføre en forenelig avtale på grunnlag av at han *må* selge til naboen, uten hensyn til om eieren faktisk vil selge til naboen. En slik ordning fremstår for meg i kontrast til at Norge vil fremstå som en fri nasjon med privat eiendomsrett.

Det er ikke bare byråkrater og organiserte bønder som evner å fortolke lovverket. Også meningmann som tilsynelatende kan være helt uten noen tilknytning til landbruket, kan utvise vrangforestillinger. Som eiendomsmegler innen landbruket får vi stadig henvendelser fra interessenter. Som et eksempel på at en fortolkning av; *samfunnsmessig forsvarlig prisutvikling på landbrukseiendommer*, vil jeg gjengi en samtale med en interessent, som etter mitt skjønn, har en urealistisk drøm om å kjøpe en landbrukseiendom. Samtalen er anonymisert og foregikk ved en henvendelse til Ketil Koppang landbruks og næringsmegling per e-mail via vår hjemmeside:

Hallo.

Jeg går med en drøm å skaffe meg en gård. I første omgang så hadde jeg ønsket en gård i nærheten av Oslo som jeg kan ha litt inntekter på ved siden av full jobb i Oslo, men disse er det ikke mange av.

Om ikke mye inntekter, men nok til at ett eventuelt lån på gård og maskiner kan dekkes av inntektene. (jordbruk) Man kan vel ikke basere kjøp av gård på eventuelt salg av skog?

¹³ <http://www.norsklandbruk.no/rammebetingelser/2012/01/04/krever-gaardbrukere-maa-faa-vite-naar-naboeiendommen-er-til-salgs.aspx>

Har også vurdert gård i Sverige ved siden av vanlig jobb. Fordelen med Sverige er at der finnes det gårder med jord. I Norge virker det som om jorda blir skilt ut og solgt til nabobønder som har mye fra før. Stemmer dette?

Men mitt spørsmål i første omgang er om dere har kjennskap til noen som kan svare på spørsmål om driften av jordbruk? Generelle spørsmål som hvor mange kg korn man kan forvente i gjennomsnitt pr. dekar. Hvor mye overskudd man kan forvente pr. dekar. Og slikt.

mvh XX

Hei.

*Dekningsbidrag på korn er fra 400 til 1400 pr. daa.
Hva skal gården du er på jakt etter koste?
Hvor mye har du i egenkapital?*

God helg

Hei igjen.

*Har ikke noe egenkapital i det hele tatt. Eier en leilighet som er belånt 100 %.
Hvis jeg først skal gå til anskaffelse av en gård så bør det være såpass med dyrket mark at man sitter igjen med noen kroner pr. år etter at avskrivninger til lån og maskiner er gjort.*

*Jeg kjenner jo ikke til alle "lover og regler" når det gjelder låne penger til gårdsbruk. Så må nesten bare undersøke med noen som kan. :-)
Det er vel ett veldig omfattende regnestykke når det gjelder hva man kan skrive av og få tilbake, som mva. renter o.l.*

Hvis det også følger med endel skog med grei bonitet, så går det vel også an å hugge ned noe, for så å bruke de pengene til å skyte inn egenkapital eller betjene lån.

God helg til deg også.

mvh XX

Samtalen beskriver etter min vurdering et eksempel på at enkeltes holdninger til hva som kreves for å gå til anskaffelse av en landbrukseiendom er undervurdert. En landbrukseiendom har som oftest et innslag av næringsvirksomhet. Det finnes støtteordninger til næringsvirksomhet innen landbruk med henblikk på matsikkerhet. Dette er etter mitt syn gode ordninger som sikrer nasjonen tilgang på mat. Konesjonsloven bestemmelser om at erverv av landbrukseiendom skal tilgodese en samfunnsmessig forsvarlig utvikling er supplert med

direktiver til kommunene som skal behandle konsesjonssøknadene. Landbruks og Matdepartementet har i rundskriv definert verdsettingsprinsipper for den praktiske gjennomføringen. Prisreguleringen er satt i system ut fra et ønske om å oppnå landbrukspolitiske mål;

Skal landbrukspolitiske mål nås, er det nødvendig at bl.a. prisnivået på landbrukseiendommer ikke er høyere enn det som reflekterer verdien av eiendommens driftsgrunnlag og den verdi eiendommen har som bosted, samtidig som det ikke stilles krav om urimelig høy egenkapital.

(Landbruks og Matdepartementet 2002)¹⁴.

Hva den enkelte saksbehandler definerer som urimelig høy egenkapital kan være ymse. Landbruks og Matdepartementet gjorde med rundskriv M-1/2010¹⁵ endringer i rundskriv M-3/2002. Ved siden av at kapitaliseringsrentefoten nå skal være 4 % ble også bo-verdi endret. Bo-verdi kan i dag «premieres» med inntil kr 1.500.000,- , for god beliggenhet for hoved-bolig. Dette skal utjevne regionale skjevheter. Det er innlysende at markedet vil betale betydelig mer for en eiendom med god beliggenhet på det sentrale Østlandet med nærhet til arbeidsmarkedet, kontra en eiendom med beliggenhet langt oppe i «innavldalen». Landbrukseiendom er i så måte intet unntak. Hoved-boligens verdigrunnlag skal i utgangspunktet representere kostnadsverdien med fratrekk for slitasje og elde. Men det gis rom for saksbehandlers skjønn;

Det kan være aktuelt å korrigere kostnadsverdien på våningshuset (hoved-bolig) i tilfelle bygningen klart ligger over normal stor og god boligstandard på en landbrukseiendom.

Godkjenning av bolignivå ut over normal god standard vil gi høye kostnadsverdier, som kan føre til tilsvarende økning av kjøpesummen for eiendommene. Det kan medføre en uheldig innskrenkning av aktuell og ønskelig kjøpergruppe til landbrukseiendommer.

(Landbruks og Matdepartementet 2002)¹⁶.

Hva som er normal god boligstandard på en landbrukseiendom finnes det ingen klar definisjon på. Det kommer, etter mitt syn, helt klart frem at det er de flotteste og mest kostbare eiendommene som får «svi». Prisreguleringen på de mindre sentrale og mindre attraktive landbrukseiendommene har mindre betydning. Med dagens regler kan man lett forsvare prisen konsesjonsmessig på de fleste landbrukseiendommer. Markedet er ikke villig til å gi mer enn konsesjonstakst på de fleste eiendommene. Problemet oppstår ved de virkelig attraktive og kostbare eiendommene i enkelte kommuner hvor saksbehandler vil utvise makt. For meg fremstår det i enkelte tilfeller som at en fortolkning av at det ikke skal stilles krav til urimelig høy egenkapital, kan tolkes dithen at det er greit at man kan få kjøpt landbrukseiendom med urimelig lav egenkapital.

¹⁴ <http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/dok/rundskriv/2002/m-32002-priser-pa-landbrukseiendommer-ve.html?id=109014>

¹⁵ http://www.regjeringen.no/upload/LMD/Vedlegg/prisrundskriv_180210.pdf

¹⁶ <http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/dok/rundskriv/2002/m-32002-priser-pa-landbrukseiendommer-ve.html?id=109014>

Landbrukseiendom skal ikke pris vurderes ved konsesjon dersom de er ubebygde og de ikke består av produktive jordbruks eller skogbruksarealer. Jaktterreng kan i så måte falle utenfor priskontroll. Store skogseiendommer med lav bonitet og ufremkommelig terreng vil således kunne selges uten at myndighetene skal mene noe om pris. Dagens Næringsliv skrev i februar 2010 at det er størst prisvekst for jakt terreng.

To av de fem dyreste landbrukseiendommene i fjor var unntatt priskontroll, og fikk derfor ekstra høy salgpris. Den ene er Ståle Kyllingstads utmarkseiendom i Sirdal på femteplass. Den ble kjøpt for 17.8 millioner kroner, som er langt over det som kan forsvares i forhold til forventet avkastning. Den andre er Hovden Gård i Bykle på andreplass, som stålgrossist Leif Hübner og eiendomsinvestor Steinar Bruskeland kjøpte for 60.5 millioner kroner av Vigeland's Brug og Kristiansand kommune.

(Dagens Næringsliv 2010).

5. Metode

Ut fra problemstilling, tilgjengelig teori inkludert tilgjengelig empiriske undersøkelser samt de spesielle forutsetninger jeg har for å besvare problemstillingen, har jeg kommet fram til at følgende framgangsmåte er den beste for mitt bidrag til å belyse problemstillingen.

Metoden for utførelse av oppgaven vil i det vesentligste være beskrivende informasjon, basert på egne erfaringer og individuelle dybdeintervjuer av aktører i bransjen. Som eiendomsmeglerfullmektig i Koppang Landbruks og Næringsmegling arbeider jeg tett opp mot markedet for landbrukseiendom på Østlandet til daglig. Jeg har daglig kontakt med landbruksmeglere og takstmenn med lang erfaring med salg og taksering av landbrukseiendom på Østlandet. Jeg vil benytte min spesielle posisjon ved å ha tilgang til «innsideinformasjon» både hos meg selv og hos kollegaer ved Koppang landbruks og næringsmegling AS.

Jeg har gjennomført intervjuer med kolleger, konkurrenter og andre aktører som arbeider tett opp mot markedet for landbrukseiendoms på Østlandet.

Aktørene har blitt stilt de samme spørsmålene ut i fra hva problemstillingen i oppgaven vil besvare. Aktørene har svart fritt på spørsmålene uten noen føringer fra undertegnede.

Jeg har videre gjennomført en analyse av gjennomførte oppdrag på salg av landbrukseiendom, inngått i 2011, hos Ketil Koppang Landbruks og næringsmegling.

6. Empiri.

6.1. Faktorer for prisdannelse.

Jeg vil først beskrive problemstillingene i oppgaven ut i fra egne erfaringer. Jeg har en bakgrunn med erfaring som eiendomsmegler i boligmarkedet i Sarpsborg og Oslo. Leilighets og eneboligmarkedet i Sarpsborg og Oslo har en vesentlig forskjell; pris per kvadratmeter.

Boliger og landbrukseiendommer selges på det åpne markedet etter auksjonsprinsippet. Det er tilbudet og etterspørselen i markedet som danner prisen. Beliggenhet er den sterkeste faktoren som styrer prisen. Innenfor eiendomsmeglerfaget er de 3 B` er et begrep. De 3 B` står for 3 ganger beliggenhet og gjenspeiler at begrepet ”beliggenhet” kan nedskaleres flere ganger. Det er store prisvariasjoner rundt om i landet. Det er også store pris variasjoner innenfor bestemte områder innenfor en by eller et tettsted, og det kan igjen være store pris variasjoner innenfor et og samme boligkompleks. Viktige faktorer for prisdannelsen er sentralitet, estetikk og utsikt sol- forhold ved siden av eiendommens beskaffenhet.

De samme markedsøkonomiske prinsippene gjør seg gjeldende innenfor markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Myndighetene legger opp til at det er landbrukseiendommens avkastningsgrunnlag som skal gi grunnlag for prisen for eiendommen. Derimot er min erfaring at det er ovenfor nevnte faktorer som dedikerer hva markedet er villig til å betale for en landbrukseiendom.

6.2. Gruppeinndeling av landbrukseiendom.

Markedet for landbrukseiendom på Østlandet består av flere segmenter. Til sammenligning med det ordinære boligmarkedet vil det være en vesentlig forskjell på en kjøper og en selger av en villa i Holmenkollåsen, kontra en toroms blokkleilighet på Ås. Landbrukseiendom har store variasjoner i et enda videre perspektiv. For å kunne si noe mer konkret om markedet for landbrukseiendom på Østlandet velger jeg derfor å gruppere eiendommene etter følgende kriterier:

1. **Småbruk:** I denne gruppen medregner jeg både konsesjons frie og konsesjonspliktige bruk. Eiendommene kan gjerne ha opp til ca. 300 daa. dyrket mark og opp til ca. 1000 daa. skog. Eiendommene gir ikke et grunnlag for å drive næring som heltidsbonde. Jorden er ofte utleid til nærliggende landbrukseiendom som kan regnes for produksjonsbruk. Majoriteten av skogdriften blir som oftest satt bort til skog entreprenører.
2. **Produksjonsbruk:** I denne gruppen medregner jeg landbrukseiendom hvor primærnæringen gir et grunnlag for å drive en produksjonsbedrift for råvarer til mat av alle slag, inkludert både planter og dyr.

3. **Fritidsbruk:** I denne gruppen medregner jeg landbrukseiendom som er egnet til å benyttes i sammenheng med fritid. Denne gruppen består av både små ikke konsesjonspliktige bruk og store landbrukseiendommer med flere bygninger som sæter og hytter med store skog og utmarksområder.
4. **Herskapelig:** I denne gruppen medregner jeg større landbrukseiendommer med herskapelige våningshus. Slike eiendommer har gjerne mange bygninger på tunet som våningshus, kårstue, stabbur, driftsbygning, fjøs, redskaps hus, potetkjeller, smie, m.m., samt sæter.

Felles for de fire gruppene er at eiendommene representerer en drøm. Drømmene kan være ulike ut ifra ulike utgangspunkt. Drømmene kan for enkelte være større enn mulighetene. Kjøp av landbrukseiendom er forbeholdt de med tilstrekkelig nok kapital.

Tollefsen hos Landbruksmegleren AS¹⁷ har vært gjesteforeleser ved kurset; verdsetting av landbrukseiendom, ved Universitetet for miljø og biovitenskap. Tollefsen har i sin lysbilde presentasjon valgt å dele landbrukseiendom inn i følgende grupper ;

Herregård, Småbruket, Produksjonsbruket, Eventyrgården og stor utmarkseiendom.

6.3. Gruppeinndeling av etterspørsel etter menneskelige særtrekk.

Etterspørselen for landbrukseiendom på Østlandet er representert ved et utvalg med lite homogenitet. Mennesker er forskjellige, men visse menneskelige særtrekk preger deres kjøps og beslutningsmønster. En kjent amerikansk bedriftsrådgiver bygger sin ledelsesteori og forskning på at mennesket deles inn i fire hovedgrupper med klare særtrekk innenfor den enkelte personlighetsgruppen;

Visjonær Jordnær Byråkrat Demokrat

Den jordnære kundens karaktertrekk; rask, resultatorientert, presser på betingelser, korte tilbud. Kost/nytte.

Den visjonære kundens karaktertrekk; bli nr 1., ideorientert, tenker fremtid, rask, impulsiv, presentasjoner, uformell.

Den demokratiske kundens karaktertrekk; Gruppebeslutning, langsom, flere alternativer/detaljer. ”50 siders tilbud”.

Den byråkratiske kundens karaktertrekk; ”ryggdekning”, unngå å ta feil, referanse, garantier, omstendelig.

(Berg 2005).

¹⁷ <http://landbruksmegleren.no/>

6.4. Ketil Koppang Landbruks og Næringsmegling.

Ketil Koppang Landbruks og Næringsmegling er en nisje bedrift innenfor eiendomsmegling med det sentrale Østlandet som nedslagsfelt. Bedriftens hovedkontor ligger i Sarpsborg.

Meglerforetaket bistår i det vesentligste med salg av landbrukseiendommer i det øvre sjikt. Med dette menes store Landbrukseiendommer med høy verdi. Som man kan se ut fra tabellen innledningsvis i oppgaven var det i år 2010 omsatt 154 landbrukseiendommer, omsatt i fritt salg, med en verdi mellom 3 til 5 millioner kroner, innenfor vårt område. Blant Landbrukseiendommer med en verdi over 5 millioner kroner ble det omsatt kun 64 eiendommer. Det er med andre ord, snakk om et «smalt» marked innenfor et relativt stort område. Rene næringsseiendommer utgjør ca. 15 % av omsetningene hos Koppang Landbruks og Næringsmegling. Det forekommer også omsetning av småbruk av mindre verdi, når disse er beliggende i vårt nærområde. Ketil Koppang landbruks og næringsmegling har også en del oppdrag som er oppgjørsoppdrag, fradeling, tilføyning og arealoverføring. Salg av sameiedel og ubebygd utmark forekommer også.

Megling av Landbrukseiendom er forbundet med kompleksitet. Et rigid lovverk regulerer omsetningene. Landbrukseiendom er forbundet med politikk, jus og skatteproblematikk. Ketil Koppang Landbruk og Næringsmeglings forretnings idé, er å skape et miljø med kompetente og kvalifiserte medarbeidere som kan bistå selgere som ønsker å omsette sin landbrukseiendom til høyest mulig pris.

Jeg har valgt å analysere alle inngåtte oppdrag ved Ketil Koppang Landbruks og næringsmegling i 2011. Blant 70 registrerte oppdrag har jeg funnet at 44 av disse er landbrukseiendom på Østlandet som per d.d. er solgt. Blant oppdragene har jeg utelatt rene næringsoppdrag, og oppdrag som går ut på å selge deler av en landbrukseiendom, innløsning av festekontrakter, arealoverføring etc.

Det er også inngått oppdrag på salg av landbrukseiendom i denne perioden hvor eiendommen ikke er solgt. Det kan være flere grunner til det. Det kan være planlagt at den ikke skal selges før noe frem i tid. Den kan ha blitt trukket fra markedet fordi man ikke har oppnådd tilstrekkelig tilfredsstillende bud, eller den kan ha blitt utsatt eller tilbaketrukket av andre årsaker. Det vil normalt være ca.10 % av alle salgsoppdrag som inngås, som av en eller annen grunn ikke blir gjennomført. Det forekommer at selger ombestemmer seg eller finner andre løsninger. Det er også solgt eiendommer i 2011 hvor oppdragsavtalen ble inngått i et tidligere år, men disse er ikke tatt med i beregningen.

Ketil Koppang landbruk og næringsmegling selger vesentlig landbrukseiendommer med høy verdi på Østlandet. Ketil Koppang landbruks og næringsmegling har totalt solgt ca. 450 landbrukseiendommer med en verdi fra 1,5 til 33 millioner kroner.

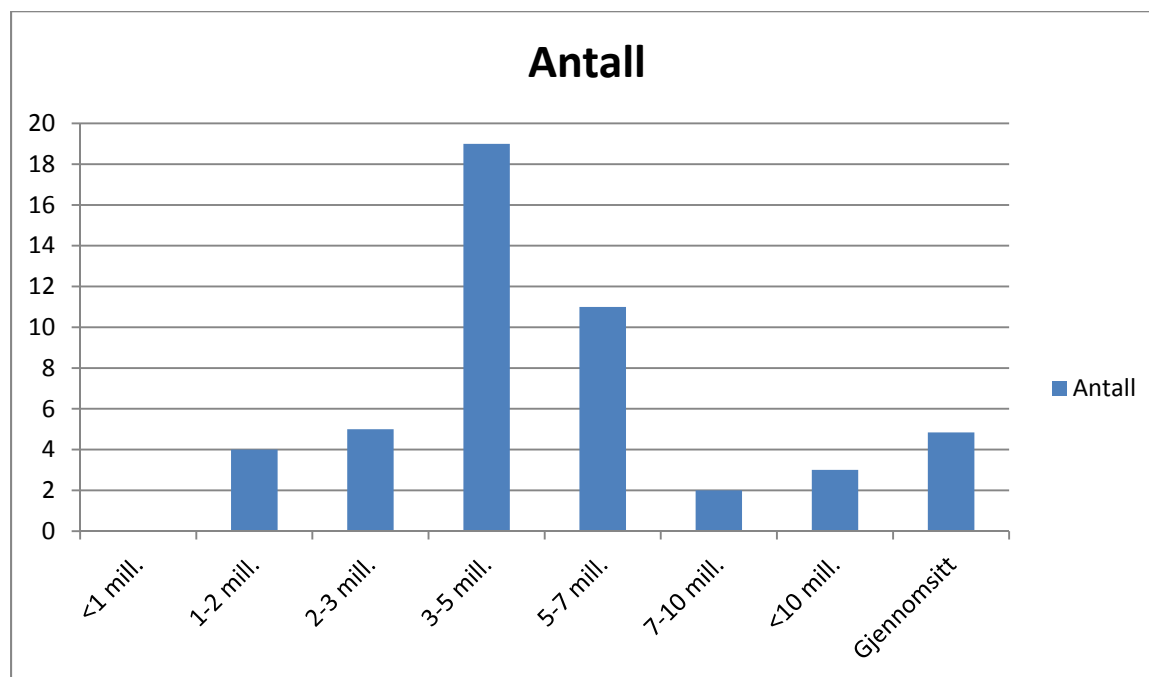
Tabell 2. Antall landbrukseiendommer solgt etter millioner norske kroner hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011.

Sted	Antall	< 1 mill.	1-2 mill	2 -3 mill	3-5 mill	5-7 mill	7-10 mill	>10 mill	Gj.snitt mill.kr.
Østlandet	44	0	4	5	19	11	2	3	4.84

Kilde: Egne undersøkelser i meglersystemet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

Blant de solgte landbrukseiendommene med inngått oppdrag i 2011 er gjennomsnittlig pris nesten 5 millioner kroner. Det er solgt flest landbrukseiendommer i prissjiktet fra 3 til 5 millioner kroner, men de dyrere landbrukseiendommene drar gjennomsnittet opp. Det er solgt nest mest av eiendommene i prissjiktet fra 5 til 7 millioner. I denne grupperingen er det solgt 3 landbrukseiendommer med en pris over 10 millioner kroner og det er ikke solgt noen landbrukseiendommer under konsesjonsgrensen for prisregulering, som er 1,5 millioner kroner.

Figur 2. Antall landbrukseiendommer solgt etter antall millioner norske kroner hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011 vist i søylediagram.



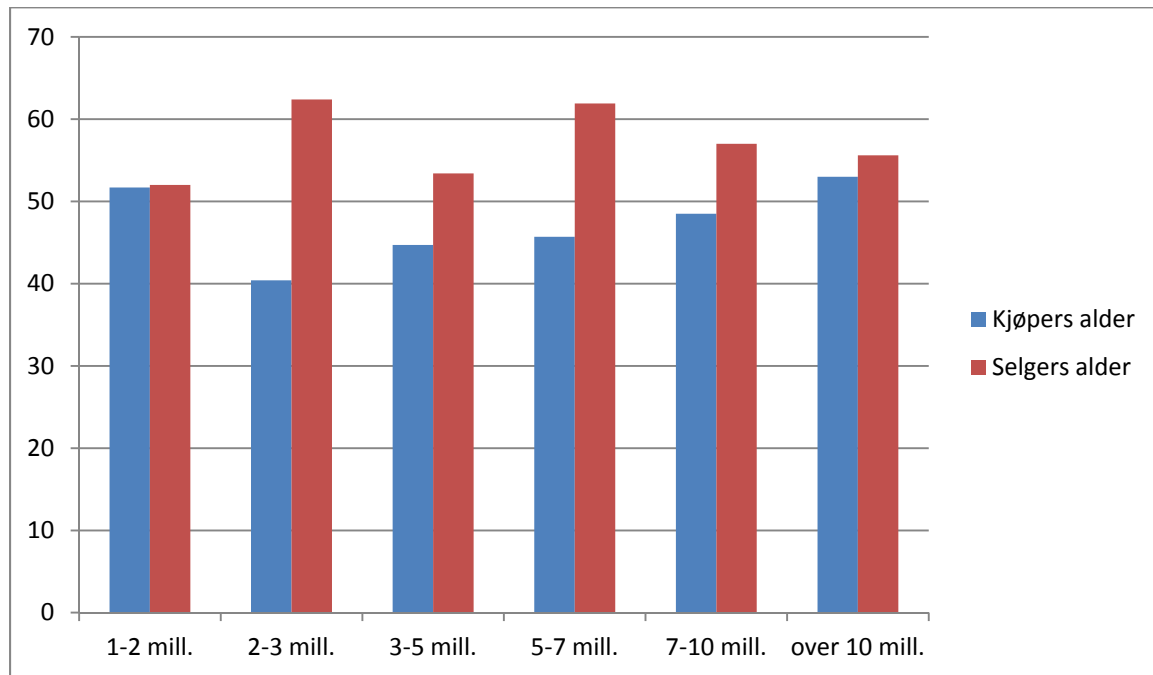
Kilde: Egne undersøkelser i meglersystemet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

Videre har jeg sett på alder på kjøper og selger ved de samme landbruksoverdragelsene. Kjøperen er med unntak av ved de billigste og dyreste landbrukseiendommene i gjennomsnitt yngre enn selgeren. Ved to kjøpere og/eller selgere har jeg brukt gjennomsnittlig alder.

Gjennomsnittsalderen for kjøper og selger ved alle overdragelsene er henholdsvis 46 år og 57 år. Med andre ord er kjøper gjennomsnittlig 11 år yngre enn selger.

En gjennomgåendetrend (bortsett fra blant de billigste landbrukseiendommene) er at kjøperne blir eldre desto dyrere landbrukseiendommene er.

Figur 3. Alder på kjøper og selger av landbrukseiendommer solgt etter antall millioner norske kroner hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011 vist i søylediagram.



Kilde: Egne undersøkelser i meglersystemet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

6.5. Hvordan skjer omsetningene?

Oppgaven skal beskrive hvordan markedet er for landbrukseiendom på det sentrale Østlandet, gjennom å besvare en rekke spørsmål ut i fra oppgavens problemstillinger. Det er i første rekke landbrukseiendommer som blir solgt til utenforstående gjennom landbruksmegler som vil bli undersøkt. Jeg vil først besvare spørsmålene ut i fra oppgavens problemstilling ved å svare ut i fra egne erfaringer. Videre vil jeg gjengi besvarelser fra intervjuobjekter som har blitt stilt de samme spørsmålene.

Spørsmålsbesvarelsen fra deres intervjuer vil i det følgende bli gjengitt under hver underproblemstilling etter besvarelse ut fra egne erfaringer.

6.5.1 Intervjuobjektene.

Jeg har intervjuet følgende personer;

Rolf Langeland: er megler MNEF og takstmann NITO. Han arbeider i meglerforetaket Norsk Landbruksmegling AS¹⁸ som er en del av selskapet Eiendomssenteret. Eiendomssenteret holder til i Drammen men har hele Østlandet som sitt marked.

Gunnvor Lien Nyhus: er Eiendomsmegler MNEF og fagansvarlig ved meglerforetaket Hedmark Eiendom¹⁹ på Hamar. Hedmark Eiendom er en del av Eiendomsmegler1 kjeden og er det største meglerforetaket i Hedmark. Gunnvor Lien Nyhus underviser i salg av landbrukseiendommer for eiendomsmegler studenter på Handelshøyskolen BI. Hun har mange års erfaring med salg av landbrukseiendommer på Hedmark.

Beate Winsvold: er Eiendomsmegler MNEF og er oppgjørsansvarlig ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Hun har tidligere erfaring som eiendomsmegler i K-eiendom og Jon Banggren AS. Hun har jobbet på regnskapskontor og jobbet med eiendomsforvaltning hos Optimal Finansforvaltning AS.

Lars Ole Frøland: er Eiendomsmegler MNEF og er landbruksmegler ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Han har tidligere erfaring som eiendomsmegler innen bolig, prosjekt og næring. Han har arbeidet ved meglerfirmaet Hjelseth, Foss & Co, Eiendom & Finans AS og Planbo Eiendomsmegling AS.

Øystein Høilund: er Eiendomsmegler MNEF og er ansatt som fagansvarlig hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Høilund har en variert praksis innen administrasjon og ledelse, fra industrivirksomhet og varehandel, samt flere års praksis innen eiendomsmegling.

Jan Endre Strandbakken: er Eiendomsmegler MNEF og er ansatt som landbruksmegler hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Jan Endre Strandbakken er selskapets eiendomsmegler for Oppland, Hedmark og øvre del av Akershus. Strandbakken driver egen gård på Toten hvor han i hovedsak dyrker korn. Han har bakgrunn som fagansvarlig eiendomsmegler ved Dnb Nor avd. Gran.

Ole Christen Hallesby²⁰: arbeider som økonomisk rådgiver for enkeltbønder. Gjennom mange år har han skaffet seg en bred erfaring knyttet til eierskifter både i familien og i det frie markedet. Hans rådgivning fokuserer på det store veivalget et eierskifte er. Her kan han bidra både med å gjøre et riktig valg, men også gi svar på de økonomiske og skattemessige konsekvensene. Ole Christen Hallesby har økonomisk utdanning fra Universitetet for Miljø

¹⁸ <http://www.nlbm.no/>

¹⁹ <http://www.hedmark-eiendom.no/Aboutus/tabid/3139/language/nb-NO/Default.aspx>

²⁰ <http://www.hallesby.no/>

og Biovitenskap på Ås. Før han startet for seg selv var han leder for et regnskapskontor. Han er også godt kjent av bønder som foredragsholder på møter og kurs.

Ole Christen Hallesby påpeker at han ikke forestår oppgjør mellom partene når han bistår partene ved familieoverdragelser. Han gjør rede for fremgangsmåten slik den fremgår etter avklaring med finanstilsynet. Ole Christen Hallesby arbeider ikke for et foretak med eiendomsmeglerbevilgning og han kan således ikke føre partene sammen. Men ved familieoverdragelser er partene allerede ført sammen. Slike overdragelser er basert på full tillit mellom partene. Ole Christian Hallesby gir økonomisk rådgivning og bistår partene med utfylling av dokumenter. Det er vanlig at tinglysning av hjemmel til ny eier skjer i forkant av oppgjøret, som foretas av partene selv i samhandling med respektives bankforbindelser.

Karsten E Strand: Byggmester/Takstmann NMTF, sertifisert i Norges Takserings Forbund i områdene: Boligtaksering, taksering av næringseiendom, skadetaksering og skjønn, landbrukstaksering. Taksering, tilstandsanalyser, byggeledelse og kvalitetskontroll. Bakgrunn som byggmester med ansvarsrett i henhold til Plan og bygningsloven. Har egne kurs i Boligtaksering og Reklamasjonsvurdering. Er sertifisert for boligsalgsrapportering - DNV.

Ketil Koppang: er daglig leder hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling. Han er utdannet ved Tomb landbruksskole. Han har 20 års erfaring som selvstendig gårdbruker innenfor husdyrhold, grønnsaksdyrking og dyrking av korn. Koppang har flere års erfaring fra landbruksmegling og har gjennomført salg av et stort antall gårdsbruk i Østlandsområdet. Ketil Koppang har vært politisk aktiv med verv innen kommunestyret, fylkeslandbruksstyret og i overlignings nemda.

6.5.2. Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Det er ikke mange eiendommer som blir lagt ut i det "åpne rom" for salg. For å gi et bilde av markedet beskriver jeg dagens situasjonen på Finn.no under gårdsbruk /landbruk²¹. Det er per 09.04.2012 kun femten eiendommer som ligger ute på Finn.no under fanen gårdsbruk/landbruk. Denne bolken er landsdekkende, men blant de 15 er det sneket seg 2 annonser fra mäklarteamet AB for eiendom i Sverige. Det er en privat annonse fra nord-Trøndelag. Meglerkjeden Exact forsøker å selge en landbrukseiendom på Andøya i Nordland. En Advokat har en eiendom på Dovre for salg. En annonse er faktisk fra et eiendomsselskap som søker eiendom.

Blant de ni gjenværende annonsene som gjelder landbrukseiendom på Østlandet har

Krogsveen i Fredrikstad et ikke konsesjonspliktig småbruk for salg i Fredrikstad.

Dnb har en landbrukseiendom for salg på Gaupen i nærheten av Hamar.

21

http://www.finn.no/finn/b2b/commercialproperty/sale/result?PROPERTY_TYPE=11&PRICE_FROM=&PRICE_TO=&ESTATE_SIZE%2FLIVING_AREA_FROM=&ESTATE_SIZE%2FLIVING_AREA_TO=&keyword=&rows=30&sort=0

Norsk Landbruksmegling har en landbrukseiendom for salg på Hurum.

Ketil Koppang Landbruks og næringsmegling AS har 6 landbrukseiendommer til salgs på Østlandet.

Det vil selvfølgelig stadig være forandring i annonseringen hos Finn.no. og man kan ikke predikere noe vitenskapelig ut i fra et enkelt utvalg, men det aktuelle utvalget kan synes å være ”typisk” og gi et godt bilde av markedssituasjonen for landbrukseiendom på Østlandet.

Markedet har store sesongvariasjoner. Det er høy-sesong vår og høst, mens det er mer stille på vinteren og midt på sommeren.

Så selv om det årlig blir registrert et stort antall eiendoms overdragelser hvert år, er det mer usikkert hvor mange landbrukseiendommer som faktisk blir solgt på det åpne markedet både med og uten full markedsføring. Det er også et stort antall landbrukseiendommer som blir solgt i det stille. Selv om eiendommene ikke markedsføres åpent, regnes overdragelsene for fritt salg.

Det er mange selgere som ønsker minst mulig «blest» vedrørende salget. Dette har igjen med følelser og tradisjon å gjøre. Siden eiere av landbrukseiendom flest er i en posisjon hvor de eier en vare som det er knapphet på med stor etterspørsel etter, kan de oppnå en god pris uten at hele markedet får muligheten til å gi bud.

I Koppang Landbruks og Næringsmegling AS, selges rundt 40 % av alle landbrukseiendommene ”i det stille”. Dette kan gjennomføres på grunnlag av vår posisjon og kjennskap i markedet. Kjøperne finnes da som regel i vår interessentportefølje.

Rolf Langeland; Jeg har ikke noen oversikt over hvor mange landbrukseiendommer eiendommer som blir solgt årlig på Østlandet. Du kan sikkert finne slik informasjon hos departementet eller Statistisk Sentralbyrå som fører konkret statistikk, men generelt grunnlag vil anslå at 8 til 9 av 10 eiendomsoverdragelser skjer innad i familien.

Gunnvor Lien Nyhus; Jeg har ikke oversikt over hvor mange landbrukseiendommer som selges på Østlandet, det spørres jo også hva man mener med landbrukseiendom. Er det krav til eiendommen at det skal være et visst innslag av næringsvirksomhet eller er småbruk også innberegnet?

Både småbruk og konsesjonspliktige landbrukseiendommer er medregnet i oppgaven.

Ja, jeg har jo ikke oversikten over resten av Østlandet, men vi jobber ut i fra Hamar og selger eiendommer i kommunene Hamar, Stange og Løten. Vi har også en avdeling som har Elverum og Kongsvinger traktene. Jeg vil anslå at vi selger 15 -20 landbrukseiendommer årlig her hos oss. Når det gjelder større næringseiendommer er det nok snakk om et par stykk årlig.

Beate Winsvold; Jeg er ikke sikker, men jeg tror vi selger 50 -60 landbrukseiendommer årlig her hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

Lars Ole Frøland; Det spørres hva du mener med salg. De fleste overdragelsene skjer innad i familien. I det åpne markedet er det en sjelden vare. Jeg tror nok ikke det blir lagt ut noe særlig mer enn 100 stykk landbrukseiendommer her på Østlandet, i det åpne markedet, i løpet av et år (*Finn.no*). I tillegg selger jo vi i Ketil Koppang landbruks og næringsmegling en del landbrukseiendommer i det stille.

Øystein Høiland; Veldig mange landbrukseiendommer selges gjennom familien. Jeg har ingen eksakte tall på det. Landbruks og Matdepartementet eller Statens Kartverk kan nok svare bedre på det. Omsetningsformene er veldig forskjellige. Landbrukseiendommene kan legges ut i det åpne markedet eller de kan selges i det stille. De kan overdras internt i familien eller til andre bekjente som slektninger og naboer fra nærliggende gårdsbruk.

Jan Endre Strandbakken; Gjennom alle meglere? Nei det vet jeg ikke. Jeg vil anta at antallet ligger på rundt 300 til 400 landbrukseiendommer, som blir solgt gjennom eiendomsmegler eller advokat årlig i hele landet.

Ole Christen Hallesby; Jeg har ingen oversikt over det totale salget. SSB kan nok bistå der. Jeg yter bistand ved familieoverdragelser. For min del dreier seg om rundt 20 overdragelser årlig.

Karsten E Strand; Det vet jeg ikke. Jeg vil tro at bare en av tre eiendommer omsettes utenfor familien. Jeg takserer landbrukseiendommer både i sammenheng med familieoverdragelser og for de som vil selge på det frie markedet. For min egen del så ligger nok antallet på en 20 til 30 landbrukstakster årlig.

Ketil Koppang; Vi har totalt sett solgt ca. 450 landbrukseiendommer i størrelsesorden fra halvannen til 33 millioner kroner. Vi startet «opp i det små» for ca. 12 år siden og har siden eskalert både i antall salg av landbrukseiendommer og i antall ansatte. I begynnelsen var det svært få landbrukseiendommer som ble lagt ut for salg i det frie markedet. Det var nesten ikke landbrukseiendommer å oppdrive for utenforstående av landbruket. «Alt» gikk via familie og bekjentskaper. Under tiden har det blitt vesentlig mer «stuerent» å selge sin landbrukseiendom til fremmede. Jeg føler at vi har vært med på å bane en del av den veien. I dag trenger man ikke lengre å føle seg, eller bli betraktet som en «judas» når man selger sin landbrukseiendom. Dagens situasjon er endret vesentlig fra slik som det var i år 2000, da jeg solgte min landbrukseiendom til utenforstående, og som til og med var fra Oslo. I dag er det en ny trend og markedet for landbrukseiendom på Østlandet er i en generell utvikling. Dette har med generelle endringer i samfunnet, som det å legge sterke føringer ovenfor sine barn og med økonomiske forhold å gjøre. Bygningsmassene på landbrukseiendom krever ofte mye arbeid og kapital for å holdes i hevd. Har man ikke tilgang på kapital og arbeidskraft velger flere og flere å selge i det frie markedet. Vi er i dag i en slik «heldig» situasjon her hos oss, at vi kan være selektive i forhold til å inngå oppdrag på salg av landbrukseiendommer. Vi er selvfølgelig ydmyke i forhold til dette, men har en landbrukseiendom med en slik beliggenhet at det blir for langt å kunne dagpendle til arbeid, eller at landbrukseiendommen er «full av gjeld og kveke», takker vi høflig nei. Markedet er selektivt og vi vet at disse eiendommene er problematiske å selge, i hvert fall hvis selgerne i tillegg har urealistiske prisforventninger. Kjøperne ser prisen. I tillegg plusser de på hva de må koste på eiendommen ut i fra deres

planer med eiendommen. Summen av dette er hva kjøperen må betale for sin drøm. Dersom selgeren ikke kan se begrensningene ved sin egen eiendom, takker vi nei, på grunnlag av for liten kapasitet.

6.5.3. Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Det er mitt inntrykk at omsetningen av landbrukseiendommer i det vesentligste foregår uten hjelp fra eiendomsmegler. Eiendomsmegler, advokat, eller revisor anvendes dog ofte til å forstå kontrakt og/eller oppgjør. Eiendommene blir som oftest overdratt til noen i nær familie. De fleste hjemmels overdragere og hjemmels erververe kjenner hverandre og har selv kommet til enighet om pris. «Private» overdragelser står nok for majoriteten, men markedet er under endring, og det er mitt inntrykk at salg av landbrukseiendom gjennom spesialisert landbruksmegler er økende. Når det er aktuelt å selge ut av slekten ser flere fordelene ved å ha hjelp av en profesjonell forhandler. Det forekommer ofte at selger allerede har interessenter, som f. eks naboer. Selgere vil føle en større trygghet i visshet om at de ikke blir «bondefanget», ved at flere enn deres nære krets får mulighet til å gi bud. Det kan være vanskelig å forhandle pris med kjentfolk. Mange bønder «har stått med lua i hånda» og godtatt det tilbudet de har fått. I så måte er det mer betryggende å ha hjelp av en profesjonell forhandler som kan «presse» prisen opp på et akseptabelt nivå.

Rolf Langeland; Som sagt så vil de fleste overdragelsene skje uavhengig av megler. De er som regel i slekt eller familie og finner hverandre uten hjelp.

Gunnvor Lien Nyhus; Det er mitt klare inntrykk at kontaktflaten av interessenter nåes best via internett. Men det avhenger av attraktiv beliggenhet. Har vi en flott eiendom med attraktiv beliggenhet har vi hatt over 200 registrerte navn på interessenter som vi i førsterekke har nådd via nettet.

Beate Winsvold; Vi når mange via annonser i aviser og på internett, i førsterekke via Finn.no. Vi kontakter også de som vi har i interessentporteføljen vår. Det forekommer jo også at kjøper og selger har funnet hverandre selv, slik at vi kun bistår med et oppgjørs oppdrag.

Lars Ole Frøland; Omsetningene mellom generasjoner foreståes gjerne av landbrukseiendommens regnskapsfører (revisor), bank, advokat eller eiendomsmegler. Ellers så kan selvfølgelig vi hjelpe dem å finne en kjøper.

Øystein Høiland; Ved åpne salg finner kjøper og selger hverandre som oftest via annonsering. Markedsføringen foregår via internett og aviser. Som landbruksmegler har vi også egne register med interessenter. Vi annonserer både etter kjøpere og selgere. Vi har egne mapper med interessenter av landbrukseiendommer med spesifikke egenskaper. Som megler kan vi matche en kjøper opp mot selger, som passer til hverandre, både når det gjelder egenskaper ved den aktuelle landbrukseiendommen og på det menneskelige plan. Selgerne vil ofte ikke selge til hvem som helst, så vi foretar ofte en utvelgelse av hvem som får slippe til på tunet. Noen hører om at landbrukseiendommen er for salg gjennom jungeltelegrafene og kontakter oss. Det går fort rykter i nabolaget og rundt om kring i området hvor

landbrukseiendommen ligger. Andre kan finne hverandre gjennom møter i bondelaget, småbrukarlaget eller bondekvinnelaget etc. Ved åpne salg setter vi også ofte opp til salgs skilt på eiendommen.

Jan Endre Strandbakken; I det åpne markedet vil de i hovedsak finne hverandre gjennom internett. Enten via Finn.no, diverse hjemmesider og direkte mail til interessentlister. Noen finner hverandre gjennom avisannonser.

Ole Christen Hallesby; Overdragelser av landbrukseiendommer er tredelt. Overdragelsene foretas som; frihandel, familieoverdragelser og ved skifteoppgjør. Innen familieoverdragelser er det blitt mer vanlig at det er den som har mest interesse og forutsetninger for å drive gårdsdriften videre, som overtar. Det betyr at det ikke nødvendigvis er den med best odel som overtar, men at det typisk blir den det mest ligger til rette for. Også når det gjelder frihandel har ofte selger plukket ut hvem som kan få kjøpe. Noen finner også kjøper selv gjennom f. eks. avisannonser.

Karsten E Strand; De aller fleste eiendommene overdras innad i familien. De øvrige eiendommene som selges i det frie markedet vil enten bli markedsført eller solgt i det stille.

Ketil Koppang; De fleste overdragelsene av landbrukseiendom er jo fortsatt familieoverdragelser. Vi bidrar med oppgjørsoppdrag og økonomisk og skattemessig rådgiving for noen av dem. Men ca. 90 % av alle henvendelser vi får i forbindelse med landbrukseiendommer, går ut på at vi skal hjelpe bonden med å selge eiendommen til best mulig pris. Vi kan da finne kjøperen på tradisjonell måte gjennom markedsføring av landbrukseiendommen. Men her er det ofte snakk om mye følelser. Mange ønsker ikke å stimulere «byggedyret», før salget er unnagjort. Derfor velger flere og flere å selge i det stille. Vi har tradisjonelt solgt ca. 40 % av landbrukseiendommene vi selger i det stille, men trenden i disse dager er nok at opp mot halvparten blir solgt i det stille. De fleste eiendommene som selges i det stille er nok i det dyrere segmentet, dvs. over 5 millioner kroner. Vi slipper da til fra 1 – 3 aktører som får en eksklusiv rett til å by på eiendommen. Interessentene er da valgt ut av vår interessentportefølje. Dette er interessenter som på et tidligere tidspunkt har tatt kontakt med oss. På grunnlag av at det er knappheten i markedet ved spesielle typer landbrukseiendommer, får vi da likevel gode priser, samt at selger sparer en del kroner på annonsering.

6.5.4. Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Vårt segment av markedet for landbrukseiendom på Østlandet er myntet på eiendomsoverdragelser hvor selger ønsker å finne en kjøper som kan betale godt. De søker da en kompetent markedsaktør som kan bistå dem. Kompleksiteten vedrørende regelverket som kan komme til anvendelse ved et salg av en landbrukseiendom medfører at ordinære eiendomsmeglere vanligvis ikke påtar seg slike oppdrag. De setter ofte grensen ved konsesjonspliktige landbruk. Kundene ser fordelene ved å benytte seg av en eiendomsmegler som evner å finne de beste løsningene og har de rette kontaktene i markedet. Derfor fremstår eiendomsmegling innenfor markedet for landbrukseiendom på Østlandet som en nisje med få

aktører. Koppang Landbruk og næringsmegling AS, tar sikte på å være den ledende aktøren i dette markedet. Et salg gjennom Ketil Koppang landbruks og næringsmegling kan foregå på en rekke forskjellige måter. Det er ikke uvanlig at salget er en del av en prosess som pågår over flere år.

Prosesen starter med en tanke om et mulig salg av landbrukseiendommen. Det går opp for bonden at tiden er inne for et enklere liv. Hans første tanke går kanskje til yngre rekker, om det finnes noen aktuelle som kan tenke seg og har muligheten til å drive gårdsbruket videre. Dersom de ikke har barn, eller må innse at ingen av barna er interessert eller har mulighet til å overta gården, vil han måtte vurdere det åpne markedet. Spørsmålene dukker da fort opp. Hvilke lovanvendelser gjelder i forbindelse med salget i forhold til konsesjon, odel, åsete og skatt? Og ikke minst; hvilken pris kan man få for landbrukseiendommen?

Ketil Koppang landbruks og næringsmegling blir stadig oppringt fra grunneiere med behov for rådgivning. Har de bestemt seg for å selge en landbrukseiendom, vil vi be dem å vurdere å gå til anskaffelse av en landbrukstakst. En landbrukstakst bør utføres av en uavhengig takstmann, som er kyndig med landbrukseiendom og med Landbruks og Matdepartementets rundskriv om verdisetting av landbrukseiendom.

Det vil bli avholdt en befaring på stedet, som gjennomføres i alt i fra fem uker til flere måneder, før eiendommen selges. En del av eiendommene skal ikke annonseres på det åpne markedet, men selges i det stille. Ved befaring tar vi også et befaringsmøte med eierne og/eller deres representanter. Et slikt møte varer vanligvis 1 til 2 timer, hvor vi gir råd, anbefalinger og informasjon om; tekniske bygningsrapporter av boligene, forsikringer, opplysninger vedrørende lovpålagt innhenting av opplysninger, etc. Vi informerer om prospekter og annen markedsføring, samt generelt om salgsprosessen og hva vi kan tilby.

Vi gjør økonomiske betraktninger og gir eventuelle skatteråd, eller anbefalinger om å søke ekstern rådgivning dersom et kompetansekrevene tema bør vurderes, gjerne i samråd med selgers regnskapsfører eller revisor.

Alle våre befaringer og øvrig kommunikasjon med kunden foregår med full diskresjon mellom oss og kunden. Vi kommer i samråd frem til hvilken salgsmetode som er riktig å benytte på det aktuelle objektet. De fleste har ikke dårlig tid. Mange har veldig god tid, og ønsker ikke å fraflytte eiendommen før om f. eks. 1 til 2 år frem i tid. Men noen vil selge så raskt som mulig, og vil ha kontrakten i havn i god tid før de selv ønsker fraflytting fra landbrukseiendommen.

Det er på mange måter selgers marked når det gjelder landbrukseiendom. Men det kommer jo selvfølgelig an på pris i forhold til beliggenhet og tilstand for øvrig. Det ligger ikke alltid til selger at han har et riktig inntrykk av hva som er godt betalt for landbrukseiendommen sin. Noen kan ha urealistiske prisforventninger og har en tendens til å synes for meget om ens eget. Har de for høye prisforventninger kan salget bli vanskelig å gjennomføre.

Rolf Langeland; Salg av landbrukseiendom ved hjelp av megler skjer på vanlig måte som ved andre objekter.

Dvs; befaring, oppdragssignering, innhenting av alle opplysninger, markedsføring, visning, budgivning, salg, kontrakt og overtagelse (red.anm.).

Gunnvor Lien Nyhus; Det blir jo mye av det samme jeg svarte på. Mitt inntrykk er at det ved salg av landbrukseiendom via eiendomsmegler eller advokat, blir solgt på vanlig måte i det åpne markedet.

Beate Winsvold; Jeg tror det er mye mer utbredt med «salg i det stille» når det gjelder salg av landbrukseiendommer gjennom landbruksmegler, enn ved ordinære boligsalg.

Lars Ole Frøland; I henhold til eiendomsmeglingsloven. I utgangspunktet er det ganske likt det tradisjonelle boligmarkedet, men vi selger jo en del «i det stille» uten annonsering. Vi har allerede kundene klare i våre register som vi kobler direkte opp mot selger. Men det kan også foregå ved full markedsføring, med full «pakke». Vi får også noen kjøpsoppdrag, hvor vi annonserer etter eiendommer på vegne av kunden.

Øystein Høiland; Et salg av landbrukseiendom via vårt meglerkontor starter med at vi inngår en oppdrags avtale med selger. Oppdragsavtalen definerer betingelsene for megler og selgers rettigheter. Det gjøres avtaler om hvordan landbrukseiendommen skal markedsføres og selges. Det utarbeides et prospekt i henhold til lov om eiendomsmegling. Prospektet godkjennes av selger. Prospektet sendes gjerne ut til aktuelle interessenter som megler har i sine interne registre. Eiendommene kan også markedsføres åpent, og legges da alltid ut på finn.no. Ytterligere markedsføring avtales med selger. Ved salg av landbrukseiendom i den høyere prisklasse, vil det ofte være aktuelt med større annonser. Vi annonserer ofte i Aftenposten, Dagens Næringsliv og Finansavisen samt en rekke lokalaviser i områdene hvor landbrukseiendommene ligger.

Neste steg vil være å gjennomføre enten private eller åpne visninger. Visningene resulterer som regel i et bud eller en eventuell budrunde. Normalt vil vi ende opp med en bindende avtale om salg til en bestemt pris. Kontraktsmøte avtales hvor enkelte detaljer kan bestemmes. Kontraktsforslag sendes som regel ut til selger og kjøper til gjennomlesning i forkant av kontraktsmøtet.

På kontraktsmøtet går vi igjennom kontrakten og stadfester gjerne hvordan og når eiendommen skal overtas. Kontrakts underskrivelse av begge parter foretas. Det signeres også skjøte, pantedokument med urådighetserklæring, oppgjørsoppstilling for kjøper og selger, eventuelt egenerklæring om konsesjonsfrihet eller konsesjonssøknad. Er det en konsesjonspliktig eiendom plikter kjøper uten ugrunnet opphold å søke konsesjon for ervervelse av fast eiendom i den aktuelle kommunen.

Til overtagelsen utarbeides det en overtagelsesprotokoll som underskrives av partene på overtagelsestidspunktet. Overtagelsesprotokollen sendes så til oppgjørsansvarlig som forutsatt at alle innbetalinger og forpliktelser er overholdt, foretar et oppgjør mellom partene.

Det utarbeides en oppgjørsoppstilling til kjøper og selger. Dette var en beskrivelse av hva som i hovedtrekk skjer.

Jan Endre Strandbakken; Markedsføringen skjer stort sett på vanlig måte som ved boligsalg. Men innenfor landbruket må vi også forholde oss til skatt, konsesjon og odel. Salgsoppgaven blir spesialsydd i henhold til den aktuelle gården som er for salg. Har vi 100 forskjellige gårder, så har vi hundre forskjellige konstellasjoner.

Ole Christen Hallesby; Jeg opplever at en del bønder ikke aner hvor de skal henvende seg når det blir aktuelt å søke bistand med å finne en kjøper. De søker da gjerne referanser fra andre bønder som de vet har solgt tidligere. Noen har tatt vare på annonser på salg av landbrukseiendom som de har sett i aviser, med tanke på et framtidig salg. En del tar kontakt med lokale boligmeglere med vekslende hell. Bruk av spesialisert landbruksmegler er nok i ferd med å bli mer vanlig.

Karsten E Strand; Det foregår på vanlig måte med en runde med annonsering og annen markedsføring, men også en stor del i det stille.

Ketil Koppang; Ved tradisjonelle salg henvender vi oss også først til vår interessentportefølje. Vi har en database med ca. 950 til 1000 personer. Dette blir mer en «sekkepost», hvor interessenter av alle typer landbrukseiendommer i alle prisklasser rundt omkring på Østlandet, får tilsendt prospektet noen dager i forkant av at vi eventuelt legger eiendommen ut på Finn.no og annonserer i aviser. Vårt marked er stort sett innenfor halvannen times bilkjøring fra Oslo i alle retninger, så noen interessenter ønsker eiendom kun f. eks i Vestfold, Østfold eller Buskerud. Dersom vi skal gå ut med full markedsføring bruker vi alltid Finn.no. Vi legger ut landbrukseiendommen både under bolig og næring. Under boligdelen havner eiendommen under en fane for den aktuelle kommunen hvor landbrukseiendommen ligger. Under næring favner vi mer bredt. Søker man avansert søk; Gårdsbruk/Småbruk, vil alle landbrukseiendommene som ligger ute i hele landet komme opp. Mange har litt større horisont når de er på utkikk etter landbrukseiendom. Vi når derfor flere ved å ha 2 parallelle annonser. Det er som regel flest «klikk» på boligdelen, men kjøperen kan like gjerne komme fra en annen kant av Østlandet. Det vil også være relevant å bruke avisannonser. Vi bruker gjerne Aftenposten og/eller en lokalavis. Ved dyrere landbrukseiendommer bruker vi også Finansavisen og Dagens Næringsliv.

6.5.5. Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Dette spørsmålet er egnet til å besvare; hva kan man forvente å få betalt ved salg av en landbrukseiendom? Det er en viss etterspørsel etter nært inntil alle landbrukseiendommer. Det handler bare om til hvilken pris. Jo lavere pris, jo større etterspørsel, desto bedre beliggenhet og jo høyere pris.

Etterspørselen nedskaleres etter hvert som prisen øker, men paradoksalt kan man oppleve at dyre eiendommer til over 10 millioner kroner er lettere å få solgt enn en eiendom til 6 millioner. Vi beveger oss da over i et markedssegment, hvor interessentene ofte har et bedre økonomisk grunnlag og investerer i landbrukseiendom, uten å ha et behov for å delfinansiere kjøpet med f. eks lån. I dette smale markedet er kjøperne svært klare på sine ønsker og behov.

Det er etterspørsel etter alle typer landbrukseiendommer på Østlandet. Men det er landbrukseiendommer som har sentral beliggenhet som gir de beste prisene. Eiendommen skal ligge nærmest mulig Oslo sentrum, men allikevel i et naturlig og landlig kulturlandskap. Har eiendommen nærhet til vann, og /eller utsikt er det et stort pluss. Eiendommen skal helst ligge ved sjøen, og helst ha egen strandlinje. Strandlinje ved Mjøsa eller andre innsjøer er selvfølgelig heller ikke å forakte. Nærhet til byer på Østlandet er også et pluss. Bor man nær kommunikasjon med omverdenen er det bra. De vil bo på landet, men likevel nær by og sjø. Men andre ord; etterspørselen er stor blant landbrukseiendom sentralt plassert rundt Oslofjorden og markedet har større etterspørsel og betalingsvilje i sentrale strøk, enn landbrukseiendom i mer «grisgrendte» strøk. Etterspørsel etter landbrukseiendom strekker seg lengre utover enn vårt område, men tenderer til å ha lavere pris, jo lengre ut på bygda du kommer. Men i motsetning til denne tendensen finnes virkelige flotte landbrukseiendommer utover hele landet med høy prisklasse. Disse flotte herskapelige eiendommene figurerer ofte i interessenters drømmer, og er populære på markedet, selv med lang reisetid fra hovedstaden. Slike landbrukseiendommer har ofte stor substans verdi, og kan ha stor kulturhistorisk verdi. Herregårder er i seg selv verdifulle kulturminner.

Rolf Langeland; Folk er gjerne ute etter stor tumleplass. Hestebruk er populært. Landbrukseiendommen bør ikke nødvendigvis ha et driftsgrunnlag.

Gunnvor Lien Nyhus; Det er i første rekke kombinerte eiendommer med jord og skog. Når det gjelder produksjonsbruk er storfe og sauebruk sjeldnere, men det forekommer litt salg av landbrukseiendommer basert på gris og kylling.

Beate Winsvold; De etterspør større skogbrukseiendommer. Det er alltid størst aktivitet rundt de landbrukseiendommene som har sentral beliggenhet.

Lars Ole Frøland; Det er størst etterspørsel etter landbrukseiendom med beliggenhet sentralt på Østlandet. Jo mer sentralt, jo bedre. Gjerne kun noen få mil fra hovedstaden. Landbrukseiendommer som ikke har en produksjon basert på dyredrift er mest populært. Men de kan gjerne ha mye både skog og jord. De må helst være tilpasset for hest, og ha et herskabelig preg. Mest mulig av disse egenskapene, og i tillegg nærhet til sjø, vil dra landbrukseiendommen opp i det øverste prisleie.

Øystein Høiland; Det er i første rekke snakk om konsesjonspliktige eiendommer. Hest er populært og aktuelt for svært mange. Sentrale eiendommer med god beliggenhet er alltid meget aktuelle.

Jan Endre Strandbakken; De etterspør både jord og skog og gjerne i kombinasjon. Det skal helst ikke være for mange gamle og slitne driftsbygninger. Slike bygninger trenger mye vedlikehold og det kan bli ansett som for krevende for kjøperne.

Ole Christen Hallsby; Markedsvolumet er størst på bostedseiendom. Det er flest av mindre landbrukseiendommer, som i dag nærmest regnes som småbruk, og hvor eierne ikke skal drive jorden selv. Areal grensene for hva som fortsatt regnes som landbrukseiendom er etter min mening fortsatt svært lav (*minimum 25 daa. dyrket mark eller 100 daa. totalt*).

Karsten E Strand; Beliggenhet er nok det viktigste argumentet. Ellers kan man si at det er to typer kjøpere som etterspør landbrukseiendom. Det er de som ønsker å drive med landbruk som næring, og det er de som ønsker å benytte eiendommen i sammenheng med å kunne dyrke sin hobby. Hobbyen er ofte hest, eller kan være bare det «søte liv» på landet.

Ketil Koppang; Markedets største etterspørselsfaktor er de 3 B´er. Jo nærmere du kommer byer og tettsteder eller bygdesenter, jo bedre er det. Tilgang til moderne infrastruktur i relativ nærhet er alltid positivt. Det vi ser er at typiske «Senterpartibruk», som melkeproduksjonsbasert eller andre husdyrbaserte bruk er mer tungsolgte. Egg og kyllingproduksjon er vel kanskje unntaket fra unntaket, som det tradisjonelle markedet bedre svelger unna. Det vi selger er en drøm. Har vi 10 eiendommer med 10 forskjellige konstellasjoner, representerer det minst 10 forskjellige drømmer. Folk flytter gjerne fra byen med et ønske om et nytt liv. Men det er ikke et statisk svar på dette spørsmålet. Vi selger alle typer landbrukseiendommer.

6.5.6. Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Finanskrisen påvirket både næringslivet og boligprisene generelt. Det er innlysende at også markedet for landbrukseiendom på Østlandet blir påvirket av så drastiske konjunktur svingninger. Mitt inntrykk er at 2008 var et labert år for overdragelse av all type eiendom. Deriblant markedet for landbrukseiendom på Østlandet.

Rolf Langeland; Finanskrisen hadde helt klart en effekt på markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Det tok litt lengre tid før effekten slo inn på dette markedet. Det kom ikke like brått på som ved det ordinære boligmarkedet.

Gunnvor Lien Nyhus; Under finanskrisen var det som vanlig lite tilbud. Jeg kan ikke si at jeg merket så mye effekt av finanskrisen. Dette er et smalt marked med lite tilbud og mange kjøpere.

Beate Winsvold; Vet ikke så mye om hvordan innvirkningen av finanskrisen påvirket markedet for landbrukseiendom. Jeg arbeidet med næringseiendom den gangen, og der var det helt stopp. Det var vanskelig for næringsaktører å skaffe tilveie finansiering. Men mitt inntrykk er at kjøpere av landbrukseiendommer i større grad har penger.

Lars Ole Frøland; Finanskrisen hadde en negativ effekt hvor omsetningen gikk svært tregt.

Øystein Høiland; Finanskrisen hadde en del å si her hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Salget gikk tyngre på grunn av at mange hadde vanskeligheter med å skaffe til veie finansiering. Men den slo til senere i dette markedet, og var mest utslagsgivende i 2009. Det vi ser nå, er en dreining mot at flere interessenter av landbrukseiendom ofte er finansielt sterke. Vi har solgt landbrukseiendommer til flere personer som har en kjent posisjon i næringslivet. De ser på landbrukseiendom som en langsiktig investering. Bomiljø og tun verdien er stor for mange og antas å øke videre. I tillegg er skog en populær investering som kan ha en god avkastning.

Jan Endre Strandbakken; Det ble vanskeligere å få lån for interessentene. Bankene stilte sterkere krav til egenkapital og sikkerhet. Budrundene tenderte til å gå tregere i denne perioden. Det var også større skepsis i markedet hvor kjøperne var redde for prisnedgang. Det var generelt sett vanskeligere å oppnå en god pris i denne perioden.

Ole Christen Hallesby; Innenfor familieoverdragelser og ved skifteoppgjør merket vi liten effekt. Det var nok en viss nedgang og noe mer tregt marked ved frihandel. Jeg sitter ikke igjen med et inntrykk av at finanskrisen ga svært dramatiske konsekvenser for markedet for landbrukseiendom på Østlandet.

Karsten E Strand; Det bremsset kraftig opp. Det ble en slags bråstopp i omsetningen. Eiere av landbrukseiendommer unnlot å selge. Det var jo mye negativ media fokusering om hvor vanskelig det var blitt å få lån i banken for eventuell kjøpere. Derfor valgte nok en del som hadde hatt et salg i tankene å «legge dette midlertidig på is». Som takstmann merket jeg at telefonen brått ble betydelig mer stille.

Ketil Koppang; I min naivitet trodde jeg lenge at markedet for landbrukseiendom ikke ville bli påvirket av finanskrisen. Men så var det som om en lysbryter ble slått av over natta. Bankene skrudde igjen kranene. Det ble en tung tid med lite å gjøre. Så ja, vi ble svært berørt av finanskrisen.

6.5.7. Hvilke framtidssikter ser markedsaktørene?

Mine framtidssikter vedrørende markedet for landbrukseiendom på Østlandet er svært positivt. Jeg tror det fortsatt vil bli overdratt mange landbrukseiendommer, og at det vil bli enda vanligere å selge til noen utenfor familien. Når flere blir åpne for å selge ut av familien, vil det bli flere som ønsker å selge gjennom landbruksmegler. Etterspørselen vil også øke, forhåpentligvis i samme takt med en ytterligere liberalisering av lovverket. Landbrukseiendommer trenger formuende investorer som evner og har vilje til å bevare og utvikle.

Rolf Langeland; Jeg har tro på at det vil bli en økning i salg av eiendommer på det frie markedet.

Gunnvor Lien Nyhus; Jeg tror at vi fra vårt ståsted vil merke en økning på tilbudssiden. Det vil fortsatt være stor etterspørsel, forutsatt av sentral og god beliggenhet. Kort avstand til byer som Hamar er en fordel. Kommunene rundt her er greie kommuner. Det kan fort bli tyngre å selge landbrukseiendom dersom den er beliggende langt opp i Østerdalen.

Beate Winsvold; Jeg tror vi kommer til å se mer av fraskilling av jord fra mindre landbrukseiendommer til fordel for flere større landbrukseiendommer med bedre driftsgrunnlag (*arealoverføring*).

Lars Ole Frøland; Jeg ser veldig lyst på utviklingen for oss som arbeider i dette markedet. Jeg tror omsetningshyppigheten er økende. Det kan bli vanlig med korter eiertid, slik vi har sett av utviklingen i det ordinære boligmarkedet. Har man lyst til å prøve seg som «bonde» og

drive med hest og bo landlig, er det ikke dermed sagt at man må binde seg til den typen livsstil livet ut (og samtidig binde opp hele familien). Jeg tror omsetning av landbrukseiendom vil følge utviklingen av samfunnet for øvrig.

Øystein Høiland; Vi tror at markedet er i utvikling. Flere av de som er i arverekkefølgen eller odelsberettigede har oftere andre interesser og utdanning. Dermed vil flere landbrukseiendommer gå ut av slekten. Vi tror omsetningene vil øke og har av den grunn utvidet vår bemanning med to nyansatte landbruksmeglere sommeren 2011. Salg av jord og skog til nærliggende landbruk ser også ut til å være økende. Noen selgere vil bli boende på tunet men avvikler landbruksdriften til fordel for større og mer drive verdige bruk.

Jan Endre Strandbakken; Jeg tror renten vil holde seg lav fremover og at det vil resultere i at det fortsatt er kjøpere i markedet. Prisene vil nok krype oppover og tilbudet vil fortsatt være stabilt.

Ole Christen Hallsby; Vi har de senere år opplevd en økning i antall landbrukseiendommer som har blitt overdratt til nye eiere. Jeg tror trenden vil fortsette enda noen år før den vil flate ut. For meg virker det som om vi er inne i en periode hvor det er mange landbrukseiendommer som har blitt og vil bli forløst på markedet etter en oppdemning. Mange har hatt et ønske om å selge lenge, men har kviet seg for det, på grunnlag av at det tradisjonelt har blitt sett på som et slags svik å selge slektsgården ut av familien. I disse dager er slike holdninger i ferd med å forsvinne. Men dette er kun kvantifisert synsing. Jeg har ikke noe grunnlag for å si noe om vi vil få en økning eller nedgang i antall landbrukseiendommer som kommer for salg.

Karsten E Strand; Jeg tror at landbrukseiendom fortsatt vil være populært. Jeg tror at det vil bli omsatt flere eiendommer på det frie markedet i økende grad, ettersom flere av den unge generasjonen som kommer fra gårdsbruk ikke ønsker å ta over etter foreldrene.

Ketil Koppang; En klok mann sa en gang at; skal du investere, så invester i land. Det blir ikke laget mer av det. Landbrukseiendom i sentrale strøk av Østlandet vil nok fortsatt være populært fremover. Her får du mye substans for kronene. Flere og flere oppdager det. Utfordringen i dette markedet, og i landbruket generelt, er at samtidig som det blir færre bønder, så blir det stadig flere byråkrater. Det politiske og administrative blir stadig mer uforutsigbart, og likheten for loven har spilt falitt ved at det avgjørende er; hvilken byråkrats bord har saken havnet på? Her er det store forskjeller i fra kommune til kommune og fra fylke til fylke. Odelsproblematikken har avtatt noe. Den føler jeg vi har god kontroll på, men vi er jo ikke 100 % sikre før det har gått et halvt år pluss tjue dager og presumsjonsfristen er ute. Den seneste landbruksmeldinga mener jo også noe om dette, så vi håper politikerne følger opp tråden og innskrenker omfanget av odelsberettigede. Etter min mening har dagens ordning gått ut på dato. Det er en naturlig samfunnsutvikling at stadig flere velger bort å overta smågårder etter foreldrene for å bli bonde. De vil nok i økende grad selge eiendommen på det frie markedet.

6.6. Hvem er selgere?

Oppgaven vil i det videre definere selgerne ut i fra å besvare spørsmål vedrørende selgerne.

6.6.1. Hvilken alder har selgerne?

De typiske selgerne er et par fra 60 til 70 år. Salget har gjerne en sammenheng med nådd pensjonsalder, og et ønske om et enklere liv. Det kan også være noen yngre personer i 40 og 50 årene. Blant disse er det mange arvinger som har overtatt gården etter foreldrene, men finner ut etter noen år, at de ikke ønsker å bo og/eller eie en landbrukseiendom. I denne gruppen finnes også en del som har tatt over landbrukseiendommen med foreldrene i levende live. Når foreldrene dør, føler de seg frigjort til å kunne selge eiendommen ut av familien.

En del selgere har blitt enke eller enkemann selv. Det kan bli stusselig å sitte alene på en stor landbrukseiendom samtidig som det er et stort ansvar.

Rolf Langeland; Stort sett er selgerne godt voksne mennesker. Landbrukseiendommen selges som et resultat av at ingen av barna i familien ønsker å overta etter foreldrene. De er ofte slitne og lei av landbruket og kapitulerer.

Gunnvor Lien Nyhus; Alder på selgerne er gjennomgående godt voksne, rundt 60 ved større landbrukseiendommer. Ved mindre småbruk er det større variasjoner. Der kan selger godt være yngre. Han har muligens bedrevet sin hobbyvirksomhet i 10 år før han selger småbruket videre.

Beate Winsvold; Det er i det vesentligste snakk om godt voksne mennesker.

Lars Ole Frøland; 55 til 65 er nok vanligst.

Øystein Høilund; Vi må si at det er en overvekt av de som er 50 +, ut i fra vår erfaring.

Jan Endre Strandbakken; Rundt 50 år eller mer.

Ole Christen Hallesby; Jeg vil si 50 + og de fleste er nok over 60. Da ser vi bort i fra skifteoppgjør, hvor de fleste naturlig nok er enda eldre.

Karsten E Strand; Selgerne er nesten alltid godt voksne. Jeg vil si fra 50 og oppover. De selger når det blir avklart at barna ikke vil ta over.

Ketil Koppang; Selger har en alder i alt fra 30 til 90 år. Det er ofte generasjonsskifter hvor selgerne er godt voksne.

6.6.2. Hvilket kjønn har selgerne?

Landbrukseiendommene selges som regel av tradisjonelle par. Mann og kone er gift men det er mannen som hyppigst alene figurerer som hjemmelshaver i grunnboka. Hvem som er hjemmelshaver i grunnboka er ikke avgjørende for eierskapet. Dette er som oftest ekteskap av den gamle sorten hvor de har felles økonomi, og ser på eiendommen som felles eie. Det kan være delt hjemmel med 50 % til hver i rettsregisteret hos Statens Kartverk, mens kvinnen sjeldnere figurerer alene. Hvem som har lederrollen vedrørende salget, kan være både mannen og kvinnen i like deler, eller enten mannen eller kvinnen, også fordelt med omtrent like stort antall. At mannen fortsatt oftest er den som står som registrert eier, har sannsynligvis sammenheng med tradisjon og tidligere lovgivning gjennom Odelsloven, hvor mannen tidligere hadde fortrinnsrett foran kvinnen i odelsrekkefølgen.

Rolf Langeland; Det har jo en historisk betydning at det fra gammelt av var slik at det var menn som skulle overta gården. Slikt sett er nok mannen som regel hjemmelshaver og således han som står som selger i skjøtet. Men selgerne er i hovedsak gifte par, altså det er som oftest ektepar som selger noe de eier i sammen.

Gunnvor Lien Nyhus; Begge deler. Som regel ektefeller hvor begge er i live, eller enke/enkemann eller arvinger.

Beate Winsvold; Selgerne består av begge kjønn. Fra gammelt av var det gutta som skulle overta, så det er flest menn som er hjemmelshavere.

Lars Ole Frøland; Det er en skjevdeling til fordel av menn blant hjemmelshaverne, men eiendommene selges som oftest av ektepar.

Øystein Høiland; Begge kjønn. Det er ofte snakk om en familiebedrift som drives av mann og kone.

Jan Endre Strandbakken; Det er som regel mann og kone, men i enkelte tilfeller har den ene falt i fra.

Ole Christen Hallesby; Begge kjønn er representert, men de fleste er menn, definert ut i fra den formelle hjemmelen.

Karsten E Strand; Det er ofte menn som formelt er eier, men de aller fleste selger dette i sammen med ektefellen. De har som oftest drevet gårdsbruket sammen i nesten en menneskealder.

Ketil Koppang; Begge deler men majoriteten er menn.

6.6.3. Hvorfor selger de?

Selgerne er som oftest godt voksne personer som har eid landbrukseiendommen i lengre tid. Etter et langt liv innen landbruket, innser mange at det vil være fordelaktig å leve enklere på sine eldre dager. Mange av de som ikke har barn som vil eller evner å ta over landbrukseiendommen, selger landbrukseiendommen ut av familien. De slipper da som oftest yngre krefter til på eiendommene. Det er krevende å holde en landbrukseiendom i hevd. Landbrukseiendom har store bygningsmasser som krever forvaltning, drift og vedlikeholdsressurser. Det kan være fysiske og økonomiske årsaker til at bonden ønsker å selge.

Rolf Langeland; Som sagt så selger de fordi ingen i familien vil eller kan overta.

Gunnvor Lien Nyhus; De er ofte godt voksne og har ingen til å overta gårdsdriften. De slutter med landbruk og er som regel i en livssituasjon hvor de vil gjøre noe annet. Eiere av småbruk kan ha gått lei og vil heller ha en enebolig.

Beate Winsvold; Det er mange grunner, men den mest hyppige er nok en satt alder og at de mangler barn som kan overta.

Lars Ole Frøland; Hovedgrunnen for et salg er at selgerne ønsker å trappe ned og ønsker mindre arbeidsmengde.

Øystein Høiland; De selger fordi de er i ferd med å oppnå pensjonsalder, og fordi ingen i slekta vil overta. Noen selger mindre gårdsbruk fordi de vil skaffe seg et større gårdsbruk. De har gjerne planer om å etablere seg i et annet område. Noen selger fordi de ikke klarer å leve av gårdsdriften.

Jan Endre Strandbakken; De selger på grunnlag av at barna ikke vil ta over. Barna har reist ut for å skaffe seg utdanning. De ender gjerne opp med gode jobber og kommer ikke tilbake. I tilfeller hvor den ene ektefellen har falt i fra, vil den gjenværende ektefellen ikke sitte med en landbrukseiendom alene. I noen tilfeller har eieren fått seg ny jobb. De mener at landbruket gir for dårlig betaling. Når de innser at det å være bonde på en middels stor gård er for dårlig betalt, har de ofte ikke det samme romantiske bildet av det å bo på en landbrukseiendom som byfolk kan ha. Når de i tillegg innser at man kan få godt betalt for eiendommen, selger de den.

Ole Christen Hallesby; For de som overdrar innad i familien er alder den vanligste grunnen. Innen frihandel har penger og næringsinteresser også stor betydning.

Karsten E Strand; Det er som sagt ofte i forbindelse med at barna ikke vil ta over i kombinasjon med at de ikke orker å holde landbrukseiendommene i stand lengre.

Ketil Koppang; «Hvor lang er en strikk?». Det er ymse grunner til at de velger å selge. Neste generasjon vil kanskje ikke ta over. De har sett mor og far strevd et langt liv med arbeid i

helger og kvelder med et resultat som knapt nok har vært i stand til å holde bygningsmassene i hevd. Grunnen til at bøndene selger kan være av økonomisk eller helsemessig karakter, samlivsbrudd etc.

6.6.4. Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Det er ofte sterke bånd mellom selgerne og landbrukseiendommen de selger. Det er gjerne snakk om en landbrukseiendom som har vært i slekten og i nær familie i en årrekke. Eiendommene bærer med seg mye historie og følelser. Man er nesten programforpliktet til å ha følelser for slektsgården. Det kreves ikke bare at man skal ha følelser for landbrukseiendommen og alle tingene på landbrukseiendommen som anses å ha stor affeksjonsverdi. Det er også en norm for at man skal ha følelser for andre som har en viss tilknytning til eiendommen. Det er også ofte flere i odelskretsen eller slekten som hevder å ha sterke følelser for objektene vi selger. Det kan forekomme at noen spiller på følelser ovenfor eierne. Eierne blir da satt i en presset situasjon mellom tradisjon, rykter og misunnelse og sin egen rasjonelle adferd. De fleste selgerne skal jo videre i et presset boligmarked som er kapitalkrevende. Mange prøver seg på et åpenbart følelsesmessig spill for å tilegne seg en landbrukseiendom til en hyggelig pris. Mange av disse ”interessentene” har ikke økonomi, eller mangler vilje til å betale markedsverdi. Men det finnes også ofte genuint interesserte med gode muligheter innenfor denne kretsen. De trenger da ofte ”litt drahjelp” til å finne frem viljen til å betale godt for landbrukseiendommen. Det er selvfølgelig viktig for kundene at vi er behjelpelige med å finne de riktige kjøperne. Selger står i en suveren stilling, i forhold til å velge hvem han vil selge til. Det er ikke alltid man velger ”last man standing” etter en budrunde. Kjemien med kjøperne er ofte avgjørende. Prosessen tar ofte så lang tid som et år eller lengre, fra salgsprosessen starter til overtagelse og oppgjør finner sted. Det er ofte et viktig kriterium for selger at man har tro på at kjøperen er den rette til drive gården videre. Mange selgere er sterkt i mot ”slakting” av gården. Det er således viktig for selgerne hvilke planer kjøper har for eiendommen.

Rolf Langeland; Det dreier seg som oftest om familie eiendommer som selgerne har stor tilknytning til.

Gunnvor Lien Nyhus; Det er som oftest familie og slektsgårder som har vært i slektens eie i «alle» år, hvor selgerne har stor tilknytning. Det er ikke alltid så sterke bånd når det gjelder småbruk.

Beate Winsvold; De har ofte hatt gården i sitt eie og drevet den i mange år. Det er generelt snakk om familie gårder.

Lars Ole Frøland; I hovedsak slektsgårder.

Øystein Høiland; Det dreier seg som oftest om en familie eiendom som de har overtatt. I noen tilfeller selger de en gård som de har kjøpt og som de har drevet på deltid ved siden av ordinær jobb. Etter en tid kan det oppleves som for mye arbeidspress.

Jan Endre Strandbakken; Her er det mye følelser ute og går. Det er mange som ikke ønsker en folkevandring til tunet ved en offentlig visning av landbrukseiendommen. De vil helst selge i det stille. Landbrukseiendommene er som oftest slektsgårder, men eierne kan ha store følelser for gården, selv om de bare har eid den i f. eks. 8-10 år. På den tiden kan det oppstå både minner og følelser for gården, slik at de føler at det er en slektsgård.

Ole Christen Hallesby; Blant de landbrukseiendommene jeg er borti har de aller fleste både vokst opp og bebor eiendommen i dag.

Karsten E Strand; Det er nesten alltid slik at de selv har overtatt gården ved en familieoverdragelse.

Ketil Koppang; Det er ofte hardt arbeidende bønder som innser at; «det går den veien høna sparker, med dem som oss alle andre». De vil sikre et enklere liv gjennom alderdommen. Det er rasjonell og fornuftig tankegang som går foran minner og følelser for landbrukseiendommen.

6.6.5. Hva slags landbrukseiendom selger de?

Det foretas salg av alle typer landbrukseiendommer. Det er stor variasjon på størrelse, beskaffenhet og tilstand. Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS får mange henvendelser. Vårt primære område er som sagt definert til å være innenfor maksimalt halvannen times bilkjøring fra Oslo. Vårt hovedkontor er plassert i Sarpsborg og vi har også et avdelings kontor på Eina ved Mjøsa og Gjøvik hvor landbruksmegler Jan Endre Strandbakken har sitt virke. Han arbeider i hovedsak i områdene nord for Oslo.

Henvendelsene kommer fra hele landet. Hvis vi påtar oss oppdrag utenfor vårt definerte område vil det være spesielle eiendommer. Vi har til tider såpass meget å gjøre at vi må si nei til enkelte henvendelser. Vi prioriterer de beste objektene. Dette er objekter vi har god tro på at vi kan finne kjøpere som er villig til å betale en pris som harmonerer med selgers forventning. Har selger urealistiske forventninger ut fra vår vurdering, takker vi høflig nei.

Rolf Langeland; Det forekommer alt mulig.

Gunnvor Lien Nyhus; Kombinasjonsbruk av alle slag.

Beate Winsvold; Alle typer.

Lars Ole Frøland; Alle typer.

Øystein Høiland; Det går mest i konsesjons eiendommer. Vi selger for det meste landbrukseiendommer med kornproduksjon, mens landbrukseiendom basert på dyrehold er mer sjeldent.

Jan Endre Strandbakken; Alle forskjellige typer landbrukseiendom. Det er alt fra små gårdstun til store landbrukseiendommer med flere hundre dekar med jorder og enda flere hundre eller tusen dekar med skog.

Ole Christen Hallesby; Det er alle typer landbrukseiendommer som selges i frihandel, ved familieoverdragelser eller som overdras ved skifteoppgjør. Alle salg og overdragelser av landbrukseiendom i Norge over et år, vil nok i gjennomsnitt representere et tverrsnitt av alle de landbrukseiendomstyper vi har i Norge.

Karsten E Strand; Hele spekteret er representert. Helt fra det minste lille småbruket til store og svært kostbare eiendommer.

Ketil Koppang; Det er alt i fra småbruk, skogbruk, kombinasjonsbruk, dyrebruk. Vi har hele spekteret i alle prisklasser. Jeg jobber nå med en skogseiendom som skal selges for ca. 60 millioner kroner. Denne eiendommen skal selges i det stille. For de som får muligheten til å kjøpe en slik eiendom, er det «once in a lifetime».

6.6.6. Hvor flytter de?

Mange har et ønske og et behov for å få betalt markedsverdi av landbrukseiendommen de selger. De skal videre i et presset bolig marked. Det er mitt inntrykk at selger ofte har funnet et nytt boligprosjekt som han har bestemt seg for. Det kan dreie seg om leilighets eller eneboligprosjekter som er under planlegging. De har ofte allerede gått inn på en kontrakt, og har en viss formening om når overtakelse kan finne sted. De kontakter gjerne oss i god tid slik at ferdigstilling og overtakelse av bolig objektene selgerne har kjøpt, ofte ligger et til to år frem i tid.

De flytter gjerne nærmere, eller til sentrum. Sentrum for selgerne kan være så meget, ut i fra hvilken forutsetning man har. Med sentrum kan man like godt mene; Rakkestad eller Ski sentrum som Tønsberg sentrum. *Tilgjengelighet* virker å ha et godt etterspørselsgrunnlag blant selgere som har opplevd et langt liv på landsbygda uten naboer tett oppå seg. Man ønsker som nevnt å legge opp til et enklere liv. Mange tenker fremover, og tilrettelegger for alderdommen. Det er derfor ofte viktig med garasje plass i kjeller, heis, nærhet til butikker og kommunikasjon ved deres neste bopel, i motsetning til deres nåværende. Det ser ut som at flere er åpne for å oppleve flere livsstil aspekter gjennom livet. Pensjonsalderen er til for å nytes. Det er for mange ønskelig å gjøre det så enkelt som mulig for seg selv. Et salg av en landbrukseiendom kan gi eierne bedre muligheter til å kunne dra på reiser, uten å bekymre seg for landbrukseiendommen.

Andre grupper flytter til andre deler av landet. Det kan være til andre steder på Østlandet, eller det kan dreie seg om helt andre deler av landet. Men flytter man til et helt annet sted, er det ofte et sted man tidligere har en tilknytning til, eller en annen form for tilknytning. Det kan være stedet hvor man har vokst opp og/eller hvor man har familiemedlemmer boende.

Rolf Langeland; De flytter ikke fra området, men de flytter typisk til en form for enebolig.

Gunnvor Lien Nyhus; De flytter og har fått nok av landbruket. De vil bo enklere og kjøper hus i nærheten av sentrum.

Beate Winsvold; De flytter inn i enklere boliger som leiligheter eller hus.

Lars Ole Frøland; De flytter ofte til et mer sentralt sted i leilighet eller hus.

Øystein Høiland; Noen flytter til en annen gård. De fleste flytter innenfor samme kommune hvor de etablerer seg i en enebolig.

Jan Endre Strandbakken; De flytter som regel til en leilighet eller enebolig i mer sentrale strøk. De er ofte godt oppe i årene og ønsker en lettere tilværelse.

Ole Christen Hallesby; På landbrukseiendommer hvor det er 2 boliger blir selgerne ofte boende på eiendommen. Der hvor det kun er en bolig og ved frihandel, vil det nok være mest vanlig at de flytter til et sted i nærmiljøet.

Karsten E Strand; Ofte sentralt innen samme kommune hvor de selger landbrukseiendommen, til en enklere bolig.

Ketil Koppang; Det kan være til byen i f. eks en leilighet, eller til utlandet for den saks skyld. Det kan være hvor som helst, jeg har ikke noe statistisk svar.

6.7. Hvem er kjøpere?

Oppgaven vil videre beskrive kjøperne ved å besvare spørsmål vedrørende kjøperne ut i fra min erfaring med markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Deretter gjengir jeg svarene aktørene har gitt i sine dybdeintervjuer vedrørende markedet for landbrukseiendom på Østlandet.

6.7.1. Hvilken alder har kjøperne?

Interessenter kommer i alle aldersgrupper. Det er fra helt unge enslige eller par, til godt voksne helt opp i syttiårene. Felles for dem alle er at de har en drøm. Men mitt inntrykk er at det i hovedsak er middelaldrende veletablerte par med barn i skolepliktig alder, som blir kjøper av de fleste landbrukseiendommene. På de mindre og de billigste gårdene er de gjerne noen år yngre. På de større og dyrere gårdene, er kjøperne gjerne over 40 år.

Drømmene kan bestå av ulike aspekter. Det de har til felles er at drømmen innebærer en landbrukseiendom. Men de kan ha sine interesser i forskjellige typer landbrukseiendom og i ulike deler av den. Nabobonden drømmer kanskje om å få ta over de fine og fruktbare jordveiene. Andre er mer romantiske, og drømmer om det koselige våningshuset med klukkende høner på tunet. En annen kan drømme om den store låven med verksted, store verkstedporter og stor lagringsplass til mye stor motorredskap.

Ved et salg vil det som oftest være mange interessenter. Spesielt der hvor eiendommene markedsføres. Det finnes eksempler på flere interessenter som over flere år har fulgt med på visninger på landbrukseiendom. For mange er det vanskelig å finne den rette gården som harmonerer med drømmen deres. De litt eldre og mer veletablerte har oftere bedre økonomi enn de unge. Unge nyutdannede med stor studiegjeld har som oftest et svakere økonomisk grunnlag, slik at de ikke har muligheten til å kjøpe en landbrukseiendom, selv om de ønsker det.

Rolf Langeland; De er relativt veletablerte og har som oftest barn.

Gunnvor Lien Nyhus; 30 til 40 åra. De må både ha kapital og ha ungdommelig initiativ og pågangsmot i behold.

Beate Winsvold; Jeg har ikke et generelt inntrykk av noen bestemt alder. Men fra 30 til 40 år er nok vanligst.

Lars Ole Frøland; Snittet ligger nok rundt 40 til 45 år.

Øystein Høilund; Kjøperne er noe yngre. Jeg vil anta at de fleste er yngre enn 50 år.

Jan Endre Strandbakken; Mellom 30 til 40 år på de rimeligste gårdene og noe eldre på de mer kostbare landbrukseiendommene, kanskje mer rundt 40 til 50. På de dyrere gårdene har de ofte finansiell hjelp fra foreldrene til en av ektefellene, som enten bidrar med lån eller del finansiering. Det er ofte kårboliger på eiendommene som foreldrene kan bosette seg i. De kan også gå sammen om kjøpet over flere generasjoner. Men noen kommuner er imidlertid skeptiske til dannelsen av sameier i henhold til å gi konsesjon.

Ole Christen Hallesby; Jeg har best kjennskap til familieoverdragelser og alderen på de som tar over gårdsbruket ligger nok i hovedsak rundt 30, pluss / minus 5 år.

Karsten E Strand; Det vet jeg egentlig ikke så mye om. Jeg treffer sjeldent kjøperne da jeg kun forholder meg til selgerne, under salgsprosessen, ved utførelse av landbrukstaksten.

Ketil Koppang; Jeg ser for meg at hovedtyngden ligger mellom 30 til 50 år. De yngre kjøper mindre kostbare eiendommene, mens ved de mer kostbare eiendommene er kjøper eldre og har større finansielle muskler. Et paradoks i så henseende er at hvis du dobler prisen i fra 4 til 8 millioner kroner, så mer enn dobler du - og kanskje tripler du - substansverdien. Samme forhold får du hvis du går i fra 8 til 16 millioner kroner. De dyreste gårdene er billigst i forhold til substansverdien. En landbrukseiendom i et prissjikt fra 6 til 10 millioner kroner kan være mye vanskeligere å selge enn en landbrukseiendom til 25 millioner kroner. Ut fra vår erfaring og ut fra direkte beskrivelser av ønsker fra vår interessentportefølje, vet vi noe om hva de kapitalsterke vil ha. Landbrukseiendommene i prissjiktet 6 til 10 millioner er for dyre for «vanlige dødelige». De virkelig kapitalsterke går som oftest for enda større substansverdi. De vil gjerne ha landbrukseiendommer som synes på kartet.

6.7.2. Hvilket kjønn har kjøperne?

Interessen for landbrukseiendom er uavhengig av kjønn. Vi har kontakt med personer av begge kjønn. Det er som oftest par som kjøper landbrukseiendommer, men det er ikke veldig uvanlig med enslige.

Livet på landsbygda virker forlokkende på tvers av kjønn. Mange finner det som ren rekreasjon å kunne sitte og humpe på en gammel traktor. Det er flere som driver landbruk på hobbybasis ved siden av andre jobber. Disse gårdsbrukene leier ofte ut brorparten av jorden til et nærliggende gårdsbruk. Interessen for jordbruk synes å være jevnt fordelt mellom kjønnene.

Rolf Langeland; Igjen er det som oftest ektepar eller samboere.

Gunnvor Lien Nyhus; Ofte par, som regel gift eller samboere med barn.

Beate Winsvold; Begge

Lars Ole Frøland; Begge deler. De har gjerne barn.

Øystein Høiland; Ofte et ektepar eller samboere. Det er et stort løft og et stort ansvar som de må være to om.

Jan Endre Strandbakken; Som regel mann og kone. Enslige er sjeldnere.

Ole Christen Hallesby; Hvis det ikke er begge som skal stå som hjemmelshaver, dominerer menn fremfor kvinner. Men det er flere kvinner som overtar som hjemmelshaver, enn det er kvinner som selger som hjemmelshaver.

Karsten E Strand; Jeg antar at det for det meste er par. Man bør nok være 2 for å ha råd.

Ketil Koppang; Det tok meg 45 år å lære, men vi blir mer og mer oppmerksomme på at det som oftest er kvinnen som har det siste ordet. Derfor legger vi mer og mer vekt på de «myke verdiene». Vil ikke kona eller samboer kjøpe, så blir det heller ikke noe salg. Det er som oftest par som kjøper. Vi henvender oss i større grad en tidligere til kvinnen. Fokus på «myke verdier», som avstand til barnehage, shoppingmuligheter og kulturinnslag i nærmiljøet er viktige aspekter. Store bilder tatt av profesjonell fotograf innpakket i et estetisk utformet prospekt kommer fremst i presentasjonen. Lengre bak i prospektet ligger de økonomiske og politiske opplysningene for «finansministeren», som oftest er far.

6.7.3. Hvorfor kjøper de?

Kjøp av landbrukseiendom foretas ofte i sammenheng med interesser og livsstils valg.

Det er svært mange ulike interesser og livsstils valg. Noen vil dyrke og leve økologisk. Andre vil bare leve nær naturen. Noen vil bli en bedre og mer levedyktig bonde.

Hest som interesse og livsstil representerer i så måte en sterk kjøpergruppe. Det er stor interesse for hest på Østlandet. Dette markedet innbefatter både sprangridning og travsport.

Det er like mange grunner til å kjøpe en landbrukseiendom som det finnes drømmer om å kjøpe landbrukseiendom.

Å investere i landbrukseiendom kan ofte ha en opp side ved opprustning og videreutvikling av eiendommen. Det er ikke uvanlig at kjøper har til hensikt å rehabiliterer og modernisere en eiendom. Ut i fra mitt syn er dette positivt for landbruksnæringen og bosettingsmønsteret på landsbygda. Samfunnet er i utvikling. Mange har jobber som innbefatter mye reising, men ikke nødvendigvis daglig pendling. Det er blitt mulig å jobbe hjemmefra for en stor gruppe arbeidstakere. Denne gruppen består ofte av kjøpesterke personer med godt betalte jobber. Disse menneskene ser muligheter i landbrukseiendommer. Ofte trenger disse landbrukseiendommene kapitalsterke eiere for å bevares. Dette er positivt for de gjenværende bøndene ved at det skjer en naturlig nedskalering av antall aktive bruk. De gjenværende bøndene får muligheten til å drive et større og mer rasjonelt jordbruk, som gir bedre lønnsomhet.

Rolf Langeland; De ønsker seg nok å bo grønnere. De vil ut av byen. De ønsker å drive med hest eller hund.

Gunnvor Lien Nyhus; Mange kommer fra gårdsbruk som ofte er store, men som andre skal ta over. De er gjerne vel skolerte. På mindre småbruk er det mange som utlever en drøm. De kommer fra bygda og ønsker større plass enn ved kjøp av et rekkehus eller enebolig.

Beate Winsvold; De ønsker å drive med landbruk og de vil flytte ut av byen. Så har vi jo de som allerede er bonde og ønsker seg tilleggsjord.

Lars Ole Frøland; De har en drøm.

Øystein Høiland; Noen flytter for å etablere en ny livsstil. De har ofte en genuin interesse og kompetanse for å drive landbruk. Det er også en del idealister som tror sola skinner mer på landet. Gøy på landet, og ikke i byen.

Jan Endre Strandbakken; Kjøperne har en drøm om et småbruk eller en landbrukseiendom. De ønsker å dyrke hobbyen sin, som kan være å dyrke litt poteter eller korn og kanskje ha et par hester gående.

Ole Christen Hallesby; De har først og fremst interesse for livsstilen landbrukseiendommer representerer. Denne interessen er mest for å bo på en landbrukseiendom og ikke nødvendigvis å drive næring innenfor landbruket.

Karsten E Strand; Enten fordi de vil drive med landbruk, eller at de vil bo landlig. De vil ha mer jord eller et sted å bo.

Ketil Koppang; Våre kjøpere er i majoriteten definitivt ikke Senterpartiets velgere. Vi selger muligheter til oppfyllelse av en drøm, til mennesker som har en drøm. Igjen vil jeg si; 10 forskjellige konstellasjoner 10 forskjellige aktører med hver sin drøm. Det finns ikke et fasit svar. Det er viktig å komme tidlig på banen med veiledning ovenfor potensielle kjøpere. De ansatte drilles stadig med å forfekte at det finnes ingen dumme spørsmål, det finnes kun dumme svar. En utrygg, potensiell kjøper, er ingen kjøper. Han vil ikke legge inn bud før han får svar på det han er usikker på. Ved odels og konsesjonseiendom er det alltid mange spørsmål. En del spørsmål er enkle å besvare for den som har kompetanse. Andre spørsmål kan være lite forutsigbare på grunnlag av de juridiske og politiske føringene som legges til grunn. Kjøper skal uansett være sikker på at han har en kompetent støttespiller gjennom vårt meglerforetak med hensyn på alle faser vedrørende salget.

6.7.4. Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Mange kjøpere av landbrukseiendom på Østlandet er oppvokst på gård. Ved ”private” overdragelser, dvs. hvor det ikke benyttes profesjonell mellommann til å forestå salget, er det innlysende at kjøper ofte har en sterk tilknytning til landbrukseiendommen. Det forekommer også at kjøper av landbrukseiendom som handler gjennom landbruksmegler, har sterk

tilknytning til gården. Det kan være slektninger av eieren. De kan ha en odelsløysningsrett etter odelsrekkefølgen men velger å by på eiendommen, fremfor å gå til odelsløysningssak. De kan stå utenfor odelsrekken eller det kan være et salg av en odelsfri landbrukseiendom. Bønder fra nærliggende landbrukseiendommer er også ofte aktuelle kandidater. De kjenner som regel godt til landbrukseiendommen. Interessenter kan også være tilknyttet til eiendommen ved at den tidligere har vært i slektens eie. Det er også blant de utenforstående interessenter vanlig at man har erfaring fra landbruket. De har kanskje vokst opp på gård og er interessert i gårdsdrift, men det er et eldre søsken som skal føre slektsgården videre. De ønsker da gjerne å kjøpe en egen gård, gjerne ikke så langt unna slektsgården, slik at samarbeid og stordriftsfordeler kan oppnås. Disse interessentene som gjerne er noe yngre enn majoriteten av kjøpere av landbrukseiendom på Østlandet, har ofte hjelp fra kapitalsterke foreldre. Dette er flinke bønder som ser fremover. Slike samarbeidskonstellasjoner behøver ikke nødvendigvis bestå av slektninger. Det kan også være bekjente som organiserer seg i sammen for å skape gode driftsforhold.

Men blant den gemene hop, kan det like gjerne være interessenter med ingen tilknytning til landbruket overhodet. De har dannet seg et bilde av hvordan livet på landet vil utarte seg og følger sine drømmer.

Rolf Langeland; Kjøperne har ofte relativt liten tilknytning til landbruket.

Gunnvor Lien Nyhus; De har ofte stor kunnskap om landbruket, men ved småbruk kan de også være helt uerfarne, men med stor forståelse for byrden som medfølger ved utlelsen av drømmene sine.

Beate Winsvold; Det er en del kjøpere som ikke har tilknytning til landbruket i det hele tatt, selv om de nok vanligvis har en viss tilknytning til landsbygda.

Lars Ole Frøland; Det er ofte veldig perifert.

Øystein Høiland; Noen kommer fra gård, mens andre har andre sivile yrker. Det kreves jo ingen spesiell kompetanse i dag for å få konsesjon for å kjøpe en landbrukseiendom. Det åpner for stor variasjon blant kjøperne.

Jan Endre Strandbakken; Mange er helt blanke når det gjelder landbrukseiendom. Det er ofte første gang de prøver seg på noe slikt. De kommer fra leilighet eller enebolig, og drømmer om en større plass.

Ole Christen Hallesby; Ved familieoverdragelser sier det seg selv at de har en sterk tilknytning. De fleste har vokst opp på eiendommen. Ved salg til slektninger har disse slektningene ofte oppholdt seg mye på gårdsbruket opp gjennom oppveksten.

Karsten E Strand; Det vet jeg ikke så mye om.

Ketil Koppang; Kjøperne er alle typer. Jeg vil tro de gjenspeiler et representativt utvalg av befolkningen. Ingenting gleder meg mere enn om en nabobonde vinner budrunden. Om han vil skille fra tunet for kun å beholde jord og skog er det positivt for landbruket. Bonden vil styrke egen næring ved synergi og rasjonaliserings effekter. En nabobonde kan betale både 10 og 18 tusen per dekar for tilleggsjord. Bestemmelsene ved konsesjonslovgivningen åpner jo også for 50 % mer betalt for tilleggsjord. Det er en politisk vilje for større og færre bruk, og dette er i riktig retning ut i fra mitt skjønn. Samtidig trenger bygdene nytt blod. Innflyttede byfolk blant bygdefolkene er positivt. De har gjerne nye tanker og meninger som beriker allsidigheten i grenda og bygda.

6.7.5. Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

I likhet med hvor mange ulike typer landbrukseiendommer som blir solgt, vil det være tilsvarende mange ulike typer landbrukseiendommer som blir kjøpt. Det vil alltid være en viss interesse for alle typer landbrukseiendom. Men prisen må harmonere med hva markedet er villig til å gi. Går man ut med en eiendom i markedet og forlanger kr 5.000.000,- mens den reelle markedsprisen er kr 4.000.000,- vil man ende opp uten bud. Eiendommen vil ikke bli solgt før selger setter prisen ned. Det kan være dumt å forlange en for høy pris i utgangspunktet. Det kan resultere i liten interesse. En pekepinn på interessen for eiendom kan vi måle via annonse treff på Finn.no. Antall klikk forteller noe om interessen for objektet. Men det er først etter at vi har gjennomført en visning for interessentene at vi kan mene noe om hvor reell interessen er, i forhold til om det er aktuelt å gi et bud på eiendommen.

Når en eiendom legges ut i det åpne markedet bør den anses som en ferskvare. Dersom den blir liggende for lenge uten at man mottar bud vil det bli en økende skepsis i markedet. De samme mekanismene råder i det ordinære boligmarkedet, men det er vanlig med et helt annet tempo innenfor markedet for landbrukseiendom. Budrundene strekker vanligvis lengre ut i tid. Det er ofte flere forhold som må avklares underveis i en salgsprosess. Det er ikke bare pris man skal bli enige om. Man skal bli enige om overtagelsestidspunkt, og hvilke heftelser som fortsatt skal være forbindtlige.

Budgiverne kan ha forbehold i sine bud. Noen ganger går disse forbeholdene ut over realitetene. Kravet i forbeholdet kan favne om forhold som er tinglyste heftelser. Det kan for eksempel være et føderåd med boret livet ut. Vi har også mottatt bud hvor budgiver ved forbeholdet krever at privats rettslige faktum, som at det hviler odel på eiendommen, kreves fjernet. Slike bud har ingen eller liten verdi. Forbehold om finansiering er også ofte svært usikkert, og vil sjeldent komme til betraktning.

Får vi en eiendom som har riktig beliggenhet og pris for salg, vil det være sannsynlig at vi allerede har kjøperen blant vår interessentportefølje. Ved vårt kontor foregår ca. 40 % av salgene i det stille. Vi får stadig henvendelser fra potensielle kjøpere som beskriver hva de er på utkikk etter. Etterspørselen er gjerne segmentert etter alder og økonomiske muligheter.

Rolf Langeland; De kjøper alt fra småbruk til store landbrukseiendommer.

Gunnvor Lien Nyhus; Etterspørselen er stor etter alle typer landbrukseiendom. Den er spesielt stor ved større gårdsbruk som er sjeldne på markedet.

Beate Winsvold; De kjøper heste-eiendommer og skog.

Lars Ole Frøland; De kjøper alle typer landbrukseiendommer i alle prisklasser.

Øystein Høilund; Alle typer.

Jan Endre Strandbakken; De kjøper en eiendom hvor de kan drive med det meste. Mulighetene gården gir må harmonere med deres drømmer. De vil gjerne ha litt jord og skog slik at de kan hogge litt ved, dyrke litt av noe, eller ha plass til innhegninger av f. eks hest.

Ole Christen Hallesby; Her må jeg svare det samme som jeg svarte på spørsmålet om hvilke landbrukseiendommer som ble solgt. Det er jo et faktum at det er de samme eiendommene som blir solgt og kjøpt, altså et tverrsnitt av alle norske gårdsbruk både ved familieoverdragelser, skifteoppgjør og ved frie salg.

Karsten E Strand; De kjøper landbrukseiendommer i alle prisklasser. Den dyreste eiendommen jeg takserte fikk en takst på rundt 17 millioner kroner.

Ketil Koppang; Som sagt er det landbrukseiendommer av alle slag og størrelser og prisklasser som blir omsatt. Alt ut i fra egne drømmer og økonomi. For øvrig ser vi at rimelige hesteeiendommer i sentrale strøk, dvs. i nærheten av bykjerner eller tettsteder på det sentrale Østlandet, er svært populært.

6.7.6. Hvor flytter de fra?

En stor gruppe av kjøperne er byfolk. De bor gjerne i sentrale strøk av Østlandet, og har jobber i et nærliggende tettsted eller by. Mange lengter tilbake til mer landlige omgivelser og er lei byens stress. Det er vanlig at "byfolkene" har en bakgrunn fra en landbrukseiendom. Det kan gjelde den ene i et par, eller begge. De flytter gjerne tilbake til et område hvor en av dem eller begge har en tilknytning til. Kjøperne kan bli interessert i landbrukseiendom på grunnlag av sin egen hobby eller genuine interesse. Å kunne flytte til en landbrukseiendom kan ha stor praktisk betydning for at de skal kunne utfolde seg. De har kanskje vært en del av hestemiljø, og oppholdt seg mye på en gård under oppveksten. En drøm om et eget gårdsbruk kan ha oppstått gjennom egne interesser gjennom livet.

Rolf Langeland; Kjøperne kommer som regel fra relativt urbane strøk.

Gunnvor Lien Nyhus; Ved store landbrukseiendommer kan kjøperne komme langveisfra. Men det er overvekt av lokale interessenter både ved større og mindre landbrukseiendommer.

Beate Winsvold; De flytter fra sine eneboliger i mer bynære strøk.

Lars Ole Frøland; De flytter fra enebolig.

Øystein Høiland; De flytter ofte i fra nærområdet. De fleste flytter fra en by eller fra et område i nærheten av en by eller tettsted. De ønsker seg kanskje tilbake til et område hvor de kommer fra. De trekkes tilbake til sine barndomsrøtter.

Jan Endre Strandbakken; Som regel fra bynære strøk. Eller de kan være fra en gård i nærheten hvor de ikke har førsteprioritets odel.

Ole Christen Hallesby; Mange flytter fra et sted hvor de har oppholdt seg midlertidig i sammenheng med jobb eller studieopphold.

Karsten E Strand; Det har jeg heller ikke oversikten over.

Ketil Koppang; De flytter fra bygder, byer og tettsteder.

7.Diskusjon.

Oppgavens hensikt har vært å belyse problemstillingen: Hva kjennetegner dagens marked for landbrukseiendom på det sentrale Østlandet? Etter egne betraktninger, intervjuer av aktører i bransjen og analyse av oppdrag inngått i 2011 ved salg av landbrukseiendom på Østlandet hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS, vil jeg nå oppsummere med å gjengi et «tverrsnitt» av hva jeg har funnet ut.

Intervjuobjektene har blitt stilt de samme spørsmålene og har svart fritt uten noen føringer fra undertegnede. Noen av spørsmålene oppfattes nok som banale av aktørene, som er godt kjent med dette markedet. Mitt inntrykk er at de ved enkelte spørsmål, kan ha hatt noe forskjellige oppfattelser av selve spørsmålet, men at de i det vesentligste både har forstått og svart temmelig likt på spørsmålene. Besvarelsene harmonerer også i stor grad med egne betraktninger og analysen av salgene av landbrukseiendommer med inngått oppdrag i 2011 hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS.

7.1. Hvordan skjer omsetningene?

De aller fleste omsetningene av landbrukseiendom foregår innad i familien. Oppgavens formål er i det vesentligste å beskrive omsetning av landbrukseiendom på det frie markedet gjennom mellommann. Slike omsetninger har tradisjonelt vært svært sjeldne, og representerer fortsatt en smal nisje innenfor eiendomsmegling. Dette stemmer godt overens med teorien innledningsvis i oppgaven, hvor tabell 1. viser at det blant omsetninger ved frie salg omsatt i 2010, bare ble solgt 370 stk. landbrukseiendommer på Østlandet med en pris over 2 millioner kroner.

En relativt stor del av landbrukseiendommer blir solgt i det stille, slik at de ikke er synlige i markedet. Blant de eiendommene som utlyses og markedsføres, kan det se ut til at ikke alle blir annonsert på Finn.no. Finn.no og internett for øvrig, har etablert seg som den mest effektive form for markedsføring av eiendom ved siden av tradisjonell avisannonsering. Dette markedet er allikevel slik at man ikke alltid behøver å benytte seg av «alle» markedsføringskanaler, da etterspørselen er stor og enkelte av aktørene har etablert egne interessentporteføljer for landbrukseiendom.

Omsetning av landbrukseiendom gjennom mellommann vil si at man benytter eiendomsmegler eller advokat med eiendomsmeglerbevilling. På grunnlag av kompleksiteten vedrørende et salg av en landbrukseiendom, er det samtidig som at det har blitt mer vanlig å benytte mellommann også blitt mer vanlig å benytte en mellommann, som har spesialisert seg på landbrukseiendom. Når salget forestås av en mellommann er fremgangsmåten i stor grad sammenlignbar med det øvrige eiendomsmarkedet. Eiendomsmegler forholder seg i slike tilfeller til mye av det samme lovverket, som; Eiendomsmeglerloven, Avhendingsloven, Avtaleloven, Markedsføringsloven. I tillegg er Konesesjonsloven, Odel og Åseteloven og Skatteloven sentrale lover når det gjelder salg av landbrukseiendom.

Landbrukseiendommer er en fellesbetegnelse for en rekke ulike typer eiendommer og markedet etterspør alle typer landbrukseiendom. Typiske landbrukseiendommer med stor etterspørsel er de med sentral beliggenhet og som er egnet for hestebruk.

Finanskrisen hadde negativ effekt på markedet for landbrukseiendom på Østlandet, men effekten gjorde seg gjeldende på et noe senere tidspunkt enn ved det ordinære boligmarkedet.

Markedsaktørene er positive med henblikk på utviklingen fremover i dette markedet. Majoriteten av aktørene tror at trenden fortsetter ved at stadig fler landbrukseiendommer vil selges på det frie markedet.

7.2. Hvem er selgere?

De typiske selgerne er som regel et godt voksent par. Som oftest har de bodd på landbrukseiendommen gjennom et langt liv, og ønsker et enklere liv på sine eldre dager. Landbrukseiendommen er oftest en slektsgård som de har sterk tilknytning til, men det er ingen i neste generasjon som vil eller kan overta. Derfor selger de landbrukseiendommen sin som er av forskjellig art. De flytter inn i en enklere bolig, som ligger mer sentralt, men som gjerne er beliggende innenfor samme kommune.

7.3. Hvem er kjøpere?

De typiske kjøperne er som regel et middelaldrende par. Kjøperne tenderer til å bli eldre, desto mer kostbar landbrukseiendommen er. De behøver ikke ha noen tilknytning til eiendommen eller landbruket for øvrig, men det er ikke uvanlig at de har en eller annen form for tilknytning til landbrukseiendommen, stedet hvor landbrukseiendommen ligger eller landbruket generelt. De kommer gjerne fra mer sentrale strøk med en drøm om å bosette seg

på en landbrukseiendom, gjerne i sammenheng med utfoldelse av en valgt livstil eller genuin hobby. Boligaspektet synes å være av overveiende betydning, men det kan også være næringsinteresser basert på jordbruk som er det avgjørende.

8.0 Konklusjon.

Markedet for landbrukseiendom på Østlandet er et smalt marked med få aktører og få omsetninger. De politiske og juridiske aspektene sammen med tradisjon og sedvane gir sterke føringer for dette markedet. For bare et par tiår siden var det helt utopi å selge en landbrukseiendom på det frie markedet. Markedet for landbrukseiendom på Østlandet er i endring, og det er i ferd med å bli mer akseptert å velge å selge slektsgården på det frie markedet. Samfunnet og landbruket er i utvikling og betydningen av familie og de nære slektsbåndene er i endring. I dag er det primærfamilien som teller mest, og den øvrige slekta har mindre betydning. Bonden har et ønske og et behov for å få godt betalt når de blir gamle og skal selge livsverket. De trenger kapital når de skal kjøpe noe annet. Barna til bøndene er mer selvstendige i forhold til valg av yrke, og det er ikke gitt at de ønsker eller har mulighet til å ta over slektsgården.

Vi har sett en tendens til en endring i politiske føringer mot et mer liberalisert landbruk og markedet for landbrukseiendommer. Både endringer i lovverket og føringer i den siste landbruksmeldinga gir en indikasjon på at vi går en tid i møte hvor reguleringen blir «myket opp». Samtidig kan det se ut til at vi kan stå ovenfor et regjeringsskifte ved neste stortingsvalg som kan bety en mer høyreorientert politikk med ytterligere liberalisering. Jeg mener en liberalisering av reguleringen er positivt for landbruket, og for markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Jeg tror at det på sikt vil bli enklere å både selge og kjøpe landbrukseiendom.

Jeg mener at det bør utvises større fleksibilitet ved arealoverføring, deling, fraskilling og sammenføring av landbrukseiendom. Dette bør kunne gjøres på en slik måte at gjenværende gårdstun på en landbrukseiendom ikke vil miste for mye av sin verdi. Vi trenger færre og større jordbrukseiendommer. Interessen for de øvrige landbrukseiendommer bør kunne bestå. Ved fradeling av jord og skog, bør man få beholde et såpass stort areal at det er attraktivt nok for markedet med hensyn til bosetting og livstils utførelse. Det er ikke nok med 5 dekar rundt gårdstunet, slik mange gårdstun har endt opp ved mange fradelingsaker de senere år. Man bør kunne få beholde 25 til 30 dekar slik at man har muligheten til for eksempel å drive med hest.

Boligaspektet ved mindre gårdsbruk bør i større grad hensyn tas. Det er mange som vil bo på landet. Det er mange driftige kjøpere av disse småbrukene som vil videreutvikle eiendommen, men de blir som regel avskåret fra for eksempel å bygge et nytt våningshus eller kårbolig. De kan ha mer enn nok plass på tunet. Grendeskoler og nærbutikker blir nedlagt på grunn av sviktende befolkningsgrunnlag. Befolkningsveksten er økende på nasjonalt nivå med stor underdekning av nybygging. Men tross dette er det liten politisk vilje for utvikling i retning av boligutvikling på landbrukseiendommer. Alt må begrunnes i retning av nødvendigheten for

driften på landbrukseiendommen, selv om mange av disse eiendommene ikke har noen reell drift. Det er lite nytenking, og en overveiende del av konservative holdninger i forhold til bosettingshensyn på landsbygda. Hva hvis vi for eksempel tillot bygging av en firemannsbolig på et småbruk med tilhørende stallplass og beiterett? Jeg mener slik nytenking kan fremme både bokvalitet og levende bygder. I Norge bor vi alle nær marka og landsbygda. Landsbygdas befolkning har i «alle år» valfartet til byene for å bosette seg der, mens bygdene har blitt tømt for folk. Det er kanskje på tide å slippe «byfolk» til på landsbygda.

Oppgaven har beskrevet hva som kjennetegner dagens marked for landbrukseiendom på landsbygda. Underveis i studiet har jeg vært innom flere temaer som jeg mener kan være interessante for videre undersøkelser. Jeg vil i så henseende foreslå følgende problemstillinger for fremtidige mastergrads oppgaver;

Odelsløsningsaker; Trenden i dagens marked på Østlandet er at det ved rettslig skjønn ved odelstakst legges markedsverdi til grunn, og at markedsverdi ansees til å ligge 20 til 25 % høyere enn konsesjonstakst. I tidligere tider tilsvarte utvist rettslig skjønn ofte en lavere pris enn konsesjonstakst. Denne oppfattelsen henger ofte igjen, og mange misforstår ved at de tror at de vil være mer gunstig å gå til odelsløsningssak fremfor å inngi et ordinært bud når landbrukseiendommen er for salg. Hvorfor går de til odelsløsningssak fremfor å inngi bud? Hvor mange odelsløsningsaker har vi? Hva blir kostnaden for odelsløseren? Hvordan kommer kjøper ut? Hvordan foregår dette i Norge i forhold til Danmark og Østerrike og det øvrige Europa?

Markedet for Landbrukseiendom; Oppgaven beskriver markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Hva kjennetegner markedet for landbrukseiendom i Trøndelag eller Jæren område?

Hvordan påvirker rikspolitiske retningslinjer om sentralisering og boligutvikling rundt kommunikasjonsknutepunkt, kontra nedfelte mål i lovverket vedrørende bosettingshensyn i LNF områder, rundt i kommunene?

7. Kilder.

Aanesland (2000): Aanesland, N. og Holm, O. (2000). Offentlig regulering av markedet forlandbrukseiendommer. Landbruksforlaget. Oslo.

Berg (2005): Berg, P. A. (2005). Kunsten å selge. Gyldendal akademiske forlag.

Bygdeforskning (2011). Rapport 3/2011.s.6. Norsk senter for bygdeforskning.

Dagens Næringsliv (2008). <http://www.dn.no/forsiden/naringsliv/article1294509.ece>

Dagens Næringsliv (2010). Morgen 18.02.2010. Side: 38.

Finn.no (2012).

http://www.finn.no/finn/b2b/commercialproperty/sale/result?PROPERTY_TYPE=11&PRICE_FROM=&PRICE_TO=&ESTATE_SIZE%2FLIVING_AREA_FROM=&ESTATE_SIZE%2FLIVING_AREA_TO=&keyword=&rows=30&sort=0

Hedmark Eiendom (2012).

<http://www.hedmark-eiendom.no/Aboutus/tabid/3139/language/nb-NO/Default.aspx>

Krokann (2010): Jon Anders Krokann (2010). Mastergradsoppgaven: Markedet for kjøp av skogeiendommer.

Landbruksmegleren (2012). <http://landbruksmegleren.no/>

Landbruks og Matdepartementet (2002). Rundskriv M-3/2002 R-974. Kapittel 6.

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/dok/rundskriv/2002/m-32002-priser-pa-landbrukseiendommer-ve.html?id=109014>

Landbruks og Matdepartementet (2002). Rundskriv M-3/2002 R-974. Kapittel 8.6.3.

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/lmd/dok/rundskriv/2002/m-32002-priser-pa-landbrukseiendommer-ve.html?id=109014>

Landbruks og Matdepartementet (2010). Rundskriv M-1/2010

http://www.regjeringen.no/upload/LMD/Vedlegg/prisrundskriv_180210.pdf

Meld.St.9 (2011-2012). Melding til Stortinget. Landbruks og mat politikken. Velkommen til bords.s.257.

Meld.St.9 (2011-2012). Melding til Stortinget. Landbruks og mat politikken. Velkommen til bords.s.267.

Nationen (2012).

http://www.nationen.no/2012/01/02/landlig_livsstil/smabruk/meningsmaling/7155261/?t=Én+av+seks+nordmenn+drømmer+om+småbruk

Norsk Landbruk (2012).

<http://www.norsklandbruk.no/rammebetingelser/2012/01/04/krever-gaardbrukere-maa-faa-vite-naar-naboeiendommen-er-til-salgs.aspx>

Norsk Landbruksmegling AS (2012). <http://www.nlbm.no/>

NOU; Norges offentlige utredninger 2003: 26 Om odels- og åsetesretten.

Utvalget oppnevnt ved kongelig resolusjon 18. september 2001.

Utredningen avgitt 23. oktober 2003 til Landbruksdepartementet.

Ole Christen Hallesby (2012). <http://www.hallesby.no/>

Prognosesenteret (2012). <http://www.prognosesenteret.no/>

Sentio (2012). <http://www.sentio.no/>

Statistisk Sentralbyrå (2012). <http://www.ssb.no/emner/10/04/10/jordbruk/>

Statistisk Sentralbyrå (2012). <http://www.ssb.no/landt/>

Statistisk Sentralbyrå (2012). http://www.ssb.no/emner/10/04/sa_landbruk/sa116/landbruk.pdf

Statistisk Sentralbyrå (2012). http://www.ssb.no/emner/10/04/sa_landbruk/sa116/norges-skog-og-jordbruksomraader.pdf

Statistisk Sentralbyrå (2012). <http://www.ssb.no/emner/10/04/laeiti/>

Statistisk Sentralbyrå (2012). <http://www.ssb.no/emner/10/04/laeiti/tab-2011-10-27-02.html>

Statistisk Sentralbyrå (2012). <http://www.ssb.no/vis/emner/10/04/laeiby/main.html>

Synovate Norsk Monitor (2012). <http://ipsos-mmi.no/>

Vedlegg 1. Intervju med Rolf Langeland 25.04.2012.

Rolf Langeland: er megler MNEF og takstmann NITO. Han arbeider i meglerforetaket; Norsk Landbruksmegling AS som er en del av selskapet Eiendomssenteret. Eiendomssenteret holder til i Drammen men har hele Østlandet som sitt marked.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Jeg har ikke noen oversikt over hvor mange landbrukseiendommer eiendommer som blir solgt årlig på Østlandet. Du kan sikkert finne slik informasjon hos departementet eller Statistisk Sentralbyrå som fører konkret statistikk, men generelt grunnlag vil anslå at 8 til 9 av 10 eiendomsoverdragelser skjer innad i familien

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Som sagt så vil de fleste overdragelsene skje uavhengig av megler. De er som regel i slekt eller familie og finner hverandre uten hjelp.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Salg av landbrukseiendom ved hjelp av megler skjer på vanlig måte som ved andre objekter.

(Dvs.; befaring, oppdragssignering, innhenting av alle opplysninger, markedsføring, visning, budgivning og salg.)

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Folk er gjerne ute etter stor tumleplass. Hestebruk er populært. Landbrukseiendommen bør ikke nødvendigvis ha et driftsgrunnlag.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Finanskrisen hadde helt klart en effekt på markedet for landbrukseiendom på Østlandet. Det tok litt lengre tid før effekten slo inn på dette markedet. Det kom ikke like brått på som ved det ordinære boligmarkedet.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Jeg har tro på at det vil bli en økning i salg av eiendommer på det frie markedet.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Stort sett er selgerne godt voksne mennesker. Landbrukseiendommen selges som et resultat av at ingen av barna i familien ønsker å overta etter foreldrene. De er ofte slitne og lei av landbruket og kapitulerer.

Hvilket kjønn har selgerne?

Det har jo en historisk betydning at det fra gammelt av var slik at det var menn som skulle overta gården. Slikt sett er nok mannen som regel hjemmelshaver og således står han som selger i skjøtet. Men selgerne er i hovedsak gifte par altså det er som oftest ektepar som selger noe de eier i sammen.

Hvorfor selger de?

Som sagt så selger de fordi ingen i familien vil eller kan overta.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Det dreier seg som oftest om familie eiendommer som selgerne har stor tilknytning til.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Det forekommer alt mulig.

Hvor flytter de?

De flytter ikke fra området, men de flytter typisk til en form for enebolig.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

De er relativt veletablerte og har som oftest barn.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Igjen er det som oftest ektepar eller samboere

Hvorfor kjøper de?

De ønsker seg nok å bo grønnere. De vil ut av byen. De ønsker å drive med hest eller hund.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Kjøperne har ofte relativt liten tilknytning til landbruket.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

De kjøper alt fra småbruk til store landbrukseiendommer

Hvor flytter de fra?

Kjøperne kommer som regel fra relativt urbane strøk.

Vedlegg 2. Intervju med Gunnvor Lien Nyhus 25.04.2012.

Gunnvor Lien Nyhus: er Eiendomsmegler MNEF og fagansvarlig ved meglerforetaket Hedmark Eiendom på Hamar. Hedmark Eiendom er en del av Eiendomsmeglerkjeden og er det største meglerforetaket i Hedmark. Gunnvor Lien Nyhus underviser i salg av landbrukseiendommer for eiendomsmegler studenter på Handelshøyskolen BI. Hun har mange års erfaring med salg av landbrukseiendommer på Hedmark.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Jeg har ikke oversikt over hvor mange landbrukseiendommer som selges på Østlandet, det spørres jo også hva man mener med landbrukseiendom. Er det krav til eiendommen at det skal være et visst innslag av næringsvirksomhet eller er småbruk også innberegnet?

Både småbruk og konsesjonspliktige landbrukseiendommer er medregnet i oppgaven.

Ja, jeg har jo ikke oversikten over resten av Østlandet, men vi jobber ut i fra Hamar og selger eiendommer i kommunene Hamar, Stange og Løten. Vi har også en avdeling som har Elverum og Kongsvinger traktene. Jeg vil anslå at vi selger 15 -20 landbrukseiendommer årlig her hos oss. Når det gjelder større næringseiendommer er nok snakk om et par stykk årlig.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Det er mitt klare inntrykk at kontaktflaten av interessenter nåes best via internett. Men det avhenger av attraktiv beliggenhet. Har vi en flott eiendom med attraktiv beliggenhet har vi hatt over 200 registrerte navn på interessenter som vi i førsterekke har nådd via nettet.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Det blir jo mye av det samme jeg svarte på. Mitt inntrykk er at det ved salg av landbrukseiendom via eiendomsmegler eller advokat, blir solgt på vanlig måte i det åpne markedet.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Det er i første rekke kombinerte eiendommer med jord og skog. Når det gjelder produksjonsbruk er storfe og sauebruk sjeldnere, men det forekommer litt salg av landbrukseiendommer basert på gris og kylling.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Under finanskrisen var det som vanlig lite tilbud. Jeg kan ikke si at jeg merket så mye effekt av finanskrisen. Dette er et smalt marked med lite tilbud og mange kjøpere.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Jeg tror at vi fra vårt ståsted vil merke en økning på tilbudssiden. Det vil fortsatt være stor eterspørsel, forutsatt av sentral og god beliggenhet. Kort avstand til byer som Hamar er en fordel. Kommunene rundt her er greie kommuner. Det kan fort bli tyngre å selge landbrukseiendom dersom den er beliggende langt opp i Østerdalen.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Alder på selgerne er gjennomgående godt voksne, rundt 60 ved større landbrukseiendommer. Ved mindre småbruk er det større variasjoner. Der kan selger godt være yngre. Han har muligens bedrevet sin hobbyvirksomhet i 10 år før han selger småbruket videre.

Hvilket kjønn har selgerne?

Begge deler. Som regel ektefeller hvor begge er i live, eller enke/enkemann eller arvinger.

Hvorfor selger de?

De er ofte godt voksne og har ingen til å overta gårdsdriften. De slutter med landbruk og er som regel i en livssituasjon hvor de vil gjøre noe annet. Eiere av småbruk kan ha gått lei og vil heller ha en enebolig.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Det er som oftest familie og slektsgårder som har vært i slekten eie i «alle» år, hvor selgerne har stor tilknytning. Ikke alltid så sterke bånd ved småbruk.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Kombinasjonsbruk av alle slag.

Hvor flytter de?

De flytter og har fått nok av landbruket. De vil bo enklere og kjøper hus i nærheten av sentrum.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

30 til 40 åra. De må både ha kapital og ha ungdommelig initiativ og pågangsmot i behold.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Ofte par, som regel gift eller samboere med barn.

Hvorfor kjøper de?

Mange kommer fra gårdsbruk som ofte er store men som andre skal ta over. De er gjerne velskolerte. På mindre småbruk er det mange som utlever en drøm. De kommer fra bygda og ønsker større plass enn ved kjøp av et rekkehus eller enebolig.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

De har ofte stor kunnskap om landbruket, med ved småbruk kan de også være helt uerfarne, men med stor forståelse for byrden som medfølger ved utlevelsen av drømmene sine.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

Etterspørselen er stor etter alle typer landbrukseiendom. Den er spesielt stor ved større gårdsbruk, som er sjeldne på markedet.

Hvor flytter de fra?

Ved store Landbrukseiendommer kan kjøperne komme langveisfra. Men det er overvekt av lokale interessenter både ved større og mindre landbrukseiendommer.

Vedlegg 3. Intervju med Beate Winsvold 23.04.2012.

Beate Winsvold: er Eiendomsmegler MNEF og er oppgjørsansvarlig ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Hun har tidligere erfaring som eiendomsmegler i K-eiendom og Jon Banggren AS. Hun har jobbet på regnskapskontor og jobbet med eiendomsforvaltning hos Optimal Finansforvaltning AS.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Jeg er ikke sikker, men jeg tror vi selger 50 -60 landbrukseiendommer årlig her hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Vi når mange via annonser i aviser og på internett, i førsterekke Finn.no. Vi kontakter også de som vi har i interessentporteføljen vår. Det forekommer jo også at kjøper og selger har funnet hverandre selv, slik at vi kun bistår med et oppgjørs oppdrag.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Jeg tror det er mye mer utbredt med «salg i det stille» når det gjelder salg av landbrukseiendommer gjennom landbruksmegler, enn ved ordinære boligsalg.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

De etterspør større skogbrukseiendommer. Det er alltid størst aktivitet rundt de landbrukseiendommene som har sentral beliggenhet.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Vet ikke så mye om hvordan innvirkningen av finanskrisen påvirket markedet for landbrukseiendom. Jeg arbeidet med næringsseiendom den gangen, og der var det helt stopp. Det var vanskelig for næringsaktører å skaffe tilveie finansiering. Men mitt inntrykk er at kjøpere av landbrukseiendommer i større grad har penger.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Jeg tror vi kommer til å se mer av fraskilling av jord fra mindre landbrukseiendommer til fordel for flere større landbrukseiendommer med bedre driftsgrunnlag (arealoverføring)

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Det er i det vesentligste snakk om godt voksne mennesker.

Hvilket kjønn har selgerne?

Selgerne består av begge kjønn. Fra gammelt av var det gutta som skulle overta, så det er flest menn som er hjemmelshavere.

Hvorfor selger de?

Det er mange grunner, men den mest hyppige er nok en satt alder og at de mangler barn som kan overta.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

De har ofte hatt gården i sitt eie og drevet den i mange år. Det er generelt snakk om familie gårder.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Alle typer.

Hvor flytter de?

De flytter inn i enklere boliger som leiligheter eller hus.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Jeg har ikke et generelt inntrykk av noen bestemt alder. Men fra 30 til 40 år er nok vanligst.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Begge

Hvorfor kjøper de?

De ønsker å drive med landbruk og de vil flytte ut av byen. Så har vi jo de som allerede er bonde og ønsker seg tilleggsjord.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Det er en del kjøpere som ikke har tilknytning til landbruket i det hele tatt, selv om de nok vanligvis har en viss tilknytning til landsbygda.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

De kjøper hest eiendommer og skog.

Hvor flytter de fra?

De flytter fra sine eneboliger i mer bynære strøk.

Vedlegg 4. Intervju med Lars Ole Frøland 13.04.2012.

Lars Ole Frøland: er Eiendomsmegler MNEF og er landbruksmegler ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Han har tidligere erfaring som eiendomsmegler innen bolig, prosjekt og næring. Han har arbeidet ved meglerfirmaet Hjelseth, Foss & Co, Eiendom & Finans AS og Planbo Eiendomsmegling AS.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Det spørres hva du mener med salg. De fleste overdragelsene skjer innad i familien. I det åpne markedet er det en sjelden vare. Jeg tror nok ikke det blir lagt ut noe særlig mer enn 100 stykk landbrukseiendommer her på Østlandet, i det åpne markedet, i løpet av et år (Finn.no). I tillegg selger jo vi i Ketil Koppang landbruks og næringsmegling en del landbrukseiendommer i det stille.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Omsetningene mellom generasjoner foretas gjerne av landbrukseiendommens regnskapsfører (revisor), bank, advokat eller eiendomsmegler. Eller så kan selvfølgelig vi hjelpe dem å finne en kjøper.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

I henhold til eiendomsmeglingsloven. I utgangspunktet er det ganske likt det tradisjonelle boligmarkedet, men vi selger jo en del «i det stille» uten annonsering. Vi har allerede kundene klare i våre register som vi kobler direkte opp mot selger. Men det kan også foregå ved full markedsføring med full «pakke». Vi får også noen kjøpsoppdrag, hvor vi annonserer etter eiendommer på vegne av kunden.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Det er størst etterspørsel etter landbrukseiendom med beliggenhet på det sentrale Østlandet. Jo mer sentralt, jo bedre. Gjerne kun noen få mil fra hovedstaden. Landbrukseiendommer som ikke har en produksjon basert på dyredrift er mest populært. Men de kan gjerne ha mye både skog og jord. De må helst være tilpasset for hest, og ha et herskabelig preg. Mest mulig av disse egenskapene, og i tillegg nærhet til sjø, vil dra landbrukseiendommen opp i det øverste prisleie

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Finanskrisen hadde en negativ effekt hvor omsetningen gikk svært tregt.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Jeg ser veldig lyst på utviklingen, for oss som arbeider i dette markedet. Jeg tror omsetningshyppigheten er økende. Det kan bli vanlig med korter eiertid, slik vi har sett av utviklingen i det ordinære boligmarkedet. Har man lyst til å prøve seg som «bonde» og drive med hest og bo

landlig, er det ikke dermed sagt at man må binde seg til den typen livsstil livet ut (og samtidig binde hele familien). Jeg tror omsetning av landbrukseiendom vil følge utviklingen av samfunnet for øvrig.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

55 til 65 er nok vanligst.

Hvilket kjønn har selgerne?

Det er en skjevdeling til fordel av menn blant hjemmelshaverne, men eiendommene selges som oftest av ektepar.

Hvorfor selger de?

Hovedgrunnen for et salg er at selgerne ønsker å trappe ned og ønsker mindre arbeidsmengde.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

I hovedsak slektsgårder.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Alle typer.

Hvor flytter de?

De flytter ofte til et mer sentralt sted i leilighet eller hus.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Snittet ligger nok rundt 40 til 45 år.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Begge deler. De har gjerne barn.

Hvorfor kjøper de?

De har en drøm.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Det er ofte veldig perifert.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

De kjøper alle typer landbrukseiendommer i alle prisklasser.

Hvor flytter de fra?

De flytter enebolig.

Vedlegg 5. Intervju med Øystein Høiland 26.04.2012.

Øystein Høiland: er Eiendomsmegler MNEF og er ansatt som fagansvarlig hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling. Høiland har en variert praksis innen administrasjon og ledelse, fra industrivirksomhet og varehandel, samt flere års praksis innen eiendomsmegling.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Veldig mange landbrukseiendommer selges gjennom familien. Jeg har ingen eksakte tall på det. Landbruks og Matdepartementet eller Statens Kartverk kan nok svare bedre på det. Omsetningsformene er veldig forskjellige. Landbrukseiendommene kan legges ut i det åpne markedet eller de kan selges i det stille. De kan overdras internt i familien eller til andre bekjente som slektninger og naboer fra nærliggende gårdsbruk.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Ved åpne salg finner kjøper og selger hverandre som oftest via annonsering. Markedsføringen foregår via internett og aviser. Som landbruksmegler har vi også egne register med interessenter. Vi annonserer både etter kjøpere og selgere. Vi har egne mapper med interessenter av landbrukseiendommer med spesifikke egenskaper. Som megler kan vi matche en kjøper opp mot selger, som passer til hverandre, både når det gjelder egenskaper ved den aktuelle landbrukseiendommen og på det menneskelige plan. Selgerne vil ofte ikke selge til hvem som helst, så vi foretar ofte en utvelgelse av hvem som får slippe til på tunet. Noen hører om at landbrukseiendommen er for salg gjennom jungeltelegrafene og kontakter oss. Det går fort rykter i nabolaget og rundt om kring i området hvor landbrukseiendommen ligger. Andre kan finne hverandre gjennom møter i bondelaget, småbrukarlaget eller bondekvinnelaget etc. Ved åpne salg setter vi også ofte opp til salgs skilt på eiendommen.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Et salg av landbrukseiendom via vårt meglerkontor starter med at vi inngår en oppdragsavtale med selger. Oppdragsavtalen definerer betingelsene for megler og selgers rettigheter. Det gjøres avtaler om hvordan landbrukseiendommen skal markedsføres og selges. Det utarbeides et prospekt i henhold til lov om eiendomsmegling. Prospektet godkjennes av selger. Prospektet sendes gjerne ut til aktuelle interessenter som megler har i sine interne register. Eiendommene kan også markedsføres åpent, og legges da alltid ut på finn.no. Ytterligere markedsføring avtales med selger. Ved salg av landbrukseiendom i den høyere prisklasse, vil det ofte være aktuelt med større annonser. Vi annonserer ofte i Aftenposten, Dagens Næringsliv og Finansavisen samt en rekke lokalaviser i områdene hvor landbrukseiendommene ligger.

Neste steg vil være å gjennomføre enten private eller åpne visninger. Visningene resulterer som regel i et bud eller en eventuell budrunde. Normalt vil vi ende opp med en bindende avtale om salg til en bestemt pris. Kontraktsmøte avtales hvor enkelte detaljer kan bestemmes. Kontraktsforslag sendes som regel ut til selger og kjøper til gjennomlesning i forkant av kontraktsmøtet.

På kontraktsmøtet går vi igjennom kontrakten og stadfester gjerne hvordan og når eiendommen skal overtas. Kontrakts underskrivelse av begge parter foretas. Det signeres også skjøter, pantedokument med urådighetserklæring, oppgjørsoppstillinger for kjøper og selger, eventuelt egenerklæringer om konsesjonsfrihet eller konsesjonssøknader. Er det en konsesjonspliktig eiendom plikter kjøper uten ugrunnet opphold å søke konsesjon for ervervelse av fast eiendom i den aktuelle kommunen.

Til overtagelsen utarbeides det en overtagelsesprotokoll som underskrives av partene på overtagelsestidspunktet. Overtagelsesprotokollen sendes til oppgjørsansvarlig Beate Winsvold som forutsatt at alle innbetalinger og forpliktelser er overholdt, foretar et oppgjør mellom partene.

Det utarbeides en oppgjørsoppstilling til kjøper og selger. Dette var en beskrivelse av hva som i hovedtrekk skjer.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Det er i første rekke snakk om konsesjonspliktige eiendommer. Hest er populært og aktuelt for svært mange. Sentrale eiendommer med god beliggenhet er alltid meget aktuelle.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Finanskrisen hadde en del å si her hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling AS. Salget gikk tyngre på grunn av at mange hadde vanskeligheter med å skaffe til veie finansiering. Men den slo til senere i dette markedet, og var mest utslagsgivende i 2009. De vi ser nå er en dreining mot at flere interessenter av landbrukseiendom ofte er finansielt sterke. Vi har solgt landbrukseiendommer til flere personer som har en kjent posisjon i næringslivet. De ser på landbrukseiendom som en langsiktig investering. Bomiljø og tun verdien er stor for mange og antas å øke videre. I tillegg er skog en populær investering som kan ha en god avkastning.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Vi tror at markedet er i utvikling. Flere av de som er i arverekkefølgen eller odelsberettigede har oftere andre interesser og utdannelse. Dermed vil flere landbrukseiendommer gå ut av slekten. Vi tror omsetningene vil øke og har av den grunn utvidet vår bemanning med to nyansatte landbruksmeglere sommeren 2011. Salg av jord og skog til nærliggende landbruk ser også ut til å være økende. Noen selgere vil bli boende på tunet med avvikler landbruksdriften til fordel for større og mer drive verdige bruk.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Vi må si at det er en overvekt av de som er 50 +, ut i fra vår erfaring.

Hvilket kjønn har selgerne?

Begge kjønn. Det er ofte snakk om en familiebedrift som drives av mann og kone.

Hvorfor selger de?

De selger fordi de er i ferd med å oppnå pensjonsalder, og fordi ingen i slekta vil overta. Noen selger mindre gårdsbruk fordi de vil skaffe seg et større gårdsbruk. De har gjerne planer om å etablere seg i et annet område. Noen selger fordi de ikke klarer å leve av gårdsdriften.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Det dreier seg som oftest om en familie eiendom som de har overtatt. I noen tilfeller selger de en gård som de har kjøpt og som de har drevet på deltid ved siden av ordinær jobb. Etter en tid kan det oppleves som for mye arbeidspress.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Det går mest i konsesjons eiendommer. Vi selger for det meste landbrukseiendommer med kornproduksjon, mens landbrukseiendom basert på dyrehold er mer sjeldent.

Hvor flytter de?

Noen flytter til en annen gård. De fleste flytter innenfor samme kommune hvor de etablerer seg i en enebolig.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Kjøperne er noe yngre. Jeg vil anta at de fleste er yngre enn 50 år.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Ofte et ektepar eller samboere. Det er et stort løft og et stort ansvar som de må være to om.

Hvorfor kjøper de?

Noen flytter for å etablere en ny livsstil. De har ofte en genuin interesse og kompetanse for å drive landbruk. Det er også en del idealister som tror sola skinner mer på landet. Gøy på landet, og ikke i byen.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Noen kommer fra gård, mens andre har andre sivile yrker. Det kreves jo ingen spesiell kompetanse i dag for å få konsesjon på kjøpe en landbrukseiendom. Det åpner for stor variasjon blant kjøperne.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

Alle typer.

Hvor flytter de fra?

De flytter ofte i fra nærområdet. De fleste flytter fra en by eller fra et område i nærheten av en by eller tettsted. De ønsker seg kanskje tilbake til et område hvor de kommer fra. De trekkes tilbake til sine barndomsrøtter.

Vedlegg 6. Intervju med Jan Endre Strandbakken 26.04.2012.

Jan Endre Strandbakken: er Eiendomsmegler MNEF og er ansatt som landbruksmegler hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling. Jan Endre Strandbakken er selskapets eiendomsmegler for Oppland, Hedmark og øvre del av Akershus. Strandbakken driver egen gård på Toten hvor han i hovedsak dyrker korn. Han har bakgrunn som fagansvarlig eiendomsmegler ved Dnb Nor avd. Gran.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Gjennom alle meglere? Nei det vet jeg ikke. Jeg vil anta at antallet ligger på rundt 300 til 400 landbrukseiendommer, som blir solgt gjennom eiendomsmegler eller advokat årlig i hele landet.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

I det åpne markedet vil de i hovedsak finne hverandre gjennom internett. Enten via Finn.no, diverse hjemmesider og direkte mail til interessentlister. Noen finner hverandre gjennom avisannonser.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Markedsføringen skjer på stort sett vanlig måte som ved boligsalg. Men innenfor landbruket må vi også forholde oss til skatt, konsesjon og odel. Salgsoppgaven blir spesialsydd i henhold til den aktuelle gården som er for salg. Har vi 100 forskjellige gårder, så har vi hundre forskjellige konstellasjoner.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

De etterspør både jord og skog og gjerne i kombinasjon. Det skal helst ikke være for mange gamle og slitne driftsbygninger. Slike bygninger trenger mye vedlikehold, og det kan bli ansett som for krevende for kjøperne.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Det ble vanskeligere å få lån for interessentene. Bankene stilte sterkere krav til egenkappital og sikkerhet. Budrundene tenderte til å gå tregere i denne perioden. Det var også større skepsis i markedet hvor kjøperne var redde for prisnedgang. Det var generelt sett vanskeligere å oppnå en god pris i denne perioden.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Jeg tror renten vil holde seg lav fremover og det vil resultere i at det fortsatt er kjøpere i markedet. Prisene vil nok krype oppover og tilbudet vil fortsatt være stabilt.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Rundt 50 år eller mer.

Hvilket kjønn har selgerne?

Det er som regel mann og kone, men i enkelte tilfeller har den ene falt i fra.

Hvorfor selger de?

De selger på grunnlag av at barna ikke vil ta over. Barna har reist ut for å skaffe seg utdanning. De ender gjerne opp med gode jobber og kommer ikke tilbake. I tilfeller hvor den ene ektefellen har falt i fra, vil den gjenværende ektefellen ikke sitte med en landbrukseiendom alene. I noen tilfeller har eieren fått seg ny jobb. De mener at landbruket gir for dårlig betaling. Når de innser at det å være bonde på en middels stor gård er for dårlig betalt, har de ofte ikke det samme romantiske bildet av det å bo på en landbrukseiendom som byfolk kan ha. Når de i tillegg innser at man kan få godt betalt for eiendommen, selger de den.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Her er det mye følelser ute og går. Det er mange som ikke ønsker en folkevandring til tunet ved en offentlig visning av landbrukseiendommen. De vil helst selge i det stille. Landbrukseiendommene er som oftest slektsgårder, men eierne kan ha store følelser for gården, selv om de bare har eid den i f. eks. 8-10 år. På den tiden kan det oppstå både minner og følelser for gården, slik at de føler at det er en slektsgård.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Alle forskjellige typer landbrukseiendom. Det er fra små gårdstun til store landbrukseiendommer med flere hundre dekar jorder og enda flere hundre eller tusen dekar med skog.

Hvor flytter de?

De flytter som regel til en leilighet eller enebolig i mer sentrale strøk. De er ofte godt oppe i årene og ønsker en lettere tilværelse.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Mellom 30 til 40 år på de rimeligste gårdene og noe eldre på de mer kostbare landbrukseiendommene, kanskje mer rundt 40 til 50. På de dyrere gårdene har de ofte finansiell hjelp fra foreldrene til en av ektefellene, som enten bidrar med lån eller del finansiering. Det er ofte kårboliger på eiendommene som foreldrene kan bosette seg i. De kan også gå sammen om kjøpet over flere generasjoner. Noen kommuner er imidlertid skeptiske til dannelse av sameier i henhold til å gi konsesjon.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Som regel mann og kone. Enslige er sjeldnere.

Hvorfor kjøper de?

Kjøperne har en drøm om et småbruk eller en landbrukseiendom. De ønsker å dyrke hobbyen sin, som kan være å dyrke litt poteter eller korn og kanskje ha et par hester gående.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Mange er helt blanke når det gjelder landbrukseiendom. Det er ofte første gang de prøver seg på noe slikt. De kommer fra leilighet eller enebolig, og drømmer om en større plass.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

De kjøper en eiendom hvor de kan drive med det meste. Mulighetene gården gir må harmonere med deres drømmer. De vil gjerne ha litt jord og skog slik at de kan hogge litt ved, dyrke litt av noe, eller ha plass til innhegninger av f. eks hest.

Hvor flytter de fra?

Som regel fra bynære strøk. Eller de kan være fra en gård i nærheten hvor de ikke har førsteprioritets odel.

Vedlegg 7. Intervju med Ole Christen Hallesby 27.04.2012.

Ole Christen Hallesby: arbeider som økonomisk rådgiver for enkeltbønder. Gjennom mange år har han skaffet seg en bred erfaring knyttet til eierskifter både i familien og i det frie markedet. Hans rådgivning fokuserer på det store veivalget et eierskifte er. Her kan han bidra både med å gjøre et riktig valg, men også gi svar på de økonomiske og skattemessige konsekvensene. Ole Christen Hallesby har økonomisk utdanning fra Universitetet for Miljø og Biovitenskap på Ås. Før han startet for seg selv var han leder for et regnskapskontor. Han er også godt kjent av bønder som foredragsholder på møter og kurs.

Ole Christen Hallesby påpeker at han ikke forestår oppgjør mellom partene når han bistår partene ved familieoverdragelser. Han gjør rede for fremgangsmåten slik den fremgår etter avklaring med finanstillsynet. Ole Christen Hallesby arbeider ikke for et foretak med eiendomsmeglerbevilgning og han kan således ikke føre partene sammen. Men ved familieoverdragelser er partene allerede ført sammen. Slike overdragelser er basert på full tillit mellom partene. Ole Christian Hallesby gir økonomisk rådgivning og bistår partene med utfylling av dokumenter. Det er vanlig at tinglysning av hjemmel til ny eier skjer i forkant av oppgjøret som foretas av partene selv i samhandling med respektives bankforbindelser.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Jeg har ingen oversikt over det totale salget. SSB kan nok bistå der. Jeg yter bistand ved familieoverdragelser. For min del dreier seg om rundt 20 overdragelser årlig.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

Overdragelser av landbrukseiendommer er tredelt. Overdragelsene foretas som; frihandel, familieoverdragelser og ved skifteoppgjør. Innen familieoverdragelser er det blitt mer vanlig at det er den som har mest interesse og forutsetninger for å drive gårdsdriften videre, som overtar. Det betyr at det ikke nødvendigvis er den med best odel som overtar, men at det typisk blir den det mest ligger til rette for. Også når det gjelder frihandel har ofte selger plukket ut hvem som kan få kjøpe. Noen finner også kjøper selv gjennom f. eks. avisannonser.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Jeg opplever at en del bønder ikke aner hvor de skal henvende seg når det blir aktuelt å søke bistand med å finne en kjøper. De søker da gjerne referanser fra andre bønder som de vet har solgt tidligere. Noen har tatt vare på annonser på salg av landbrukseiendom som de har sett i aviser, med tanke på et framtidig salg. En del tar kontakt med lokale bostedsmeglere med vekslende hell. Bruk av spesialisert landbruksmegler er nok i ferd med å bli mer vanlig.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Markedsvolumet er størst på bostedseiendom. Det er flest av mindre landbrukseiendommer som i dag nærmest regnes som småbruk og hvor eierne ikke skal drive jorden selv. Areal grensene for hva som fortsatt regnes som landbrukseiendom er etter min mening fortsatt svært lav (*minimum 25 daa. dyrket mark eller 100 daa. totalt*).

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Innenfor familieoverdragelser og ved skifteoppgjør merket vi liten effekt. Det var nok en viss nedgang og noe mer tregt marked ved frihandel. Jeg sitter ikke igjen med et inntrykk av at finanskrisen ga svært dramatiske konsekvenser for markedet for landbrukseiendom på Østlandet.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Vi har de senere år opplevd en økning i antall landbrukseiendommer som har blitt overdratt til nye eiere. Jeg tror trenden vil fortsette enda noen år før den vil flate ut. For meg virker det som om vi er inne i en periode hvor det er mange landbrukseiendommer som har blitt og vil bli forløst på markedet etter en oppdemning. Mange har hatt et ønske om å selge lenge, men har kviet seg for det, på grunnlag av at det tradisjonelt har blitt sett på som et slags svik å selge slektsgården ut av familien. I disse dager er slike holdninger i ferd med å forsvinne. Men dette er kun kvantifisert synsing. Jeg har ikke noe grunnlag for å si noe om vi vil få en økning eller nedgang i antall landbrukseiendommer som kommer for salg.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Jeg vil si 50 + og de fleste er nok over 60. Da ser vi bort i fra skifteoppgjør, hvor de fleste naturlig nok er enda eldre.

Hvilket kjønn har selgerne?

Begge kjønn er representert, men de fleste er menn, definert ut i fra den formelle hjemmelen.

Hvorfor selger de?

For de som overdrar innad i familien er alder den vanligste grunnen. Innen frihandel har penger og næringsinteresser også stor betydning.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Blant de jeg er borti har de aller fleste både vokst opp og bebor eiendommen i dag.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Det er alle typer landbrukseiendommer som selges i frihandel, ved familieoverdragelser eller som overdras ved skifteoppgjør. Alle salg og overdragelser av landbrukseiendom i Norge over et år, vil nok i gjennomsnitt representere et tverrsnitt av alle de landbrukseiendomstyper vi har i Norge.

Hvor flytter de?

På landbrukseiendommer hvor det er 2 boliger blir selgerne ofte boende på eiendommen. Der hvor det kun er en bolig og ved frihandel, vil det nok være mest vanlig at de flytter til et sted i nærmiljøet.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Jeg har best kjennskap til familieoverdragelser og alderen på de som tar over gårdsbruket ligger nok i hovedsak rundt 30, pluss / minus 5 år.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Hvis det ikke er begge som skal stå som hjemmelshaver, dominerer menn fremfor kvinner. Men det er flere kvinner som overtar som hjemmelshaver, enn det er kvinner som selger som hjemmelshaver.

Hvorfor kjøper de?

De har først og fremst interesse for livsstilen landbrukseiendommer representerer. Denne interessen er mest for å bo på en landbrukseiendom og ikke nødvendigvis å drive næring innenfor landbruket.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Ved familieoverdragelser sier det seg selv at de har en sterk tilknytning. De fleste har vokst opp på eiendommen. Ved salg til slektninger har disse slektningene ofte oppholdt seg mye på gårdsbruket opp gjennom oppveksten.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

Her må jeg svare det samme som jeg svarte på spørsmålet om hvilke landbrukseiendommer som ble solgt. Det er jo et faktum at det er de samme eiendommene som blir solgt og kjøpt, altså et tverrsnitt av alle norske gårdsbruk både ved familieoverdragelser, skifteoppgjør og ved frie salg.

Hvor flytter de fra?

Mange flytter fra et sted hvor de har oppholdt seg midlertidig i sammenheng med jobb eller studieopphold.

Vedlegg 8. Intervju med Karsten Strand 30.04.2012.

Karsten E Strand: Byggmester/Takstmann NMTF, sertifisert i Norges Takserings Forbund i områdene: Boligtaksering, taksering av næringseiendom, skadetaksering og skjønn, landbrukstaksering. Taksering, tilstandsanalyser, byggeledelse og kvalitetskontroll. Bakgrunn som byggmester med ansvarsrett i henhold til Plan og bygningsloven. Har egne kurs i Boligtaksering og Reklamasjonsvurdering. Er sertifisert for boligsalgsrapportering - DNV.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Det vet jeg ikke. Jeg vil tro at bare en av tre eiendommer omsettes utenfor familien. Jeg takserer landbrukseiendommer både i sammenheng med familieoverdragelser og for de som vil selge på det frie markedet. For min egen del så ligger nok antallet på en 20 til 30 landbrukstakster årlig.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

De aller fleste eiendommene overdras innad i familien. De øvrige eiendommene som selges i det frie markedet vil enten bli markedsført eller solgt i det stille.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Det foregår på vanlig måte med en runde med annonsering og annen markedsføring, men også en stor del i det stille.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Beliggenhet er nok det viktigste argumentet. Ellers kan man si at det er to typer kjøpere som etterspør landbrukseiendom. Det er de som ønsker å drive med landbruk som næring, og det er de som ønsker å benytte eiendommen i sammenheng med å kunne dyrke sin hobby. Hobbyen er ofte hest, eller kan være bare det «søte liv» på landet.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

Det bremsset kraftig opp. Det ble en slags bråstopp i omsetningen. Eiere av landbrukseiendommer unnlot å selge. Det var jo mye negativ media fokusering om hvor vanskelig det var blitt å få lån i banken for eventuell kjøpere. Derfor valgte nok en del som hadde hatt et salg i tankene å «legge dette midlertidig på is». Som takstmann merket jeg at telefonen brått ble betydelig mer stille.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

Jeg tror at landbrukseiendom fortsatt vil være populært. Jeg tror at det vil bli omsatt flere eiendommer på det frie markedet i økende grad, ettersom flere av den unge generasjonen som kommer fra gårdsbruk ikke ønsker å ta over etter foreldrene.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Selgerne er nesten alltid godt voksne. Jeg vil si fra 50 og oppover. De selger når det blir avklart at barna ikke vil ta over.

Hvilket kjønn har selgerne?

Det er ofte menn som formelt er eier, men de aller fleste selger dette i sammen med ektefellen. De har som oftest drevet gårdsbruket sammen i nesten en menneskealder.

Hvorfor selger de?

Det er som sagt ofte i forbindelse med at barna ikke vil ta over i kombinasjon med at de ikke orker å holde landbrukseiendommene i stand lengre.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Det er nesten alltid slik at selv har overtatt gården ved en familieoverdragelse

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Hele spekteret er representert. Helt fra det minste lille småbruket til store og svært kostbare eiendommer.

Hvor flytter de?

Ofte sentralt innen samme kommune hvor de selger landbrukseiendommen, til en enklere bolig.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Det vet jeg egentlig ikke så mye om. Jeg treffer sjeldent kjøperne da jeg kun forholder meg til selgerne, under salgsprosessen ved utførelse av landbrukstaksten.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Jeg antar at det for det meste er par. Man bør nok være 2 for å ha råd.

Hvorfor kjøper de?

Enten fordi de vil drive med landbruk, eller at de vil bo landlig. De vil ha mer jord eller et sted å bo.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Det vet jeg ikke så mye om.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

De kjøper landbrukseiendommer i alle prisklasser. Den dyreste eiendommen jeg taksert fikk en takst på rundt 17 millioner kroner.

Hvor flytter de fra?

Det har jeg heller ikke oversikten over.

Vedlegg 9. Intervju med Ketil Koppang 03.05.2012.

Ketil Koppang: er daglig leder hos Ketil Koppang landbruks og næringsmegling. Han er utdannet ved Tomb landbruksskole. Han har 20 års erfaring som selvstendig gårdbruker innenfor husdyrhold, grønnsaksdyrking og dyrking av korn. Koppang har flere års erfaring fra landbruksmegling og har gjennomført salg av et stort antall gårdsbruk i Østlandsområdet. Ketil Koppang har vært politisk aktiv med verv innen kommunestyret, fylkeslandbruksstyret og i overlignings nemda.

Hvordan skjer omsetningene?

Hvor mange landbrukseiendommer blir solgt?

Vi har totalt sett solgt ca. 450 landbrukseiendommer i størrelsesorden fra halvannen til 33 millioner kroner. Vi startet «opp i det små» for ca. 12 år siden og har siden eskalert både i antall salg av landbrukseiendommer og i antall ansatte. I begynnelsen var det svært få landbrukseiendommer som lagt ut for salg i det frie markedet. Det var nesten ikke landbrukseiendommer å oppdrive for utenforstående av landbruket. «Alt» gikk via familie og bekjenskaper. Under tiden har det blitt vesentlig mer «stuerent» å selge sin landbrukseiendom til fremmede. Jeg føler at vi har vært med på å bane en del av den veien. I dag trenger man ikke lengre å føle seg, eller bli betraktet som en «judas» når man selger sin landbrukseiendom. Dagens situasjon er endret vesentlig fra slik som det var i år 2000, da jeg solgte min landbrukseiendom til utenforstående, og som til og med var fra Oslo. I dag er det en ny trend og markedet for landbrukseiendom på Østlandet er i en generell utvikling. Dette har med generelle endringer i samfunnet, som å legge sterke føringer ovenfor sine barn og med økonomiske forhold å gjøre. Bygningsmassene på landbrukseiendom krever ofte mye arbeid og kapital for å holdes i hevd. Har man ikke tilgang på kapital og arbeidskraft velger flere og flere å selge i det frie markedet. Vi er i dag i en slik «heldig» situasjon her hos oss, at vi kan være selektive i forhold til å inngå oppdrag på salg av landbrukseiendommer. Vi er selvfølgelig ydmyke i forhold til dette, men har en landbrukseiendom med en slik beliggenhet at det blir for langt å kunne dagpendle til arbeid, eller at landbrukseiendommen er «full av gjeld og kveke», takker vi høflig nei. Markedet er selektivt og vi vet at disse eiendommene er problematiske å selge, i hvert fall hvis selgerne i tillegg har urealistiske prisforventninger. Kjøperne ser prisen. I tillegg plusser de på hva de må koste på eiendommen ut i fra deres planer med eiendommen. Summen av dette er hva kjøperen må betale for sin drøm. Dersom selgeren ikke kan se begrensningene ved sin egen eiendom, takker vi nei, på grunnlag av for liten kapasitet.

Hvordan finner selger og kjøper hverandre?

De fleste overdragelsene av landbrukseiendom er jo fortsatt familieoverdragelser. Vi bidrar med oppgjørsoppdrag og økonomisk og skattemessig rådgiving for noen av dem. Men ca. 90 % av alle henvendelser vi får i forbindelse med landbrukseiendommer, går ut på at vi skal hjelpe bonden med å selge eiendommen til best mulig pris. Vi kan da finne kjøperen på tradisjonell måte gjennom markedsføring av landbrukseiendommen. Men her er det ofte snakk om mye følelser. Mange ønsker ikke å stimulere «bygdedyret», før salget er unnagjort. Derfor velger flere og flere å selge i det stille. Vi har tradisjonelt solgt ca. 40 % av landbrukseiendommene vi selger i det stille, men trenden nå er nok at opp mot halvparten blir solgt i det stille. De fleste eiendommene som selges i det stille er nok i det dyrere segmentet, dvs. over 5 millioner kroner. Vi slipper da til fra 1 – 3 aktører som får en eksklusiv rett til å by

på eiendommen. Disse interessentene er da valgt ut av vår interessentportefølje. På grunnlag av at det er knappheten i markedet ved spesielle typer landbrukseiendommer, får vi da likevel gode priser, samt at selger sparer en del kroner på annonsering.

Hvordan foregår salg av landbrukseiendommer gjennom megler?

Ved tradisjonelle salg henvender vi oss også først til vår interessentportefølje. Vi har en database med ca. 950 til 1000 personer. Dette blir mer en «sekkepost», hvor interessenter av alle typer landbrukseiendommer i alle prisklasser rundt omkring på Østlandet, får tilsendt prospektet noen dager i forkant av at vi eventuelt legger eiendommen ut på Finn.no og annonserer i aviser. Vårt marked er stort sett innenfor halvannen times bilkjøring fra Oslo i alle retninger, så noen interessenter ønsker eiendom kun f. eks Vestfold, Østfold eller Buskerud. Dersom vi skal gå ut med full markedsføring bruker vi alltid Finn.no. Vi legger landbrukseiendommen under bolig og næring. Under boligdelen havner eiendommen under en fane for den aktuelle kommunen hvor landbrukseiendommen ligger. Under næring favner vi mer bredt. Søker man avansert søk; Gårdsbruk/Småbruk, vil alle landbrukseiendommene som ligger ute i hele landet komme opp. Mange har litt større horisont når de er på utkikk etter landbrukseiendom. Vi når derfor flere ved å ha 2 parallelle annonser. Det er som regel flest «klikk» på boligdelen, kjøperen kan like gjerne komme fra en annen kant av Østlandet. Det vil også være relevant å bruke avisannonser. Vi bruker gjerne Aftenposten og/eller en lokalavis. Ved dyrere landbrukseiendommer bruker vi også Finansavisen og Dagens Næringsliv.

Hvilke typer landbrukseiendom etterspør markedet?

Markedets største etterspørselsfaktor er de 3 B'er. Jo nærmere du kommer byer og tettsteder eller bygdesenter, jo bedre er det. Tilgang til moderne infrastruktur i relativ nærhet er alltid positivt. Det vi ser er at typiske «Senterpartibruk», som melkeproduksjonsbasert eller andre husdyrbaserte bruk er mer tungsolgte. Egg og kyllingproduksjon er vel kanskje unntaket fra unntaket, som det tradisjonelle markedet bedre svelger unna. Det vi selger er en drøm. Har vi 10 eiendommer med 10 forskjellige konstellasjoner, representerer det minst 10 forskjellige drømmer. Folk flytter gjerne fra byen med et ønske om et nytt liv. Men det er ikke et statistisk svar på dette spørsmålet. Vi selger alle typer landbrukseiendommer.

Hvilken effekt hadde finanskrisen på eiendomsmarkedet?

I min naivitet trodde jeg lenge at markedet for landbrukseiendom ikke ville bli påvirket av finanskrisen. Men så var det som om en lysbryter ble slått av over natta. Bankene skrudde igjen kranene. Det ble en tung tid med lite å gjøre. Så ja, vi ble svært berørt av finanskrisen.

Hvilke framtidsutsikter ser markedsaktørene?

En klok mann sa en gang at; skal du investere, så invester i land. Det blir ikke laget mer av det. Landbrukseiendom i sentrale strøk av Østlandet vil nok fortsatt være populært fremover. Her får du mye substans for kronene. Flere og flere oppdager det. Utfordringen i dette markedet, og i landbruket generelt, er at samtidig som det blir færre bønder, så blir det stadig flere byråkrater. Det politiske og administrative blir stadig mer uforutsigbart, og likheten for loven har spilt falitt ved at det avgjørende er; hvilken byråkrats bord har saken havnet på? Her er det store forskjeller i fra kommune til kommune og fra fylke til fylke. Odelsproblematikken har avtatt noe. Den føler jeg vi har god kontroll på, men vi er jo ikke 100 % sikre før det har gått et halvt år pluss tjue dager. Den seneste landbruksmeldinga

mener jo også noe om dette, så vi håper politikerne følger opp tråden og innskrenker omfanget av odelsberettigede. Etter min mening har dagens ordning gått ut på dato. Det er en naturlig samfunnsutvikling at stadig flere velger bort å overta smågårder etter foreldrene for å bli bonde. De vil nok i økende grad selge eiendommen på det frie markedet.

Hvem er selgere?

Hvilken alder har selgerne?

Selger har en alder i alt fra 30 til 90 år. Det er ofte generasjonsskifter hvor selgerne er godt voksne.

Hvilket kjønn har selgerne?

Begge deler men majoriteten er menn.

Hvorfor selger de?

«Hvor lang er en strikk?». Det er ymse grunner til at de velger å selge. Neste generasjon vil kanskje ikke ta over. De har sett mor og far strevd et langt liv med arbeid i helger og kvelder med et resultat som knapt nok har vært i stand til å holde bygningsmassene i hevd. Grunnen til at bøndene selger kan være av økonomisk eller helsemessig karakter, samlivsbrudd etc.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen?

Det er ofte hardt arbeidende bønder som innser at; «det går den veien høna sparker, med dem som oss alle andre». De vil sikre et enklere liv gjennom alderdommen. Det er rasjonell og fornuftig tankegang som går foran minner og følelser for landbrukseiendommen.

Hva slags landbrukseiendom selger de?

Det er alt i fra småbruk, skogbruk, kombinasjonsbruk, dyrebruk. Vi har hele spekteret i alle prisklasser. Jeg jobber nå med en skogseiendom som skal selges for ca. 60 millioner kroner. Denne eiendommen skal selges i det stille. For de som får muligheten til å kjøpe en slik eiendom, er det «once in a lifetime»

Hvor flytter de?

Det kan være til byen i f. eks en leilighet, eller til utlandet for den saks skyld. Det kan være hvor som helst, jeg har ikke noe statistisk svar.

Hvem er kjøpere?

Hvilken alder har kjøperne?

Jeg ser for meg at hovedtyngden ligger mellom 30 til 50 år. De yngre kjøper mindre kostbare eiendommene, mens ved de mer kostbare eiendommene er kjøper eldre og har større finansielle muskler. Et paradoks i så henseende er at hvis du dobler prisen i fra 4 til 8 millioner kroner, så mer enn dobler du, og kanskje tripler du, substansverdien. Samme forhold får du hvis du går i fra 8 til 16 millioner kroner. De dyreste gårdene er billigst i forhold til

substansverdien. En landbrukseiendom i et prissjikt fra 6 til 10 millioner kroner kan være mye vanskeligere å selge enn en landbrukseiendom til 25 millioner kroner. Ut fra vår erfaring og ut fra direkte beskrivelser av ønsker fra vår interessentportefølje, vet vi noe om hva de kapitalsterke vil ha. Landbrukseiendommene i prissjiktet 6 til 10 millioner er for dyre for «vanlige dødelige». De virkelig kapitalsterke går som oftest for enda større substansverdi. De vil gjerne ha landbrukseiendommer som synes på kartet.

Hvilket kjønn har kjøperne?

Det tok meg 45 år å lære, men vi blir mer og mer oppmerksomme på at det som oftest er kvinnen som har det siste ordet. Derfor legger vi mer og mer vekt på de «myke verdiene». Vil ikke kona eller samboer kjøpe, så blir det heller ikke noe salg. Det er som oftest par som kjøper. Vi henvender oss i større grad en tidligere til kvinnen. Fokus på «myke verdier», som avstand til barnehage, shoppingmuligheter og kulturinnslag i nærmiljøet er viktige aspekter. Store bilder tatt av profesjonell fotograf innpakket i et estetisk utformet prospekt kommer fremst i presentasjonen. Lengre bak i prospektet ligger de økonomiske og politiske opplysningene for «finansministeren», som oftest er far.

Hvorfor kjøper de?

Våre kjøpere er i majoriteten definitivt ikke Senterpartiets velgere. Vi selger muligheter til oppfyllelse av en drøm, til mennesker som har en drøm. Igjen vil jeg si; 10 forskjellige konstellasjoner 10 forskjellige aktører med hver sin drøm. Det finns ikke et fasit svar. Det er viktig å komme tidlig på banen med veiledning ovenfor potensielle kjøpere. De ansatte drilles stadig med å forfekte; det finnes ingen dumme spørsmål, det finnes kun dumme svar. En utrygg, potensiell kjøper, er ingen kjøper. Han vil ikke legge inn bud før han får svar på det han er usikker på. Ved odels og konsesjonseiendom er det alltid mange spørsmål. En del spørsmål er enkle å besvare for den som har kompetanse. Andre spørsmål kan være lite forutsigbare på grunnlag av de juridiske og politiske føringene som legges til grunn. Kjøper skal uansett være sikker på at han har en kompetent støttespiller gjennom vårt meglerforetak med hensyn på alle faser vedrørende salget.

Hvilken tilknytning har de til landbrukseiendommen eller landbruket forøvrig?

Kjøperne er alle typer. Jeg vil tro de gjenspeiler et representativt utvalg av befolkningen. Ingenting gleder meg mere enn om en nabobonde vinner budrunden. Om han vil skille fra tunet for kun å beholde jord og skog er det positivt for landbruket. Bonden vil styrke egen næring ved synergi og rasjonaliserings effekter. En nabobonde kan betale både 10 og 18 tusen per dekar for tilleggsjord. Bestemmelsene ved konsesjonslovgivningen åpner jo også for 50 % mer betalt for tilleggsjord. Det er en politisk vilje for større og færre bruk, og dette er i riktig retning ut i fra mitt skjønn. Samtidig trenger bygdene nytt blod. Innflyttede byfolk blant bygdefolkene er positivt. De har gjerne nye tanker og meninger som beriker allsidigheten i grenda og bygda.

Hva slags landbrukseiendom kjøper de?

Som sagt er det landbrukseiendommer av alle slag og størrelser og prisklasser som blir omsatt. Alt ut i fra egne drømmer og økonomi. For øvrig ser vi at rimelige hesteeiendommer i populære strøk, dvs. i nærheten av bykjerner eller tettsteder på det sentrale Østlandet.

Hvor flytter de fra?

De flytter fra bygder, byer og tettsteder.

Vedlegg 10.

Solgte eiendommer ved Ketil Koppang landbruks og næringsmegling med inngått oppdrag i 2011.

Opdddrag	tall i 1000 kroner	Født kjøper	alder	født selger	alder2
1	3950	79	33	52	60
2	4600	71	41	63	49
3	3600	57	55	36	76
4	3300	64	48	65	47
5	2690	70	42	60	52
6	4750	76	36	56	56
7	3950	66	46	52	60
8	6500	62	50	58	54
9	5050	66	46	40	72
10	3300	62	50	40	72
11	12500	60	52	53	59
12	3570	71	41	69	43
13	4000	73	39	39	73
14	2250	71	41	54	58
15	4900	65	47	61	51
16	1650	62	50	45	67
17	4000	61	51	81	31
18	1850	50	62	47	65
19	5100	73	39	45	67
20	11750	61	51	63	49
21	4900	74	38	64	48
22	1600	64	48	63	49
23	5700	55	57	67	45
24	4450	65	47	75	37
25	6400	50	62	56	56
26	8600	51	61	65	47
27	5200	79	33	36	76
28	4900	55	57	46	66
29	3600	77	35	61	51
30	4500	62	50	80	32
31	5000	82	30	73	39
32	5000	67	45	24	88
33	5050	61	51	59	53
34	6300	72	40	50	62
35	3900	57	55	59	53
36	1670	65	47	85	27
37	2200	65	47	34	78
38	11700	56	56	53	59

39	8600	76	36	45	67
40	2700	82	30	50	62
41	2500	70	42	50	62
42	4500	60	52	61	51
43	4700	81	31	53	59
44	6100	62	50	43	69
Sum	213030	66,0909091	45,9090909	55,25	56,75
Snitt	4841,590909				