

Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke

Land acquisition in property development in Hedmark county

Mads Unneberg

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITTENSKAP
INSTITUTT FOR Landskapsplanlegging
MASTEROPPGAVE 30 STP. 2008



Skjema for biblioteksside - MASTEROPPGAVE

Tittel: Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke Title Land acquisition in property development in Hedmark county	Identifikasjon/datering
Forfatter: Mads Unneberg	

Abstract (norsk):

Denne studien er en undersøkelse av hvordan i alt 18 eiendomsutviklere i Hedmark fylke arbeider med akkvisisjon av eiendom. Akkvisisjon av eiendom kan deles i fem elementer og to faser. Elementene kravspesifikasjon, søkemetode og risikovurdering, kan generaliseres i en søkefase, mens elementene ervervs måte og grunneierkontakt/forhandling, kan generaliseres i en ervervsfase. Eiendomsutviklerne i Hedmark er differensierte i sin arbeidsmåte, og hvert enkelt søk eller erverv må vurderes opp i mot det mål og den ideen som ønskes realisert.

Abstract (engelsk):

This is a study of the land acquisition process, as conducted by 18 developers in Hedmark county. The process can be subdivided into two phases; searching and acquiring. The search comprises land specification, methods and assessment of risks. The acquiring comprises relations/negotiations with the land owners and types of transactions. The practices followed by the developers are highly differentiated; each case seems to be largely designed according to its specific goals and business ideas.

Emneord på norsk:

Akkvisisjon
Eiendomsutvikling
Hedmark fylke

Emneord på engelsk:

Land acquisition
Property development
Hedmark county

Forord

Oppgaven indikerer slutten på studietiden her ved UMB. Jeg kommer til å savne det eksepsjonelt gode studiemiljøet her ved universitetet. Arbeidet med oppgaven har vært utfordrende og tidkrevende. Masteroppgaven har en ramme på 30 studiepoeng og er i sin helhet skrevet våren 2008.

Målet med oppgaven var å lære mer om hvordan eiendomsutviklere i Hedmark arbeider med akkvisisjon. Det å skaffe grunn til videre utvikling er selve fundamentet i eiendomsutvikling. Jeg ønsket derfor å beskrive hvordan og hvorfor utviklerne i mitt hjemfylke arbeider med dette i praksis. Uten å ha belyst emnet akkvisisjon i sin helhet, mener jeg likevel å ha bidratt til en kartlegging av dagens arbeidsmetoder og utvikleres preferanser i forbindelse med søk etter og erverv av eiendom.

Førsteamanuensis Sølve Bærug har vært min veileder. Ellers vil jeg rette en takk til alle utviklerne som enten har besvart spørreundersøkelsen eller som har latt seg intervjuet. Uten deres bidrag ville ikke oppgaven eksistert. Til slutt vil jeg takke NCC Property Development AS for økonomisk støtte og praktiske råd.

Mads Unneberg

Ås, 15. mai 2008

Sammendrag

Tittelen på oppgaven er ”Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke”.

Oppgaven er basert på en spørreundersøkelse blant 18 eiendomsutviklere i Hedmark, i tillegg til 4 utdypende intervjuer. Respondentene har hovedarbeidsfelt innen fritids-, bolig- og handelseiendomsutvikling.

Oppgavens teorigapittel er satt sammen av komponenter hentet fra ulike emner. Kapitlet danner en ramme for den videre fremstillingen. Det er skrevet svært lite om akkvisisjon av eiendom tidligere. Da må man følgelig starte på et overordnet nivå og sette aktuell litteratur i sammenheng.

Akkvisisjonsprosessen består generelt sett av to faser som kan deles i totalt fem elementer. Kravspesifikasjon (1), søkemetoder(2) og risikovurdering/håndtering(3) kan generaliseres i en søkefase. Elementene ervervs måte(4) og grunneierkontakt(5) kan generaliseres i en ervervsfase. Samlet fremstår disse elementene som en del av eiendomsutviklingens tidligfase. Søkefasen og ervervsfasen må sees i sammenheng. Som i virkeligheten ellers, kan man ikke isolere ulike temaer i for stor grad, uten å se på helheten og det endelige målet.

Lokalkunnskap, egne nettverk, kommunale planer og direkte henvendelser fra grunneier er de mest benyttede søkemetodene etter tomt. Offentlige registre blir av uavklarte grunner lite benyttet i utviklernes tomtesøk. Det er særlig boligutviklere som utpreger seg med flest direkte forespørsler fra grunneier om å kjøpe tomt.

72 % av respondentene er i besittelse av en tomteportefølje eller tomtebank. Alle respondentene som har hovedarbeidsfelt innen handelseiendoms- og fritidseiendomsutvikling har slik portefølje. Utviklerne har tomteportefølje hovedsakelig fordi det er en måte å sikre fremtidig arbeid og naturlig kontinuitet i driften.

De fleste utviklerne ringer kommunen for å identifisere grunneier på den aktuelle eiendommen, slik at kommunen kan sjekke i GAB hvem dette er. Kartlegging av objektive data om grunneier før første møte, er stort sett lite utbredt blant eiendomsutviklerne i Hedmark. Grunneier er ikke overraskende mest opptatt av prisen

han får for tomten i en forhandlingssituasjon, og ikke tillitsforholdet til utvikler. Respondentene mener at ved å vise til tidligere referanser kan man oppnå og bli en foretrukket kjøper, selv om prisen i grunn ikke blir lavere.

Direkte kjøp er den desidert mest benyttede ervervsformen ved tomtekjøp i Hedmark. Det finnes likevel unntak for dette. Opsjonsavtaler er den mest benyttede ervervs måten i LNF- og uregulerte områder. Tomtefeste som ervervsform viser seg som mye benyttet ved utvikling av fritidseiendommer. Selskapsdannelser i forbindelse med tomtekjøp og utvikling forekommer antakeligvis i mindre grad i Hedmark enn i større og mer urbane markeder. Mange grunneiere er usikre med tanke på å legge tomten inn i et selskap, i den hensikt at selskapet skal utvikle tomten på sine premisser. Enkelte grunneiere ønsker ikke å ta risikoen som oppstår ved delta i et selskap. Undersøkelsen viser at storparten av utviklerne klarer å erverve rettighetene til maksimum halvparten av tomtene de faktisk forsøker å erverve.

Generelt kan man si at eiendomsutviklerne i Hedmark er en sammensatt gruppe, ofte med klart definerte arbeidsområder. Fremgangsmåtene de ulike arbeider på består ofte av de samme elementene. Hvordan akkvisisjonsprosessen faktisk arter seg, er avhengig av hvert enkelt tilfelle og den ideen som ønskes realisert.

INNHALDSFORTEGNELSE

1. INNLEDNING.....	4
1.1. TEMA FOR OPPGAVEN.....	4
1.2. PROBLEMSTILLING	5
1.3. AVGRENSNING AV TEMA	5
1.4. METODE.....	6
1.5 TIDLIGERE ARBEID RUNDT TEMAET	7
1.6 OPPGAVENS OPPBYGNING	8
2. EIENDOMSUTVIKLING	9
2.1. INNLEDNING.....	9
2.2 AKTØRER I EIENDOMSUTVIKLING	9
2.3. EIENDOMSUTVIKLINGSMODELLER	10
2.3.1. <i>Innledning</i>	10
2.3.2. <i>Peiser og Frei</i>	10
2.3.3. <i>Miles et al.</i>	12
2.3.4. <i>Børrud</i>	14
2.4. NORSK AREALPLANLEGGING.....	16
2.4.1. <i>Oversikt over plan og bygningsloven ved planlegging</i>	16
2.4.2. <i>Privatinitiert planprosess</i>	17
2.4.3. <i>Tomtepolitikk og risiko for utvikler</i>	18
2.4.4. <i>Enkelte virkninger av tomteknapphet</i>	20
2.5. ERVERVSMÅTER.....	21
2.6. SØKE TOMTER	23
2.6.1. <i>Innledning</i>	23
2.6.2. <i>Utviklers initiativ</i>	24
2.6.3. <i>Grunneiers initiativ</i>	24
2.6.4. <i>Offentlige initiativ</i>	25
2.7. KORT OM AKKVISISJON I SVERIGE OG I USA.....	26
2.8. BOLIGPRISER I HEDMARK.....	28
3. RESULTATER OG DRØFTING.....	34
3.1. GJENNOMFØRING AV SPØRREUNDERSØKELSE	34
3.2. GJENNOMFØRING AV INTERVJU	35
3.3. RESULTATER OG DRØFTING.....	36
3.3.1. <i>Innledning</i>	36
3.3.2. <i>Søket</i>	36
3.3.3. <i>Tomteportefølje</i>	42
3.3.4. <i>Grunneier</i>	47
3.3.5. <i>Erverv</i>	51
3.3.6. <i>Forbehold i avtaler</i>	60
3.3.7. <i>Råtomtkostnad og verdsetting</i>	61
3.3.8. <i>Geografisk satsningsområde</i>	63
4. SAMMENFATNING.....	65
4.1. INNLEDNING.....	65
4.2. FUNN.....	66

4.2.1. <i>Generell oppsummering av undersøkelsen og intervjuer</i>	66
4.2.2. <i>Søkefasen</i>	66
4.2.3. <i>Ervervsfasen</i>	68
4.3. VIDERE ARBEID RUNDT TEMAET.....	70
4.4. AVSLUTTENDE KOMMENTAR.....	71
KILDER	73
LITTERATUR	73
INTERNETT.....	75
PERSONLIG MEDDELELSE	75

Figurer

FIGUR 1: FIRE AKTØRER I EIENDOMSUTVIKLING FRA (BORGE ET AL. 2006).....	9
FIGUR 2: SEKS STADIER I EIENDOMSUTVIKLINGSPROSESSEN I FØLGE PEISER OG FREI (2003). EGEN ILLUSTRASJON.	11
FIGUR 3. EIENDOMSUTVIKLINGENS ÅTTE FASER I FØLGE MILES ET AL. (2000). EGEN OVERSETTELSE.....	12
FIGUR 4. VERDIKJEDEN I EIENDOMSUTVIKLING, BØRRUD (2005)	14
FIGUR 5. FRA OFFENTLIGE PLANER TIL BYGGETILLATELSE, JENSEN (2000)	17
FIGUR 6. HOLSSEN (2007 SIDE 118). ”ULIKT PERSPEKTIV OG TIDSHORISONT PREGER OFFENTLIGE OG PRIVATE AKTØRERS HOLDNING TIL ET PROSJEKT. DER OFFENTLIG SAKSBEHANDLING ER DELT OPP I TO ATSKILTE DELER, MED ULIKE PROSESSUELLE TILNÆRMINGER, VIL DEN PRIVATE FORSLAGSSTILLEREN SELV FORHOLDE SEG TIL ÉN SAMMENHENGENDE PROSESS FRAM MOT REALISERING AV PROSJEKTET”	18
FIGUR 7. ANTALL UTVIKLERE SOM HAR BENYTTET HVER SØKEMETODE.	37
FIGUR 8. AKTØRENE MEST BENYTTETE SØKEMETODER.....	38
FIGUR 9. ANTALL GRUNNEIERHENVENDELSER FORDELT PÅ TYPE UTVIKLINGSOMRÅDE.	40
FIGUR 10. PROSENTANDEL AV UTVIKLERE MED TOMTEPORTEFØLJE/TOMTEBANK FORDELT PÅ UTVIKLINGSOMRÅDE.....	42
FIGUR 11. UTVIKLING PÅ PORTEFØLJENES STØRRELSE SISTE FEM ÅR.....	43
FIGUR 12. ANTALL UTVIKLERE OG HVILKEN IDENTIFISERINGSMETODE DE BENYTTET FOR Å FINNE KORREKT GRUNNER.	47
FIGUR 13. ANTALL UTVIKLERE SOM HAR ERFARING MED HVER ENKELT ERVERVSMÅTE.	51
FIGUR 14. ANTALL UTVIKLERE FORDELT PÅ ERVERVSMÅTE PÅ REGULERTE AREALER.....	52
FIGUR 15. ANTALL UTVIKLERE FORDELT PÅ ERVERVSMÅTE PÅ AREALER AVSATT TIL BYGGING I KOMMUNEPLANEN.	53
FIGUR 16. ANTALL UTVIKLERE FORDELT PÅ ERVERVSMÅTE I LNF- OG UREGULERTE OMRÅDER.....	53
FIGUR 17. OVERSLAGSKALKYLE FOR Å FINNE MAKSIMAL TOMTEKOSTNAD/TOMTEBELASTNING PÅ ET ENKELT PROSJEKT.	61
FIGUR 18. PRINSIPPSKISSE OVER AKKVISISJONSPROSSESSENS ELEMENTER OG FASER.	65

Kart

Kart 1. Boligpriser, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.....	30
Kart 2. Pris på enebolig, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.....	31
Kart 3. Pris på leilighet, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.....	32
Kart 4. Pris på rekkehus, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.....	33

Tabeller

Tabell 1. Viser antall tomter ervervet i forhold til antall tomter forsøkt ervervet siste fem år. Viser samtlige aktører i spørreundersøkelsen.....	57
---	----

Vedlegg

Vedlegg 1. Spørreundersøkelse

Vedlegg 2. Følg brev

Vedlegg 3. Intervjuguide

1. Innledning

1.1. Tema for oppgaven

Temaet for oppgaven er akkvisisjon av utviklingseiendom blant eiendomsutviklere i Hedmark.

Ordet akkvisisjon betyr i følge ordnett.no¹ fordelaktig ervervelse eller vinning.

Akkvisisjon står oppført med synonymene: erobring, gevinst og kjøp.

Akkvisisjonsfasen i eiendomsutvikling kan da etter ordets innhold innebære at man erverver en eiendom. Skal man erverve noe, må man også vite hva man ønsker å erverve. Gjennom søk kan man finne det man ønsker å kjøpe. For utvikleren er målet med selve ervervet å oppnå gevinst eller sett på en annen måte, prosjektrealisering.

Temaet antyder at oppgaven skal dreie seg om en prosess i en eller annen form.

Hvilke elementer som direkte inngår i akkvisisjonsprosessen og hvor prosessen starter og slutter ligger ikke direkte forklart i ordet. Akkvisisjonsprosessen er en del av eiendomsutviklingens flere faser. De siste årene har bevisstheten blant aktørene i eiendomsutviklingsmiljøet rundt akkvisisjon som fagfelt økt, samtidig som eiendomsmarkedet har vært i en rivende utvikling. Dette har resultert i at kampen om de attraktive tomtene er hard. Formålet med oppgaven blir da å se nærmere på situasjonen rundt akkvisisjon og forsøke å kartlegge hvordan eiendomsutviklerne arbeider for å skaffe seg rettigheter til de beste arealene.

I oppgaven benyttes uttrykkene utvikler, eiendomsutvikler og utbygger om hverandre. Generelt sett menes samme aktør. Utbygger og utvikler kan likevel dreie seg om to ulike aktører i ett og samme prosjekt. Utbygger står for det fysiske arbeidet på tomten,

¹

http://www.ordnett.no/ordbok.html?search=akkvisisjon&search_type=&publications=5&publications=9&publications=2&publications=23&publications=1&publications=10&publications=16&publications=8&publications=3&publications=20&publications=24&publications=25&publications=26&publications=15&publications=19&publications=18&publications=7

Kunnskapsforlagets blå språk- og ordbokstjeneste

Lastet: 15.04.2008

mens utvikler er den styrende og overordnede aktør med ansvar over prosjektet. I tilfeller hvor meningsinnholdet i begrepene ikke følger standard oppsett, er dette da beskrevet i teksten.

1.2. Problemstilling

Temaet for oppgaven er akkvisisjon i Hedmark fylke. Temaet antyder at oppgaven skal handle om en del av eiendomsutviklingen og hvordan denne delen utføres i Hedmark. Jeg ønsker å belyse hva akkvisisjon av eiendom innebærer og hvilke hensyn og rammer som ligger til grunn for denne prosessen.

Problemstillingen er:

Hvordan arbeider eiendomsutviklere i Hedmark med akkvisisjon av utviklingseiendom?

Dette er en svært vid problemstilling. Valget av en slik problemstilling baserer seg på at dette er et område som mange har praktisk erfaring med, men som svært få har skrevet noe faglig om på et akademisk nivå. Dette gjør at man må ha et åpent sinn og ikke innskrenke oppgavens omfang i for stor grad før man i det hele tatt har begynt. Innholdet i problemstillingen indikerer at jeg skal skaffe materiale som dokumenterer ulike utvikleres arbeidsmåter og hvorfor de handler på den måten de faktisk gjør.

1.3. Avgrensning av tema

Eiendomsutvikling omfatter fagfelt som markedsføring, økonomi, jus og tekniske fag. Oppgaven er i grunn en beskrivelse av den praktiske hverdagen til utviklerne og hvordan de til daglig arbeider med akkvisisjon. Oppgaven er en tilnærming til virkeligheten ut i fra et visst teoretisk standpunkt og praktisk sans.

Oppgaven går ikke inn på eiendomsutviklingens økonomiske kalkyler og aspekter. Den utelater i sin helhet bruk av lønnsomhetsanalyser og økonomisk institusjonell teori.

Dette er ikke en juridisk oppgave, selv om enkelte lover og ervervsmåter er nevnt og overfladisk beskrevet. Det generelle regelverket rundt avtaler, skatt, entrepriser og lignende juridiske temaer er utelatt.

Jeg forutsetter at leseren av oppgaven har et visst kunnskapsnivå innen fast eiendoms rettsforhold, har grunnleggende bedriftsøkonomiske kunnskaper, i noen grad kjenner til offentlige planprosesser og planlegging, samt er alminnelig og generelt samfunnsinteressert.

1.4. Metode

Problemstillingen er i utgangspunktet svært vid. Metodevalget tar utgangspunkt i problemstillingen. Jeg har valgt en slik problemstilling fordi det finnes svært lite relevant litteratur på eiendomsutviklingens tidligfase. Utgangspunktet for utforming av problemstillingen og spørreundersøkelsen er Skaug (2007) sitt foredrag på Norsk eiendoms kompetanses årlige seminar: Akkvisisjon av utviklingseiendom. Jeg har laget og sendt ut en spørreundersøkelse samt utført dybdeintervjuer. Ved å utføre datainnsamlingen på denne måten har jeg fått både kvantitative og kvalitative svar. Kvantitative data er målbare, dvs. at de kan uttrykkes i tall eller andre mengdetermer, (Halvorsen 2003). Kvalitative data sier noe om de ikke tallfestbare dataene og de foreligger i form av tekst eller muntlige utsagn. Med tanke på den vide problemstillingen så har jeg generelt sett valgt å bruke en induktiv metode. Halvorsen (2003) skriver at en induktiv metode innebærer at man forsøker å nærme seg en virkelighet man ikke kjenner, uten klare hypoteser, noenlunde forutsetningsløst og med en lite presis problemstilling. Ved å sende ut spørreskjema, vil man i praksis benytte en kvantitativ metode. Ved fremleggelse av resultatene benytter jeg meg av både kunnskaper fra spørreundersøkelsen og sitater fra intervjuene, noe som

dokumenterer bruk av både kvantitative og kvalitative metoder. Intervjuene ble planlagt etter at dataene fra spørreundersøkelsen var registrerte. Sagt på en annen måte ble de kvalitative dataene samlet fordi jeg ønsket å utdype de kvantitative dataene jeg fikk gjennom spørreundersøkelsen.

1.5 Tidligere arbeid rundt temaet

Som jeg har nevnt innledningsvis har jeg funnet svært lite litteratur som er direkte spisset mot akkvisisjon av utviklingseiendom. Det finnes i prinsippet utallige britiske og amerikanske lærebøker om eiendomsutvikling i en eller annen form. Mange av disse har til felles at de enten har en finansiell rød tråd eller er fokusert på det bygningstekniske, slik at prosjektering av selve utbyggingen blir det vesentlige. De fleste av disse bøkene nevner stort sett GIS i forbindelse med søk etter eiendom. Av lærebøker som omtaler andre ting enn bruk av GIS for å gjøre områdeanalyser, har jeg benyttet Cadman og Topping (1995), som beskriver deler av akkvisisjonsprosessen. Miles et al. (2000) er en typisk og mye benyttet bok i høyere utdanning, som også jeg har benyttet meg av for å forstå hva eiendomsutvikling innebærer. Jeg har søkt utallige timer i ulike forskningsdatabaser (Isi web of science², bibsys ask³) som jeg har tilgang til gjennom UMBs nettverk, uten å finne litteratur av særlig betydning. Jeg har funnet et utvalg masteroppgaver som er skrevet om eiendomsutvikling ved UMB de siste årene, bl.a. Thorp (2006), Riddervold (2007) og Biørn (2007), men ingen av disse har tatt for seg og beskrevet hovedlinjene i akkvisisjonsprosessen.

Da jeg har funnet lite litteratur som direkte handler om akkvisisjon av utviklingseiendom, medfører dette at teorigrunlaget i oppgavens kapittel 2 nødvendigvis vil danne en ramme rundt tilnærmingen av empirien.

² <http://apps.isiknowledge.com/>

³ <http://ask.bibsys.no/>

1.6 Oppgavens oppbygning

Oppgaven er inndelt i 4 kapitler. Dette kapitlet (1) gir et innblikk i tema, problemstilling, valg av metode, avgrensning av temaet, samt oppgavens oppbygning generelt.

Kapittel 2 handler om eiendomsutvikling som emne. Her blir det kortfattet gjort rede for hva eiendomsutvikling i prinsippet innebærer. Det blir også tatt opp forhold som beskriver norsk arealplanlegging, hvordan ulike aktører kan søke etter og erverve tomter, samt overfladisk beskrevet hvordan akkvisisjon av eiendom kan arte seg i Sverige og i USA. Til slutt i kapitlet viser jeg en oversikt over boligpriser i Hedmark.

I kapittel 3 tar jeg for meg resultatene fra spørreundersøkelsen og utdyper disse funnene med svar fra intervjurunden. Resultatene blir til en viss grad drøftet i sammenheng.

Kapittel 4 er avslutningskapitlet. Her vil jeg sette resultatene fra kapittel 3 opp i mot problemstillingen, for så komme med en sammenfatning av resultatene sett i sammenheng. Som en avslutning på oppgaven kommer jeg med antydninger vedrørende videre arbeid rundt temaet, noen refleksjoner på hvordan arbeidet har forløpet, og hva som eventuelt kunne vært gjort annerledes eller bedre.

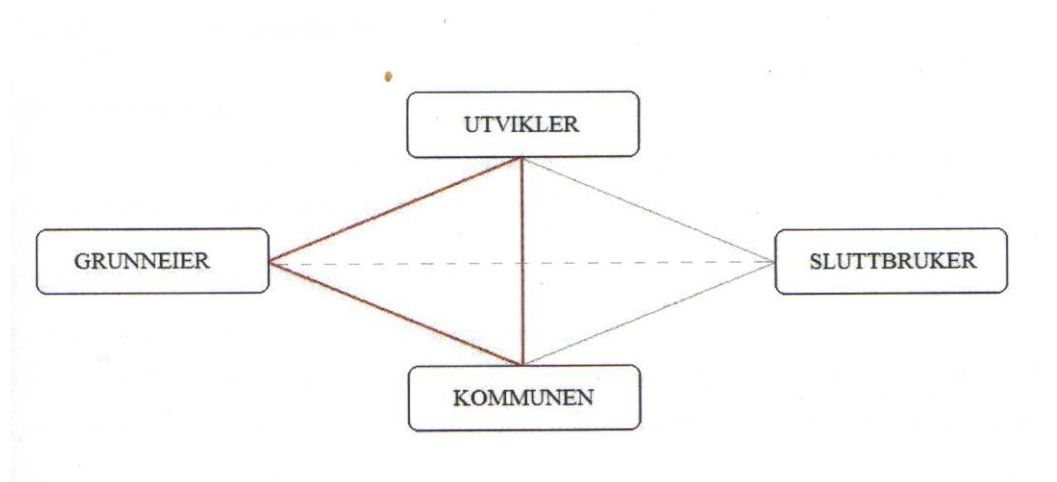
2. Eiendomsutvikling

2.1. Innledning

For at leseren av oppgaven skal føle seg komfortabel med hvor og i hvilken del av eiendomsutviklingsprosessen denne oppgaven har sin tyngde, skal jeg skissere hva eiendomsutvikling er og hvor søke- og akkvisisjonsfasen befinner seg i den prosessen. Jeg vil innledende svært kort nevne de mest sentrale aktørene ved eiendomsutvikling og deres relasjoner. Deretter tar jeg for meg tre ulike og teoretiske utviklingsmodeller, nevner hovedtrekkene i norsk tomtepolitikk, mulige søkemåter og ervervs måter. Jeg beskriver kort også hvordan akkvisisjon kan foregå henholdsvis i Sverige og USA. Til slutt i kapitlet illustrerer jeg grafisk boligprisene i de fleste Hedmarks kommunene.

2.2 Aktører i Eiendomsutvikling

Generelt kan man si at eiendomsutviklingen har fire ulike aktører; grunneier, utvikler, kommunen og sluttbruker, jf. Borge et al. (2006). Selv om modellen beskriver kommunen som egen part er det nok likevel realistisk å bruke dette som en fellesbetegnelse på hele den offentlige forvaltning som også inneholder organisasjoner som vegvesenet, riksantikvaren, forurensningsmyndighetene og lignende.



Figur 1: Fire aktører i eiendomsutvikling fra (Borge et al. 2006).

Som figur 1 viser, forholder kommunen og utvikler seg direkte til grunneier, noe som medfører at grunneier og sluttbruker i utgangspunktet ikke trenger å ha direkte kontakt. I tilfeller hvor grunneier og sluttbruker blir partnere, naboer eller hvor andre kunstig skapte relasjoner oppstår, vil de måtte forholde seg til hverandre. Dette er selvfølgelig bare en modell, men den viser helt enkelt hovedtrekkene i relasjonslinjene ved eiendomsutvikling. Naboer, lokale interessegrupper og ulike typer lag kan også på sin måte være med å påvirke eiendomsutviklingsprosessen. Innsigelser, folkemøter og personifisering i pressen kan være vanlige tiltak fra disse gruppene. Hovedinnholdet i denne oppgaven vil fokusere på forholdet mellom grunneier og utvikler, samt til en viss grad deres forhold til kommunen. Dette er indikert i figuren gjennom kraftigere linje mellom disse aktørene.

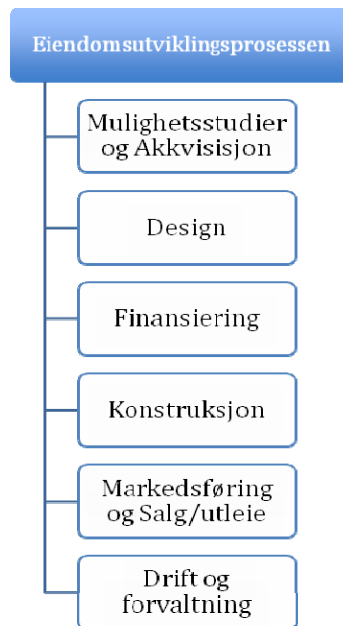
2.3. Eiendomsutviklingsmodeller

2.3.1. Innledning

Jeg ønsker kort å belyse hva eiendomsutvikling er og hva det innebærer. For å gjøre dette har jeg tatt utgangspunkt i tre delvis ulike modeller; Peiser og Frei, Miles et al., og Børrud.

2.3.2. Peiser og Frei

Peiser og Frei (2003) beskriver eiendomsutviklingsprosessen ut i fra seks hovedfaser; Mulighetsstudier og akkvisisjon, design, finansiering, konstruksjon, markedsføring og salg/utleie samt drift og forvaltning. Det er følgelig stort overlapp mellom de ulike fasene. Faseinndelingen blir da kun retningsgivende på hva en utviklingsprosess må inneholde. Jeg har konsentrert mitt arbeid i den tidligste fasen i prosessbeskrivelsen, mulighetsstudier og akkvisisjon. Salg og utleie er i dag som oftest avklart før byggeprosessen starter.



Figur 2: Seks stadier i eiendomsutviklingsprosessen i følge Peiser og Frei (2003). Egen illustrasjon.

2.3.3. Miles et al.

Miles et al.(2000) Beskriver eiendomsutviklingsprosessen i åtte ledd. Dette er gjerne en klassisk beskrivelse av hva eiendomsutvikling er, og denne modellen er ofte blitt benyttet for å illustrere eiendomsutviklingens innhold og faser. Innholdet i hvert punkt er oversatt av oppgavens forfatter.



Figur 3. Eiendomsutviklingens åtte faser i følge Miles et al. (2000). Egen oversettelse.

1. Ideen skapes

Utvikler med stor bakgrunnskunnskap og mye markedsdata leter etter behov i markedet som ønskes fylt. Han ser muligheter, har mange ideer, og gjør en rask gjennomføringsmulighetsstudie for seg selv.

2. Foredling av ideen

En bestemt lokalitet blir funnet. Utvikleren vurderer fysisk gjennomførbarhet og lufter ideen i markedet ved å kontakte mulige leietakere, finansieringsinstitusjoner, mulige investorer osv. Er ideen god, kan utvikleren skaffe seg rådighet over det aktuelle arealet.

3. Gjennomføring

Utvikler utfører eller får utført en markedsanalyse hvor behov og villighet i markedet analyseres. Kostnader vurderes i forhold til inntekter, og offentlige planer må godkjennes.

4. Kontraktsforhandlinger

Ut i fra hva markedsanalysene forteller og hva kommende bruker er villig til å betale for, bestemmer utvikler seg for den endelige utformingen av prosjektet. Offentlige tillatelser skaffes, og kontraktsvilkår med finansieringsinstitusjoner, fremtidig bruker og byggherre diskuteres.

5. Formell avtaleinngåelse

Kontrakter mellom utvikler og de andre aktørene i prosjektet underskrives. Slike kontrakter kan blant annet gå ut på byggelån, entrepriser, vilkår for å kjøpe tomt, leie/salgsvilkår etc.

6. Anleggsarbeid

Utvikler benytter seg av et annet regnskapssystem som er mye mer detaljert. Det er kostnadsbesparinger i alle ledd for å maksimere netto. Budsjetten skal holdes og samtlige arbeidere og ledere som trengs i prosjektet skal være på plass.

7. Ferdigstillelse og overtagelse

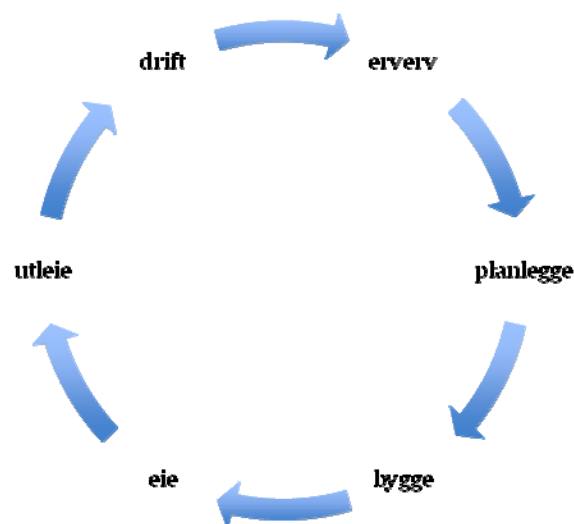
Offentlig brukstillatelse, bygget tas i bruk, samtlige lån bør nedbetales og driftspersonell er på plass.

8. Forvaltning av eiendommen

Utvikler eller ny eier sørger for hele tiden å ha maksimalt utleide arealer, fysisk vedlikehold, maksimal økonomisk gunstig drift og holde kontakt med investorer etc.

Modellene til både Miles et al. (2000) og Peiser og Frei (2003), inneholder en del av de samme momentene. Det som i hovedsak skiller dem er at de legger ulik vekt på hver enkelt fase. Ingen av disse beskriver akkvisisjon som et eget element, men Peiser og Frei omtaler akkvisisjon som en del av tidligfasen.

2.3.4. Børrud



Figur 4. Verdikjeden i eiendomsutvikling, Børrud (2005)

Børrud (2005) skriver at figuren illustrerer eiendomsutvikling som en vedvarende og syklisk prosess. Hver enkelt av fasene innebærer ulike forutsetninger for investering og inntjening. Det å eie et bygg for så å leie det ut, vil i et presset marked normalt sett ha lavere finansiell risiko enn om man erverver grunn for senere å utvikle den. Noen aktører i markedet dekker og utfører alle fasene i verdikjeden selv, men det er også aktører som spesialisere seg på de enkelte fasene. Børrud (2005) har et godt poeng da hun skriver at et foretak som dekker alle fasene innretter seg på den måten som er mest lønnsom for foretaket sett under ett, mens en aktør som kun spesialisere seg på en enkelt fase eller et spesifikt område, vil fokusere på profittmaksimering for denne delen. Modellene til Peiser og Frei samt Miles et al., har en tendens til å fokusere på de ulike fasene som arbeidsoppgaver og ikke som et tids-aksesystem som prosjektets verdiutvikling kan måles opp mot, Børrud (2005).

Normalt kan man anta at de fleste bedrifter har sitt eget bestemte virkeområde, for eksempel innenfor en kommune, et fylke eller en del av et fylke. Ved å konkretisere sitt marked er det lettere for en del utbyggere å opparbeide seg nødvendig og tilstrekkelig lokalkunnskap samtidig som oppfølging av prosjekter lettere lar seg gjøre ved lokal tilknytning. I tillegg til lokal tilknytning er det vanlig at ulike utviklere fokuserer på et eller flere bestemte utviklingsområder som blant annet hytteutbygging, næringsseiendom eller bolig.

2.4. Norsk arealplanlegging

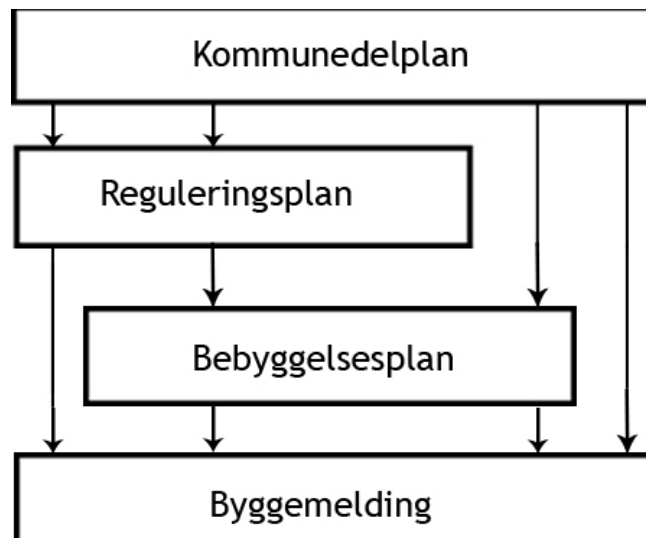
2.4.1. Oversikt over plan og bygningsloven⁴ ved planlegging

Plan- og bygningsloven (pbl.) gir føringer i det norske plansystemet for hvordan ulike planprosesser skal gjennomføres. Loven beskriver blant annet prosessens gang, hvem som har beslutningsmyndighet og initieringsrett, hvem som skal inviteres til å delta i prosessen og hvem som generelt har rett til å komme med innsigelser, hvilke plantyper som er aktuelle å bruke og deres rettsvirkninger.

Den norske arealforvaltningen har etter pbl. flere alternative planer de kan benytte i sin styringspolitikk. Hvilke planer som benyttes i det enkelte tilfelle er avhengig av hvilket beslutningsorgan som fatter beslutningen og hva målet med planen er. På overordnet nivå finnes rikspolitiske retningslinjer og bestemmelser. Disse kan benyttes av regjering og departement for å gi retningslinjer slik at politisk vedtatte mål kan nås gjennom bruk av underinstanser. Fylkesplanene blir vedtatt politisk i fylkene og er retningsgivende for kommunale og statlige planer. På kommunalt nivå finnes flere typer planer; kommuneplanens arealdel, kommunedelplan, reguleringsplan og bebyggelsesplan. Detaljeringsgraden i de nevnte planene kan sees på som en stigende funksjon i den nevnte rekkefølgen. Kommuneplanens arealdel er minst detaljert og bebyggelsesplanen er den mest detaljerte planen i det kommunale plansystemet. Kommuneplaner og reguleringsplaner vedtas av hvert enkelt kommunestyre, mens bebyggelsesplanen vedtas av det faste utvalget for plansaker.

For å få lov til faktisk å bygge, må man ha byggetillatelse. Hovedregelen i pbl. er at alt byggearbeid trenger tillatelse, jf pbl. § 93. Figur 5 illustrerer fra hvilke plangrunnlag det kan søkes om byggetillatelse samt det kommunale planhierarkiet. Øverst i figuren står det kommunedelplan, men dette dreier seg i praksis også om kommuneplanens arealdel.

⁴ Lov av 14. juni 1985 nr. 77.



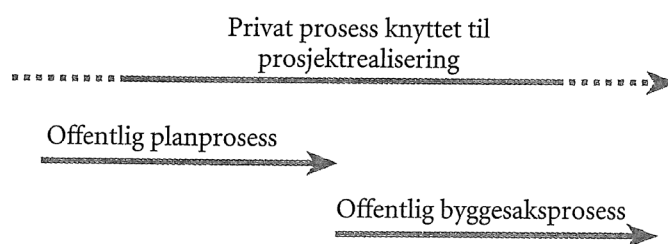
Figur 5. Fra offentlige planer til byggetillatelse, Jensen (2000)

2.4.2. Privatinitiert planprosess

Mål og middel ved initiering av privat plan skiller seg fra arbeidet med de offentlig fremmede planene. For en privat eiendomsutvikler er målet med fremming av plan som oftest å få satt i gang en eller annen type utbygging av et område. Privat initiering av planer er hjemlet i pbl. § 30. Det oppfordres gjennom loven til at de som ønsker å fremme slik plan, bør ta kontakt med det faste utvalget for plansaker før planleggingen blir igangsatt. Det faste utvalget for plansaker plikter å behandle planforslaget. I de tilfeller planforslaget innebærer en vesentlig endring av gjeldende reguleringsplan, eller det omfatter et uregulert område, kan forslagstilleren kreve at reguleringssaken fremlegges for kommunestyret. Kommunen vil på sin side ha et helhetlig perspektiv og ikke et konkret prosjekt som mål i sin planprosess. Holsen (2007 side 116) skriver *"Den private planprosessen starter før den offentlige planprosessen tar til og avsluttes etter at byggesaksprosessen er ferdig"*. Se figur 6 for illustrasjon. Det jeg tror Holsen her mener er at for en privat utvikler starter hele prosessen med en idé, konsept eller forretningsplan, og den avsluttes først når prosjektet er solgt eller utleid⁵. Den offentlige planprosessen ved privat initierte planforslag starter først når planen er kommet inn til kommunen, og kommunens planavdeling starter sin behandling av plansaken og etter hvert antakeligvis

⁵ Avhengig av valg av utviklingsmodell og forretningsmodell, eks Børrud (2005) eller Miles et al. (2000)

byggesaken. Når byggesaken er avgjort, og alle prosedyrer etter pbl. er fulgt, kan kommunen avslutte sin saksbehandling. Planprosessen ved private planforslag innebærer involvering av færre aktører og som oftest høring av færre parter enn ved utarbeidelse av offentlige planer. Ved behandling av private planforslag er det i stor grad kun aktører og parter som blir direkte berørt dersom planrealisering finner sted, som bli involvert i prosessen. En forutsetning for at utviklerne skal ha mulighet til å arbeide effektivt med akkvisisjon er da at de gjennom aktive samtaler med kommunen før søk etter og erverv av tomter, har kastet lys over fremtidige reguleringsmessige forhold i forbindelse med utvikling av bestemte lokaliteter og eller konsepter. Dette kan sees på som en slags forhåndsmessig mulighetsstudie.



Figur 6. Holsen (2007 side 118). "Ulikt perspektiv og tidshorisont preger offentlige og private aktørers holdning til et prosjekt. Der offentlig saksbehandling er delt opp i to atskilte deler, med ulike prosessuelle tilnærminger, vil den private forslagsstilleren selv forholde seg til én sammenhengende prosess fram mot realisering av prosjektet".

2.4.3. Tomtepolitikk og risiko for utvikler

Gjennom hele etterkrigstiden og frem til begynnelsen av 1980-tallet var kommunene drivkraften i norsk bolig- og eiendomsutvikling. Myndighetene oppfordret til dette både gjennom bygningsloven av 1925 og 1965. Gjennom ekspropriasjon og inngåelse av minnelige avtaler sørget kommunene for rådighet og kontroll over attraktive utbyggingsområder for spesielt bolig- og infrastrukturbygging. Organiseringen av denne aktiviteten ble i stor grad til gjennom etablering av kommunale tomteselskap. Tomtene ble ofte solgt videre til engangsbyggere og andre større utbyggere, (Barlindhaug og Nordahl 2005). I byer ble tomtene oftere solgt til profesjonelle utbyggere og kanskje spesielt boligbyggelag. Etter nedgangsperioden fra slutten av

1980- tallet og frem til begynnelsen av 1990-tallet begynte kommunene i større grad å ta hensyn til tidligere erfaringer, hvilket førte til en stadig mer passiv rolle i selve utbyggingspolitikken. Kommunene reduserte sin egen aktivitet og dermed sin egen risiko. Blant annet kunne alle selveide boliger og andelsboliger etter hvert selges fritt på det åpne markedet. Gjennom kommunenes overordnede arealpolitikk i form av styringsredskapet arealdelen i kommuneplanen, kunne etter hvert utbyggere fokusere på å akkvirere tomter i områder som juridisk bindende var lagt ut som utbyggingsområder. Forutsigbarheten for utbyggerne antas med dette å ha økt. Det meste av planforslag er i dag initiert av private foretak eller enkeltpersoner, og omhandler ofte omreguleringer og dispensasjonssøknader i forhold til reguleringsplaner og kommuneplanens arealdel. Da kommunen nå i stor grad behandler innkomne søknader opp i mot sin planpolitikk og offentlige hensyn som sosial- og teknisk infrastruktur og hvilken type utbygging som ønskes hvor, bidrar dette til lang saksbehandlingstid og muligens mindre forutsigbarhet for utbyggerne. For utbyggere som må være med å dekke utgifter til infrastruktur og lignende, vil naturligvis bunnlinjen i prosjektene bli dårligere.

Private utviklere har lagt større vekt på akkvisisjon av utbyggingsarealer etter hvert som kommunenes rolle har endret seg. Private oppkjøp av tomter fører i utgangspunktet med seg en viss risiko for utvikler. Denne risikoen kan ved første øyekast deles i fire underområder; reguleringsrisiko, finansrisiko, markedsrisiko og teknisk- eller utbyggingsrisiko. Kommunen kan i utgangspunktet redusere reguleringsrisikoen for utvikler ved å godta ethvert planforslag. Dette kan dog stride i mot kommunens planpolitikk og fremtidsvisjoner. Reguleringsrisiko går blant annet ut på at utbygger kan få sitt areal regulert til et annet enn ønsket formål, eller usikkerhet rundt mulig teknisk utnyttning, hvilket direkte påvirker lønnsomheten i prosjektet. Finansiell risiko i form av blant annet fremtidige finansieringskostnader må til stadighet vurderes av utbygger på hvert enkelt prosjekt. Det er derfor viktig å finansiere utbyggingen på en best mulig måte. Markedsrisiko innebærer mulighetene til å få solgt det man har bygget. Uten et marked for den type utvikling man bedriver, er det ikke mulig å få solgt prosjektet og derfor tjene penger. Markedsrisiko kan reduseres ved for eksempel forhåndssalg av boenheter. Barlindhaug (2002) skriver at i ”tynne” prosjekter var det et høyt krav til forhåndssalg, mens kravet til forhåndssalg i

et godt marked var lavere. Forhåndssalg forutsetter dog som regel at reguleringsplan og nødvendige offentlige godkjenninger foreligger. Med teknisk risiko mener jeg risiko med tanke på byggekostnader, teknisk kontroll av grunnen, dårlig eller manglende prosjektplanlegging og prosjektering osv. Utsjekking og klargjøring av forurenset tomt kan føre til enorme uforutsette utgifter for utvikler. Klausuler i kjøpskontrakten som omhandler og regulerer forurensningsforhold kan for utbygger i særlige tilfeller vise seg svært lønnsomt. Det samme gjelder forbehold vedrørende tinglyste servitutter. Såkalte villaklausuler kan være begrensende for utviklers ønskede aktivitet på tomten. En villaklausul kan for eksempel innebære at en fradelt tomt kun kan utvikles med villamessig bebyggelse. For utvikler som har ervervet eiendommen i den hensikt å utvikle kontorlokaler, vil denne klausulen i utgangspunktet hindre han i å gjøre dette, (Falkanger 2007).

Det er også viktig å bemerke at risiko ikke bare medfører fare for tap, det kan på den annen side også innebære mulighet for gevinst. Gjennom god planlegging og solide analyser av prosjektets ulike sider, vil man til en viss grad redusere tapsrisikoen og derfor øke muligheten for gevinst.

2.4.4. Enkelte virkninger av tomteknapphet

Ved for lav tilgang på utbyggingsarealer vil dette føre med seg en rekke uønskede effekter. Den første effekten av knapphet på utbyggingsgrunn er prisstigning. Prisene vil bli drevet i været gjennom budrunder hvor den mest betalingsdyktige eller den mest betalingsvillige får ervervet grunnen. Tomtekostnadene står normalt for en såpass liten andel av de totale prosjektkostnadene slik at utviklerne har litt å gå på ved erverv av tomter. Det er likevel viktig å passe på at tomtebelastningen⁶ i prosjektet ikke blir for stor. For stor tomtebelastningen vil til slutt påvirke bunnlinjen i prosjektet. Aase et al. (1967) skriver på side 17 at: "... tomtekostnadene, selv om de blir vesentlig høyere enn vanlig på stedet, bare utgjør en mindre del av de totale byggekostnader". Grunneier kan i områder med kraftig prisstigning velge å ikke selge

⁶ Indikerer hvilken total kostnad ervervet av tomten medfører for prosjektet sett under ett.

arealene med bakgrunn i håp om videre prisstigning. Dette kan for større grunneiere også resultere i at de tilbyr arealer med annen og mindre gunstig beliggenhet for utbygging. De vil altså vente med å selge eller utvikle den mest attraktive grunnen. I ekstreme tilfeller kan det tenkes at tomteknapphet kan føre til redusert byggeaktivitet, og høyere utnytningsgrad. Høy utnytningsgrad er i dag antakeligvis med på å redde den finansielle bunntinjen i mange prosjekter.

2.5. Ervervs måter

For at utvikler skal få utvikle tomten må han på en eller annen måte skaffe seg rådighet over hele eller deler av tomten. Det er selvfølgelig utallige måter man kan gjøre dette på, men en del ulike hovedtyper kan nevnes.

Privatrettslige avtaler er svært vanlige. Det er avtaleloven⁷ som regulerer de generelle spørsmålene rundt inngåelse og etterlevelse av slike overenskomster. En alminnelig kjøpsavtale etablerer en rett og en plikt for kjøper, Woxholth (2006). Kjøper får en rett til å overta eiendommen, men han får også en plikt til å betale et visst vederlag for den. Selger har også en plikt til å levere fra seg eiendommen og en rett på vederlaget fra kjøper. Privatrettslige eiendomsoverdragelser kan gjennomføres på mange måter i tillegg til en vanlig kjøpsavtale. Eksempler er fastpris med betalingsplan, betinget kjøpsavtale og opsjonsavtale. Falkanger (2000) skriver at en opsjon innebærer en rett, men ikke en plikt til å kjøpe et definert formuesgode til en på forhånd fastsatt pris, selvfølgelig dersom opsjonsvilkårene ellers er oppfylt. En slik avtale innebærer dermed ikke en direkte hjemmelsovergang. Kjøperen vil gjerne først få hjemmelen til eiendommen i det ønsket reguleringssituasjon foreligger. Kjøper vil på denne måten redusere sin egen risiko på den måten at han ikke erverver eiendommen før det faktisk er klart at den kan bygges ut på ønsket måte. I visse tilfeller er det nødvendig for kjøper at han får offentlig tillatelse til å erverve eiendommen. I følge Riddervold (2007) kan en opsjonsavtale bestå av følgende elementer; opsjonsvilkår, opsjonstid, en rett men ingen plikt, insentiver, opsjonsbetingelser, opsjonspremie og endelig

⁷ Lov om slutning av avtaler, om fuldmagt og om ugyldige viljeserklæringer av 31. mai 1918 nr. 4.

kjøpesum. En aktuell avtaleform som kan benyttes, er en håndgivelsesavtale. Denne avtalen inneholder et bindende tilbud om salg i motsetning til valgt ved bruk av opsjonsavtale, (Todnem 2007). Et eksempel på at grunneier fortsatt vil eie grunnen, men at en annen person kan bebygge eiendommen, er tomtefeste⁸. Konesjonsloven⁹ regulerer i hvilke tilfeller konsesjon trengs og hvilke kriterier som må ligge til grunn for at konsesjon faktisk skal gis. Det er normalt kjøper som bærer risikoen for at konsesjon gis.

Tvangsavståelse av grunn er i dag et mindre brukt alternativ. Steinsholt (2005) skriver at den kommunale grunnervervsaktiviteten er overraskende liten og at dette stemmer godt med bildet av en tilbaketrukket offentlig rolle i norsk arealutvikling over tid. Det er særlig det offentlige som benytter seg av denne ervervsformen ved større infrastrukturbygginger¹⁰. Kostnadene og tidsforbruket ved ekspropriasjon¹¹ er så betydelige at det vil lønne seg å inngå minnelige avtaler. Motstanden mot denne typen grunnavståelse er tradisjonelt sett stor. Ekspropriasjon kan utføres dersom hjemmel i lov foreligger. Godkjent reguleringsplan kan i visse tilfeller hjemle ekspropriasjon, noe som i praksis medfører at man må ha politisk støtte i kommunen for at slike erverv skal kunne bli en realitet. Skal denne typen erverv benyttes aktivt i tomtepolitikken, er det kommunen som grunneier som også må produsere byggeklare tomter. *"Grunnervvsmodellen har langt på veg mistet sin betydning i norsk planlegging, som i de fleste andre europeiske land vi sammenligner oss med"*, Røsnes(uå. side 5).

Ved at utvikler etablerer et selskap sammen med grunneier og eventuelt investor, kan man oppnå samarbeidsløsninger og en sterk felles front. Alternativet innebærer naturlig nok for grunneier at han ikke kan innkassere et maksimalt beløp for eiendommen umiddelbart. Han må godta det styret bestemmer, og ta den risikoen som

⁸ Reguleres av lov om tomtefeste av 20. desember 1996 nr. 106.

⁹ Lov om konsesjon ved erverv av fast eiendom av 28. november 2003 nr. 98.

¹⁰ For aktuelle ekspropriasjonsformål se lov om oreigning av fast eignedom av 23. oktober 1959 nr. 3, § 2.

¹¹ Hva et ekspropriasjonsinngrep kan gjelde, se lov om oreigning av fast eignedom av 23. oktober 1959 nr. 3, § 1.

følger av etablering av selskapet. Ved å etablere et AS, ANS eller liknende, vil man også bli bundet av de lover og regler som gjelder for den selskapskonstellasjonen som blir valgt. Skattemessige aspekter ved selskapsdannelser anses å være en viktig årsak til hvorfor disse blir dannet ved eiendomsutvikling.

2.6. Søke tomter

2.6.1. Innledning

Det kan være vanskelig å lokalisere den beste tomten. For det første må vi vite hva vi leter etter, slik at vi i det hele tatt skal kunne finne det innen et rimelig tidsrom. For det andre kan det være fordelaktig å ha en klar akkvisisjonsstrategi.

Akkvisisjonsstrategien innebærer blant annet at vi må vite hvordan søket etter eiendom skal organiseres, hvilke fremgangsmåter som er de gunstigste å bruke, hvordan vi ønsker å kjøpe tomten, samt hvor mye vi er villige til å betale for den. Vi kan tenke oss tre ulike fremgangsmåter for å legge til rette grunn for utvikling; initiativ fra utvikler, initiativ fra grunneier og initiativ fra det offentlige.

Før man kan begynne å søke etter konkrete tomter, burde man ha anlagt en strategi der mål, type utvikling og områdets spesifisering er satt, (Cadman og Topping 1995). Enkelte utviklere har egne konsepter de arbeider med. Eksempler på slike kan være dagligvarekjeder, hurtigmatprodusenter og boligutviklere. Disse utviklerne behøver tomter med spesielle spesifiseringer og egenskaper. Det kan eksempelvis være at de skal ligge langs hovedfartsårer eller i tilknytning til andre typer handelssentra. Andre utviklere har bestemte geografiske områder de arbeider i. Innenfor disse områdene igjen, eksempelvis Hedmark, må utviklerne igjen avgrense tomtesøkene sine til enda mer avgrensede områder. For å avgrense områdene må utviklerne ha satt klare mål basert på eksempelvis markedsanalyser, eventuelle utviklingskonsepter, størrelse på prosjektet, avstand fra hovedkontor eller distriktskontorer, villigheten til å spre risiko og muligheten til å skaffe til veie finansiering.

2.6.2. Utviklers initiativ

Utvikler er nødt til å lokalisere og akkvirere grunn til fremtidige prosjekter. De kan ansette egne prosjektutviklere som skal arbeide med akkvisisjon eller leie inn konsulenter som skal bistå i akkvisisjonsprosessen. Med konsulent forstår jeg en person som arbeider i markedet og derfor har gode forutsetninger for å kunne lokalisere tomter samt grunneiere. For at utvikler skal finne de gode tomtene skriver Cadman og Topping (1995 side 36): *”The developer needs to acquire a good knowledge of the target area and thoroughly research the relevant planning policies”*. Lokalkunnskap og nøye undersøkelser om den lokale plansituasjonen er helt avgjørende for suksess. Lokalkunnskap kan skaffes gjennom bekjente, aviser, offentlige planregistre og lignende. Når utvikler må aktivt ut å søke etter tomter synes det opplagt at han må befare og undersøke bestemte områder, enten ved å bruke tid i bil eller til fots, eller gjennom bruk av kart og flyfoto. Ved å kontakte de enkelte kommuners planetat, kan utvikler og kommune sammen diskutere utviklingsmuligheter. Enten i allerede utviklete områder, eller i ikke-utviklete områder, vil slik kommunikasjon kunne bidra til at utvikler kan utelukke en del tomtealternativer med en gang. Kontakt med myndighetene synes viktig i et slikt tilfelle da utvikler lettere kan konsentrere seg om bestemte områder i det videre søket og følgelig heve effektiviteten i tomtesøket.

Har man funnet en aktuell eiendom som man ønsker å erverve, må grunneier også identifiseres. Man kan banke på dører i nærheten av tomten eller kanskje ringe kommunen eller andre bekjente. Ikke alle grunneiere er villige til å selge tomten uansett. Det er derfor svært viktig at man avklarer salgsvilligheten til grunneier på et tidlig stadium.

2.6.3. Grunneiers initiativ

Grunneier kan enten være aktiv i markedet eller avventende. Det antas at mange grunneiere ikke forstår hvilke muligheter de faktisk sitter med i form av eiendom. En grunneier som har bestemt seg for å selge kan gjøre det på de mest opplagte og enkleste måter, enten ved å annonsere eiendommen på internett, i aviser eller gjennom

advokater eller eiendomsmeglere og lignende. Grunneier kan også selv velge å oppsøke utviklere direkte i den hensikt å selge eiendom. Grunneier ønsker kanskje å selge eiendommen direkte, eller han kan ha et ønske om å delta i hele prosessen med utvikling av tomten. Han har kanskje også en mening om hva resultatet av utviklingen skal bli, slik at han aktivt søker etter samarbeidspartnere som er villige til å satse kapital og tid på grunneiers drøm eller konsept.

Om grunneier ønsker å selge eiendommen kun i den hensikt å få høyest mulig pris for denne i dag, kan han invitere mulige kjøpere til budrunde. Han kan da selge til den som byr mest, og selve salgsprosessen blir da enkel og relativt kortvarig. Salg av eiendom til på forhånd fastsatte priser er også relativt vanlig. Jeg antar likevel at dette er vanligst ved utlegging av bolig- eller hyttefelt, etter at reguleringsprosessen er ferdig. Grunneiere av den idealistiske typen eller kanskje større private og offentlige grunneiere kan ha ønsker om utvikling av eiendommen, men kun på visse vilkår. I et slikt tilfelle vil det passe for grunneier å invitere potensielle utviklere til idemyldring eller eventuelt arkitektkonkurranser og andre lignende konkurranser. Cadman og Topping (1995 side 41) skriver: *“Competitions are used by the landowner when financial considerations are not the only criteria for disposal of the site”*. Da de finansielle årsakene bak ønsket om utvikling av et område ikke er rådende, vil med andre ord konkurranser komme til sin rett. Det kan også tenkes at eiendom kan selges på auksjon. Hvor vanlig dette er i Norge er jeg usikker på, men en type auksjon som forekommer, er tvangsauksjon¹². En alminnelig budrunde kan også sees på som en auksjon, med det unntak av at det ikke deltar en auksjonarius i ordets rette forstand.

2.6.4. Offentlige initiativ

Det offentlige har tradisjonelt sett hatt stor innvirkning på eiendomsutviklingen i Norge. Ved å drive en aktiv tomtepolitikk kan det offentlige påvirke tomtetilgangen, og til en viss grad tomteprisene. Det offentlige, og da kommunene i praksis, har i følge Røsnes (uå.) tre måter å legge til rette for aktiv eiendomsutvikling;

¹² Tvangsauksjon skjer i dag i stor stil bl.a. i USA grunnet kollapsen i det amerikanske finansmarkedet. Jf. NRK nyheter, kl.2100 lørdag 29. mars 2008., www.nrk.no.

grunnervervsmodellen, konsesjonsmodellen og selskapsmodellen.

Grunnervervsmodellen går ut på at kommunen etter godkjent offentlig vedtak erverver grunn ved ekspropriasjon. Kommunen kan da som grunneier gjennom bruk av avtale, servitutter eller på annen måte, legge premisser for utnyttelsen av eiendommen. Ved å bruke konsesjonsmodellen vil kommunen legge til rette for private initiativ og fremming av planer. Det er opp til kommunen å vurdere den planen utvikler fremmer, for så å godta, avslå, eller godkjenne planen på nærmere fastlagte vilkår. En følge av denne modellen er at alt ansvar for erverv og opparbeidelse av tomten samt utarbeiding av prosjektplan legges på den som ønsker grunnen utviklet. Selskapsmodellen innebærer et samarbeid eller en fordeling av risiko og avkastning mellom partene som er med. Selskap mellom det offentlige og eventuelt utvikler blir dannet i den hensikt å gi en viss oppgave til den som typisk er best egnet til å produsere offentlige goder. Det finnes eksempler på bruk av denne modellen ved infrastrukturbygginger og drift av kommunal tjenesteproduksjon.

2.7. Kort om akkvisisjon i Sverige og i USA

I Sverige har myndighetene såkalt planmonopol. Dette innebærer at det er opp til hver enkelt kommune å avgjøre hvilke områder som skal planlegges, hvilket formål grunnen skal reguleres til og når dette skal skje, (Psilander 2004). De svenske kommunene er pålagt å holde en oppdatert og aktuell oversiktsplan. Skal mer detaljerte områder planlegges, benyttes som oftest en detaljplan, Kort & Matrikelstyrelsen (2006). En eiendomsutvikler kan i utgangspunktet ikke initiere sin egen plan, slik han kan i Norge. Det samme gjelder for grunneier. For å skaffe utviklingsbar grunn, er utvikleren avhengig av at kommunen har regulert den aktuelle tomten til ønsket formål. Psilander skriver at relativt mange byggherrer mener planmonopolet utgjør en hindring for eiendomsutvikling, men at hindringen til en viss grad er avhengig av kommunens tjenestemann, og om kommunen benyttet seg av all den makt som den svenske planloven åpner for. I USA har befolkningen og eiendomsutviklerne initieringsrett overfor kommunene. Private planforslag ved eiendomsutvikling er vanlig i USA. Hofstad (2005 side 214) skriver: ”*generelt er*

utviklingsplaner forberedt og initiert av utviklere eller grunneiere og deres konsulenter”. De private planforslagene skal sendes til planetaten til vurdering, evaluering og eventuelt godkjenning. Kommunene har mulighet til å gå i mot det fremlagte forslaget. Det amerikanske plansystemet er et soneringssystem som ligner på det norske. For at private planforslag skal godtas, må myndighetene dispensere dersom planformålene i den offentlige planen og i det private planforslaget er motstridende. Amerikanske myndigheter har mulighet til å pålegge utvikler å dekke infrastrukturkostnader for kommunene, som eksempelvis skoler og brannstasjoner. En lignende mulighet har også norske myndigheter gjennom å benytte seg av utbyggingsavtaler. Amerikanske utviklere kan når det gjelder muligheten til å påvirke tilgangen på utviklingsgrunn, delvis sammenlignes med norske utviklere. Begge kan fritt fremme planforslag og kreve at forslaget behandles. Resultatet av søket etter eiendom blir i det svenske og amerikanske tilfellet, ulikt. For amerikanerne er det nødvendig med aktive søk etter eiendom, mens svenskene kan i hovedsak lete etter tomter ved å undersøke kommunale planer.

Storparten av de svenske utviklerne foretrekker å kjøpe ferdig planlagt grunn. Enkelte kjøper likevel ikke-planlagte områder selv om risikoen er stor. De svenske utviklerne anser planmonopolet som et risikomoment i seg selv. Prisene på de uregulerte arealene er lave og i følge Psilander (2004) ligger disse arealene som regel på mindre gode beliggenheter. Svenske utviklere har i liten grad tomtebanker eller tomteporteføljer. Da tilgangen på utviklingsgrunn er sterkt myndighetsstyrt og det offentlige til stadighet sørger for at aktuelle områder finnes for utvikling, vil det å skaffe tomter i seg selv ikke bli så kritisk. Mindre svenske utviklere opplever det å erverve planlagt grunn som vanskelig. En konsekvens av dette er at svenskene i liten grad har et velfungerende marked for salg av tomter. Det å erverve tomt i Sverige som ikke er regulert av det offentlige vil være svært risikofyllt, og da spesielt for mindre utviklere uten store mengder kapital i bakhånd. Gjennom datamaterialet kommer det frem at svenske utviklere vil foretrekke å erverve ikke-planlagt grunn dersom forutsigbarheten i planprosessen var større.

Amerikanske utviklere erverver hovedsakelig ikke-planlagt grunn. De ønsker selv å utforme planene slik at de kan lage et produkt markedet ønsker. Disse utviklerne stoler ikke på myndighetenes evne til å planlegge og utvikle områder. I Psilanders datamateriale viser det seg at ingen av de amerikanske utviklerne har tomtebank. Argumentene til amerikanerne er dog ulike svenskenes på det samme punktet. Det amerikanske markedet florerer av tilbud. Konsumentene kan da velge og vrake i muligheter. Dette gjør at konsumentene selvfølgelig velger de beste alternativene, noe som innebærer at utvikler som sitter inne med tomter også bærer større risiko. Den finansielle krisen i USA på slutten av 1980-tallet medførte blant annet boligmarkedet kollapset. De utviklerne som hadde bundet mye kapital i tomtebanker gikk ofte konkurs. Tomtene utviklerne satt med, mistet på kort tid hele eller store deler av sin verdi, slik at utviklerne med kapital bundet i eiendom, mistet sine økonomiske midler.

2.8. Boligpriser i Hedmark

Hedmark er et fylke bestående av mange utpregede landbrukskommuner. I denne oppgavens forbindelse skulle man ha fremstilt tomteprisstatistikk. Slik statistikk forekommer så vidt meg bekjent ikke. Derfor har jeg valgt å fremstille boligprisene i Hedmark grafisk, sett i forhold til landsgjennomsnittet. Hvilken tomtekostnad utviklerne kan tillate seg å betale er i stor grad avhengig av prosjektets salgspris eller kontantstrøm. Jeg mener derfor det er relevant å ta en nærmere kikk på boligprisene i Hedmark.

Tallmaterialet er basert på omsetninger av leiligheter, rekkehus og eneboliger fra hele Norge. Datagrunnlaget er hentet fra eiendomsverdi.no, og er meddelt meg av Sølve Bærug¹³. Dataene er samlet av Eiendomsverdi, men bearbeidet av Sølve Bærug. Dataene er upubliserte. Eiendomsverdi samler prospekter fra Tinde¹⁴, Finn¹⁵ og

¹³ Meddelt: Onsdag 23.04.2008

¹⁴ <http://www.tinde.no>

¹⁵ <http://www.finn.no>

priser fra eiendomsmeglere og GAB. Medianprosent¹⁶ er medianprisen i området sett i forhold til landsgjennomsnittet i den oppgitte perioden. Prisene i materialet er korrigert for virkninger i fellesgjeld ved at denne er lagt til i prisen, ulike bygningsareal, byggeår og salgstidspunkt. Landsgjennomsnittet er kraftig påvirket av ulik geografisk fordeling av eiendomstyper.

Dataene for eneboliger er i hovedsak samlet i perioden mars 2004 til februar 2007. Tallmaterialet består av 60187 omsetninger for hele landet. Noen få observasjoner er også samlet sent i februar 2004 og tidlig i mars 2007. I Hedmark ble det omsatt 2913 eneboliger i perioden.

For leiligheter er dataene samlet i perioden slutten av mars 2005 til begynnelsen av mars 2007. Det er 63001 omsetninger i utgangsmaterialet. 686 av disse leilighetene er omsatt i Hedmark.

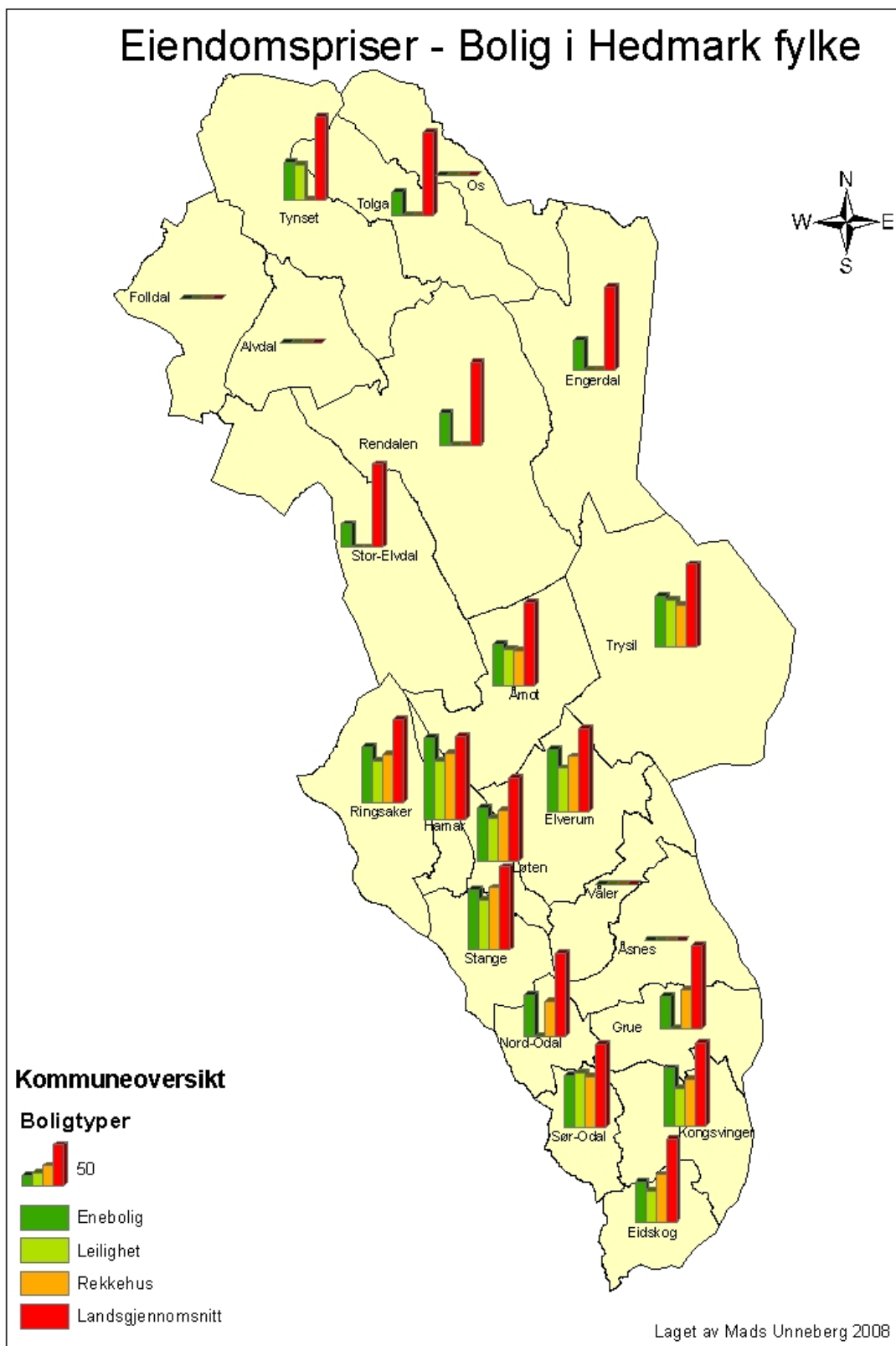
Det er registrert 38116 omsetninger av rekkehus og tomannsboliger i perioden fra 2000 til begynnelsen av mars 2007. For Hedmark er det registrert 552 omsetninger. Tallmaterialet inneholder noe spredte data i begynnelsen av innsamlingsperioden. Ca 60 % av omsetningene gjelder rekkehus og de resterende 40 % gjelder tomannsboliger.

Dataene er fremstilt i de fire kartene under. Medianen i prosent i av landsgjennomsnittet er i Hedmark hhv. 71 % for eneboliger, 64 % for leiligheter og for rekkehus 67 %. Kartene er laget ved bruk av GIS-verktøy. Kommuneavgrensningene i kartene er hentet fra Norge digitalt¹⁷.

¹⁶ Median er tallet som står i midten når observasjonene eller målingene er ordnet fra minst til størst. Dersom antall observasjoner er partall vil to tall stå i midten. Median blir da gjennomsnittet av disse.

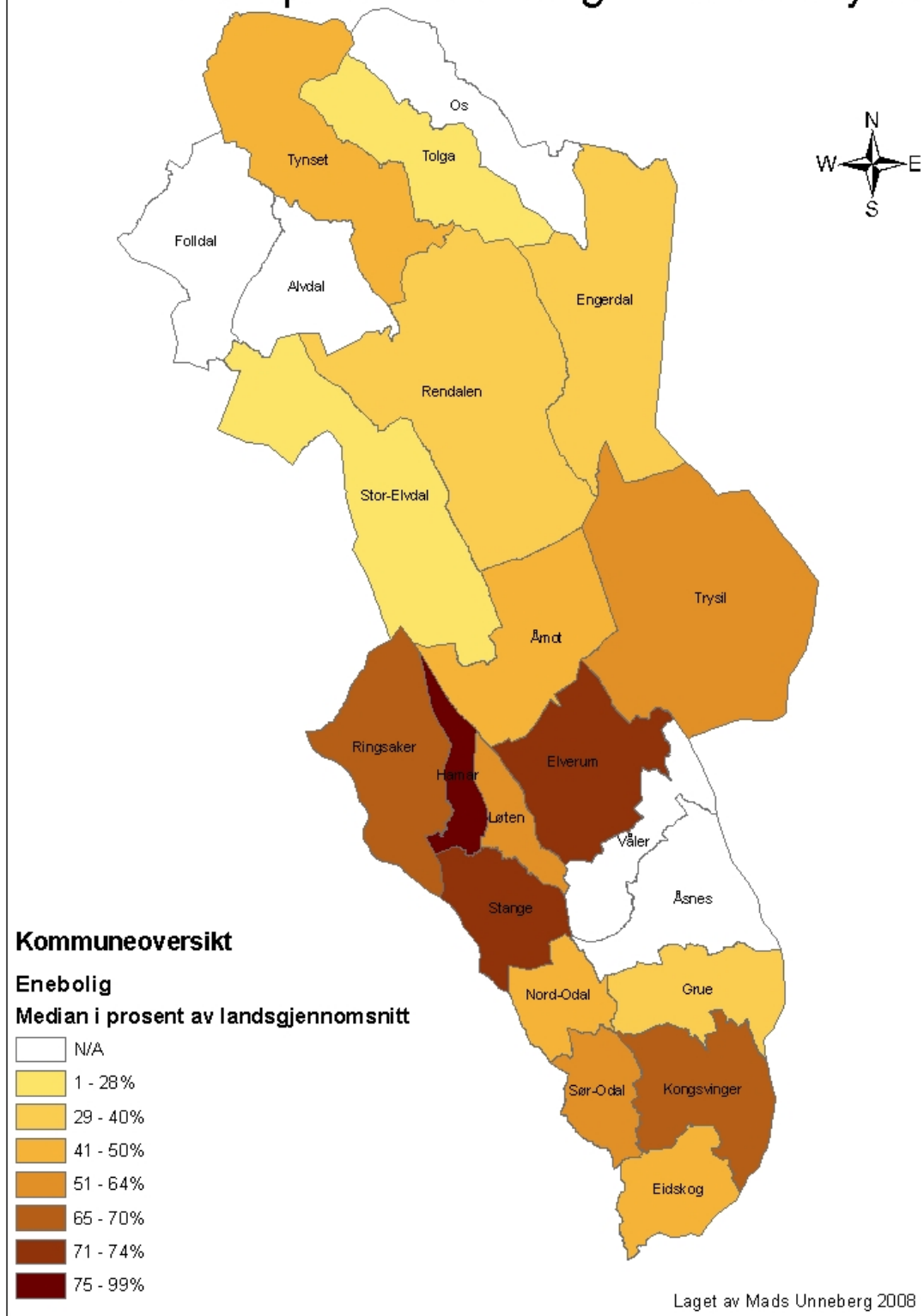
¹⁷ <http://www.norgedigitalt.no>

Eiendomspriser - Bolig i Hedmark fylke



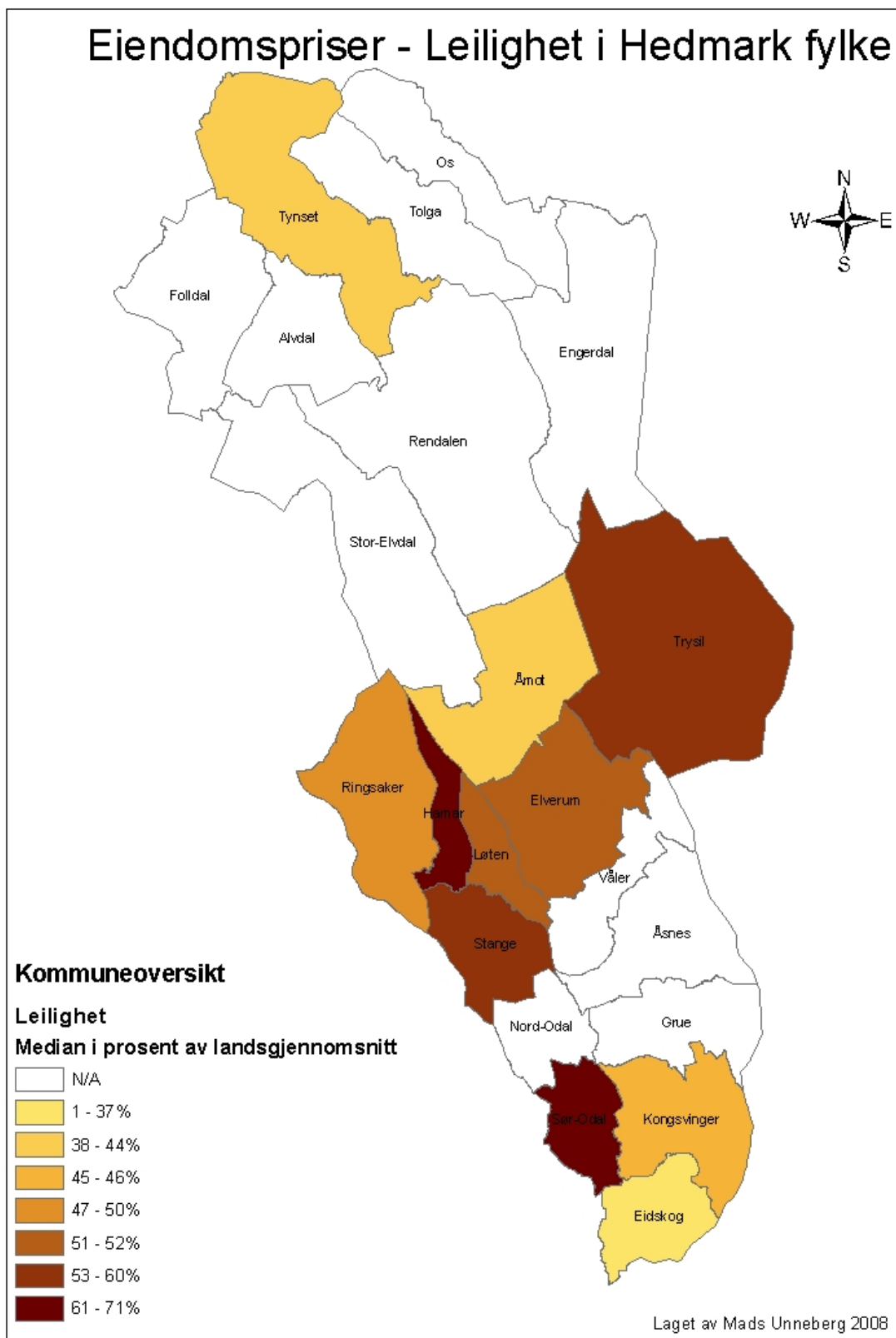
Kart 1. Boligpriser, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent landsgjennomsnitt.

Eiendomspriser - Enebolig i Hedmark fylke



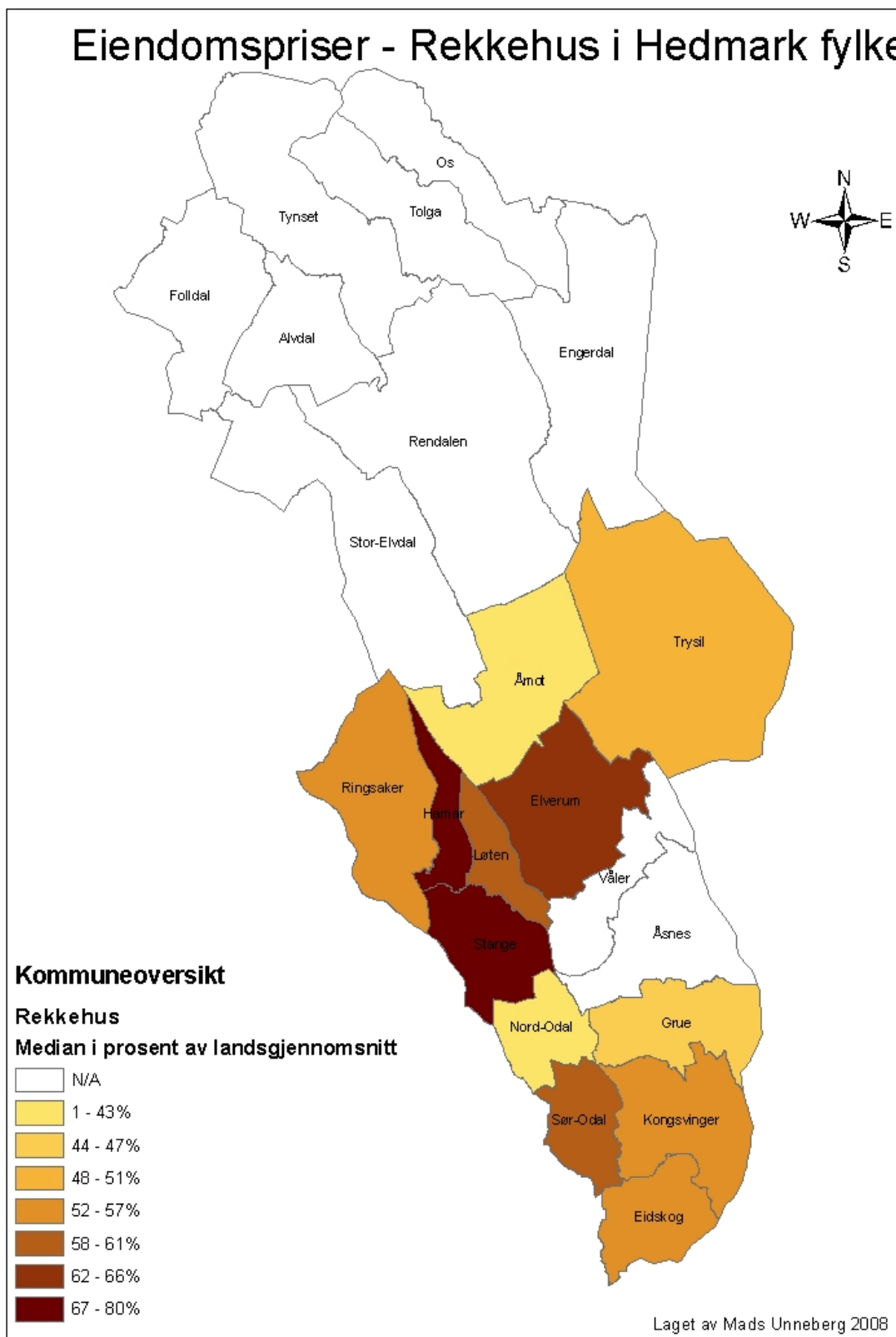
Kart 2. Pris på enebolig, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.

Eiendomspriser - Leilighet i Hedmark fylke



Kart 3. Pris på leilighet, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.

Eiendomspriser - Rekkehus i Hedmark fylke



Kart 4. Pris på rekkehus, fordelt på kommuner i Hedmark fylke. Vist som median i prosent av landsgjennomsnitt.

3. Resultater og drøfting

3.1. Gjennomføring av spørreundersøkelse

Fremskaffelse av data har blitt gjort gjennom utsending av spørreundersøkelse til 44 eiendomsutviklingsaktører i Hedmark fylke, og ved gjennomføring av dybdeintervjuer med fem av aktørene som mottok spørreundersøkelsen. Spørreundersøkelsen (Vedlegg 1) fikk svarprosent på 41 %, noe jeg er godt fornøyd med. Utviklingsaktørene som deltok i undersøkelsen spenner fra å være små foretak med en og to ansatte til svært store foretak som aktivt bedriver eiendomsutvikling og har opptil flere hundre ansatte. Spørreundersøkelsen ble også sendt til en del sentrale eiendomsめglere i Hedmark, da jeg antok at disse ble aktivt benyttet i søk etter og lokalisering av eiendom. Storparten av respondentene har mindre enn 20 ansatte. Jeg har forsøkt å undersøke hvordan utviklerne faktisk arbeider og intervjuene er med for å gi dybdekunnskap om de foreliggende forhold. Det var vanskeligere enn jeg hadde trodd å finne et tilstrekkelig utvalg av aktører. I begynnelsen av arbeidet var målet å kunne velge utviklingsaktører direkte fra foretaksregisteret i Brønnøysund. Dette viste seg å by på noen problemer. Det å finne foretak i kategorien eiendomsutvikling viste seg å være vanskelig. Etter litt om og men, klarte jeg å finne noen aktører i foretaksregisteret, mens langt de fleste ble funnet gjennom internettsøk på www.google.no og www.kvasir.no, med søkeordet ”eiendomsutvikling+hedmark” og ”eiendomsutvikling”. Enkelte aktører ble også valgt ut på bakgrunn av deres synlighet i markedet og velkjente kompetanse. Ved utsending av spørreundersøkelsen la jeg ved et følgebrev (Se Vedlegg 2) som blant annet lovet samtlige respondenter full anonymitet, og som også informerte om hvorfor undersøkelsen ble gjort, og hva jeg ønsket å undersøke. Vedlagt brevet var også en ferdig frankert konvolutt som respondentene kunne benytte til å sende spørreundersøkelsen tilbake.

3.2. Gjennomføring av intervju

De 5 intervjuobjektene ble valgt ut på grunn av interessen enkelte av disse viste i forbindelse med undersøkelsen og gjennom samtaler med kjente ressurspersoner i eiendomsutviklingsmiljøet. Verken intervjuobjektene eller foretaket disse arbeidet i blir nevnt med navn i oppgaven. Dette har bl.a. sammenheng med at enkelte av disse selv uttrykte et ønske om ikke å bli nevnt grunnet eventuelle forretningshemmeligheter de fortalte om. I tillegg trodde jeg at ved å ikke benytte navnet på intervjuobjektene også ville få frem en del svar jeg ellers ikke ville fått. Dette viste seg å stemme. Samtlige intervjuer ble holdt i ukene 10 og 11 vinteren 2008. Kun fire av intervjuene lot seg bruke i den videre fremstillingen da ett intervju ikke lot seg gjennomføre på ønsket måte. Intervjuene ble avtalt over telefon. Samtlige intervjuer ble utført på utviklerens kontor. Før hvert intervju ble det sendt en intervjuguide til intervjuobjektene med utdypende spørsmål (Vedlegg 3). Vedkommende kunne da forberede seg til intervjuet om han ønsket å gjøre det. Dette kan ha bidratt til noe synsing rundt enkelte spørsmål, men på den annen side kan dette også ha medført at svarene jeg har fått faktisk er reelle og ikke inneholder skjulte agendaer. Intervjuobjektene hadde av ulike årsaker ikke forberedt seg til intervjuene. Under alle intervjuene ble det benyttet digital lydopptager slik at jeg ikke skulle gå glipp av viktige poeng og vinklinger intervjuobjektene bidro med. Ikke alle spørsmålene var like relevante for samtlige av intervjuobjektene. Dette medførte at da de selv ikke hadde praktisk erfaring med spørsmålene, måtte synse litt rundt den fremlagte problematikken. Hvert intervju varte i underkant av en time. Enkelte av intervjuobjektene snakket en del rundt hvert spørsmål, mens andre svarte helt konsist på spørsmålene som ble stilt. Jeg kunne antakeligvis ha gjort det klarere at jeg var interessert i å høre deres synspunkter om utvalgte temaer og vært tydeligere på at endelig vinkling i oppgaven ikke var valgt på dette tidspunktet.

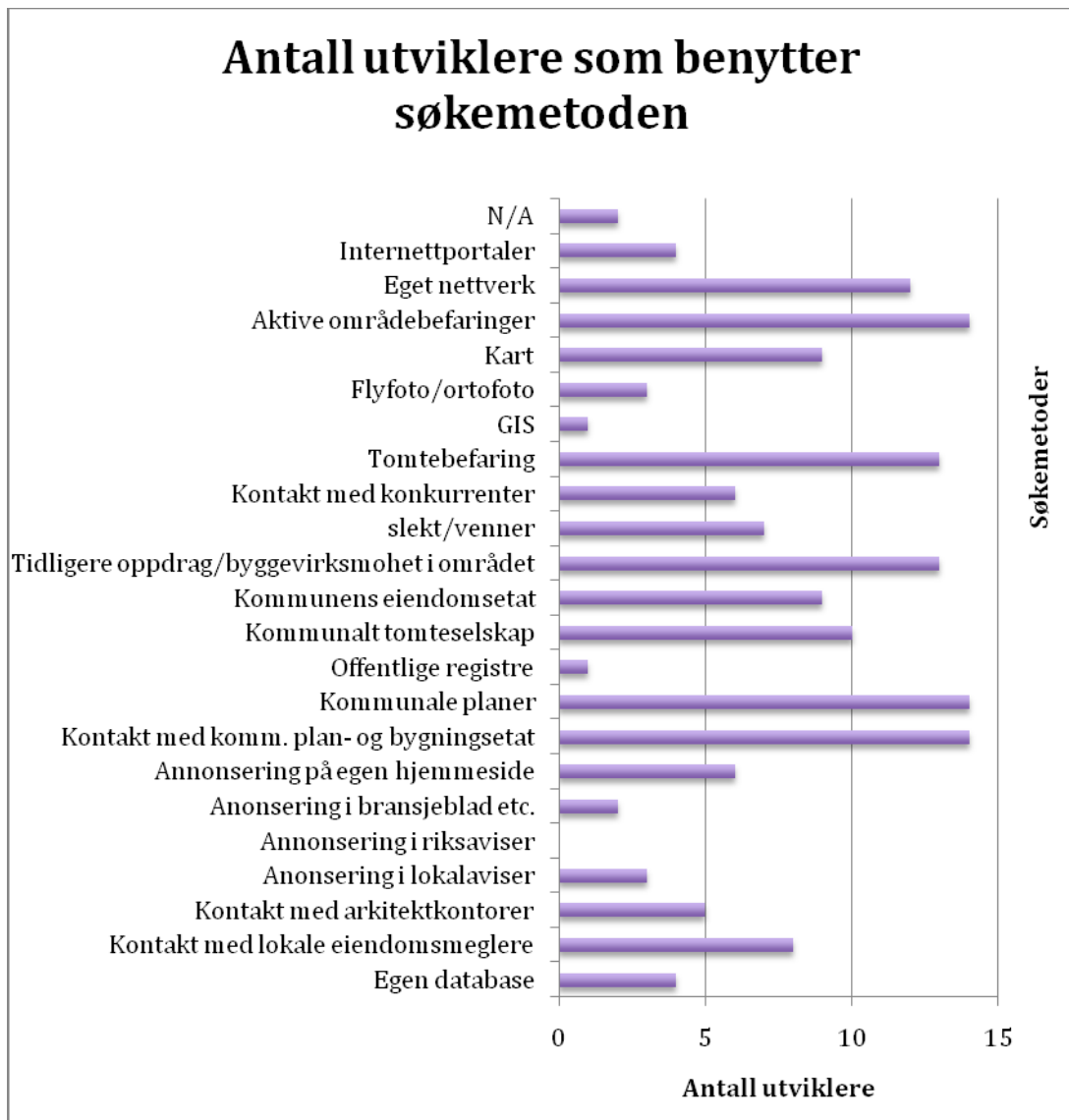
3.3. Resultater og drøfting

3.3.1. Innledning

Jeg har valgt å legge frem resultatene fra spørreundersøkelsen spørsmål for spørsmål. Under de enkelte spørsmålene eller spørsmålskategoriene har jeg valgt å utfylle resultatene fra undersøkelsen med svarene jeg fikk i intervjuene. Ved å gjøre det på denne måten har jeg drøftet en del naturlige tomrom fra spørreundersøkelsen mot svarene fra intervjuene, og forsøkt å sette disse i sammenheng med deler av innholdet i teorigapitlene. Sitatene som er benyttet i drøftingen er hentet fra intervjuene. Sitatene er satt i tilfeldig rekkefølge hver gang, slik at svarene som er gitt ikke kan sammenstilles til hvert enkelt intervjuobjekt.

3.3.2. Søket

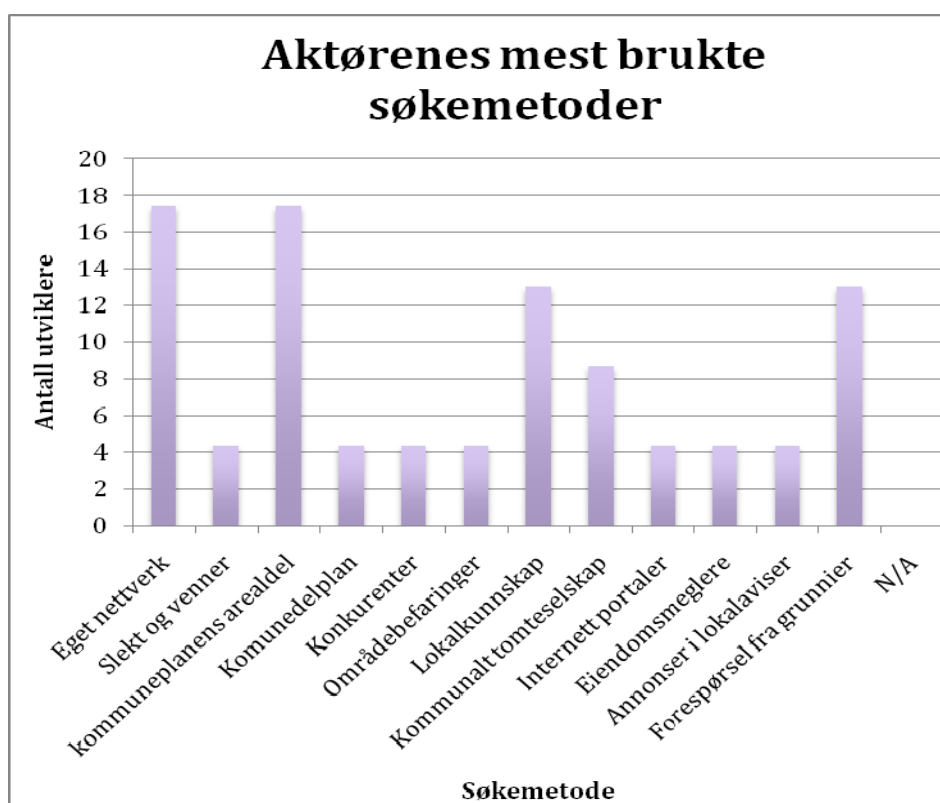
I spørreundersøkelsen ble det spurt om hvilke metoder eller femgangsmåter aktørene benytter seg av i søket etter utviklingseiendom. I spørreskjemaet var det på forhånd satt opp en del alternative måter å søke etter tomter på. I tillegg hadde respondentene mulighet til å utdype svarene sine og eventuelt komme med andre metoder de benyttet i søket. Ingen av respondentene benyttet seg av muligheten til å komme med ytterligere søkemetoder. Hvorvidt man skal tolke det dit hen at spørreskjemaet dekket alle mulige metoder, eller om aktørene for eksempel valgte å ikke kommentere av egne forretningsmessige årsaker, er usikkert.



Figur 7. Antall utviklere som har benyttet hver søkemeterode.

I en eller annen grad viser diagrammet at de fleste metodene er representert. Den eneste metoden som ikke er representert med registrerte treff er annonsering i riksaviser. Dette kan virke logisk da en riksavis ikke har en særlig spesifikk målgruppe den henvender seg til. Bruk av offentlige registre som GAB, DEK og grunnbok samt bruk av GIS er lite utbredt. Den eneste respondenten som aktivt benyttet seg av disse var en svært profesjonell utbygger. Bruk av GIS kan være tidkrevende og kostbart for en institusjon å implementere og drifte. Dette i seg selv kan være en avskrekkende faktor i et stadig mer kostnadsbevisst marked. Det er i tillegg kostbart for mange å tilegne seg den nødvendige kunnskapen om bruk av GIS i den praktiske hverdagen. En annen begrensende faktor er også at dagens

eiendomskartgrunnlag og lignende, ikke uten videre kan implementeres i private GIS-løsninger. Bruk av de offentlige registrene burde ikke være problematisk da de fleste kan skaffe tilgang til disse. Slik disse registrene er utformet i dag kan likevel gjøre at de er lite effektive eller har manglende informasjon til å aktivt kunne benytte disse som søkeverktøy. Kontakt med kommunenes planetat, lete i kommunens ulike arealplaner samt aktive områdebefaringer på egenhånd, er de metodene som benyttes av flest utviklingsaktører i Hedmark. Biørn (2007) gjorde en lignende studie på større aktører i Oslo 2007, hvorpå han fant at kontakt gjennom egne nettverk og kontakt med lokale meglere var de mest brukte metodene for søk etter eiendom. Et eget spørsmål i undersøkelsen forsøkte å avdekke hvilke metoder aktørene selv mente var de viktigste. De to metodene som utmerket seg var eget nettverk og søk i kommuneplanens arealdel. På delt andreplass på "viktigshetslisten" kommer lokalkunnskap og egne initiativ fra grunneier.



Figur 8. Aktørenes mest benyttede søkemetoder.

Respondentene har besvart hvor mange årsverk de har knyttet til kun akkvisisjon av eiendom. 9 respondenter svarte ikke på spørsmålet. 5 respondenter hadde mellom 0,6 og 1 årsverk på akkvisisjon i virksomheten. Det som utmerker seg i undersøkelsen er

at utviklere av handelseiendom klart har flere årsverk på akkvisisjon enn de andre utviklerne. Selv om boligutviklere stod for 50 % av de besvarte undersøkelsene hadde disse til sammen 4 årsverk på akkvisisjon, mens handelsutviklerne stod for ca 22 % av de besvarte undersøkelsene og hadde 11 årsverk knyttet til oppgaven. For handelsutviklerne vil dette si totalt ca 67 % av alle årsverk som ble oppgitt på akkvisisjon i undersøkelsen. Jeg spurte intervjuobjektene om de hadde noen mening om hvorfor det var slik;

”Kanskje på grunn av kompleksitet. Jeg antar at det handler om større og mer avanserte prosjekter, og dette tar mer tid”

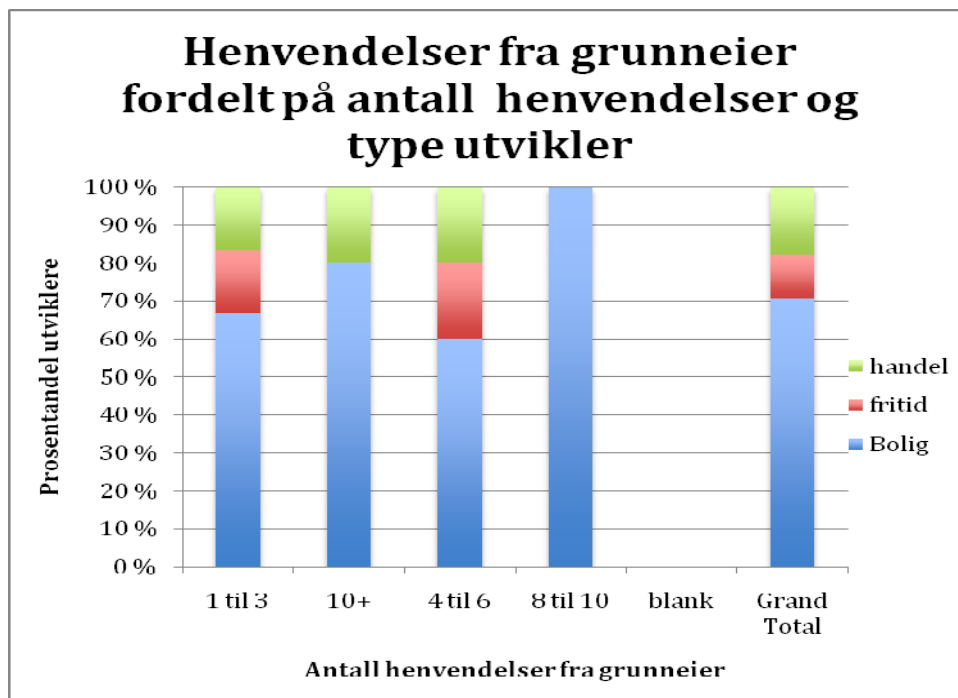
”Ofte større foretak som ikke har egen anleggsdel av firmaet. Satser mer på selve utviklingen og ikke byggingen. Må ofte ut å hente leietakeren før selve prosjektet. Det dreier seg om store og komplekse prosjekter. Utviklerne sitter på egne ressurser innen alle fagfelt; marked, jus, analyse, anlegg, finans osv. Mange boligutviklere har mindre kapital i bakhånd”

”Stor kompleksitet. Masse reguleringer. Er veldig mye vanskeligere å få til handelsprosjekter. Rikspolitiske retningslinjer forbyr nesten i praksis etablering av handelsområder utenfor byer. Man må sno seg gjennom dispensasjoner osv. Prosessen er ofte svært langdryg, og dermed er tidshorisonten lengre”

Kompleksitet og tidshorisont går igjen i alle svarene. Da det ofte dreier seg om store prosjekter og kanskje flere investorgrupper i samme prosjekt vil man i mange tilfeller være avhengig av en viss enighet før prosjektet kan tas videre til neste fase. I et mindre boligprosjekt vil ofte utbygger, eiendomsutvikler og investor være samme person¹⁸, mens et handelsprosjekt av en viss størrelse ofte kan ha utvikler, utbygger samt investorgruppe 1 og 2. Intervjuobjektene nevnte i tillegg at tidshorisonten fra en tomt var lokalisert til den var ervervet, ofte kunne dreie seg om alt fra 3 måneder til 3 år. Kanskje også lengre. Det var også gjerne tomter til handelsprosjekter som var mest tidkrevende å erverve. Tomtene var ofte regulerte til LNF-områder, og dermed var utfallet ofte relativt usikkert.

¹⁸ Personlig eller juridisk person

Forespørsel fra grunneier i en eller annen form om å kjøpe tomt, er forholdsvis vanlig. 94 % av respondentene har mottatt forespørsel fra grunneier om å kjøpe tomt.



Figur 9. Antall grunneierhenvendelser fordelt på type utviklingsområde.

Av respondentene som har mottatt slik forespørsel, er det særlig boligutviklerne som har høyest andel mange forespørsler fra grunneier. Boligutviklerne utgjør hele potten av de aktørene som har fått 8-10 forespørsler og 80 % av de som har fått mer enn 10 henvendelser. Årsaken til dette kan være at det er flere grunneiere som sitter på muligheter til å selge en liten boligtomt, enn hva antallet grunneiere med eiendom egnet til handelsutbygging langs hovedfartsårer er. En annen tanke er at det kan være en enklere prosess å få delt i fra en boligtomt enn det er å omregulere eksempelvis et jorde til handelsområde. Tidshorisonten på disse to typene utvikling kan ikke engang sammenlignes. Henvendelsene fra grunneier kan enten komme fra grunneier selv eller gjennom grunneiers medhjelper. 72 % svarer at kontakten kom fra grunneier selv og kun ca 17 % svarte at kontakten skjedde via grunneiers medhjelper. 11 % svarte blankt.

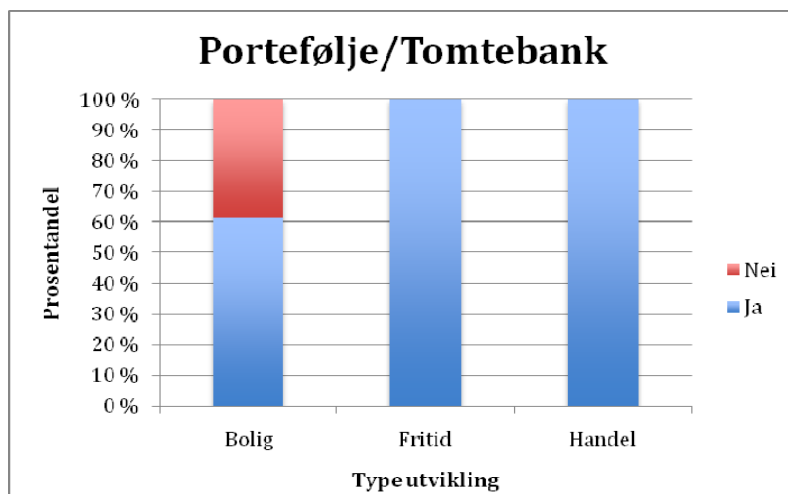
Det er svart bekræftende i 7 tilfeller på om hvorvidt aktørene har egne retningslinjer for aktivt søk av tomter. 9 respondenter har svart nei, mens en ikke har besvart dette spørsmålet. 41 % av de som har besvart spørsmålet, svarer bekræftende på at de har egne retningslinjer for aktive tomtesøk. Det er ingen spesielle typer utviklere som utmerker seg hverken med å ha, eller ikke ha, slike retningslinjer.

Aktørene ble spurt om de mente det var forskjeller på måten man søkte etter tomter til spekulasjon eller til konkrete byggeprosjekter. 50 % svarte at hvert enkelt tilfelle må vurderes hver for seg, mens kun 11 % svarte at det var forskjeller. 11 % svarte også avkrefte på at det var forskjeller.

Ca. 17 % har ikke besvart spørsmålet om føring av timelister i akkvisisjonsprosessen. 13 % av de som har besvart spørsmålet svarer ja på at de fører timelister over tidsbruken i akkvisisjonsprosessen. Dette handler om henholdsvis en bolig- og en handelsutvikler. 73 % fører ikke timelister, mens ca 13 % kun fører timeliste i de tilfeller de benytter seg av innleid spesialkompetanse til å bistå i søket etter utviklingseiendom. Sistnevnte gjelder en bolig- og en fritidseiendomsutvikler. Med innleid spesialkompetanse tenker jeg i første rekke på eiendomsmevlere, advokater og lignende. Fem eiendomsmevlere ringte meg opp da de hadde mottatt undersøkelsen og fortalte at de ikke hadde noen som helst erfaring med å bli engasjert for å søke etter mulige utviklingsarealer. Eiendomsmevlere solgte eiendommer, enten etter initiativ fra grunneier eller fra eiendomsutvikler. Jeg antok før spørreundersøkelsen ble laget, at dette var et spørsmål hvor få aktører hadde full oversikt over hvor mye tid de legger ned i selve akkvisisjonsfasen. Bakgrunnen for denne tanken var at mange daglige ledere, prosjektledere osv. har dette som en integrert del av jobben. Sagt på en annen måte blir det at man bruker overskuddstiden på akkvisisjon. Undersøkelsen bekrefter jo også det at langt de fleste foretakene har en eller annen type leder i virksomheten som deltar i akkvisisjonsfasen.

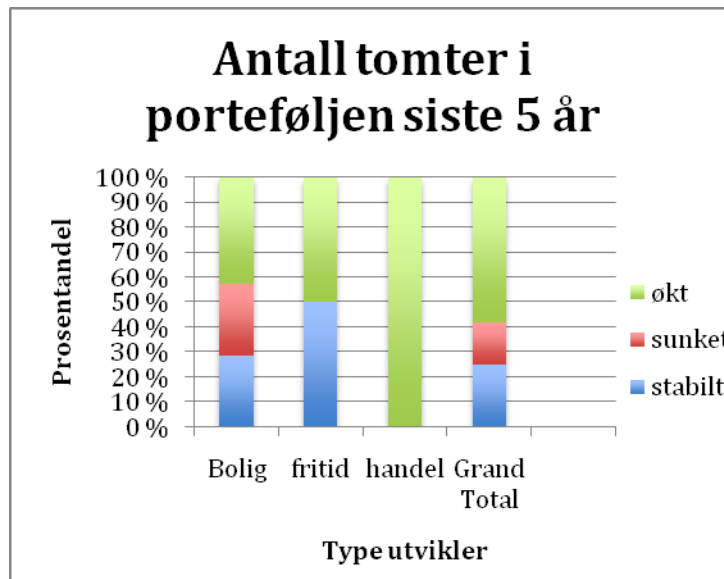
3.3.3. Tomteportefølje

72 % av respondentene svarer at de er i besittelse av en tomteportefølje hvor tomtene befinner seg i en ikke tilstrekkelig regulert tilstand til å starte utbygging i dag. 100 % av både handels- og fritidseiendomsutviklerne er i besittelse av en slik portefølje. Ca 61 % av boligutviklerne svarer at de sitter på en slik portefølje. Det er usikkert hva årsaken til dette lavere antallet er, men det kan bl.a. være at det er flere små og delvis tilfeldige aktører innen boligutviklingsmarkedet. En liten entreprenør kan tilfeldigvis komme over en tomt han ser et potensial i, for så å erverve og utvikle denne. 61 % av boligutviklerne i undersøkelsen har for å nevne det 9 eller færre ansatte.



Figur 10. Prosentandel av utviklere med tomteportefølje/tomtebank fordelt på utviklingsområde.

For de aktørene som har tomteportefølje som ikke er tilstrekkelig regulert, viser figuren under hvordan antallet tomter i porteføljen har utviklet seg de siste fem årene. Umiddelbart legger man merke til at samtlige av handelsutviklerne har økt sine porteføljer. Blant fritidsutviklerne er det en like stor andel hvor antallet tomter i porteføljen har økt eller holdt seg stabilt.



Figur 11. Utvikling på porteføljenes størrelse siste fem år.

Byggemarkedet har hatt stor aktivitet de siste årene. En medvirkende årsak til at enkelte utviklere har redusert sine porteføljer, kan være at de har bygget ut flere tomter enn de samtidig har klart å erverve. Det vil si at enkelte utviklere har hatt overproduksjon i forhold til hva akkvisisjonshastigheten deres skulle tilsi. At de har solgt tomter videre uten å utvikle dem selv synes mindre sannsynlig. Ingen av intervjuobjektene svarer at de selger tomter videre uten selv å ha utviklet dem;

”Ikke de samme tomtene som ligger der. Har fått solgt alle tomtene vi har kjøpt. Har vært heldig. Selger aldri tomter videre som ikke er utviklet. Vi er ikke tomtespekulanter”

”Er noen tomter som har ligget lenge i porteføljen. Disse tomtene egner seg ikke til utbygging i dag grunnet markedssituasjonen, både på grunn av lokalitet og type utviklingsgrunn.... Selger ikke unna tomter som ikke har blitt utviklet. Spekulerer ikke i tomter. Har økt porteføljen de siste to årene fordi det trengs egnede arealer til utvikling av konkrete prosjekter”

”Har ikke økt porteføljen pga. spekulasjon, men fordi vi vil bruke kapitalen på å sikre fremtidig drift... Dyrt å binde kapital.... Vil ikke binde kapital på arealer vi ikke får brukt. Har aldri solgt tomt uten selv å utvikle den”

”Tomtebanken ligger ikke helt i ro. Vi arbeider med alle prosjektene. Spekulerer ikke i rene tomteoppkjøp. Det er antakeligvis få som gjør dette, vi gjør det i hvert fall ikke”

Aktørene spekulerer i liten grad i rene tomtekjøp. Det kan likevel synes at minst en aktør har kjøpt tomt uten på forhånd å ha planlagt konkret hva som skal bygges på den. En annen årsak til at man sitter på tomter som ikke er egnet for utbygging i dag kan også være at markedet har endret seg mens man har vært inne i eventuelle reguleringsprosesser og lignende.

I intervjuene spurte jeg hvorfor aktørene hadde tomteportefølje. Slik svarte de;

”Prosesen tar tid, 3 til 5 år fra start av ett prosjekt til det kan realiseres. Da trenger man å ha noen prosjekter klare.”

”Tidsperspektiv. Forretningsplan. Sikre naturlig fremdrift. Holde omsetningen oppe. Ha arbeid kontinuerlig. Er jo lang planprosess, minst ett til to år, kanskje 3 år før byggesøknad kan sendes”

”Må ha noe å tilby. Vi kan ikke vente på at folk selv kjøper tomter slik det er i Kommunen har ikke en eneste tomt lenger. Vi trenger tomter for å bygge. Kommunen får ikke utviklingen av tomtene til å gå rundt økonomisk uansett”

”Fordi vi ønsker å ta del i den videre boligutviklingen i byen og for å kunne bygge det markedet etterspør”

Utviklerne synes å ha porteføljer fordi hver enkelt utviklingsprosess er svært tidkrevende. Man er også avhengig av å arbeide på flere prosjekter samtidig, slik at man kontinuerlig kan sysselsette hele staben. Man må ha prosjekter løpende slik at man sikrer inntekter til den daglige driften. For de aktørene som har et mål om å øke omsetningen, vil det å øke porteføljen kunne bidra til å styrke denne muligheten. Ved å sitte på mer utviklingsbar eiendom, vil man også kunne bygge, og om man er heldig eller markedet ønsker det, selge mer. Tomteknapphet er et argument for hvorfor aktørene sitter på porteføljer. Da det er vanskelig å hele tiden skaffe tomter til nye prosjekter, er det derfor nødvendig å ha tomter klare for å skape kontinuitet i driften. Man kan også sitte på tomter slik at man kan sette i gang en viss type utbygging som markedet ønsker på et gitt tidspunkt. Eksempler på type tomter som tradisjonelt har

vært svært attraktive er tomter grensende mot vann og utsiktstomter. Disse tomtene kan være vanskelig å erverve. Har man muligheten til å erverve denne typen arealer, må man slå til der og da. Det kan likevel hende at selve utviklingen og utbyggingen av området burde utsettes til markedet ønsker spesielle konsepter på disse særegne lokalitetene.

Det at kommunene ikke sitter på tomter hvor det kan drives lønnsom eiendomsutvikling, kan også tyde på at det er knapphet på tomter i markedet. Jeg antar det kan være slik at kommunene tidligere har sittet på tomter gjennom sine tomteselskaper, slik at delvis akutte behov for utviklingsarealer til en viss grad kunne løses ved å erverve kommunal grunn. At kommunen ikke sitter på tomter klare til utbygging, kan også ha sammenheng med at de i mindre grad enn tidligere er aktive i by- og næringsutviklingen. Gjennom aktivt samarbeid og dialog mellom kommune og utvikler, vil man muligens kunne sørge for at tomter faktisk var regulerte, slik at saksbehandlingstiden ville bli minimal. Et plansystem som ligner på det svenske, men som i noe større grad åpner for private planforslag, kan være noe det norske plansystemet kunne vurdere. Forutsigbarheten ved å kjøpe ferdigregulerte tomter etter det svenske systemet er stor, i motsetning til det amerikanske systemet, hvor alle reelle prosjektplaner blir initiert av de private utviklerne. For mindre utviklere i Norge som i Sverige, vil større forutsigbarhet rundt regulerings situasjonen kunne føre til at de i mindre grad risikerer å binde kapital i eiendom som de ikke får utviklet. Dette er i seg selv risikodempende for utvikler. Markedsrisikoen er selvfølgelig til stede uansett og setter sine egne begrensninger på tomtens faktiske verdi, uansett regulerings situasjon. Omfanget av, og innholdet i, utviklernes tomteportefølje, vil nok selv med større forutsigbarhet, omtrentlig tilsvare dagens situasjon. Dette fordi en tomteportefølje, likevel avhengig av dens innhold, gir utvikler en viss fleksibilitet i forhold til hva slags produkt han kan tilby markedet. Ved å ha tomter som samsvarer med overordnet plan, vil utviklerne over et kortere tidsrom enn i dag, kunne realisere tomteverdien gjennom utvikling.

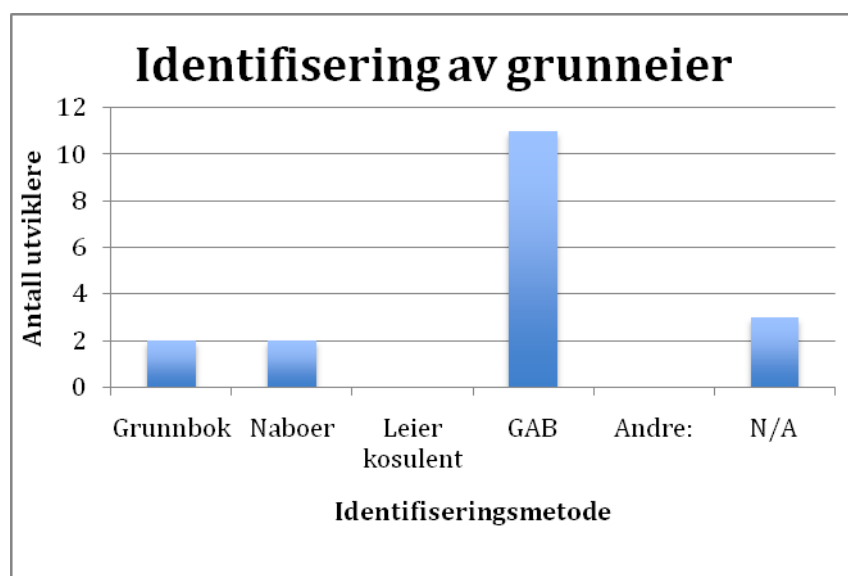
At det er utviklerne som selv må sørge for regulering, fører til et press på den kommunale saksbehandlingen. En sterkere overordnet planlegging vil kunne gi større

forutsigbarhet og kortere saksbehandlingstid for de privat initierte prosjektene. Å få et slikt system til å fungere vil følgelig innebære at utviklere og andre som er berørte av den offentlige planleggingen, får større anledning til å komme med sine innspill ved utarbeidingen av de overordnede planene. Det samme gjelder også andre personer og organisasjoner i samfunnet som blir berørte av den offentlige planleggingen. Større forutsigbarhet ved fremming av private byggesøknader og planforslag som samsvarer og harmonerer med overordnet plan, vil forhåpentligvis medføre kortere saksbehandlingstid og lavere ressursbruk for alle parter. 3 av intervjuobjektene sa de hadde en følelse av at kommunenes saksbehandlingstid ved private planforslag var gått ned de senere år. Det var rundt selve byggesaksbehandlingen at tiden fortsatt kunne være lang og krevende. Alle intervjuobjektene hadde erfaring med at det var store forskjeller mellom de ulike kommunene vedrørende byggesaksbehandling, og hvilke krav kommunene stilte til utviklerne.

Noe overraskende var det at kun to av intervjuobjektene nevnte rentekostnader og konkrete avkastningskrav på selve tomtene. Det å binde kapital i tomter innebærer også en kostnad. Årsaken til dette kan være mange. En ting som likevel kan være en viktig faktor, er at mindre boligutviklere gjerne kjøper tomter av pengene de har på bok, og på denne måten ikke tenker på eventuelle lånekostnader. De skal bygge ut denne tomten uansett, og det er på selve anleggsdelen de henter den største fortjenesten. Jeg antar at tomtene i slike tilfeller gjerne er ferdig regulert, og det eneste som mangler før bygging kan starte er byggetillatelse. Er prisstigningen på tomten høyere enn realrenten, er det uansett en god investering. I et fallende marked må antakeligvis også de små utbyggerne tenke mer langsiktig, noe som igjen vil føre til at de ønsker å revurdere hele tomtekjøpet og dermed selge tomten, eller la være å kjøpe i det hele tatt.

3.3.4. Grunneier

Samtidig som man søker tomter, må man også vurdere om det er mulig å få kjøpt de tomtene man kommer over. En essensiell del av denne undersøkelsen er å kartlegge hvordan utviklerne finner de ulike grunneierne.



Figur 12. Antall utviklere og hvilken identifiseringsmetode de benytter for å finne korrekt grunner.

GAB utpeker seg helt klart som det viktigste hjelpemiddelet for aktørene til å finne riktig grunneier. Det er ingen av respondentene som har leid inn konsulent, eksempelvis en advokat, megler eller jordskifte kandidat. Kun to aktører går direkte til grunnbok eller velger å kontakte naboer til eiendommen. Jeg har ikke avdekket hvordan disse to har funnet gårds- og bruksnummer, slik at de på den måten kan gå inn i grunnboken og finne hjemmelshaver. Tilgang til eiendomsregisteret kan skaffes gjennom Norsk eiendomsinformasjon sin betalingstjeneste. 3 av intervjuobjektene benyttet denne tjenesten til stadighet. Det 4. intervjuobjektet fortalte at kommunen inviterte dem til aktivt å bruke dem ved slike henvendelser. Da så ikke utvikleren noe poeng i å betale for en tjeneste han kunne få gratis et annet sted. Kommunen hadde i tillegg veldig god historisk bakgrunnskunnskap om de ulike eiendommene. Flere av respondentene i undersøkelsen noterte en kommentar om at de ringte kommunen hver gang de lette etter grunneier, slik at kommunen ga dem de nødvendige grunneieropplysningene. Et av intervjuobjektene med åpen tilgang til norsk eiendomsinformasjon sier;

”Kommunen svarer uansett.... Ringer kommunen dersom det skal gis nabovarsel i forbindelse med byggesak osv. Lettere for dem å finne frem. Ved vanskelige sameietilfeller og uskiftet bo ringer vi kommunen. Oppmålingsavdelingen har ofte veldig god greie på hvem, hva, hvor. Varsler alle som kommunen mener skal varsles”

Har tidligere grunneier for eksempel avgått med døden, og boet ikke er blitt skiftet, vil avdøde fortsatt stå som hjemmelshaver¹⁹ i grunnboken. Har denne flere arvinger vil disse som utgangspunkt nå eie eiendommen sammen. Det kan i enkelte tilfeller vise seg vanskelig å identifisere sameierne ved en slik situasjon. Spesielt hvor hjemmelshaver har vært død i lang tid. I de tilfeller aktøren kjenner grunneier tar han direkte kontakt.

67 % av respondentene har ikke skrevet etiske retningslinjer. 28 % svarer bekreftende på at de har slike. Innholdet i disse er ukjent. En har ikke besvart spørsmålet.

Mange anser det som viktig å kjenne motparten eller samarbeidspartneren. Skal man komme til et godt forhandlingsresultat, eller i det hele tatt komme til det stadiet at forhandling kan bli aktuelt, må man tilnærme seg motparten på en god måte. Jeg ville derfor kartlegge hvorvidt objektive data om grunneier hadde innvirkning på hvordan første kontakt ble initiert. På dette svarte 50 % at det ikke hadde noen innvirkning på hvordan første tilnærming foregikk. 39 % mente at disse dataene hadde innvirkning på hvordan første kontakt skulle skje.

Seks respondenter svarte på spørsmålet om hvordan denne kartleggingen foregikk. Metodene som ble nevnt var; ringe kommunen, søke på internett, og bruke egne nettverk. I tillegg var det flere som kommenterte at de aldri kartla noe om grunneier før det første møtet. Et av intervjuobjektene sa derimot;

”Vi gjør masse kartlegging før vi går til grunneier”

¹⁹ Se lov om tinglysing av 7. juni 1935 nr. 2 § 14

Det er tydeligvis ulik praksis hos utviklerne. Jeg forstod det slik at denne utvikleren mente at kartlegging både innebar informasjon om politisk klima i kommunen, foreliggende reguleringer på den aktuelle eiendommen, i tillegg til data om grunneier og eiendommen hans

Første tilnærming til grunneier skjer i praksis via telefon, mailkorrespondanse, brev eller hjemmebesøk. Telefonsamtale og hjemmebesøk var de eneste fremtredende svaralternativer. På begge disse måtene kan man føre en samtale med grunneier og enkelt forklare hva formålet med ervervet er og samtidig vise åpenhet ved at grunneier kan spørre om de sider av saken som først og fremst opptar han.

I undersøkelsen valgte jeg å spørre hvordan utviklerne forsøkte å skape tillit fra grunneier. Den mest brukte metoden var helt klart å vise til tidligere referanser. Bruke felles bekjente samt å tilby uavhengig faglig bistand var også benyttede metoder. Under intervjurunden spurte jeg utviklerne om det er tillitsforholdet eller prisen som er det viktigste. Her er tre svar;

”Tror tillitt også er viktig. Noe av det mest grunnleggende er å få tillit hos den du skal handle med. Prisen blir ikke nødvendigvis noe lavere av den grunn, men man kan bli en foretrukket kjøper. Det mest grunnleggende er å oppnå tillitt. Viktig å få grunneieren til å preferere og stole på deg med tanke på at oppgjør vil komme til riktig tid og at vi er en god forretningspartner. Viser ofte til tidligere prosjekter og gir referanser til tidligere samarbeidspartnere”

”Varierer veldig mellom grunneiere. Prisen veldig viktig. Selger diskuterer ofte med andre for ikke å bli lurt. De fleste grunneiere bryr seg ikke om regnestykkene så lenge de får markedspris”

”Forsøker å bygge tillitt ved å fortelle grunneier om hvilke muligheter som foreligger på arealene. Forsøker å være fair og fremlagge saken på en ryddig måte. Deretter må grunneier selv bestemme seg for om han vil selge eller ikke. Forteller grunneier hva jeg mener at tomta er verdt. Ber de ofte om å ta kontakt med en uavhengig takstmann for å få en åpen vurdering av tomtens verdi, slik at grunneier selv kan få sjekke at jeg ikke forsøker å lure noen. Sier at jeg er usikker, men ber om at de sjekker dette på egenhånd også”

Intervjuobjektene sier at å skape tillit er helt fundamentalt. Grunneier er også veldig opptatt av prisen han får for tomten. Det er antakeligvis slik at det er forskjell på hva grunneier vektlegger alt etter hvordan man kommer over den salgbare tomten. Finner man den på internett er det ganske åpenbart at selger er ute etter å selge tomten til en enten på forhånd oppgitt pris, eller gjennom budrunde. Har man lokalisert tomten på egenhånd gjennom aktivt søk og tidkrevende kartlegging av utviklingsmuligheter, er det opp til grunneier om han vil selge tomten eller ikke. Det er i den sistnevnte situasjonen at det å skape et godt tillitsforhold til grunneier er viktig. Mange grunneiere er ikke klar over hvilke muligheter de faktisk sitter med på hånden. Åpenhet og realisme er viktig for å finne ut om grunneier er villig til å selge eiendommen. Et av intervjuobjektene sa: *”Noen sitter med uakseptable og urealistiske forventninger. Da sier jeg det. Bruker ikke tid på slike grunneiere”*. Det er med andre ord viktig at man tidligst mulig får avklart om eiendommen er til salgs eller ikke. Å tilby grunneier uavhengig faglig bistand er også en mulighet. Ved at grunneier fritt kan finne seg eksempelvis en takstmann eller en annen type rådgiver kan være tillitskapende i seg selv. Utvikler kan betale enten hele eller deler av regningen etter på forhånd oppsatte kriterier. Det å tilby slik hjelp ukritisk kan føre til store kostnadsoverskridelser og at prosjektet i ekstreme tilfeller kan måtte skrinlegges. Det faller seg naturlig å anta at dekning av slike kostnader kun lar seg gjennomføre ved større utviklingsprosjekter. Tre av intervjuobjektene sa de pleide å vise frem deler av regnestykkene sine. Ved å gjøre dette kunne man få eventuelle urealistiske grunneiere til å forstå hvor prisene egentlig lå. Ved å vise til mulig salgsinntekt minus byggekostnader kan grunneieren selv se hva som var mulig å betale for en tomt med den reguleringen som i dag forelå, eller som var foreslått fra utvikler.

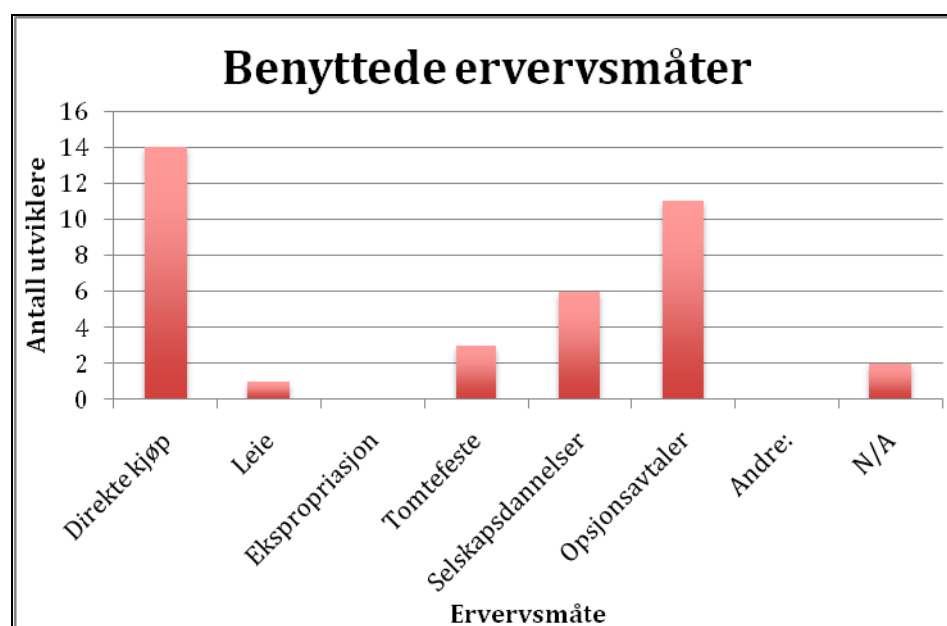
Jeg spurte utviklerne om de i noen som helst sammenheng har forskuttert kommunale utgifter²⁰. På dette svarte 7 bekreftende. Samtlige av disse sa også at slik forskuttering av utgifter stilte seg positivt i en forhandlingsposisjon overfor grunneier. Barlindhaug og Stamsø (1998) skriver at en årsak til at utbyggere velger å gjøre dette kan være at de får i gang prosjektet raskere. En mulighet til at forskuttering skal bidra til en bedre

²⁰ I dette tilfellet dekning av kostnader til bl.a. infrastruktur. Flere utbyggere nevnte i denne rapporten at forskuttering av utgifter kunne gi bedre forhandlingsposisjon ovenfor grunneier.

forhandlingsposisjon kan være at utbygger på denne måten viser langsiktighet og profesjonalitet overfor grunneier.

3.3.5. Erverv

Etter at man har lokalisert og vurdert tomtens egnethet, identifisert og opprettet god kontakt med grunneier, er det tid for å erverve rettigheten til tomten. Dette kan gjøres på flere måter. Undersøkelsen forsøkte å kartlegge hvilke ervervsformer utviklerne hadde erfaring med å bruke. Jeg anså på forhånd at to av de oppsatte svaralternativene, leie og ekspropriasjon, ikke hadde blitt benyttet i det hele tatt. Jeg anså leie som et lite aktuelt alternativ da utviklerne erverver tomt for å bygge den ut. I praksis vil leie av grunn som skal bebygges alltid dreie seg om tomtefeste. Ekspropriasjon er en svært tidkrevende og kostbar prosess, hvor grunneier må tvangsavstå grunnen til et samfunnsnyttig formål. I dag benyttes ekspropriasjon hovedsakelig til formål som veg, jernbane og annen infrastruktur.

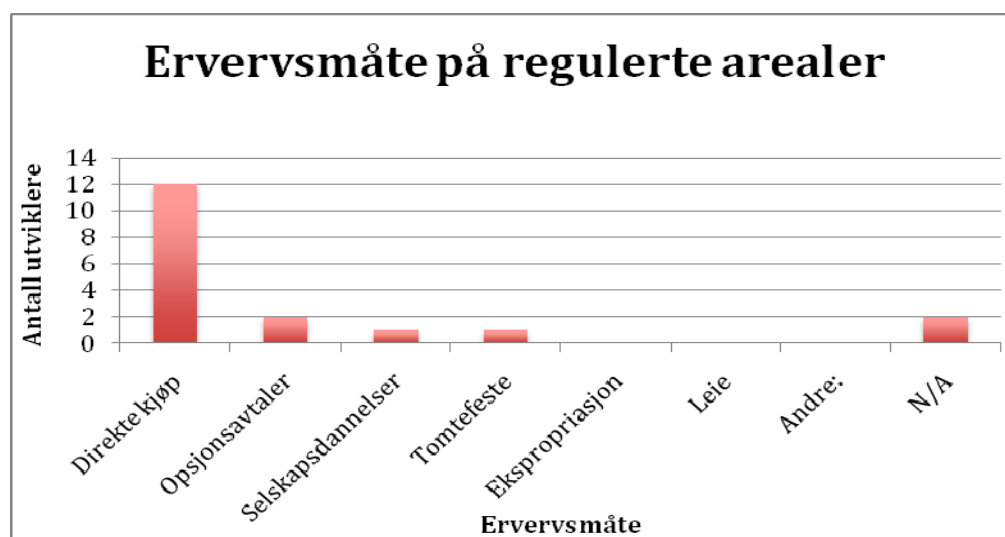


Figur 13. Antall utviklere som har erfaring med hver enkelt ervervs måte.

I figuren ser man at direkte kjøp er den ervervsformen som flest utbyggere har erfaring med. 88 % av de som har kjøpt grunn, har benyttet denne formen for kjøp. Opsjonsavtaler kommer på andreplass, da 69 % av respondentene har erfaring med

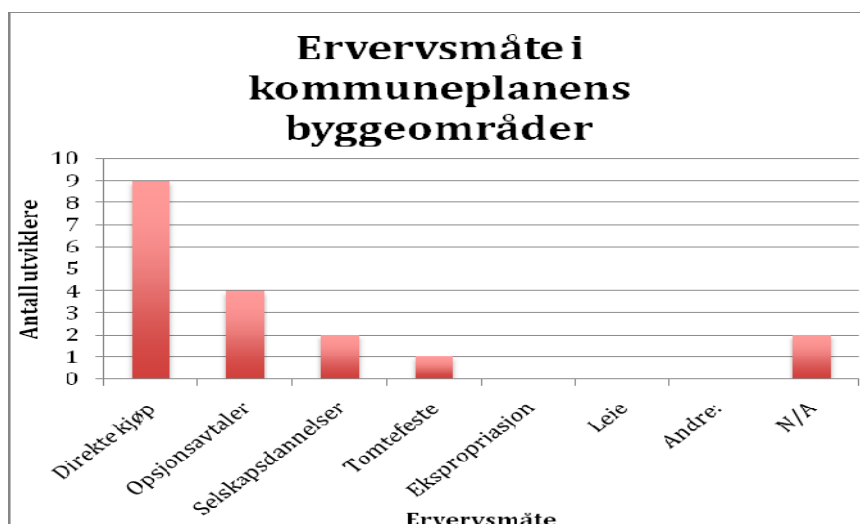
slike erverv. Selskapsdannelser i forbindelse med tomtekjøp er representert hos 38 % av utviklerne. Tomtefeste er benyttet av 19 %. En respondent har svart at de har benyttet seg av å leie grunn til utvikling. I N/A potten ligger to store grunneiere som ikke kjøper grunn, men som kun utvikler ulike konsepter på egen grunn. Disse to ser jeg bort i fra i dette spørsmålet.

Når det kommer til erverv av tomter allerede regulert til utbygging er direkte kjøp det klart vanligste. 75 % av utviklerne svarer at dette er den mest benyttede ervervs måten på slike arealer. De andre alternativene i undersøkelsen utpreger seg med få svar.



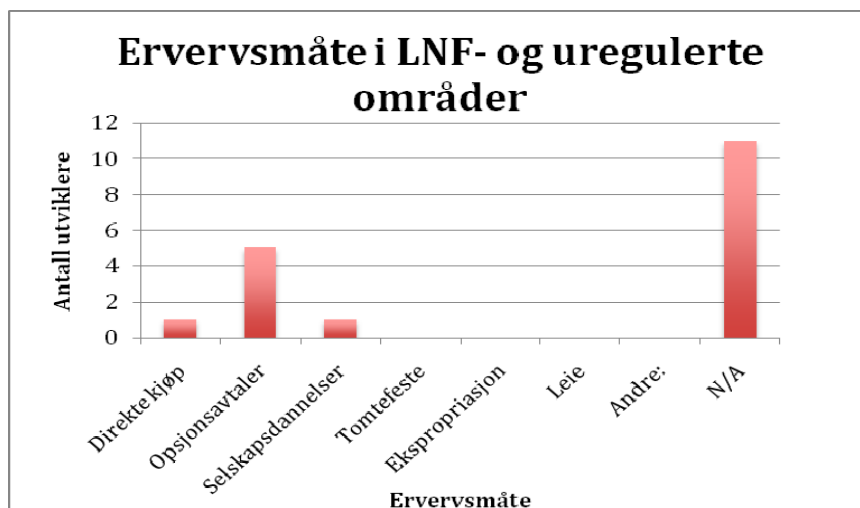
Figur 14. Antall utviklere fordelt på ervervs måte på regulerte arealer.

De fleste kommuner har avsatt spesifikke arealer til utbygging i kommuneplanens arealdel. Disse arealene er ikke regulerte, men er ofte fremtidige byggeområder. I forhold til ferdig regulerte tomter er disse tomtene ikke tilnærmet byggeklare. Direkte kjøp er også fremtredende her. Andelen utbyggere som har brukt opsjonsavtaler mest er dog litt høyere enn på regulerte arealer, med en andel på 25 %. 12,5 % av utbyggerne har benyttet ulike typer selskapsdannelser mest, i motsetning til bare drøye 6 % på regulerte arealer. Kun en aktør har benyttet seg av tomtefeste.



Figur 15. Antall utviklere fordelt på ervervsmåte på arealer avsatt til bygging i kommuneplanen.

Svært få av respondentene vurderer å kjøpe tomter i LNF- og uregulerte områder. Kun 7 respondenter svarer at de har kjøpt tomt i slike områder. Opsjonsavtale som ervervsform skiller seg ut blant disse syv. Hele 11 respondenter har ikke kjøpt slike tomter. Om man trekker ut de to store grunneierne av disse, sitter man igjen med at ca 56 % av respondentene i hele undersøkelsen ikke har erfaring med erverv i LNF- og uregulerte områder.



Figur 16. Antall utviklere fordelt på ervervsmåte i LNF- og uregulerte områder.

Direkte kjøp er stort sett den mest benyttede ervervsformen, med unntak av i LNF- og uregulerte områder. Direkte kjøp av arealer er tradisjonelt sett den metoden

alminnelige grunneiere forstår og antakeligvis føler seg tilstrekkelig komfortable med. Reglene rundt denne typen eiendomstransaksjoner er vel prøvd, og fallgruvene er stort sett greie å komme seg unna. I områder med liten eller relativt sett lav reguleringsrisiko er det derfor denne typen kjøp som er mest utbredt. I områder med høyere eller svært høy reguleringsrisiko benyttes derfor i større grad ervervsformer som er med på å redusere denne typen risiko. Opsjonsavtaler er derfor svært aktuelt å bruke på disse arealene. Skal man erverve jordbruksareal som er avsatt som LNF-område, kan risikoen for at man ikke får omregulert dette arealet være stor. Utvikler kan da benytte en opsjonsavtale om gjør at han ikke behøver å kjøpe tomten før ønsket regulering foreligger. En utvikler sier de forsøker å ha et konkret tidsperspektiv over den fremtidige utviklingen dersom opsjonsavtaler skal benyttes. Biørn og Røsnes (2007) skriver at de eneste ervervsformene som utbyggerne i Biørns (2007) datamateriale har benyttet de siste fem årene er direkte kjøp og opsjonsavtale. Hvorfor Biørn har fått et annet resultat avhenger nok i stor grad av at han ikke har utviklere av fritidseiendom samt mindre aktører i sitt datamateriale. I mine data fremkommer tomtefeste som et brukt alternativ ved utvikling av fritidseiendom hos relativt små aktører. En annen årsak til denne forskjellen er at jeg har undersøkt aktører som i snitt har færre ansatte og et mindre geografisk satsningsområde. Jeg antar at selskapene i Biørn sin undersøkelse sitter på betydelig mer kapital og følgelig kan erverve tomtene direkte. Oslo og Hedmark kan i utgangspunktet sees på som to svært forskjellige markeder. Det kan også være et argument at de store selskapene muligens satser på å utvikle større arealer i ett, og ikke satser på utvikling av mindre enkelttomter.

I visse tilfeller forekommer selskapsdannelser også ved overføring av tomter. Ut i fra undersøkelsen synes ikke dette å være av de mest utbredte ervervsformene i Hedmark. Den kanskje viktigste grunnen til at selskaper dannes er skattereduksjon og unnskippelse av dokumentavgiftsbetaling, som inntreffer ved tinglysning av hjemmelsovergang. Jeg søkte svar gjennom intervjurunden på hvorfor eller hvorfor utviklerne ikke benytter seg av slike konstellasjoner;

”Det er en del selgere som oppnår betydelig skattefordel ved å selge som AS. Derfor må vi i enkelte tilfeller kjøpe As’et for i det hele tatt å få tomten. Det er en ryddig prosess å kjøpe AS”

”Er formålstjenlig ved mange eiere. Jeg lager ikke et eget selskap for hvert byggefelt for så å legge det ned etter at siste enhet er solgt, men det er mange som gjør det”

”Få grunneiere er interessert i å danne selskaper. Det å bli med i et selskap kan medføre en viss risiko. Folk flest er redd for risiko. Selv om det er mulighet for en ekstra gevinst, er det også en større risiko og ta ved å bli med i et selskap enn å selge eiendommen uten tap med en gang. Grunneier vil vite hva han får ut av forholdet. Grunneier føler også at han ikke har kontroll over selskapet og derfor utviklingen av tomten. Utvikler kan manipulere tall og grunneier er redd for å bli lurt. Lettere å få med dersom det handler om større områder. Har vært med og dannet et selskap i forbindelse med et konkret prosjekt sammen med annen utvikler. Ikke med grunneier. Selskapet kjøpte tomten”

”Ikke sikkert vi har mulighet til å investere all nødvendig kapital. Kan da tilby grunneier en bit av kaka. Noen grunneiere ser selv at det å selge råtomt ikke i seg selv gir den største gevinsten, de ønsker derfor å selv ha mulighet til å påvirke reguleringen før de selger tomten videre. Andre ønsker å være med på hele utviklingsprosessen (start – salg)”

Skattefordel blir nevnt som en viktig årsak. At selskapsdannelser kan være ryddig ved mange eiere, da slik at ansvar og risiko er riktig fordelt ut i fra andel investert, er en annen. Noen grunneiere er klare over at de sitter på store verdier, og for å maksimere disse er de villig til å ta den nødvendige risikoen som foreligger for å bli med på den videre utviklingen av tomten. En utvikler nevnte det var få grunneiere som ville være med på selskapsdannelser fordi de ikke ville ta den risikoen som fantes. De ville heller ha gevinsten utbetalt med en gang, istedenfor å være med på hele prosessen. Manglende kontroll og styring på hvordan selskapet utviklet tomten er også nevnt. Jeg tror det er viktig for grunneiere uten egen dybdekunnskap om eiendomsutvikling at de kan få realisert verdiene sine her og nå, ved at man inngår avtaler som er lett forståelige, og som har klare sanksjonsmuligheter ved avtalebrudd. For en bonde med et sentralt beliggende jorde, kan det å skille fra et større utbyggingsfelt kunne bidra til å bedre den personlige økonomien. Ved å få betaling med en gang løper ikke bonden noen som helst risiko ved den videre utviklingen av den fradelte eiendommen.

Intervjuobjektene ble spurt hvorvidt de trodde omfanget av selskapsdannelser ved eiendomsutvikling var lavere i Hedmark enn i andre områder, og hvorfor de trodde det var sånn;

”Tror det er lavere i Hedmark. Tror det kommer av at hedmarkingene prøver å spille med litt mer åpne kort. Er nok ikke like mye spekulasjon i Hedmark som i andre større markeder”

”Omfanget av selskapsdannelser er nok lavere i Hedmark enn i mer urbane og større områder. Mange i Hedmark tenker tradisjonell utvikling. Mange lokale aktører som utvikler bestemte konsepter. I Akershus og Oslo er det oftere rene investorselskaper som deltar i utviklingen. Disse har mulighet til å plassere kapital i flere prosjekter og på denne måten redusere sin egen risiko ved å investere i eiendom. Ofte også mange flere aktører involvert i et prosjekt. Flere investorgrupper, grunneier, entreprenør osv.. Mer sammensatte grupperinger i Oslo og Akershus enn det som vi har sett i Hedmark”

”Helt sikkert lavere enn i Oslo. Antakeligvis ikke lavere enn i andre områder, snarere tvert i mot. Er jo tross alt tre større byer i Hedmark som ligger ganske tett. Det er naturlig at eiendomsutvikling i tettere befolkede områder innebærer en del selskapsdannelser”

Intervjuobjektene tror alle at andelen selskapsdannelser i Hedmark er lavere enn i større og mer urbane områder. En nevner likevel at han ikke tror andelen er lavere enn i andre lignende områder fordi Hedmark har tre større byer som ligger ganske tett. Han anser det naturlig at eiendomsutvikling i tettere befolkede områder innebærer en del selskapsdannelser. En mener det er mindre spekulasjon i Hedmark og som en følge av dette er det mindre selskapsdannelser. Tradisjonell utviklingstenkning blir brukt som et argument for hvorfor antallet antas lavere i Hedmark. Jeg antar det menes tradisjonell utvikling som direkte kjøp og salg av tomter og at utvikler og utbygger er en og samme person. Hyppighet og størrelse av investorgrupper blir nevnt. Kanskje mener intervjuobjektet at det er utvikler selv som i større grad stiller med egenkapital til de ulike prosjektene? I Oslo er muligens utviklerne ofte avhengig av kapital utenfra for å realisere de antatt større og mer komplekse prosjektene.

Man får ikke alltid det man helst vil ha. Aktørene ble spurt hvor mange tomter de har forsøkt å erverve samt hvor mange tomter de har ervervet siste 5 år. Svarene i tabellen under er fremstilt uavhengig av hvilken type eiendomsutvikling aktørene har som hovedarbeidsfelt.

Tabell 1. Viser antall tomter ervervet i forhold til antall tomter forsøkt ervervet siste 5 år. Viser samtlige aktører i spørreundersøkelsen.

Ant erverv. 5 siste år	Forsøkt ervervet						Sum
	1 til 5	5 til 10	10 til 25	25 til 50	50+	(blank)	
1 til 5	2	2					4
6 til 10			2	1			3
10+			4		4		8
(blank)						3	3
Sum	2	2	6	1	4	3	18

En mulig svakhet ved undersøkelsen var blant annet at jeg ikke fullgodt definerte hvordan begrepet tomt skulle forstås. Ut i fra tilbakemeldinger fra respondenter har det vært en viss usikkerhet om tomt skal forstås som en tomt per bolig som skal bygges, eller om det skal forstås som et helt utbyggingsområde sett under ett. På grunn av dette har jeg utelatt å kommentere ett konkret spørsmål i undersøkelsen. Dataene er rett og slett for usikre på dette spørsmålet. Jeg tror likevel langt de fleste av respondentene har forstått begrepet innskrenkende, dvs. som at man kan bygge en bolig per tomt. Samtlige intervjuobjekter hadde forstått tomt på denne måten. En annen feilkilde er de oppgitte svaralternativene i undersøkelsen. For å få fram mer realistiske forskjeller og mer riktige forhold burde respondentene hatt mulighet til å føre inn de reelle tallene. Av tabellen kan vi se at overvekten av respondentene får maksimum halvparten av tomtene de forsøker å erverve. Seks aktører har forsøkt å erverve mellom 10-25 tomter. Disse aktørene kan deles i to grupper: de som har ervervet 6 til 10 tomter og de som har ervervet mer enn 10 tomter siste fem år. Fire utviklere må antakeligvis bruke en multiplikasjonsfaktor på 5 i forholdet forsøkt ervervet mot antall foretatte erverv.

Det kan være mange årsaker til hvorfor aktørene ikke får ervervet alle de ønskede tomtene;

”Det enkleste er at selgeren ikke vil selge, det neste er at man ikke greier å møtes på pris. Det hender jo ikke rent sjelden at man trekker seg fra prosessen. Dette fordi i langdryge prosesser kan det etter hvert komme nye forutsetninger inn, som gjør at man vil trekke seg”

”Mange om beinet. Det er svært gode tider og mange utbyggere. En del grunneiere vil ikke selge akkurat nå, men heller vente til prisene har steget enda mer”

”Det meste er reguleringsmessige årsaker. Har ellers fått alle tomter som er forsøkt ervervet. Har trukket oss fra en anbudsrunde da dette ble for dyrt. Dette viste seg også å være svært lurt i etterkant”

Grunneier vil ikke alltid selge eiendommen, hverken nå eller aldri. Det kan ligge familiære årsaker bak dette valget, finansielle eller rett og slett trivielle årsaker. Pris blir nevnt i de tre sitatene. Grunneiers ønske om videre prisstigning, eller at grunneier sitter med urealistiske forventninger om gevinst i forhold til utviklers betalingsvillighet og muligheter. Nye forutsetninger kan komme inn ved lange prosesser. Markedet kan snu eller bli tregere, kommunestyre kan bli skiftet ut, utviklers og sluttbrukeres finansielle situasjon kan bli snudd på hodet, naturkatastrofer kan endre tomtens egenskaper osv.. Mulighetene for komplikasjoner og endrede forhold er m.a.o. utallige. Markedsmessige antydninger eller magesfølelsen til prosjektutvikler kan bidra til at man trekker seg fra budrunder eller revurderer et mulig kjøp på andre måter. Skiftende kommunestyre og rullering av arealplaner kan gjøre at man mister en del av den reguleringsbaserte forutsigbarheten som en gang forelå på tomten.

Intervjuobjektene fikk følgende spørsmål om hvor mange aktører og om det var de samme hver gang som konkurrerte om de ulike tomtene;

”Stort sett de samme som er med på budrunden hver gang”

”Stort sett de samme store aktørene hver gang i kampen om større utviklingsområder. Ved små prosjekter er det flere og mindre aktører med i kampen om arealene. Disse aktørene viser ofte stor betalingsvillighet”

”Store prosjekter—de samme konkurrentene. Disse går igjen over hele landet. På mindre prosjekter, mange forskjellige. Ved små prosjekter er det umulig å identifisere konkurrentene”

”Jo større områder, desto færre aktører i området her. På små områder ofte mange flere interesserte. Ofte 2 og 3 manns firmaer. Små aktører er ofte villige til å by høyere, men varierer nok litt. De har kanskje litt lavere faste kostnader, og trenger et mindre bidrag for å få det til å gå rundt. De er kanskje ikke like flinke til å få med alle kostnader inn i kalkylene. Det er vel så tøff konkurranse på de små områdene”

Kommentarene tyder på at de store aktørene kjenner hverandre godt fra tidligere konkurranser i markedet. Intervjuobjektene har alle sine egne nisjer, og er derfor ikke direkte konkurrenter. Det er da interessant å se at samtlige svarer det samme på deler av spørsmålet. Uansett hvilket marked man opererer i så kjenner man konkurrentene. I de tilfeller man går ut av sitt ”kjernemarked”, vil man støte på nye konkurrenter. Denne tanken går igjen i flere sitater. En sier også at det er umulig å identifisere sine konkurrenter på små prosjekter. Skal en større og kanskje landsdekkende utvikler tilfeldigvis satse mer lokalt, vil han den første tiden benytte en del tid og ressurser på lære å lese dette markedet. I to av sitatene nevnes det at disse små aktørene som innimellom er aktive i markedet viser høy betalingsvilje. Dette synet støttes av en artikkel i Dagens næringslivs nettutgave²¹ datert 23.03.2006. Et argument for hvorfor disse gjerne er villige til å betale mer for den enkelte tomten, kan være på grunn av at de ikke har en stor organisasjon som skal føres med ressurser. De har lavere faste kostnader og ved å være få personer, har de også stor fleksibilitet. En annen mulighet er at disse er mindre aktive på akkvisisjonsfronten og ikke har kapital til å sitte på tomteporteføljer. Når et prosjekt er avsluttet eller i avslutningsfasen er de derfor

²¹ http://www.dn.no/eiendom/nybygg/article746599.ece?jgo=c1_re &WT.svl=article_image
Lastet: 16.04.2008

avhengig av å skaffe seg en ferdig regulert tomt. For å gjøre dette er de derfor nødt til å by over andre aktører som har flere valgmuligheter og bedre tid på å finne tomter.

3.3.6. Forbehold i avtaler

Ved å gjøre enkelte forbehold i kjøpsavtalene, kan utvikler sikre seg mot uventede kostnader som følger av tomtens egenskaper. Det er viden kjent at utviklere har fått enorme utgifter i forbindelse med tomtekjøp, noe som har medført at prosjektene må kuttes ut, og hvor utviklers tap er store. Tre av fire intervjuobjekter hadde alltid med forbehold om fornminnefunn samt forurensning. En hadde kun forbehold om forurensning som standard klausul. Det var likevel slik at utviklerne gjennom forhåndsundersøkelser hadde mulighet til å redusere denne tomterisikoen. Man kan eksempelvis ringe både kommune og fylkesmannen for å høre hvilken aktivitet som tidligere har funnet sted på tomten. Det virker opplagt at utvikler må ta sterkere forbehold i de tilfeller det har vært forurensende aktivitet på tomten enn i de tilfeller tidligere aktivitet har bestått av eksempelvis boliger. Fornminner kan til dels sjekkes på foreliggende kart. Disse kartene viser kun allerede kjente fornminner, slik at det å kontrollere disse ikke skaper noen garanti for at disse kvalitetene ikke finnes i området. Ved lokalisering av forurenset grunn kan man sjekke SFT sine hjemmesider. Der finnes en database hvor lokaliteter av forurenset grunn er lokalisert. Miljøstatus²² i Norge på internett, er også et alternativ som kan sjekkes ut. Sterkt forurenset grunn kan man gjerne finne der hvor man har eller har hatt verfts-, galvaniserings-, eller annen industri.

Advokat Stein Fredrik Janzon (2007) kommer med en påstand om avtaleklausuler; *"Avtaleklausuler er nødvendige, men de løser ikke problemet med uforutsigbarhet. Overføring av risiko er isolert sett et nullsumspill"*. En type klausul som ble nevnt i intervjuene var at utvikler dekket en viss sum av enten fornminneutgravinger eller lignende, og grunneier dekket de overstigende kostnader, etter et på forhånd fastsatt

²² <http://www.miljostatus.no>

Lastet: 18.04.2008

beløp. ”Som den er-” klausuler er også vanlig ved overdragelse av tomter, Unneberg (2007)

Under et intervju ble det nevnt i en bisetning at de alltid var veldig nøye med å kontrollere om det fantes tinglyste servitutter på eiendommen. Det var ikke uvanlig at tinglyste negative servitutter kunne skape vanskeligheter når byggesøknader og lignende skulle forsøkes godkjent.

3.3.7. Råtomtkostnad og verdsetting

Alle tomter har ikke samme pris. Når utvikler tar kontakt med grunneier har han som utgangspunkt allerede bestemt seg for hvor mye han er villig til å gi for tomten. Jeg spurte utviklerne hvordan de vurderte råtomtkostnaden ved ulike reguleringer samt hvordan de beregnet denne.

Utviklerne regner baklengs for å finne tomtens største mulige kostnad:

$$\begin{array}{r} \text{Potensiell} \\ \text{salgspris} \\ \\ \text{Byggekostnader} \\ \\ \text{Risiko} \\ - \text{Fortjeneste} \\ \hline = \text{Maksimal} \\ \text{tomtepris} \\ \hline \hline \end{array}$$

Figur 17. Overslagskalkyle for å finne maksimal tomtekostnad/tomtebelastning på et enkelt prosjekt.

Dette er en forenklet modell, men den inneholder de punktene som utviklerne nevnte burde være med i verdsettingen av utviklingsarealet. Utviklerne spesifiserte dog at disse regnestykkene ikke ble utført hver gang de skulle kjøpe tomter. Regnestykkene ble utført i de tilfeller utbyggingskonseptene og tomtelokaliteten avvek for mye ut i fra deres tradisjonelle utbyggingskonsept. Det er viktig å påse at kostnaden for tomten

ikke ble for dominerende i disse regnestykkene, slik at man faktisk kunne hente ut en viss fortjeneste. En utvikler sa også at i de tilfeller de måtte ta større risiko enn vanlig, måtte risiko-delen i regnestykket settes betydelig høyere. Risikoen ble verdsatt ut i fra erfaringsbaserte tall som varierte noe mellom de ulike kommunene. En antydte at tomtekostnaden for ferdig regulert tomt var minimum dobbelt så stor som for uregulert eller tomt i LNF-område. Et intervjuobjekt påpekte at dersom man regner seg tilbake på denne måten, vil man finne at LNF-områder er tilnærmet verdiløse, mens ferdig regulerte arealer har en verdi himmelhøyt over dette. Som eksempel ble tallene 3-5 kr/m² boligareal for LNF-område og 10 000 kr/m² boligareal i ferdig regulerte områder. Man må følgelig ha høyere fortjeneste dersom man kjøper tomter på et tidlig reguleringsstadium. Tallene ble oppgitt for å gi en indikasjon på dette enorme spranget, og hva reguleringsgrad faktisk betyr for tomteverdier. Prisstigning måtte legges til i kalkylene uansett om det dreide seg om økte byggekostnader eller lignende. Tomtebelastningen vil måtte bli lavere dersom anleggskostnadene stiger, og markedets betalingsvillighet forblir den samme. Den viktigste variabelen i kalkylen er likevel salgssinntekt. Markedet bestemmer hva det vil betale for den enkelte enhet. Inntekten for utvikler kan aldri bli større enn hva salgsprisen fratrukket samtlige kostnader og utgifter tilsier.

Andre variabler som jeg antar utviklerne legger inn i kalkylene uten å sette det opp som egen post, i hvert fall ved overslagsregning, kan være; salgskostnader, offentlige avgifter og gebyrer, og helt opplagt finanskostnader. Finansiering kan muligens sees på som den drivende og regulerende kraften ved eiendomsutvikling. I perioder hvor gunstig finansiering er vanskelig å oppdrive, vil antakeligvis aktiviteten i eiendomsutviklingsmiljøet også stagnere.

I undersøkelsen forsøkte jeg å avdekke hvor store tomtekostnader utviklerne hadde i prosent av prosjektenes totale kostnader. Svarene varierte en god del. Fra laveste på 3 % til høyeste på 40 %. 50 % av respondentene avla svar som lå mellom 8-15 % av totalkostnad. Dette samsvarer til en viss grad med Biørn (2007) sine funn blant en del store aktører. Han skriver at tomtekostnaden sjelden vil overstige 15 %.

3.3.8. Geografisk satsningsområde

Langt de fleste aktørene i undersøkelsen arbeider kun i Hedmark. Det er likevel noen som har større regioner som arbeidsfelt, til og med hele landet. Jeg spurte utviklerne hva som avgjorde deres geografiske satsningsområde. Svarene skilte en del, noe som også var interessant. En aktør svarte følgelig at de var denne kjedens aktør i dette området. Ut i fra sin avtale med hovedaktøren, kunne de ikke utvikle denne kjedens konsepter utenfor en bestemt sone. De understreket likevel at om de ikke var bundet av denne avtalen, ville de i tillegg til dagens marked ha beveget seg inn i nye og konkrete markeder. Innenfor dette området velger de likevel å satse på tomter som egner seg til deres utbyggingskonsept, det være seg både prisklasse og tekniske løsninger. 3 av 4 intervjuobjekter nevner lokalkunnskap som helt avgjørende for suksess. Ved å kjenne markedet og sentrale personer i satsningsområdet vil man lette sitt eget arbeid og samtidig få høyere effektivitet. Det er svært kostbart samtidig som tidkrevende å etablere seg i nye markeder. En nevner et 10 års perspektiv dersom man ønsker å etablere seg tungt i det lokale hedmarksområdet. Utviklerne sier også at for at de skal jobbe mest mulig effektivt og slippe for lang saksbehandling i kommunene er det viktig å kjenne kommunenes "tålegrense" og preferanser. Lokalkunnskap bidrar til at man har kunnskap om marked, infrastruktur og grunnforhold. Eksempelvis kan høye konsentrasjoner av radon i et område være viktig å kjenne til ved prosjektering og utvikling av boliger. En utvikler nevnte at virksomheten hele tiden var veldig forsiktig med tanke på radon og potensiell flom. Det å kjenne elveløp ved eventuelle flomsituasjoner kan i det lange løp være kostnadsbegrensende. Spesielt for sluttbruker, men også for utvikler ved at han i prosjekteringsfasen har tatt det ansvaret han er påkrevd å ta. I Nasjonens²³ nettutgave stod: "Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE) anslår at 100.000 personer bor i områder der faren for kvikkleireskred kan være stor". Dette er en sterk indikasjon på at utviklere som ikke har tatt hensyn til naturen før, nå må endre taktikk. Nærhet til hovedkontor er viktig. Det er her mange avgjørelser tas og det daglige arbeidet gjøres. Et intervjuobjekt ville ikke begi seg ut på prosjekter som lå mer enn to timers bilreise unna hovedkontoret. Et av intervjuobjektene stilte særskilte demografiske krav til et område før

²³ <http://www.nationen.no/distrikt/article3436634.ece>

Lastet: 30.03.2008

utviklingspotensialet ble vurdert. I denne vurderingen inngikk bl.a. at området skulle huse et visst antall mennesker innen 15 minutters kjøring med bil. Tomten skulle som utgangspunkt ligge langs E6 eller E18 samt at ÅDT²⁴ måtte ligge på et konkret minimumstall. En annen påpekte i en bisetning at de ikke ervervet tomter mer enn 10 minutter med bil fra sentrum.

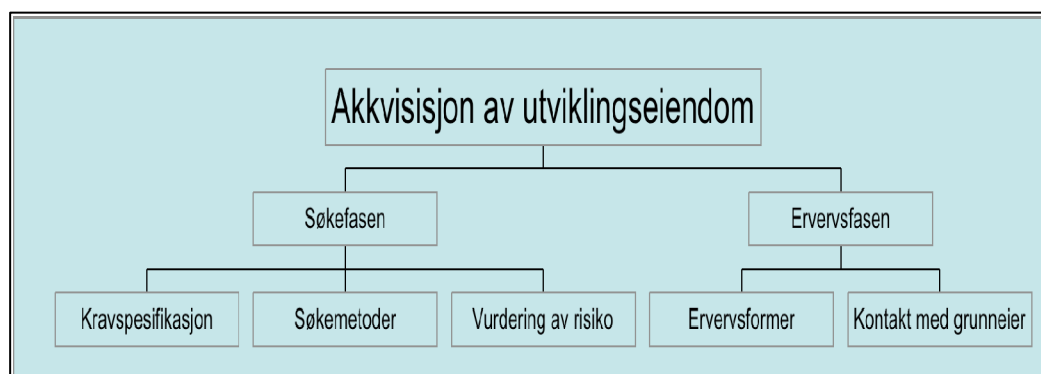
²⁴ ÅrsDøgn Trafikk. Dvs. Antall biler som passerer området hvert døgn.

4. Sammenfatning

4.1. Innledning

I dette kapittelet vil jeg svare på problemstillingen som jeg har gjort rede for i oppgavens kapittel 1. Svaret vil ha preg av å være en sammenfatning av de viktigste funnene. Svaret ble også forsøkt ført i tabellform eller punktvis, men dette viste seg vanskelig å gjennomføre. Sammenfatningen er gjort på bakgrunn av litteraturtilnærmingen i kapittel 2, samt resultatene fra spørreundersøkelsen og intervjuene i kapittel 3. Sammenfatningen gjelder ikke for alle utviklere i Hedmark, men baserer seg på de opplysninger og meninger respondentene og intervjuobjektene har avgitt. Den er med andre ord gjort på bakgrunn av hvordan disse oppfatter og arbeider med eiendomsutvikling i hverdagen. Sammenfatningen vil ikke inneholde alle forhold og sider som er kommet frem gjennom datainnsamlingen, men heller gi et generelt bilde av svaret på problemstillingen.

Svaret på problemstillingen er delt i to, søkefasen og ervervsfasen. Prinsippskissen under gir et bilde av akkvisisjonsprosessens elementer og faser.



Figur 18. Prinsippskisse over akkvisisjonsprosessens elementer og faser.

Innholdet i figurens laveste trinn er beskrevet gjennom dataene fra både spørreundersøkelsen og intervjuene. Alle elementene er ikke like godt beskrevet i oppgaven, men de er alle nevnt og inkludert i drøftingen. Neste trinn i skissen, dvs. søkefasen og ervervsfasen er sammenfattet på et mer generelt nivå enn beskrivelsen av dataene i kapittel 3. Svaret på, eller belysningen av problemstillingen, kan sees på som en sammenstilling av henholdsvis søkefasen og ervervsfasen.

Tema for oppgaven er akkvisisjonsprosessen blant eiendomsutviklingsaktører i Hedmark. Problemstillingen er som beskrevet i del 1:

Hvordan arbeider eiendomsutviklingsaktører i Hedmark med akkvisisjon av utviklingstomter?

4.2. Funn

4.2.1. Generell oppsummering av undersøkelsen og intervjuer

Resultatene fra undersøkelsen og intervjuene er kategorisert. Enkelte av svarene kunne i en logisk kontekst like gjerne havnet i en annen kategori. Dette fordi de enkelte spørsmål i stor grad glir over i hverandre. I denne delen er derfor meningen å sette resultatene i sammenheng slik at man kan forstå helheten i prosessen med å søke etter og erverve tomter. Jeg mener at ved å fremstille funnene på denne måten vil man klatre til det øverste nivået i figur 18, akkvisisjon av utviklingseiendom.

4.2.2. Søkefasen

Skal man søke effektivt etter tomter er man avhengig av å vite hva man skal bygge og hvilke kriterier tomten skal ha. En av utviklerne nevnte direkte at de hadde konkrete kravspesifikasjoner når de søkte etter tomter. De resterende nevnte likevel, innimellom andre svar, ulike ting de la vekt på ved søk etter utviklingseiendom. Dette antyder at utviklerne, uten å ha det skrevet ned, faktisk har en formening om hva slags tomter de ønsker å erverve samt beliggenheten på disse. Det vil med andre ord si at de har en slags kravspesifikasjon. Denne kan i større eller mindre grad være utfyllende.

Hvilken søkemethode man skal velge, er avhengig av hvilken type tomt man søker. De fleste respondentene mente at hvert tilfelle må vurderes spesifikt. Jeg antar dette betyr at man burde benytte seg av den metoden som i det enkelte tilfellet gir høyest effektivitet. Hva den mest effektive søkemethoden i hvert enkelt tilfelle er, har jeg ikke godt nok grunnlag for å uttale meg om, men det ligger antakeligvis noe viktig i å nevne lokalkunnskap, egne nettverk, kommunale planer og direkte henvendelser fra

grunneier. Annonsering i riksavsier og bruk av de offentlige registrene viser seg som lite benyttede metoder. Det er ikke blitt dokumentert hvorfor de offentlige registrene benyttes i så liten grad i søk etter eiendom. De fleste av utviklerne svarer flere alternativer i spørsmålet om bruk av søkemetoder. Det synes på ingen måte unaturlig å tenke seg at enkelte metoder supplerer hverandre. Eksempler på slikt kan være at man først benytter seg av flyfoto for å bestemme seg for hovedområdet man vil søke tomt i, for deretter å gå mer detaljert til verks ved å dra på befarings til fots eller med bil i det aktuelle området. Denne metoden vil kunne egne seg like godt for både overordnede områdeanalyser som for mer detaljerte søk i områder hvor man allerede er noe kjent i. Det samme kan gjelde om man er på utkikk etter enkelttomter, men i form av at utvikler benytter seg av eksempelvis en reguleringsplan eller bebyggelsesplan med konkret avsatte tomter, for så i detalj bestemme hvilke tomter i tomtefeltet han ønsker å erverve gjennom befaringer på stedet. Eiendomsmeglere er i liten grad benyttet i søk etter eiendom selv om mange sitter på betydelig lokalkunnskap. Meglerne bistår i større grad i selve salgsprosessen.

Få av respondentene har dokumentert oversikt på hvor mange timer de bruker på å skaffe seg oversikt over utviklingsbar grunn. Det virker som at langt de fleste benytter overskuddstiden på denne delen av arbeidet. De få som faktisk fører timelister bærer preg av å tilhøre små, men profesjonelle organisasjoner. Det er stor ulikhet på hvor mange årsverk utviklerne har på akkvisisjon. Bolig- og fritidsutviklere har som hovedregel færre årsverk enn handelseiendomsutviklerne, sett i forhold til antall ansatte i virksomheten. Noen konkret årsak til dette er ikke påvist, men det kan antydes at lengre tidshorisont på handelsprosjekter og større kompleksitet, er en del av årsaken. At mange handelsutviklere selv ikke har anleggsavdeling, og i større grad satser på ren utvikling, er også et aspekt. Direkte henvendelser fra grunneier er en billig måte å få kjennskap til tomtene på. Med billig mener jeg da at utvikler selv slipper å søke etter tomten. Han trenger i utgangspunktet kun å ta stilling til hvorvidt tomten er egnet til hans utbyggingskonsept eller ikke, og om prisen grunneier forlanger er akseptabel. I dette ligger også at det er viktig at markedet kjenner utvikleren som aktør og at de ulike grunneierne ser på den enkelte utvikleren som en attraktiv samarbeidspartner eller kjøper. En følge av slike henvendelser kan også være at tomteselger ser på deg som en velkjent aktør og at han derfor tror

profittmulighetene er større hos deg enn hos andre utviklere. Det er særlig boligutviklerne som har utpekt seg som de som i gjennomsnitt får flest henvendelser direkte fra grunneier. Allikevel har 94 % av respondentene mottatt slike tilbud de siste fem årene. Utvikler må mens han søker etter aktuelle tomter selv vurdere hver aktuell lokalitets risikoprofil. Dette innebærer blant annet at de må vurdere og undersøke om det i hele tatt er mulig å oppnå ønsket regulering, om det er etterspørsel i markedet, den finansielle situasjonen og om tomten har egenskaper som gjør den teknisk mulig å bygge på til en akseptabel kostnad.

4.2.3. Ervervsfasen

Når aktørene har funnet aktuelle lokaliteter må de lage en strategi for hvordan de skal gå frem for å få tilgang til tomten, og på hvilken måte de ønsker å erverve den.

Datamaterialet har vist at aktørene arbeider på flere måter i denne fasen av akkvisisjonsprosessen.

For å komme i kontakt med grunneier slik at man kan starte forhandlinger, eller i det enkleste tilfellet, avkrefte eller bekrefte at tomten faktisk er til salgs, har utviklerne benyttet seg av ulike strategier. Den mest fremtredende fremgangsmåten i undersøkelsen er likevel at identifisering av grunneier i hovedsak skjer ved å ringe kommunen og spørre hvem grunneier er, eller ved å benytte Norsk eiendomsinformasjons nettjenester. Halvparten av respondentene kartla ikke objektive data om grunneier før kontakt ble initiert. 39 % av respondentene kartla alltid objektive data om grunneier. Dataene ble kartlagt gjennom å ringe kommunen, søke på internett eller bruke sine egne nettverk. Objektive data kartlegges fordi man ønsker å komme i best mulig dialog med grunneier og for å oppnå hans tillitt. For å oppnå best mulig tillitsforhold eller for at prosessen skal gå fortest mulig, vil man gjerne vite hvordan forhandlingsmotparten tenker og handler. Gjennom tillit kan man bli en foretrukket kjøper. Dette kan være en stor fordel i et presset marked, da det ofte er mange utviklere som kjemper om de samme tomtene. Selv om man kommer i god dialog med grunneier, mener utviklerne likevel at det som oftest er prisen grunneier tilbys, som i bunn og grunn er det viktigste. En del grunneiere er likevel usikre på hva de kan få for eiendommen, eller hvilke muligheter som ligger i deres eiendom. For å

vise sin profesjonalitet og at de ønsker å fremstå som ærlige og redelige aktører, tilbyr utvikler grunneieren i enkelte tilfeller uavhengig takstmann eller annen faglig bistand. Ved å skape gode forhold til grunneierne og andre samarbeidspartnere oppnår man å kunne vise til tidligere referanser for å skape tillitt. Det å vise til tidligere referanser er for utviklerne i Hedmark generelt sett den viktigste måten å skape tillitt til grunneier på.

Valg av ervervsmetode har vist seg å være avhengig av hvilke typer områder de ulike tomtene ligger i. Generelt sett er de to mest benyttede ervervsåtene på tomter i Hedmark direkte kjøp og opsjonsavtaler. Tomtefeste viser seg som en mye brukt metode ved utvikling av fritidseiendommer. Direkte kjøp dominerer på ferdig regulerte arealer, noe som også gjelder på avsatte byggeområder i kommuneplanens arealdel. I LNF- og uregulerte områder er opsjonsavtaler dominerende. Få av utviklerne i Hedmark velger å satse på tomter i sistnevnte områder grunnet større risiko, derfor valget av opsjonsavtale som mest brukte ervervsmetode. Bruk av selskapsdannelser enten med grunneier eller med andre samarbeidspartnere blir i noen grad benyttet, men omfanget er antakeligvis lavere enn i større og mer urbane områder. Det er særlig i Hedmarks større tettsteder at slike konstellasjoner er vanligst å benytte. Årsaken til at utviklerne i Hedmark benytter selskapsdannelser i akkvisisjonsfasen er blant annet; redusert risiko i form av redusert investert kapital for den enkelte deltaker og skattehensyn ved overføring av eiendommene til ulike kjøpere. I praksis betales dokumentavgift kun da sluttbruker overtar eiendommen og hjemmelen tinglyses på denne.

Utviklerne erverver tomtene for å utvikle disse. Erverv av tomter kun for å drive spekulasjon i tomtekjøp, later til å være lite utbredt blant eiendomsutviklingsaktører i Hedmark. Ca $\frac{3}{4}$ av utviklerne sier de har tomteportefølje eller tomtebank bestående av ikke ferdigregulerte tomter. De sitter på tomteporteføljer fordi de ønsker å sikre fremtidig arbeid og fordi de ønsker å ha muligheten til å utvikle konsepter som markedet etterspør. Det synes å være enighet mellom utviklerne at kommunene i liten grad sitter på tomter som lar seg lett erverve. Dette gjør at aktørene selv må sørge for å skaffe seg grunn som egner seg til utvikling. Ca 60 % av utviklerne i undersøkelsen

har økt sine porteføljer de siste fem årene. Dette kan ha bakgrunn i den positive markedsutviklingen som har skjedd og at utviklerne i stor grad må øke porteføljene dersom de har som mål å øke omsetningen og antakeligvis overskuddet. For å kunne tilby det markedet etterspør, er utviklerne totalt avhengig av å ha de rette tomtene i sin portefølje til enhver tid. Slik markedet er og har vært de siste årene, har utviklerne måtte slå til ”her og nå” dersom de skal sikre seg rådigheten over de attraktive arealene. Tidkrevende planprosesser og usikkerheten rundt reguleringen av tomtene, er to av de tyngste argumentene for å sitte på tomteporteføljer.

4.3. Videre arbeid rundt temaet

Under arbeidet med oppgaven har jeg opplevd at det kunne vært flere vinklinger på fremstillingen. Akkvisisjon av eiendom har så mange ulike sider og aspekter ved seg, at det å skrive en oppgave som skal dekke alle sider like godt, er vanskelig. I et fagfelt som er lite beskrevet i litteraturen, er man på en eller annen måte avhengig av å gjøre undersøkelser av virkeligheten.

Et eksempel på videre arbeid i emnet er å gjøre samme type undersøkelser, men i annet studieområde. Et alternativ er å fokusere på kun enkelte typer utviklere. Ved å benytte samme fremgangsmåte kan man få sammenlignbare resultater og på den måten si mer bastant hvordan og hvorfor utviklerne opererer som de gjør. Når man har et tilstrekkelig stort sammenlikningsmateriale kan man kanskje finne klare trender blant utviklerne og hvordan de arbeider. Jeg har en visjon, at med tilstrekkelig datamateriale vil man til slutt kunne sette opp generelle oppskrifter for hvordan man kan arbeide mest mulig effektivt med akkvisisjon. Jeg ser likevel et problem i dette, fordi vi lever i en kompleks verden hvor teori og praksis ofte er svært forskjellig.

Risikovurdering og risikohåndtering i akkvisisjonsfasen kan også være et tema for egen oppgave. Dette er et område jeg kun helt overfladisk har beskrevet. Jeg tror, men har ikke noe vitenskapelig grunnlag for å si at de fleste valgene en utvikler tar i

forbindelse med akkvisisjon, har en type risikovurdering i seg. Jeg antar at det er særlig reguleringsrisiko som kan egne seg som dyddykk innen mitt fagområde.

En interessant oppgave kunne innebære at man kartla og analyserte hvorfor de offentlige registrene ikke benyttes i større grad enn de gjør. Relevante spørsmål i en slik sammenheng kan være om de inneholder lite aktuell informasjon, om brukervennligheten er tilfredsstillende og om dataene er lite oppdaterte og eller korrekte.

En analyse eller teoretisk drøfting vedrørende offentlig planlegging sett i forhold til eiendomsutvikleres behov for attraktive tomter og det samfunnmessige aspektet jordvern, kan være et spennende felt å granske. Jeg innser at dette er en vid formulering, men at det med en god avgrensning kan bidra med mange viktige sider i norsk arealpolitikk. En tanke som har streift meg innebærer et samarbeid mellom en arealplanleggings-, eiendoms- og en eiendomsutviklingsstudent, som sammen og med tre delvis ulike fagsammensetninger velger å se på dette området.

Opgaven dekker et stort felt og jeg mener den gir et utgangspunkt for andre som ønsker å skrive en mer tilspisset oppgave om akkvisisjonsprosessen.

4.4. Avsluttende kommentar

Det første problemet var å skaffe relevant litteratur og andre forskningspublikasjoner omkring temaet. Da dette viste seg vanskelig, var jeg selv nødt til å skape en teoretisk ramme og tilnærming til temaet basert på litteraturen som allerede forelå, i tillegg til min faglige bakgrunn og interesse for eiendomsutvikling.

Målet med oppgaven var å undersøke eiendomsutviklingsbransjen og lære av de som arbeider med eiendomsutvikling, i tillegg til å beskrive hovedlinjene i dagens praksis.

Intervjuguide og spørreundersøkelse kunne vært utformet på andre måter, men da ville det kanskje også ha blitt et annet resultat. I en ny spørreundersøkelse ville jeg blant annet ha tillatt flere åpne svar på spørsmål som søkte direkte kvantitative svar, og dermed brukt færre svarkategorier.

Så vidt meg bekjent er dette den første oppgaven på masternivå som har hatt som mål å kartlegge og beskrive akkvisisjonsprosessen spesielt. Jeg håper oppgaven kan benyttes som et hjelpemiddel eller som en slags idebase for eiendomsutviklere i det daglige arbeidet. Oppgaven gir også en pekepinn til kommunene om at deres rolle i tilrettelegging for utbygging er svært viktig, noe som mindre utviklere er spesielt avhengig av.

Kilder

Litteratur

Aase, A. (red.), Gjellestad, A., Hansson, O., Jakobsen, K. og Øvstedal, S. (1967). *Kommunal tomtepolitikk*. Institutt for by- og regionplanlegging – N.T.H. – Trondheim.

Barlindhaug, R. og Stamsø, M-A. (1998). *Strukturelle trekk ved anskaffelse og bygging av nye boliger*. Prosjektrapport 245 1998. Byggforsk skriftserie. Oslo

Barlindhaug, R.(2002). *Boligbygging i Oslo-regionen. En intervju-undersøkelse av utbyggere og boligbyggelag*. Prosjektrapport 329 2002. Oslo

Barlindhaug, R. og Nordahl, B. (2005). *Markedsstyrt boligproduksjon i Oslo-regionen*. Byggforsk skriftserie 9 2005. Oslo

Biørn, J. (2007). *Opsjonsavtaler i utbyggingen*. Universitetet for miljø- og biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging. Ås.

Biørn, J. og Røsnes A. E. (2007). *Utbyggeres tomteakkvirering – fremgangsmåter og ervervsformer*. Utkast til artikkel. Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

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

Børrud, E. (2005). *Bitvis byplanlegging*. Arkitektur- og designhøgskolen, Oslo.

Cadman, A., og Topping, R. (1995). *Property Development*. Fourth Edition. E & FN Spon, London

Falkanger, T. og Falkanger, A. T. (2007). *Tingsrett*. 6. utgave. Universitetsforlaget, Oslo.

Falkanger, T. (2000). *Tingsrett*. 5. utgave. Universitetsforlaget, Oslo.

Halvorsen, K. (2003). *Å forske på samfunnet, en innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Cappelen akademiske forlag, Oslo.

Hofstad, C. (2005) *Byplanlegging: regulering gjennom hierarkier eller koordinering av diskresjon*, Manus. UMB, ILP, Ås.

Holsen, T. (2007). *Fysisk planlegging mellom offentlig styring og privat initiativ*. I: Ravna (Red.) *Areal og Eiendomsrett*, s. 103.-127. Universitetsforlaget, Oslo.

Janzon, S. F. (2007) *Akkvisisjon av utviklingseiendom*. Foredrag Norsk eiendomskompetanse 23.10.2007, Lillestrøm.

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

Kort & Matrikelstyrelsen. (2006). *Dannelse og transaksjoner vedrørende fast eiendom i de nordiske lande*. Kjøbenhavn.

Miles, M. E., Berens, G. og Weiss, M. A. (2000). *Real estate development, Principles and process*. Third edition. ULI- the Urban Land Institute. Washington, D.C.

Peiser, R B., og Frei, A. B. (2003). *Professional real estate development, The ULI guide to the business*. Second edition. ULI-the urban land institute. Washington D.C.

Psilander, K. (2004). *Hur små byggherrar lyckas. Arbets- och förhållningssätt*. Rapport nr 29. KTHs Bostadsprojekt Avd. för Bygg- och fastighetsekonomi, Stockholm.

Riddervold, T. (2007). *Bruk av opsjonsavtaler ved eiendomsutvikling - En studie blant eiendomsutviklere i Norge*. Universitetet for miljø- og biovitenskap, Institutt for landskapsplanlegging, Ås.

Røsnes, A. E. (uå). *Utbyggingsavtaler: myndighetsstyrte (eksploateringsavtaler) og gjennomføringsavtaler*. Forelesningsnotat i APL232, planrealisering og prosjektgjennomføring ved institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

Skaug, P. (2007). *Strategier for effektivt søk etter eiendom med utviklingspotensial*. Foredrag Norsk eiendomskompetanse, 23.10.2007, Lillestrøm.

Steinsholt, H. (2005). *Grunnerverv i kommuner*. Kart og Plan, 65 bind nr. 3. Fagbokforlaget.

Thorp, E. (2006). *Kreditors dekningsrett i eiendomsutviklingsprosjekter*. Universitetet for miljø- og biovitenskap, institutt for landskapsplanlegging, Ås.

Todnem, O. (2007). *Opsjonsavtaler ved eiendomsutvikling*, Foredrag Oslo 29.03. 2007. Konferanse holdt av Norsk eiendoms kompetanse. Oslo.

Unneberg, M. (2007). *Avhending av konsesjonspliktige landbrukseiendommer*, Litteraturstudie, EIE 305. Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

Woxholth, G. (2006). *Avtalerett*. 6. utgave. Gyldendal Norsk Forlag AS, Oslo.

Internett

apps.isiknowledge.com

ask.bibsys.no

www.dn.no

www.eiendomsinfo.no

www.eiendomsverdi.no

www.finn.no

www.google.no

www.kvasir.no

www.miljostatus.no

www.nationen.no

www.norgedigitalt.no

www.nrk.no

www.ordnett.no

www.tinde.no

Personlig meddelelse

Sølve Bærug

Om Virksomheten

Virksomhetens representant:

Stilling:

Arbeidsområde: Sett kryss ved det alternativ som best passer deres arbeidsfelt

1. Utvikling og bygging for salg
2. Entreprenør med enkelte egne utviklingsprosjekter
3. Utvikling og bygging for salg og utleie
4. Utvikler og bygger på egen eiendom
5. Søker tomter for andre aktører

Hvilken type eiendomsutvikling arbeider virksomheten mest med?

Boligeiendom

Fritidseiendom

Handelseiendom

Kontoreiendom

Logistikkeiendom

Virksomhetens selskapsform:

ANS

AS

ASA

AL

Andre, spesifiser:

Antall ansatte i virksomheten:

Har virksomheten ansatte hvor deres hovedformål i jobben er å søke/erhverve grunn for videre utvikling?

Nei

Ja antall årsverk: _____

Hvilke andre personer deltar i tillegg i akkvisisjonsprosessen? spesifiser:

Søkeprosess

Hvor mange prosjekter er blitt ferdigstilt de siste fem år?

Hvor store arealer dreier det seg om?

Ca. BTA i m² _____

Ca. Brutto tomteareal i m² _____

Hvor mange tomter disponeres klare for utbygging i dag, men hvor anleggsarbeid ikke har blitt igangsatt ?

1-2

3-4

5-6

7-10

mer enn 10

Har virksomheten egen tomteportefølje for mulig fremtidig utbygging, men hvor arealene ikke befinner seg i en tilstrekkelig regulert tilstand til å gjennomføre dette i dag?

Ja

Nei

Hvor mange tomter / utviklingseiendommer har virksomheten ervervet rådigheten over de siste 5 årene?

1-5

6-10

mer enn 10

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

1-5

5-10

10-25

25-50

mer enn 50

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

Økt

Holdt seg stabilt

Sunket

Brukes innleid spesialkompetanse i forbindelse med søk etter utviklingseiendom (eks. megler)?

Ja

Nei

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

Har virksomheten egne retningslinjer for aktivt søk av tomter?

Ja

Nei

Føres det timelister over tidsbruken i akkvisisjonsprosessen?

Ja

Nei

Kun ved bruk av innleid kompetanse

Metoder, Tomtesøk**Hvilke fremgangsmåter benytter virksomheten i søk etter utviklingstomter?**

Sett sirkel rundt de(t) alternativ(er) som passer.

Egen database	Ja	Nei
Kontakt med lokale eiendomsmeglere	Ja	Nei
Kontakt med arkitektkontorer o.l.	Ja	Nei
Annonsering i lokalaviser	Ja	Nei
Annonsering i riksaviser	Ja	Nei
Annonsering i Bransjeblad etc.	Ja	Nei
Annonsering på egen hjemmeside	Ja	Nei
Kontakt med kommunens plan- og bygningsetat	Ja	Nei
Kommunale planer	Ja	Nei
Bebyggelesplaner	Ja	Nei
Reguleringsplaner	Ja	Nei
Kommunedelplaner	Ja	Nei
Kommuneplanens arealdel	Ja	Nei
Offentlige registre,	Ja	Nei
GAB	Ja	Nei
Grunnbok	Ja	Nei
DEK (digitalt eiendomskart)	Ja	Nei
Kontakt med Kommunalt tomteselskap	Ja	Nei
Kontakt med kommunens eiendomsetat	Ja	Nei
Tidligere oppdrag/byggevirksomhet i området	Ja	Nei

Vedlegg 1

Bruk av slekt/venner	Ja	Nei
Kontakt med konkurrenter	Ja	Nei
Tomtebefaring	Ja	Nei
GIS, Geografiske informasjonssystemer	Ja	Nei
Bruk av flyfoto / ortofoto	Ja	Nei
Bruk av kart	Ja	Nei
Aktive områdebefaringer	Ja	Nei
Eget nettverk av kontakter	Ja	Nei
Søk på internettportaler	Ja	Nei

Andre metoder: *Kommenter gjerne svarene i forrige spørsmål*

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

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

Ja

Nei

Er det forskjeller på hvordan søket blir gjennomført dersom man søker tomt for spekulasjon versus tomt til et bestemt byggeprosjekt?

Ja

Ikke generelt

Hvert tilfelle må vurderes spesifikt

Nei

Metoder, Grunneier

Når egnet areal er lokalisert, hvordan finner du korrekt grunneier?

Grunnbok

Naboer

Leier konsulent

GAB

Andre, spesifiser:

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

1-3

4-6

6-8

8-10

mer enn 10

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

Grunneier selv

Medhjelper

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

Ja

Nei

Hvordan skjer som oftest første personlige tilnærming til grunneier?

Telefon

Besøk

Via bekjente

Leier konsulent

Tilfeldig

Andre, *beskriv:*

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

Ja

Nei

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

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

Bekjente

Tidligere referanser

Tilby uavhengig faglig bistand

Andre virkemidler: *spesifiser*

Har foretaket erfaring med å forskuttere kommunale utgifter?

Ja

Nei

Hvis ja, hvordan stiller dette seg i en forhandlingsposisjon overfor grunneier?

Positivt

Ingen innvirkning

Negativt

Metoder, Erverv**Hvilke(n) ervervs måte(r) har virksomheten erfaring med å bruke?**

Direkte kjøp Leie Ekspropriasjon

Tomtefeste Selskapsdannelser Opsjonsavtaler

*Andre, spesifiser:***Hvilken ervervs måte har virksomheten brukt mest ved erverv av utviklingseiendom? Spørsmålet er delt i tre underspørsmål****Tomter regulerte til utbygging**

Direkte kjøp Opsjonsavtaler Selskapsdannelser

Tomtefeste Ekspropriasjon Leie

*Andre, spesifiser:***Tomter i kommuneplanens byggeområder**

Direkte kjøp Opsjonsavtaler Selskapsdannelser

Tomtefeste Ekspropriasjon Leie

Andre, spesifiser:

Tomter i LNF-områder og i uregulerte områder

Direkte kjøp

Opsjonsavtaler

Selskapsdannelser

Tomtefeste

Ekspropriasjon

Leie

Andre, spesifiser:

Dersom foretaket har ervervet kommunal grunn, hvilke(n) ervervs måte(r) er blitt brukt?

Direkte kjøp

Opsjonsavtaler

Selskapsdannelser

Tomtefeste

Ekspropriasjon

Leie

Andre, spesifiser:

Hvis ja, hvilken ervervs måte er benyttet i flest tilfeller (kommunal grunn)?

Direkte kjøp

Opsjonsavtaler

Selskapsdannelser

Tomtefeste

Ekspropriasjon

Leie

Andre, spesifiser:

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

Generelle kommentarer:

Dersom du ønsker å motta den ferdige oppgaven, vennligst skriv din e-postadresse her: _____



Spørreundersøkelse blant eiendomsutviklingsaktører med virkeområde i Hedmark fylke.

Spørreundersøkelsen er et ledd i mastergradsoppgaven for Mads Unneberg. Mastergradsoppgaven tilsvarer 30 studiepoeng, dvs. et halvt studieår, og avslutter fem års studier i studieretningen eiendomsfag ved institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap (UMB) på Ås.

Masteroppgaven vil forsøke å kartlegge hvilke fremgangsmåter og strategier ulike eiendomsutviklingsaktører i Hedmark benytter ved søk etter og erverv av tomter for utvikling.

Hvorfor bør ditt foretak besvare denne undersøkelsen

I et presset marked er det en utfordring å fremskaffe attraktive eiendommer for å drive eiendomsutvikling. Deres svar vil bidra til økt kunnskap om hvordan eiendomsutviklere løser dette i dag, og vil bidra til at bransjen blir enda bedre i denne fasen av eiendomsutviklingen. Rapporten fra mastergradsarbeidet vil bli tilgjengelig ca. 1. juli, og du vil få den tilsendt til den epostadressen dere oppgir avslutningsvis i spørreskjemaet.

Hvordan besvare undersøkelsen

Sett en **sirkel** eller **strek** under det eller de alternativer som passer best. Spesifiser gjerne i tillegg. Besvart undersøkelse sendes tilbake i den ferdig frankerte konvolutten. Hopp over de spørsmål som ikke passer for din virksomhet.

Full konfidensialitet

Svarskjemaene vil bli behandlet konfidensielt. Resultatene vil bli presentert i aggregert form, dvs. slik at de ikke kan føres tilbake til det enkelte foretak.

Hvem mottar spørreundersøkelsen?

Undersøkelsen vil bli sendt ut til delvis tilfeldig utvalgte eiendomsutviklingsaktører i Hedmark fylke. De fleste aktørene blir valgt ut fra Brønnøysundsregisterets oversikt over eiendomsutviklingsaktører. Mottagerne av undersøkelsen varierer i størrelse fra mindre foretak til svært velkjente og store foretak.

Svar ønskes så raskt som mulig, senest innen 15 virkedager!

For spørsmål vedrørende undersøkelsen vennligst ring Mads Unneberg på tlf: 95 11 30 12.

På forhånd takk for deres deltakelse.

Med vennlig hilsen

Mads Unneberg

Masterstudent

Einar A. Hegstad

F.amanuensis

Intervjuguide

1. Tidshorisont fra tomten først lokaliseres til rådigheten er ervervet?
2. Har kommunenes tidsbruk vedrørende planbehandling endret seg de siste årene?
3. Hvor stor andel representerer de ulike utviklingsområdene i hhv. Tid, m² og salgsverdi? (gjelder ikke alle aktørene)
4. Hva er foretakets kjerneområde innen utvikling?
5. Hvorfor har ikke foretaket fått alle tomtene de har forsøkt å erverve?
Andre byr høyere?, trukket seg selv (hvorfor)?, markedsutvikling?
6. Hvor mange er med i kampen om utbyggingsarealene? Er det de samme aktørene hver gang?
7. Hvorfor har foretaket tomeportefølje?
8. Om porteføljen har endret seg, har dere solgt eller kjøpt, er det de samme tomtene i porteføljen i dag som for noen år siden. Om ikke, hvorfor?
9. Offentlige registre:
Mange av respondentene ringer kommunen for å finne hvem grunneier er, hvorfor?
Er prisen på for eksempel Norsk eiendomsinformasjon sine tjenester for høy? Andre årsaker, eks pålitelighet, type info tilgjengelig?
10. Tillitsforhold til grunneier: Er tillitsforholdet eller prisen det viktigste i forhandling med grunneier?

11. Er det forskjell på hvordan tomtene blir ervervet med tanke på boligutvikling vs næringsutvikling?
12. Hva kan du si om forskjell i råtomtkostnad ved ulike reguleringer, uregulert, LNF.. osv?
13. Hvordan vurderer dere markedet de neste 3-5 årene?
14. Hvordan ønsker foretaket å posisjonere seg i markedet?
16. Hvordan er erfaringen med å kjøpe AS vs. rene tomteområder? Hvorfor gjøres dette/ev. Gjøres ikke dette?
17. Tror du omfanget av selskapsdannelser i eiendomsutvikling er lavere i Hedmark enn i for eksempel større markeder (spesielt rundt selve tomtene)?
18. Prisutviklingen på tomter de siste årene? Hva skyldes dette. Er noen typer tomter mer attraktive enn andre og hvorfor?
19. Hvilke teknikker/metoder bruker dere for å verdsette de ulike utbyggingsarealene?
20. Hva skiller verdsettingen av hhv. Uregulerte-, regulerte til utbygging og LNF-områder?
21. Hvilke forbehold er det vanlig å ta i avtalene i forbindelse med erverv av ulike typer tomter?
22. Hvilke faktorer, eventuelt hva avgjør deres geografiske satsningsområde?