

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet
Institutt for landskapsplanlegging

Masteroppgave 2014
30 stp

Forhandlinger ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål

The negotiations when acquiring land or rights
for telecommunications purposes

Joachim Ingels Hellemsvik

FORORD

Denne oppgaven avslutter mitt masterstudium i eiendomsfag ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet.

Først vil jeg rette en takk til alle som lot seg intervju i forbindelse med denne oppgaven. Man kan vel trygt si at uten deres bidrag, hadde det ikke blitt noe av denne. Jeg vil også rette en takk til alle som har skrevet sin masteroppgave på rom PL203. Takk for de faglige diskusjonene som var til stor hjelp for meg, og takk for den lette stemningen.

Sist, men ikke minst, takk til Kine.

SAMMENDRAG

Denne oppgaven omhandler forhandlingsprosessen ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål, og tar i hovedsak for seg forhandlinger om minnelige avtaler. Jeg ønsket å belyse hvordan denne forhandlingsprosessen fungerer i praksis, og hva som skiller denne fra mer tradisjonelt grunnerverv. Samtidig ønsket jeg å undersøke om eierstrukturen ville ha en innvirkning på denne prosessen. For å belyse dette undersøkte jeg hvordan bransjen har utviklet seg med tanke på forhandlingene, hvordan de institusjonelle rammene er, grunnerververs adferd i prosessen og hvilke interesser de ulike grunneierne har. Empirien ble innhentet ved å gjennomføre semistrukturerte intervjuer med tre grunnerververe og til sammen åtte representanter fra fire grunneiertyper, som jeg på forhånd definerte. Disse fire typene var private, statlige, kommunale og private selskaper i grunneierrollen.

Oppgaven viser at denne grunnervervbransjen har utviklet seg mye siden det første ervervet ble gjennomført. Innen kompetansen hos grunnerververne peker utviklingen i retning økt krav til forhandlingskompetanse. Selve forhandlingene har utviklet seg fra rene fordelingsforhandlinger til mer av typen integrasjonsforhandlinger. Grunnerververne forhandler i hovedsak om leieavtaler, og legger vekt på å opprettholde gode relasjoner med grunneierne under forhandlingene. De tenker i større grad langsiktig både på relasjoner og erstatningene som gis enn tidligere. Grunnerververne har ekspropriasjonshjemmel, men grunnet høye kostnader, ønsket om gode relasjoner og mulighetene for alternative lokaliseringer for basestasjonene, brukes hjemmelen særs lite.

Grunnerververne forsøker underveis i forhandlingene å avdekke underliggende interesser utover vederlaget. Avdekkes slike underliggende interesser forsøker grunnerververne å finne alternative løsninger for å imøtegå disse. Dette kan føre til at grunneiere blir mer positivt innstilt til etablering av basestasjon på sin eiendom. Hvilke interesser de ulike grunneiertypene har, i tillegg til varierende tidsbruk i forhandlingene med de ulike grunneiertypene, ser ut til å påvirke forhandlingsprosessen.

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to examine the negotiation process when acquiring land or rights for telecommunication purposes. I wanted to shed light on how these negotiation processes work in practice, and what distinguishes it from traditional land acquisition. Furthermore, this thesis deals with whether ownership structure have an impact on this process. To get an understanding of this I examined how negotiations in this acquisition industry has developed over the last couple of years, how the institutional framework have an impact on the process, how the negotiations are conducted and what interests are important to the landowners. I conducted interviews with three negotiators and eight landowners in order to obtain the information I needed.

The thesis shows that this acquisition industry has developed a lot since the first of these acquisitions were completed. There have been an increased demand in negotiation skills among the negotiators. The negotiations have evolved from distribution negotiations to integration negotiations. They are mainly dealing with rental agreements and are therefore placing an emphasis on maintaining good relationships with the landowners. The negotiators have expropriation authority, but due to high costs, the desire for good relations and opportunities for alternative locations for base stations, this authority is rarely used.

The negotiators will during the course of the negotiations try to uncover which underlying interests the landowners possess. If they are successful, the negotiators will try to meet such demands. The reason for this is that the landowners may be more cooperative if their interests are preserved. Among the different types of land owners there are different sets of interests. These differences along with difference in time needed to negotiate agreements seems to have an effect on the negotiation process.

INNHOLDSFORTEGNELSE

Forord.....	3
Sammendrag.....	4
Abstract.....	5
1.1 Bakgrunn og tema for oppgaven.....	8
1.2 Problemstilling.....	9
1.3 Oppgavens oppbygning.....	10
2.0 Metode.....	11
2.1 Kvalitativ metode.....	12
2.2 Gjennomføring av intervjuene.....	12
2.3 Litteraturstudie.....	13
2.4 Fordeler og ulemper med valg av metode.....	14
2.5 Kvaliteten.....	14
3.0 Den teoretiske bakgrunnen.....	16
3.1 Telekommunikasjon.....	16
3.1.1 Generelt om basestasjoner.....	17
3.2.2 Basestasjoner i mast.....	19
3.1.3 Basestasjoner på bygg.....	20
3.1.4 Samlokalisering.....	21
3.2 Generelt om grunnerverv.....	22
3.2.1 Grunnerverv til telekommunikasjonsformål.....	23
3.2.2 Ekspropriasjon.....	23
3.2.3 Ekspropriasjonserstatning.....	24
3.2.4 Ekspropriasjon til telekommunikasjonsformål.....	26
3.3 Rettspraksis.....	26
3.3.1 Sør-Trøndelag tingrett.....	27
3.3.2 Frostating lagmannsrett.....	28
3.3.3.....	29
3.4 Institusjoner.....	30
3.4 Forhandlingsteori.....	31

3.5.1 Hva vil det si å forhandle?.....	32
3.5.2 Konkurransse – samarbeid.....	32
3.5.3 Sak – Relasjon.....	33
3.5.4 Forhandlingskompetanse.....	34
3.5.5 Stadiene i forhandlingene.....	35
3.5.6 Forhandlingskompetanse.....	35
3.5.7 Forhandlinger under trussel om ekspropriasjon.....	38
3.5.8 Integrasjonsforhandlinger.....	39
3.5.9 Kommunikasjon.....	40
4.0 Empiri.....	42
4.1 Intervju med grunnerververe.....	42
4.1.1 Grunnerververen.....	43
4.1.2 I forkant av forhandlingene.....	46
4.1.3 Forhandlingene.....	48
4.1.4 Ekspropriasjon.....	53
4.1.5 Samlokalisering.....	56
4.1.6 Ulike grunneiere.....	58
4.2 Intervju med grunneiere.....	63
4.2.1 Statlige eiere.....	64
4.2.2 Kommunale eiere.....	66
4.2.3 Private selskaper som eiere.....	69
4.2.4 Private grunneiere.....	71
5.0 Drøfting.....	74
5.1 Utviklingstrekk.....	74
5.1.1 Grunnerververens kompetanse.....	74
5.1.2 Forhandlingene.....	76
5.1.2.1 Relasjon relativ til sak.....	76
5.1.2.2 Langsiktighet.....	77
5.1.2.3 Integrasjonsforhandlinger.....	78
5.1.3 Bruken av ekspropriasjonshjemmelen.....	79
5.1.4 Samlokalisering.....	81

5.2 Forhandlingsprosessen.....	82
5.2.1 Grunneier er i utgangspunktet negativ.....	83
5.2.2 Grunneier er i utgangspunktet positiv.....	85
5.3 Eierstrukturen.....	86
5.3.1 Grunneiernes interesser.....	88
5.4 Oppsummering.....	91
5.4.1 Hvordan har denne ervervbransjen utviklet seg?.....	91
5.4.2 Hvordan er det institusjonelle rammeverket?.....	92
5.4.3 Hvordan er grunnerververs adferd i prosessen?.....	93
5.4.4 Hvilke interesser er det viktig for grunneierne å ivareta.....	94
6.0 Avsluttende refleksjoner.....	95

FIGURLISTE

Figur 1: Utsnitt som viser basestasjoner i Oslo sentrum.

Figur 2: Illustrasjon som viser basestasjon på tak og fasade.

Figur 3: Figur som viser tradisjonelt grunnerverv.

Figur 4: Figur som viser fordelingsanalysen.

Figur 5: Oppsummering av tema «Grunnerververen»

Figur 6: Oppsummering av tema «I forkant av forhandlingene»

Figur 7: Oppsummering av tema «Forhandlingene»

Figur 8: Oppsummering av tema «Ekspropriasjon»

Figur 9: Oppsummering av tema «Samlokalisering»

Figur 10: Figur 10: Oppsummering av tema «Ulike grunneiere»

Figur 11: Utvikling i grunnerververens kompetanse

Figur 12: Prosessen ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål.

Figur 13: Oppsummering av funnene gjort innenfor grunneierinteresser

1.1 - BAKGRUNN OG TEMA FOR OPPGAVEN

Denne masteroppgaven omhandler grunnnerverv til telekommunikasjonsformål. Om grunnnerverv er det skrevet en rekke masteroppgaver, men jeg har ikke tidligere sett at det er skrevet om grunnnerverv til dette formålet. De fleste masteroppgavene som har omhandlet grunnnerverv, har tatt for seg problemstillinger knyttet til grunnnerverv i forbindelse med samferdselsformål. At det ikke er skrevet om akkurat dette temaet tidligere, gjorde arbeidet ekstra spennende for meg å arbeide med.

Jeg vil senere i oppgaven forklare nærmere om begrepet «grunnnerverv», men deriblant vil det gjerne innebære forhandlinger mellom grunnnerverver og grunneier. Jeg har i denne oppgaven valgt å legge vekt på hvordan forhandlingsprosessen ved inngåelsen av minnelige avtaler foregår i praksis. Forhandlinger er et spennende fagområde, der partene som oftest har motstridende interesser. Det er en unik dynamikk som utspiller seg når partene på tross av sine ulike målsettinger forsøker å komme frem til en løsning. I et grunnnerverv vil det gjerne være opp til grunnnerververen å finne løsninger som begge parter kan leve med, og jeg ønsker derfor å studere hvordan grunnnerververne arbeider i forkant av og under forhandlingene. Samtidig ønsker jeg å se på forhandlingene fra grunneiers ståsted. Hvordan opplever grunneiere forhandlingene, hvilke interesser ønsker de å ivareta og imøtegår grunnnerververne grunneierens krav?

Ved grunnnerverv til telekommunikasjon har erververen hjemmel til ekspropriasjon. Også dette begrepet vil forklares nærmere senere i oppgaven, men kort fortalt har grunnnerverver adgang til å skaffe nødvendig grunn eller rett ved tvang dersom partene ikke kommer til enighet om en avtale. Ekspropriasjonsadgangen gjør forhandlingene ved grunnnerverv ekstra spennende å studere. Da man tidlig på 1990-tallet begynte med grunnnerverv til telekommunikasjonsformål hadde ikke grunnnerververne noen slik hjemmel. Det har også senere kommet regler som gir både myndighetene og konkurrerende aktører i bransjen adgang til å kreve samlokalisering i eksisterende anlegg. Med andre ord har det vært en veldig utvikling i de institusjonelle rammevilkårene knyttet til grunnnerverv til telekommunikasjonsformål. Jeg ønsker derfor å belyse denne utviklingen, og vise hvordan denne har påvirket forhandlingene.

1.2 - PROBLEMSTILLING

På bakgrunn av tema har jeg utformet følgende problemstilling:

«Hva karakteriserer forhandlingsprosessen ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål, og påvirker eierstrukturen denne prosessen?»

Momenter knyttet til problemstillingen

- Hvordan har forhandlingene i denne ervervbransjen utviklet seg?
- Hvordan er det institusjonelle rammeverket knyttet til grunnerverv til dette formålet?
- Hvordan er grunnerververens adferd i prosessen?
- Hvilke interesser er viktig for de ulike grunneiertypene å ivareta?

1.3 - OPPGAVENS OPPBYGNING

Oppgaven er inndelt i seks kapitler, det første kapitlet utgjorde innledningen.

Kapittel to vil jeg benytte til å forklare og begrunne valg av metode. Jeg vil også forklare hvordan jeg gikk frem for å innhente informasjon.

I kapittel tre vil jeg gi leseren bakgrunnsinformasjon i form av relevant teori. Jeg vil da kort gi et innblikk i hva telekommunikasjon er. Det vil også gjøres rede for begrepene grunnerverv og ekspropriasjon, disse begrepene i tilknytning til telekommunikasjon og relevant rettspraksis. Ettersom oppgaven dreier seg om forhandlinger, vil jeg gi et innblikk i generell forhandlingsteori.

De funnene jeg gjorde vil jeg presentere i det fjerde kapitlet. Her vil referater fra intervjuene jeg gjennomførte legges frem sammen med illustrasjoner som viser hovedpunktene fra samtalene. Intervjuene jeg gjorde med grunnerververne vil presenteres først, etterfulgt av intervjuene med utvalgte grunneiere.

I det femte kapitlet vil jeg drøfte de funnene jeg har gjort på bakgrunn av problemstillingen og momentene knyttet til denne. Kapitlet avsluttes i en oppsummering der jeg svarer mer direkte på hoved- og underproblemstillingene.

Avslutningsvis vil jeg i det sjette kapitlet reflektere over arbeidet med denne oppgaven.

2 - METODE

Det finnes flere ulike metoder, og kombinasjoner av disse, som kan benyttes i en vitenskapelig undersøkelse. Jeg vil i dette kapitlet gjøre rede for metode og metodebruk generelt, for så å gå nærmere inn på mitt valg av metode.

Metode kan defineres som en fremgangsmåte for å komme frem til ny kunnskap eller etterprøve utsagn, påstander eller hypoteser. Metode kan også sies å være et middel som kan brukes for å løse problemer (Dalland 2002 s.71). God forskning er ifølge Dalland knyttet til i hvilken grad forskningen gir klarhet i det fenomenet man ønsker å undersøke. For å skaffe seg denne klarheten må man ha redskaper til å samle inn data om fenomenet. Det er dette som er de vitenskapelige metodene. Innenfor samfunnsvitenskapen skiller man gjerne mellom to hovedretninger: Kvantitativ metode og kvalitativ metode (Dalland 2002 s. 72).

Ved å benytte kvantitativ metode søker man å innhente data fra et stort antall informanter, for eksempel ved å sende spørreundersøkelser til et hundretalls deltakere. Fordelene med å benytte en slik metode er at man kan ta sikte på å forme informasjonen om til målbare enheter, som igjen kan brukes til å for eksempel finne prosentandeler og gjennomsnitt (Dalland 2002 s.72).

Jeg har i min oppgave valgt å benytte kvalitativ metode som redskap, og vil derfor skrive mer utdypende om denne metoden.

2.1 - Kvalitativ metode

De kvalitative metodene tar i større grad sikte på fange opp hver enkelt informants opplevelse, mening og følelser knyttet til fenomenet man ønsker å undersøke. Denne metoden skaffer gjerne til veie informasjon som ikke lar seg tallfeste. Man bruker et mindre antall informanter med et større fokus på hver enkelt. Den kvalitative metode er mer dyptgående enn den kvantitative, når det kommer til refleksjoner og erfaringer som informantene (Dalland 2002 s. 73). Dette kommer av at intervjueren tilbringer mer tid sammen med hver informant, og ofte har anledning til å undersøke interessante opplysninger som kommer frem underveis i undersøkelsen.

Et kjennetegn på den kvalitative metode er at den i motsetning til den kvantitative har en fleksibel arbeidsform. Når man arbeider med en kvantitativ metode må alle spørsmål og problemstillinger være klare før man for eksempel sender ut spørsmålsskjemaet til informantene. Når man arbeider kvalitativt kan utvikling av spørsmål og problemstilling utvikle seg ettersom undersøkelsen forløper (Dalland 2002 s. 74). For eksempel ved å bruke intervju som redskap, har man mulighet til å be informanten utdype interessante momenter som dukker opp under intervjuet, på en helt annen måte enn ved å benytte et spørreskjema.

Slik problemstillingen er utformet, er ikke dette en oppgave som tar sikte på å komme frem til en form for statistisk oversikt, eller å tallfeste funn. I så tilfelle ville kanskje den kvantitative metode vært mer riktig å benytte. Jeg har valgt å rette søkelyset på menneskelige faktorer ved grunnerverv, og det har derfor vært viktig å komme tettere på aktørene i denne prosessen. Derfor har jeg valgt å gjennomføre semistrukturerte intervjuer for å belyse problemstillingen.

2.2 – Gjennomføringen av intervjuene

Jeg gjennomførte intervjuer med et knippe informanter som representerte et bredt spekter innen grunnerververe og grunneiere. Jeg forsøkte da, så langt det lot seg gjøre, å unngå telefonintervjuer. Jeg ønsket heller å møte de jeg skulle intervjuer personlig. Tidligere erfaringer tilsier at man vil få langt mer utdypende svar dersom man møter intervjuobjektet personlig enn over telefon. Man får aldri den samme intimiteten over telefon, og man bygger ikke på samme måte fortrolighet utover i intervjusituasjonen. Denne fortroligheten er viktig for å få intervjuobjektet til å åpne seg, eller slappe av og kanskje huske opplysninger som ellers ville forblitt glemt.

Et semistrukturert intervju kan både følge en strengt oppsett av ferdig formulerte spørsmål, eller følge en friere form. Planen man lager seg i forberedelsene kalles en intervjuguide (Dalland 2002 s.137). Jeg valgte å legge opp intervjuene som halvstrukturerte. Det vil si at jeg utarbeidet en intervjuguide som inneholdte en momentliste. Denne momentlisten inneholdt de temaene jeg ønsket å få belyst, samt et par spørsmål som jeg måtte ha svar på. Ellers var intervjuet løst strukturert og jeg lot bevist intervjuobjektet styre samtalen og komme med sine betraktninger. Det var samtidig greit å ha en slik liste over tema som kunne fungere som huskeliste. Denne gjorde også etterarbeidet og analysen av de svarene jeg hadde fått enklere (Dalland 2002 s.137).

Jeg valgte også bevisst å stille «enklere» spørsmål i starten av intervjuet. Dette var spørsmål som jeg antok at det ville være lettere for intervjuobjektet å svare på. Dette gjorde jeg for å opprette en relasjon oss imellom, før jeg kom inn på temaer som jeg antok ville være vanskeligere å svare på. Målet var å motivere intervjuobjektet til å ta seg tid til å svare på de mer komplekse spørsmålene.

Gjennomføringen av semistrukturerte intervju krever mye av intervjueren, som må observere aktivt og klare å tolke intervjuobjektets respons og kroppsspråk. Lykkes man med dette kan man få mye ut av oppfølgingsspørsmål (Dalland 2002 s.144).

Hvor aktive ulike intervjuobjekter er i intervjusituasjonen varierer veldig. Noen svarte kontant på spørsmål, slik at jeg stadig vurdere oppfølgingsspørsmål for å den informasjonen jeg ønsket. Andre var svært aktive og kunne til dels spore av og begynne å prate om helt andre tema. I slike situasjoner forsøkte jeg å høflig spore samtalen inn på det jeg ønsket å undersøke. Samtidig kan man få nyttig informasjon fra intervjuobjektet nettopp ved slike avsporinger, så det blir en balansegang der intervjueren må være dyktig og årvåken (Dalland 2002 s.149).

Jeg var også påpasselig med valg av omgivelser for intervjuet. Å intervju noen i et hektisk kontorlandskap eller i kantinen på arbeidsplassen til intervjuobjektet, kan lede til mange forstyrrende momenter (Dalland 2002 s. 143). Jeg ønsket så langt det lot seg være å be om å møtes på et rolig sted, som for eksempel inne på kontoret til vedkommende.

2.3 - Litteraturstudie

I forberedelsene til arbeidet med denne oppgaven, fant jeg det naturlig å gjennomføre et litteraturstudie. Jeg søkte da aktiv etter litteratur som omhandlet grunnerverv, forhandlinger, lovverket, ekspropriasjon og annet som kunne være relevant. Dette søket varierte mellom relevante bøker, artikler, rettspraksis og generelle søk på nettet.

Jeg oppdaget tidlig at det ikke er skrevet noe særlig om grunnerverv til telekommunikasjonsformål. Tidligere masteroppgaver om grunnerverv har som nevnt i stor grad dreid seg om realisering av vegprosjekter i regi av Statens vegvesen. Disse har imidlertid fungert som inspirasjon for meg i arbeidet med oppgaven.

At det ikke var skrevet direkte om tema tidligere, gjorde det enda viktigere å gjennomføre et godt litteraturstudie på et tidlig stadiet i prosessen. Å danne seg en god oversikt over helheten var en viktig forutsetning for å kunne forstå tematikken. Litteraturstudiet fungerte som en god forberedelse til oppgaven, og innsikten jeg fikk som del av dette arbeidet dannet utgangspunktet for intervjuene jeg gjennomførte senere. Litteraturstudiet resulterte i en god del teori, som jeg har samlet i kapittel 3.

2.4 - Fordeler og ulemper med valg av metode

Intervju er en metode for innhenting av informasjon som har mange fordeler. Kvalitative intervjuer gir intervjuobjektene anledning til å utdype svarene sine, slik at informasjonen man får blir mer presis enn den ville vært ved gjennomføring av en generell spørreundersøkelse. Denne metoden er også svært fleksibel, ettersom man kan endre spørsmålstillingen ut i fra hvilke momenter som virker interessante underveis i undersøkelsen, og til dels under hvert enkelt intervju. Metoden er også mindre ressurskrevende, planleggingstiden er forholdsvis kort og det tar ikke lang tid å gjennomføre hver enkelt intervju. Man får også direkte tilgang til informantene.

En ulempe ved bruk av kvalitative intervjuer er at ettersom man har kontakt med et begrenset antall enheter, vil svarene hver enkelt av disse gir få stor tyngde i undersøkelsen. Det ligger derfor en utfordring for den som intervjuer å forstå at intervjuobjektene svar kan være farget av personlige opplevelser. Som intervjuobjekt må man også være påpasselig med å ikke stille ledende spørsmål, slik at funnene kan være farget av intervjuerens spørsmålstilling. Enkelt intervjuobjekter kan da velge å svare det den tror at intervjueren vil høre.

Når funnene er basert på et mindre antall intervjuobjekter kan man heller ikke generalisere disse på samme måte som man kan om man benytter en kvantitativ metode. Det lar seg heller ikke gjøre å forme den informasjonen man henter inn til målbare enheter.

2.5 – Kvaliteten

Det er to grunnleggende krav til data ved gjennomføringen av et forskningsprosjekt, disse er validitet og reliabilitet. Validitet omhandler grad av relevans de data som er innhentet har for den gitte problemstillingen. Man må da se på om den informasjonen som er funnet, er egnet til å svare på det man forsøker å undersøke (Dalland 2002 s.82)

Reliabilitet kan kalles et mål på pålitelighet og nøyaktighet i en undersøkelse. Det fokuseres her på om man undersøker og måler på riktig måte. Graden av reliabilitet beror på hvordan informasjonen er innhentet, men også hvordan den er bearbeidet i ettertid (Dalland 2002 s.84)

I denne oppgaven har jeg benyttet kvalitativ metode i form av intervjuer med relevante informanter. Dette innebærer at det vil være vanskelig å etterprøve data som jeg har innhentet, ettersom det vil bli vanskelig for andre å gjenta nøyaktig den samme undersøkelsen, for å se om man kommer til samme resultat. I en kvantitativ undersøkelse vil det være enklere å gjenskape de samme faktorene. Dette betyr ikke at man ved kvalitative undersøkelser ikke må ha det samme krav til pålitelighet og troverdighet.

3 – DEN TEORETISKE BAKGRUNNEN

Dette kapitlet vil fungere som en kort innføring i ulike tema tilknyttet problemstillingen og de påfølgende kapitlene. Jeg vil begynne med å forklare kort hva telekommunikasjon er og hvordan denne teknologien fungerer. Videre vil jeg forklare begrepene «grunnerverv» og «ekspropriasjon». Etter dette vil jeg kort gjøre rede for relevant rettspraksis, før jeg vil gi en innføring i forhandlingsteori.

3.1 - TELEKOMMUNIKASJON

Den 27. mars 1991 ble verdens første GSM-samtale foretatt. Denne ble foretatt gjennom nettet til det finske teleselskapet Radiolinja. GSM står for Globalt System for Mobilkommunikasjon, og er et digitalt system for mobiltelefoni. I Norge var det private teleselskapet NetCom først ute med å lansere digitalt mobilnett. Selskapet lanserte tjenesten kommersielt den 27. september 1993. Månedet etter lanserte Telenor sitt mobilnett. Med etableringen av Netcom ble det samtidig slutt på Telenors monopol i telekommunikasjonsmarkedet (Store norske leksikon 2014 a).

Det har fra starten av vært flere utbyggere av mobilnettet i Norge. Disse har etablert sine mobilnett uavhengig av hverandre, og har vært i stadig konkurranse. Tele 2 / Mobile Norway kom på starten av 2000-tallet inn som en tredje utbygger. De tre nettverkene bygges ut og driftes også i dag uavhengig av hverandre, men de tre selskapene har avtaler om innleie i hverandres master etter behov (Sjaastad 2012).

Vi har i dag tre parallelle teknologier med egne mobilnett:

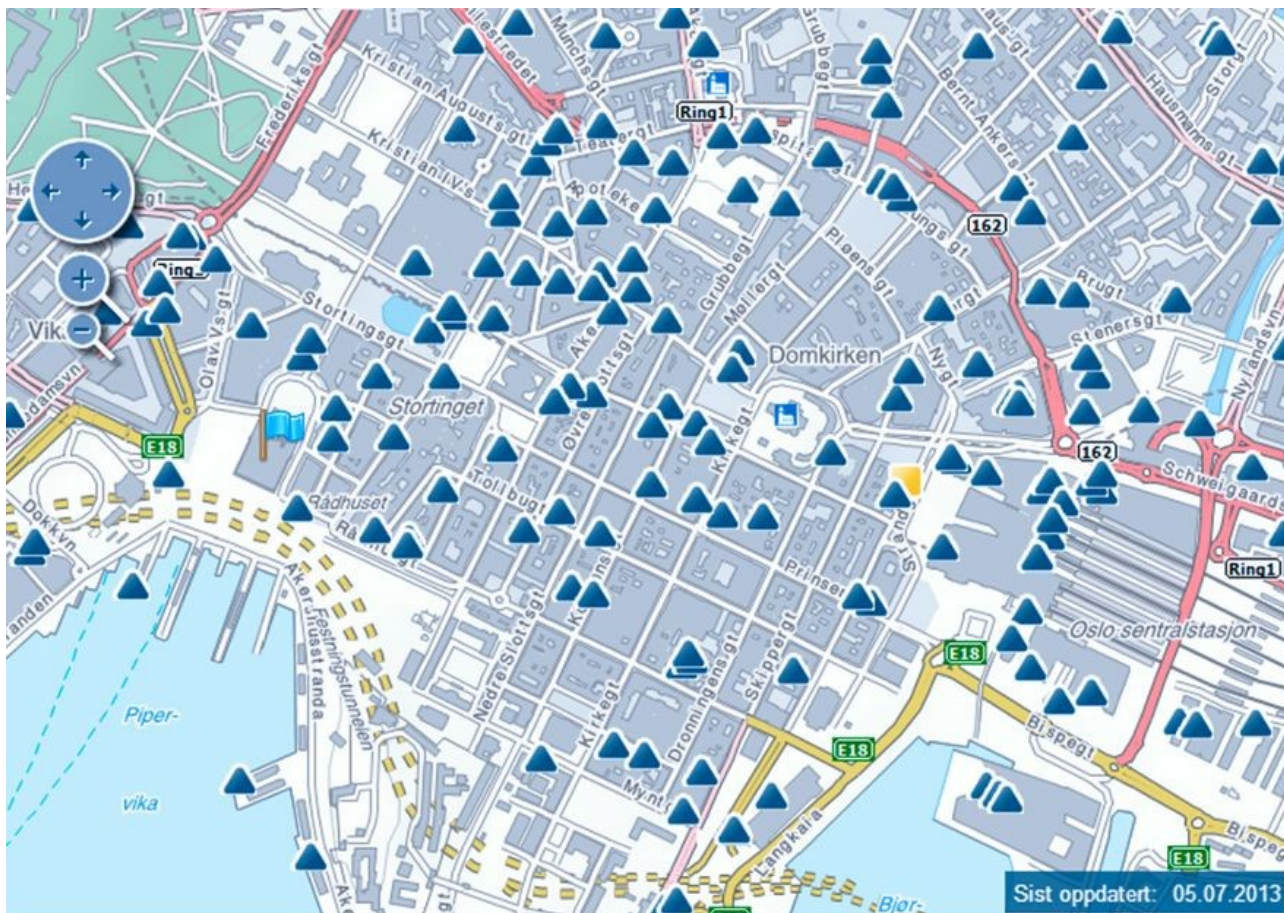
- 2G – GSM (tale)
- 3G – UMTS (tale og data)
- 4G – LTE (data)

3.1.1 - Generelt om basestasjoner

Et mobilnett består av en rekke basestasjoner, som til sammen danner et nettverk. Alle mobilapparat innenfor rekkevidden til dette nettverket vil kunne sende og motta data. Den enkelte basestasjonen inneholder både radiosendere og -mottakere i mobilantenner, og det er disse antennene som skaper mobildekning i området rundt basestasjonen (Sjaastad 2012). For at mobilapparater skal kunne kobles opp mot en basestasjon, og på den måten motta dekning, kan ikke avstanden være over 35 kilometer (Store Norske Leksikon 2014).

Dette setter derfor en øvre grense for dekningsområdet til en basestasjon. Rekkevidden til en basestasjon avhenger også av omgivelsene, der både topografiske aspekter og bebyggelse spiller inn (Høyesterett). Selv om avstanden mellom basestasjonene tilsvarer at man skal ha dekning, må det også tas hensyn til datatrafikk og kapasiteten til nettet. Hver enkelt basestasjon har bare kapasitet til å håndtere en gitt mengde datatrafikk og mobilsamtaler. I områder med stor trafikk er det derfor ikke tilstrekkelig med et nettverk bestående av basestasjoner med en avstand på 35 kilometer fra hverandre. I Oslo sentrum er det stor trafikk på nettet, og basestasjonene står her svært tett for å kunne ha den nødvendige kapasiteten.

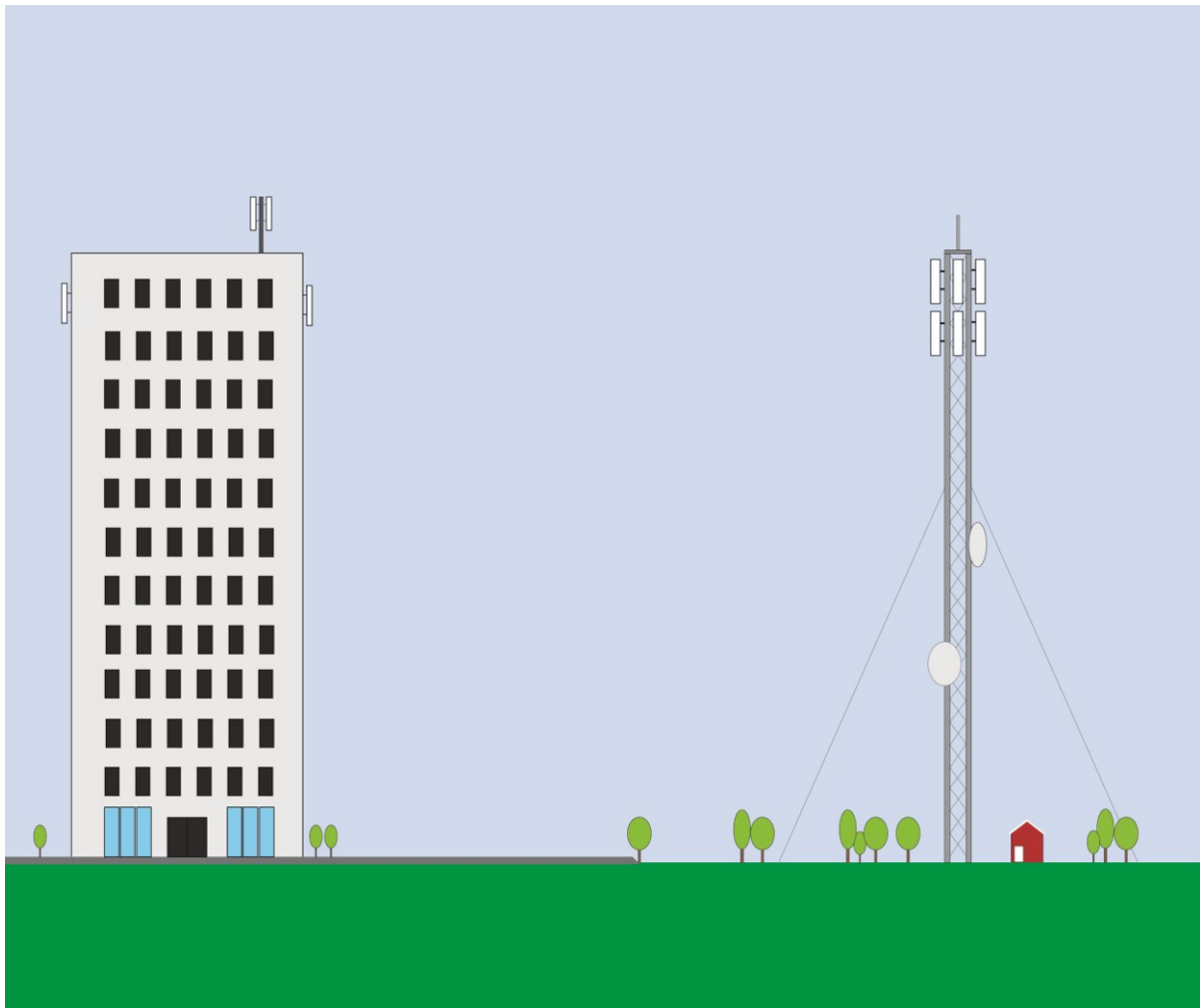
Post- og teletilsynet tilbyr en søketjeneste kalt Finnsenderen, som gir en oversikt over mobilmaster i Norge. Denne informasjonen ligger i et digitalt kart, der man også kan få informasjon om hvilket selskap som eier og driver basestasjonen, samt teknologien (Post- og teletilsynet 2014). I bildet under har jeg tatt et utsnitt av Oslo sentrum som illustrerer hvor mange basestasjoner som må til for å møte den store mobiltrafikken her.



Figur 1: Utsnitt som viser basestasjoner i Oslo sentrum. (Kilde: Post- og teletilsynet 2014).

Det er bygd et omfattende nett av basestasjoner for elektronisk kommunikasjon i Norge. Totalt sett er det til nå bygd i overkant av 10 000 basestasjoner på landsbasis (Sjaastad 2012). De fleste av disse er etablert av kommersielle aktører som NetCom og Telenor, men det offentlige har også stått for en del utbygging. Blant annet har Staten i regi av Jernbaneverket stått for utbygging av et eget mobilnett langs landets jernbanestrekninger. Dette ble gjort i forbindelse med utviklingen av jernbanens nødkommunikasjonsnett kalt GSM-Rail, ofte forkortet til GSM-R. Dette nettet har som funksjon å bedre sikkerheten i togtrafikken. Direktoratet for nødkommunikasjon har også bygd basestasjoner som ledd i etableringen av et nytt nasjonalt nødnett for politi, brannvesen, helsetjeneste og andre nødetater (HR-2012-1999-A).

Det finnes to hovedkategorier innen basestasjoner: i mast og på bygg.



Figur 2: Illustrasjonen viser basestasjon på tak og fasade til venstre og basestasjon i mast til høyre.

3.1.2 - Basestasjoner i mast

Denne typen basestasjon er den som er mest vanlig i utmark. Her settes det opp en høy mast med en eller flere antenner festet til denne. Disse mastene kan være mellom ti til femti meter høye (Sjaastad 2012). I tilknytning til denne masten vil det være oppført en mindre hytte, som inneholder nødvendig utstyr til drift og vedlikehold.

Ved grunnnerverv til denne kategorien basestasjoner gjøres det grunnrettsavtale med grunneier. Slike avtaler gir rett til oppføring av masten, utstyrshytte, strømfremføring og eventuell vegrett der dette er nødvendig. Det erverves da gjerne en eksklusiv bruksrett til et areal på 20 til 100 kvadratmeter på en gitt plassering, for oppføring av mast og utstyrshytte. Varigheten er vanligvis på 10 år med rett til forlengelse på like vilkår. Det er vanlig å avtale et årlig vederlag med justering etter

konsumprisindeksen. Alternativt kan vederlaget gis som engangsbeløp. Et eventuelt tillegg i vederlaget kan være en engangs ulempeerstatning (Sjaastad 2012).

3.1.3 - Basestasjoner på bygg

I motsetning til basestasjoner i master, baserer denne typen basestasjoner seg på bygg for å komme i høyden. Nødvendige antenner plasseres da på tak eller fasaden til disse byggene. Det er gjerne ikke behov for egne utstyrshytter, da utstyr kan plasseres i selve bygget eller i tilknytning til dette (Sjaastad 2012).

Grunnervervet her baserer seg gjerne på en leieavtale med eier av det bygget antennene skal plasseres på. Slike avtaler omhandler rett til montering av antenne, strømforsyning, teknisk utstyr og nødvendig tilgang til bygget. Vederlaget er som ved grunnrettsavtalene et årlig vederlag som justeres etter konsumprisindeksen, samt en eventuell ulempeerstatning (Sjaastad 2012).

Varigheten er som ved grunnrettsavtalene vanligvis på 10 år, med rett til forlengelse på samme vilkår. Ved inngåelse av leieavtaler hender det også at det avtales «løpende» varighet med ett års gjensidig oppsigelse. Utleier kan i slike tilfeller normalt bare si opp avtalen ved eget behov for arealene. Alternativet til denne typen avtale er mindre eller ingen begrensninger i krav til begrunnelse av oppsigelse fra utleier side og kortere oppsigelsestid.

3.1.4 – Samlokalisering

I Lov om elektronisk kommunikasjon, fra nå av kalt ekomloven, følger det av § 4-4 at myndighetene i ulike situasjoner kan pålegge tilbydere å tillate samlokalisering og/eller pålegge felles utnyttning av infrastruktur. Hva «samlokalisering» innebærer defineres i samme lov § 1-5 ellevte ledd som «*felles bruk av eiendom i form av lokaler, master, føringsveier for kabler m.m. som nyttes eller ikke vil bli nyttet til plassering for elektronisk kommunikasjon*». En tilbyder er fysiske eller juridiske personer som tilbyr andre tilgang til elektronisk kommunikasjonsnett eller -tjenester. Dette følger av ekomloven § 1-5 (Regjeringen 2012).

Opplistingen av hva som kan betegnes som felles bruk av eiendom er ikke uttømmende, men avgrenses naturlig til at eiendommen må være egnet for plassering av det nødvendige utstyret. Et

eksempel kan være dersom en aktør har satt opp en mast, kan myndighetene pålegge denne aktøren å tillate at andre etablerer seg i den samme masten. Det forutsettes da at masten har tilstrekkelig kapasitet. Hva som menes med «felles utnyttning av infrastruktur» er finnes det ingen tilsvarende definisjon av, men i dagligtalen vil samlokalisering fungere som fellesbegrep (Regjeringen 2012).

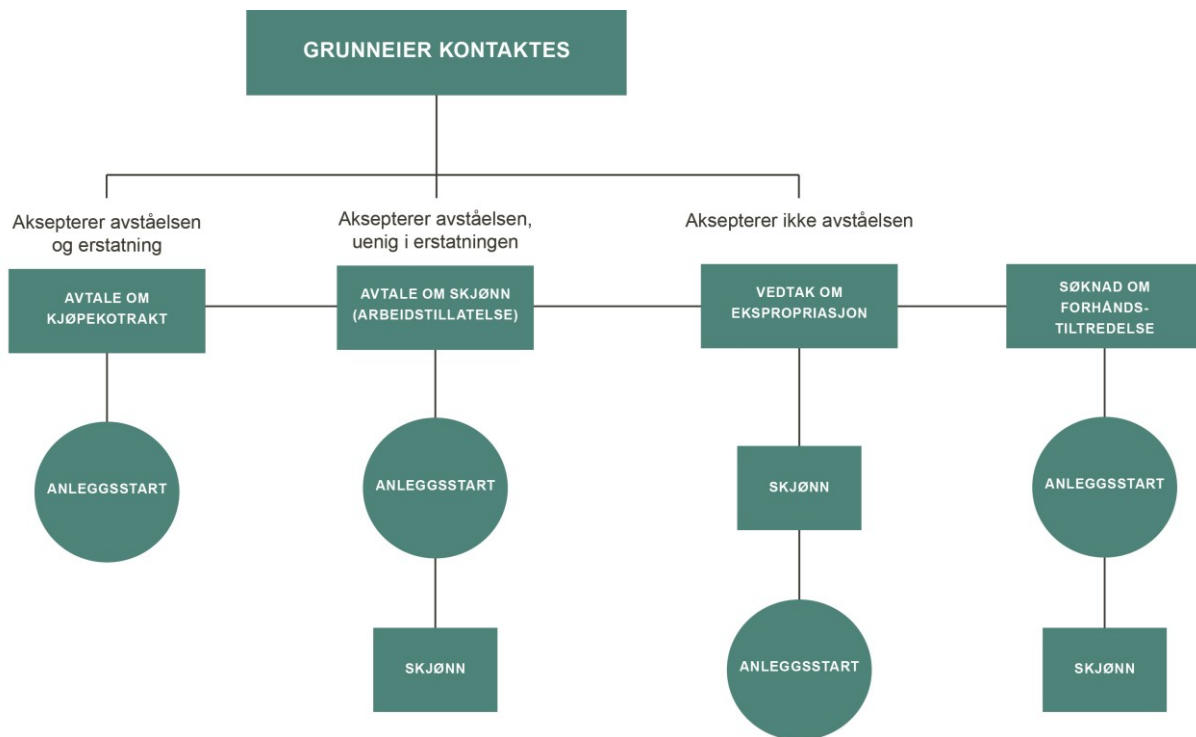
Etter ekomloven § 4-4 første ledd følger det at tilbyder som har fått ekspropriert eiendom eller bruksrett for å nytte til telekommunikasjonsformål, kan pålegges å gi en annen tilbyder uten slik rett, tilsvarende adgang. Etter samme paragrafs annet ledd, kan tilbyder pålegges felles utnyttelse av infrastruktur dersom hensyn til bruk av ressurser, miljø, helse, sikkerhet eller andre samfunnsmessige hensyn tilsier at duplisering av infrastruktur bør unngås. Tredje og fjerde ledd gir myndighetene rett til å pålegge tilbydere med sterk markedsstilling å tillate samlokalisering eller felles utnyttning av infrastruktur, og legge til rette for en bærekraftig konkurranse (Regjeringen 2012).

Ulike typer samfunnsmessige hensyn er altså begrunnelsen for at myndighetene kan pålegge samlokalisering.

3.2 - GENERELT OM GRUNNERVERV OG EKSPROPRIASJON

Grunnerverv er den prosessen som fører til erverv av grunn og/eller rettigheter til gjennomføring av et tiltak. Et grunnerverv vil være en forhandlingssituasjon der man på den ene siden har grunnerververen, som er den aktøren som ønsker tilegne seg grunn eller rett. På den andre siden har man grunneieren, som i utgangspunktet er eier av grunnen.

Grunnervervet har mulige hendelsesforløp. Enten klarer grunnerverver og grunneier å komme til en minnelig avtale. Dette vil si at grunneier aksepterer avståelse av grunnen eller rettigheten som grunnerververen ønsker å tilegne seg, og at partene kommer frem til en erstatning som begge er fornøyde med. En variasjon av dette er når partene er blitt enige om avståelsen, men er uenige om hva som er riktig erstatning. Da vil partene kunne bli enige om at grunnerverv kan ta i bruk grunnen eller rettigheten, men at erstatningen vil bli fastsatt ved skjønn.



Figur 3: Tradisjonelt grunnerverv. (Kilde: Samferdselsetaten, Oslo kommune, 2010).

Det andre mulige hendelsesforløpet er når grunneier ikke aksepterer avståelsen. Da vil erverver i mange tilfeller ha adgang til å ekspropriere til seg nødvendig grunn og rett ved tvang. Ekspropriasjon krever et ekspropriasjonsvedtak som knyttes opp til samfunnets nytte av tiltaket som grunnerverver ønsker å gjennomføre. Det kreves også hjemmel i lov. Dette vil jeg komme tilbake til i punkt 3.2.2.

Hver grunnervervssituasjon er unik. De involverte partene er ulike fra sak til sak. Det samme er situasjonene de er satt i. Dette fører til at det alltid vil oppstå nye spørsmål, som må vurderes konkret ut fra hver enkelt situasjon (Løyland 2007 s.244). Grunnerververen vil som regel forsøke å oppnå avtale i minnelighet så langt det lar seg gjøre. Det er flere grunner til at minnelige avtaler er å foretrekke fremfor ekspropriasjon. Blant annet at parter som mister grunn eller rett ved ekspropriasjon ofte ser på det som et voldsomt inngrep i privat eiendomsrett og at det blir ekstra omkostninger i forbindelse med ekspropriasjonen og mulige forsinkelser i anleggsdriften. Som hovedregel er det krav om at man skal ha forsøkt å forhandle om minnelig avtale før man søker om å ekspropriere grunn eller rett (Statens vegvesen 2010 s. 7).

3.2.1 - Grunnerverv til telekommunikasjonsformål

For grunnerverv i forbindelse med telekommunikasjonsformål, vil det være erverv av rettigheter som er mest aktuelt. Det er lite som skiller et erverv av selve grunnen eller bare rettigheter knyttet til denne. Den opplagte ulikheten er at det ved erverv av grunn er eierskapet til selve eiendommen som erverves, mens det ved erverv av rett ikke er snakk om selve eiendomsretten. I henhold til gangen i et grunnerverv eller erstatningsreglene vil det meste være likt (Statens vegvesen 2010 s. 25).

Hvilke steder som velges ut som lokalisering for basestasjoner, velges ut i fra det som kalles for en radioplan. Dette er temakart over et område som viser hvor det er dekning eller eventuelt mangel på dette. Ut i fra denne planen finner radioplanleggeren alternative lokaliseringer for basestasjonen. Planleggeren har oversikt over hvilke topper eller plasseringer som egner seg for å få det beste mobilnettet, og hvilke som alternativt kan fungere dersom det blir vanskelig å erverve de nødvendige rettighetene. Radioplanleggerens vurderinger utgjør utgangspunktet for hvilke grunneiere som grunnerververen forsøker å forhandle med og hvilke grunneiere som oppsøkes først (Sjaastad 2013).

3.2.2 - Ekspropriasjon

Som nevnt tidligere vil grunnerverver ha adgang til å ekspropriere den nødvendige grunn eller rettighet dersom loven tillater det. Ekspropriasjon er tvungen avståelse av eiendomsrett eller rettigheter knyttet til eiendom. At grunneier tvinges til å avstå grunn eller rett betyr ikke at dette skal skje uten at vedkommende har krav på kompensasjon. Det følger av Grunnloven at den det eksproprieres fra, skal ha krav på full erstatning.

Fordrer Statens Tarv, at nogen maa afgive sin rørlige eller urørlige Eiendom til offentlig Brug, saa bør han have fuld Erstatning (Grunnloven § 105).

Den som eksproprieres kalles gjerne for eksproprianten mens den det eksproprieres fra kalles for ekspropriat. At ekspropriat har rett på full erstatning er det som skiller ekspropriasjon fra konfiskering av eiendom. Paragrafen begrunnes i hensynet til rettssikkerheten til borgerne, samt borgerlig likhet. Den legger også bånd på lovgiver, som ikke kan utforme lover med paragrafer som åpner for ekspropriasjon uten full erstatning (Stordrange & Lyngholt 2005 s.10).

Ekspropriasjon krever positiv hjemmel i lov. Det vil si at formålet det eksproprieres til må nevnes spesifikt i loven. I første omgang kan slike hjemler finnes i Lov om oreigning av fast eiendom av 23. oktober 1959 nr.3, fra nå av kalt oreigningslova. Oreigning betegnelsen for ekspropriasjon på nynorsk. Loven lister opp tiltak som har ekspropriasjonshjemmel og prosesser for gjennomføring av ekspropriasjon.

Oreigningsloven § 2 inneholder kravet om at det må være uten tvil at inngrepet vil være mer til gagn enn skade, og lovgiver mener her mer til gagn for samfunnet. Plan- og bygningsloven av 27. juni 2008 gir videre hjemmel til å ekspropriere både bebygd og ubebygd grunn til gjennomføring av reguleringsplaner eller bebyggelsesplaner. Den gir også kommunen adgang til å sikre seg grunnarealer, som senere kan utnyttes som utbyggingsarealer.

Hvor langt ekspropriasjonsadgangen strekker seg beror på anvenderens forståelse av den lovteksten som er ekspropriasjonshjemmel. Den alminnelige forståelsen er at hjemmelen går så langt som det er nødvendig for å gjennomføre tiltaket som er angitt. Dette innebærer at ekspropriasjonen ikke trenger å omfatte selve eiendomsretten, dersom denne ikke er nødvendig for å gjennomføre tiltaket det eksproprieres til. Gjenstand for ekspropriasjon er som oftest eiendomsrett til fast eiendom, men det kan også for eksempel eksproprieres bruksrett, løsøre eller fordringer (Stordrange & Lyngholt 2005 s.23).

De alminnelige ekspropriasjonserstatningsreglene finnes i Lov om vederlag ved oreigning av fast eiendom av 6. april nr. 17 1984, fra nå av kalt ekspropriasjonserstatningsloven. I nevnte lov § 1 gjelder loven ekspropriasjon av «fast eiendom». Begrepet omfatter selve grunnen, men også andre elementer knyttet til denne, som skog, jord, bygninger, og andre innretninger. Det følger av ekspropriasjonsloven § 2 bokstav c at også tiltak der bruksretter, servitutter eller andre rettigheter etableres, endres eller bortfaller ved tvang også skal erstattes etter reglene i loven. Dette er aktuelt i henhold til grunnerverv til telekommunikasjonsformål, der det er mest aktuelt å ekspropriere rett til å oppføre og ha stående master på grunneiendom eller antenner på bygg.

3.2.3 – Ekspropriasjonserstatning

Som nevnt vil en grunneieren i en ekspropriasjonssak ha krav på erstatning jf. Grunnloven § 105. Det følger av denne paragrafen at eksproprietar har krav på «full» erstatning for avståelsen. Et naturlig tema for diskusjon blir da hva full erstatning tilsvarer.

I ekspropriasjonerstatningsloven § 4 skisserer et av hovedprinsippene for fastsetting av vederlaget. Her nevnes de tre verdibegrepene salgsverdi, bruksverdi og attkjøpsverdi. Hovedregelen er at ekspropriat har krav på erstatning etter den verdiberegningen som gir den høyeste erstatningssummen. Et viktig utgangspunkt er at det er ekspropriats objektivt sett økonomiske tap som skal erstattes.

Ekspropriasjonerstatningsloven § 5 definerer salgsverdi som prisen en vanlig forstandig kjøper ville betalt for eiendommen ved et frivillig salg. Det må da legges til grunn hva slags eiendom det er, eiendommens geografiske plassering og hva, stedet tatt i betraktning, er påregnelig utnyttelse av den. Verdien eiendommen subjektivt har for eieren skal da ikke tas med i betraktningen (Stordrange & Lyngholt 2005 s.46). Det samme gjelder verdiendring som følger av selve ekspropriasjonsvedtaket jf. paragrafens tredje og fjerde ledd. Ved delinngrep kan salgsværdien enten være omsetningsverdien for arealet eller rettigheten som avstås, eller differansen mellom omsetningsverdi før og etter inngrepet. Dersom det er omsetningsverdien for areal eller rettighet som legges til grunn, må det eksistere et marked for kjøp og salg av dette.

Bruksverdien skal i henhold til ekspropriasjonerstatningsloven § 6 beregnes ved å se på avkastningsevnen til eiendommen ut i fra den påregnelige utnyttelsen. Det siste alternativet er erstatning etter attkjøpsverdi som reguleres av samme lovs § 7. Det følger av bestemmelsen at dersom eiendommen nyttes til bopel, fritidshus eller til egen virksomhet, skal kostnadene av å kjøpe eller bygge tilsvarende anlegg med tilsvarende tomt legges til grunn for erstatningsfastsettelsen.

Det er et prinsipp ved fastsettelsen av ekspropriasjonsvederlag at det legges til grunn at ekspropriat har «tilpasningsplikt». Dette innebærer at det til dels skal legges forutsette at en normal forstandig grunneier vil gjøre fornuftige tilpasninger for å begrense sitt eget økonomiske tap (Stordrange & Lyngholt 2005 s.30).

I tillegg til erstatning etter prinsippet om salgsverdi, bruksverdi eller attkjøpsverdi som det følger av § 4, har også ekspropriat krav på erstatning for eventuelle skader eller ulemper på den gjenværende eiendommen jf. § 3.

3.2.4 - Ekspropriasjon til telekommunikasjonsformål

I forbindelse med ekspropriasjon til telekommunikasjonsformål, er hjemmelen til slike tiltak å finne i ekomloven § 12-3. Her følger det at «*kongen kan gjøre vedtak om eller gi samtykke til ekspropriasjon av eiendomsrett eller bruksrett til fast eiendom for anbringelse av elektronisk kommunikasjonsnett og utstyr for elektronisk kommunikasjon*». Det er altså hjemmel til å ekspropriere både eiendomsrett og bruksrett, selv om det er erverv av rettigheter som er vanlig. Det følger av femte ledd at reglene i ekspropriasjonerstatningsloven skal anvendes så langt det passer med tanke på vederlaget.

I henhold til paragrafens annet ledd er bakgrunnen for ekspropriasjonshjemmelen at det offentlige eller brukernes interesser for en hensiktsmessig ressursbruk i forbindelse med elektronisk kommunikasjon. Det følger av tredje ledd at det skal ytes vederlag som svarer til den byrden som ekspropriasjonsvedtaket antas å påføre eieren eller bruksrettshaveren tilknyttet eiendommen. Vederlaget skal fastsettes ved skjønn med mindre partene er enige om erstatningen.

Søknad om ekspropriasjon til telekommunikasjonsformål må sendes til Post- og teletilsynet. Enkeltvedtak fattet av Post- og teletilsynet kan klages på i henhold til reglene i forvaltningsloven. Klagen sendes da til Samferdselsdepartementet.

3.3 - RETTSPRAKSIS

Ved forhandlinger om grunnerverv til ulike formål, vil gjeldene rettspraksis påvirke situasjonen. Særlig med tanke på erstatningsnivå, vil rettspraksis ved fastsettelse av vederlag spille inn. Det er i dag lite rettspraksis som omhandler fastsettelse av erstatning for bruksrett i forbindelse med telekommunikasjon.

Det er imidlertid én sak som har gått hele veien til Høyesterett. Denne saken startet i Sør-Trøndelag tingrett i 2010, og ble behandlet av Høyesterett i oktober 2012. Bakgrunn for saken var Jernbaneverkets utbygging av et eget mobiltelefonnett for direkte kommunikasjon mellom tog og togleder, kalt GSM-R. Jernbaneverket forhandlet frem minnelige avtaler med samtlige grunneiere, med unntak av én privat eier og Statskog. For disse eiendommene ble det enig om at vederlaget skulle fastsettes ved skjønn. Jeg vil nå kort gjøre rede for denne sakens gang gjennom rettsvesenet.

3.3.1 - Sør-Trøndelag tingrett – TSTRO-2009-100062

Det ble besluttet at fire avtaleskjønn skulle behandles i samme sak. Tre av disse gjaldt eiendommer som tilhørte Statskog. Den private grunneieren og Statskog anførte at det var salgsverdi som måtte legges til grunn for fastsettelsen av vederlaget. Begrunnelsen for å legge salgsverdi til grunn var at det er flere aktører som erverver grunn eller rett for å sette opp telekommunikasjonsanlegg, og at de kommersielle aktørene til dels har gitt langt høyere erstatning enn det Jernbaneverket var villige til å tilby. At andre aktører har gitt høyere erstatning for tilsvarende rettigheter, mente de betydde at det forelå et marked for slike bruksretter. Det var derfor summen som en vanlig kjøper ville gitt for en tilsvarende rettighet, som skulle legges til grunn.

De mente at det var relevant å sammenligne erstatning for rett til å ha stående telekommunikasjonsanlegg med erstatning for fallrett, der erstatning basert på naturhestekrefter var vanlig tidligere, men at denne metoden er forkastet fordi kraftproduksjon nå er en salgsvare. Erstatning for arealer som skal benyttestil vindmøller, erstattes nå som grunn som er særlig egnet for vindkraftproduksjon. I dette tilfellet mente de at det samme måtte gjelde for grunn som er særlig egnet for telekommunikasjonsanlegg.

Jernbaneverket på sin side mente at det var det rene økonomiske tapet av å måtte avgi landbrukseiendom som skulle erstattes, altså en bruksverdiberegning for tapt landbruksgrunn. Erstatning for eksklusiv bruksrett til grunn og ulemper på gjenværende eiendom må erstattes i forhold til grunneierens økonomiske tap. Alle lokaliseringene lå i LNF-områder, som Jernbaneverket mente gjorde annen utnyttelse lite påregnelig. Skulle en eventuell omsetningsverdi legges til grunn, vil dette forutsette at det eksisterer et marked for den konkrete plasseringen, uavhengig av Jernbaneverkets behov. Dette mente Jernbaneverket ikke forelå, og at anleggene kunne vært plassert på utallige andre lokaliseringer.

Retten sa seg imidlertid enig i anførselene om at den sterke utviklingen i telekommunikasjonsbransjen gjør at det må finnes et marked for utleie av arealer som er særlig egnet som lokalisering for telekommunikasjonsanlegg. Retten så det slik at en eiendoms topografiske egenskaper og beliggenhet tas i betraktningen for om det eksisterer et marked. Dette vil si en beliggenhet som i seg selv gjør det egnet for oppsetting av slike anlegg, vil ha en særlig verdi utover den rene landbruksverdien, selv om arealene befinner seg innenfor et LNF-regulert område. Eiendommenes egnethet for telekommunikasjonsanlegg mente retten førte til at andre aktører potensielt ville betale mer for lokaliseringene.

Retten sluttet seg på at det kan finnes et marked for telekommunikasjonsanlegg, og det derfor må legges til grunn salgsværdi, altså prisen en potensiell normal forstandig aktør ville betale for de aktuelle lokaliseringene. Retten kom frem til tre ulike erstatningsutmålinger:

- 10 000 kroner i engangserstatning
- 20 000 kroner i engangserstatning
- 5000 kroner i året i 10 år

3.3.2 - Frostating lagmannsrett – LF-2010-164666

Jernbaneverket anket skjønnnet fra tingretten, og overskjønnet ble behandlet av Frostating lagmannsrett i 2012. Partene gjentok da de anførselene som ble angitt i tingretten. Jernbaneverket anførte også at priseksemplene som Statskog hadde lagt frem da saken gikk for tingretten, var følger av at aktørene i de tilfellene hadde kjøpt seg ut av pressede situasjoner.

Lagmannsretten kom frem til at selv om arealene er egnet til telekommunikasjonsanlegg, er ikke dette tilstrekkelig for å etablere en markedsverdi. Det kreves i tillegg at nettopp dette arealet er etterspurt av en annen aktør. Lagmannsretten viste også til samlokaliseringsregelene som åpner for at flere aktører kan innplasseres på samme lokalitet. Dette innebærer at grunneierne uavhengig av inngrepet kan oppnå samme leieinntekter fra nye interessenter. Lagmannsretten fant det heller ikke naturlig å sammenligne med erstatning for fallrett og vindkraftanlegg, da dette er konkrete ressurser uten muligheter for alternative lokaliseringer. I de tilfellene er det slik at om en aktør vinner frem, utelukker det etablering for øvrige interessenter.

Lagmannsrettens besluttet å ikke legge til grunn at det finnes et marked for lokaliseringer av telekommunikasjonsanlegg, og at det derfor er bruksverdien som må danne grunnlag for erstatningen. Lagmannsretten kom frem til to erstatningsutmålinger:

- 5000 kroner som engangserstatning
- 1000 kroner i året i 10 år

3.3.3 – Høyesterett – HR-2012-1999-A

Differansen mellom erstatningene gitt av tingretten og av lagmannsretten var store. Statskog og den private grunneieren anket, og saken ble behandlet av Høyesterett i 2012.

Det kan etter Høyesteretts syn umiddelbart se ut til at det eksisterer et marked for bruksrett for telekommunikasjonsanlegg. Flere aktører har gjennomgående betalt vederlag som klart overstiger det økonomiske tap som påføres grunneier ved etablering av anlegget. Samtidig mente Høyesterett at det er omstendigheter som taler for det motsatte. En lokalitets egnethet for telekommunikasjonsanlegg for eksempel, avhenger i stor grad på hver enkelt aktørs radioplan, som ikke er kjent for de øvrige aktørene.

Størst vekt legger Høyesterett på at de grunnleggende forutsetningene for et marked ikke er tilstede. Samlokaliseringsreglene i ekomloven § 4-4 åpner ikke bare for at flere aktører benytter den samme basestasjonen, men det er også lovgivers forutsetning at det skal skje. Høyesterett la derfor til grunn at det ville være meningsløst for aktørene å skulle konkurrere om en lokalitet, og at det av den grunn ikke kan sies å være knapphet på det som etterspørres. Det eksisterer derfor ikke en konkurransesituasjon, og da heller ikke et reelt marked ifølge Høyesterett.

Høyesteretts slutning ble derfor at det ikke i rettslig forstand eksisterer et marked for egnet grunn til basestasjoner, og at det derfor ikke er grunnlag for å kreve erstatning etter salgsverdi. Høyesterett opprettholdt derfor erstatningsutmålingene fra lagmannsrettens slutning:

- 5000 kroner som engangserstatning
- 1000 kroner i året i 10 år

3.4 – INSTITUSJONER

Begrepet «institusjon» vil i denne oppgavens anliggende bety alle de normer og regler som sammen danner rammene for adferden i bestemte situasjoner. Disse rammene består av formelle lover og regler, rettspraksis, sedvaner, forskrifter og formelle kontrakter. I tillegg består institusjoner av adferdsbestemmende normer som moral, etikk, kulturelle normer samt skikk og bruk (Sevatdal & Sky 2003 s. 44). Den anerkjente økonomen Douglass C. North oppsummerer begrepet på følgende måte:

«Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly advised constraint that shape human interaction».

I følge North handler institusjoner om menneskelige spilleregler for samhandling, og det ligger i begrepet at disse spillereglene båndlegger handlingsmønsteret. Reglene og normene er til hinder for å handle helt fritt. For eksempel på fotballbanen vil spillerne måtte forholde seg til reglene, som sier at man risikerer rødt kort og utvisning dersom man forsøker å skade andre spillere. Samtidig har det dannet seg en sedvane om at man skal slå ballen ut av spill dersom man ser at en spiller fra eget eller motstanderlaget ligger skadet. Det siste er en norm som ikke står i regelboken, men som allikevel er adferdsbestemmende. Institusjoner består altså av både formelle og uformelle regler. (Sevatdal & Sky 2003 s. 44 - 45). Brudd på formelle regler fører ofte til straffefølgelse, mens brudd på uformelle regler ikke nødvendigvis straffes på samme måte. Begge er imidlertid adferdsbestemmende.

Denne oppgaven omhandler forhandlingene ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål. I forhold til dette emnet vil formelle regler knyttet til ekomloven, ekspropriasjonserstatningsloven, plan- og bygningsloven, Grunnloven og reglene om konsesjon være adferdsbestemmende. I tillegg vil normer som skikk og bruk i forhandlingssituasjoner, etiske hensyn og forholdet mellom grunnerververne og grunneierne spille inn. Å danne seg et bilde av de institusjonelle rammevilkårene er viktig for å forstå hvordan aktørene handler og hvorfor handlingsmønsteret blir slik. Når jeg i denne oppgaven skriver om aktørene i bransjen mener jeg grunnerververne og deres arbeidsgivere.

3.5 - FORHANDLINGSTEORI

Enhver forhandlingssituasjon er unik, med varierende omstendigheter og utfordringer knyttet til seg. Ingen forhandlinger vil forløpe på samme måte, eller få eksakt samme resultat som en annen. Mye av grunnen til dette er at partene som forhandler vil ha unike ønsker og behov, slik at forhandlingene blir en dynamisk affære der de involverte må gi og ta i forhold til egne interesser. Hvilke interesser partene i den konkrete forhandlingssituasjonen har, vil altså på lang vei styre hvordan forhandlingene vil forløpe, og hvilke resultat som kan oppnås. Vi forhandler i utgangspunktet for å ivareta våre egne interesser (Rognes 2010 s.14).

Selv om faget er komplekst, og enhver forhandlingssituasjon er ulik, finnes det generell forhandlingsteori som man kan benytte som grunnlag for analyse av forhandlingssituasjoner. Som en del av faget «EIE306 – Konfliktbehandling, prosjekt- og prosessstyring» deltok jeg høsten 2012 på et seminar om forhandlingsteori ved daværende Universitetet for Miljø- og Biovitenskap. Seminaret ble holdt av professor Jørn K. Rognes, som til daglig foreleser ved Norges Handelshøyskole. Det er lærdom fra dette seminaret samt hans pensumbok «Forhandlinger», som utgjør grunnlaget for forhandlingsteorien jeg vil anvende i denne oppgaven.

3.5.1 - Hva vil det si å forhandle?

Forhandlinger er en del av hverdagen både i privat- og arbeidslivet. Det kan her dreie seg om inngåelse av formelle kontrakter, håndtering av interne konflikter, felles beslutninger og lignende. Fellesnevneren er at partene i en forhandling vil ha ulike ønskemål. Rognes definerer forhandlinger som:

«Når to eller flere parter med delvis motstridende interesser prøver å komme fram til en felles beslutning, forhandler de» (Rognes 2010 s.13).

Selv om den grunnleggende forutsetningen for at forhandlinger initieres, er at to eller flere parter har interesser som er motstridende, kan ikke fokuset ligge på uenigheten partene imellom. Dersom den enes interesser helt eller delvis sperrer for at den andre får ivaretatt sine interesser, vil neppe partene bli enige dersom de kun fokuserer hvor uenige de er. Utgangspunktet for gode forhandlinger er et

skifte av fokus fra konflikt og ulike interesser, over til hvordan man er avhengige av hverandre og hvor man har felles interesser (Rognes 2010 s.18).

Hvor godt hver part kommer ut av en forhandling vil avhenge av en rekke momenter, men i utgangspunktet kan man si at det kommer an på interessemotsetningenes størrelse kontra hvor stor grad partene klarer å finne felles interesser eller avhengighet av hverandre (Rognes 2010 s. 20).

Man forhandler primært i to situasjoner. Enten ved inngåelse av nye avtaler, eller ved håndtering av uenigheter i eksisterende relasjoner. I tillegg vil forhandlinger variere med hensyn på formalitet, langvarighet av relasjonen mellom partene og grad av fortrolighet. Under forhandlingene vil man møte to sentrale utfordringer. Disse er «konkurransen relativt til samarbeid» og «relasjon relativt til sak» (Rognes 2010 s.20).

3.5.2 - Konkurransen – samarbeid

Den første sentrale utfordringen er å finne balansen mellom konkurranse og samarbeid. I en forhandlings situasjon vil partene som regel ha «delvis» motstridende interesser. Det vil si at de alltid vil ha felles interesser som binder partene sammen, men samtidig vil ha ulike interesser som skaper konkurranse dem imellom. Utfordringen ligger i å kombinere konkurranse og samarbeid i samme prosess. Utgangspunktet må være at det er mer å vinne for begge parter ved å samarbeide enn å konkurrere. For å komme til enighet må partene være villige til å både gi og ta (Rognes 2010 s.21).

Det er konkurranseelementet som ofte er mest åpenbart i begynnelsen av en forhandlingsprosess. Man kan for eksempel være uenige om prisen på et produkt. Selger krever en pris som kjøper finner langt over akseptabelt nivå, samtidig som selger vurderer kjøpers tilbud som et skambud. Dette er ikke unaturlige startposisjoner i tidlig fase av forhandlingene. De skaper naturligvis konflikt ettersom partene har inntatt uforenelige posisjoner, og vil forsøke å påvirke den andre parten til å gi etter for egne krav. Prosessen har lett for å bli en hard konkurranse med mål om å få den andre til å komme med innrømmelser (Rognes 2010 s.20).

I tillegg til det åpenbare konkurranseelementet, kan man også identifisere områder man kan samarbeide på, og det er identifisering av slike som kan føre til en konstruktiv forhandlingsprosess.

Allerede i begynnelsen av prosessen vil man kunne identifisere en grunnleggende felles interesse nemlig at begge parter anser å inngå en avtale som et bedre alternativ enn å ikke gjøre det. På denne måten er partene gjensidig avhengige av hverandre for å nå sine mål (Rognes 2010 s.20).

Begge partene vil også som regel ha en felles interesse av å holde forhandlingene konstruktive og effektive (Rognes 2010 s.22). I tillegg til disse vil partene kunne finne andre sammenfallende interesseområder, og det er disse som kan lede til et konstruktivt samarbeid for å skape gode løsninger. Det sentrale i utfordringen i «konkurransen relativt til samarbeid» er å kombinere samarbeidet for å skape en best mulig løsning med konkurransen om å kreve mest mulig for seg selv, i en og samme prosess.

3.5.3 - Sak – relasjon

Den andre sentrale utfordringen man vil støte på i de fleste forhandlingsituasjoner er forholdet mellom sak og relasjon. Som jeg har nevnt, forhandler man vanligvis fordi man ønsker å ivareta sine egne saklige interesser, men selve forhandlingsprosessen er samtidig en mellommenneskelig relasjon mellom de involverte partene (Rognes 2010 s.24). Disse mellommenneskelige og psykologiske forholdene er viktige for forhandlingene, ettersom alle parter er avhengige av samhandling med motparten. (Rognes 2010 s.25).

De mellommenneskelige relasjonene og følelsene knyttet til disse vil i en forhandlingsituasjon være sårbare. Ofte står mye på spill, partene er uenige om vesentlige momenter og saklige diskusjoner kan raskt føre til konflikter der den ene parten føler seg overkjørt. Dersom forhandlerne blir sterkt involverte i en situasjon som er konfliktfull, kan det utvikle seg et dårlig forhold dem imellom. Et motsetningsfylt forhold til motparten vil ifølge Rognes føre til at selve forhandlingsprosessen blir dårlig, og partenes vilje til å akseptere et eventuelt fremforhandlet avtale reduseres (Rognes 2010 s.25). Også partenes motivasjon til å etterleve avtaler lojalt vil reduseres dersom relasjonene mellom dem var dårlige under forhandlingene av avtalen. Det samme gjelder viljen til å gå til forhandlingsbordet på nytt med den samme motparten (Rognes 2010 s.25).

For å unngå en situasjon der forholdet mellom partene er betent, og den saklige debatten konstant drives i negativ retning, velger enkelte forhandlere å fokusere på å bygge gode relasjoner til motparten. De vil da aktivt styre unna konfliktfulle prosesser. Rognes peker på at enkelte forhandlere drar denne strategien for langt, slik at egne interesser blir svært skadelidende i håp om å bevare det gode forholdet

til motparten. Formålet med forhandlingene må være å ivareta sine interesser, og det er ikke sikkert at de gode relasjonene utvikles dersom én eller begge parter i for stor grad må båndlegge egne interesser for å holde forholdet godt (Rognes 2010 s.25).

Andre velger la relasjonene lide for å ivareta egen sak. Holdningen er da at forhandlinger må dreie seg om sak, og at dersom begge parter arbeider for å ivareta egne interesser vil resultatet bli bra. Da er det ikke så farlig dersom forhandlingsprosessen fører til ubehagelige situasjoner og forhold i ettertid. Rognes mener at et overdrevent fokus en slik strategi vil gå ut over konstruktiv problemløsning, og dersom forhandlingene avhenger av dette for å resultere i suksess, vil en slik holdning virke mot sin hensikt (Rognes 2010 s.26).

Å balansere fokus mellom sak og relasjoner er naturlig nok vanskelig, men denne balansen er viktig. Rognes er skeptisk både til overdreven fokus på mellommenneskelige relasjoner og strategier som ignorerer betydningen av disse relasjonene. Det viktige er å opprettholde et konstruktiv profesjonelt forhold til motparten, slik at man klarer å gjennomføre en prosess der man gir og tar, samtidig som begge parter er motiverte til å etterleve avtalen som fremforhandles. Å få til dette blir vanskelig dersom man ikke ivaretar relasjonen på en tilfredsstillende måte (Rognes 2010 s.26).

3.5.4 - Forhandlingskompetanse

Forhandlinger er en kritisk fase i inngåelsen av avtaler, slik at håndteringen av disse vil være svært avgjørende for resultatene som oppnås. Rognes hevder at til tross for betydningen av forhandlingene er det mange som ikke har et bevisst forhold til viktigheten av disse, eller som har en profesjonell tilnærming til forberedelsene og gjennomføringen av forhandlinger (Rognes 2010 s.14).

Et problem Rognes peker på, er at forhandlerne antar at det er fagkunnskap om objektet det forhandles om som er det viktigste i en forhandlings situasjon, og at denne kompetansen er tilstrekkelig for å legge til rette for en god gjennomføring (Rognes 2010 s. 14). For eksempel ved erverv av grunn og rett til telekommunikasjonsformål kan dette være teknisk kompetanse på selve anlegget som skal etableres. Konsekvensen av dette mener Rognes er at forberedelsene til forhandlingene kan bli mangelfulle, at selve forhandlingsprosessen blir preget av tilfeldigheter og at resultatet kan bli dårligere enn det kunne blitt for begge parter (Rognes 2010 s.14).

Forskning på forhandlinger viser imidlertid at konsekvensene som nevnt i avsnittet over kan overkommes ved å utvikle ren kompetanse på forhandlinger. Forhandlinger er et eget fagfelt, og for eksempel teknisk kompetanse på produktet det forhandles om, vil ikke tilsi at man klarer å legge til rette for et godt forhandlingsklima. Gjennom å bli bevisst på hvordan man kan planlegge forhandlingene strategisk og hvordan ha en konstruktiv adferd i forhandlingsprosessen, vil man kunne oppnå bedre resultater (Rognes 2010 s.14).

3.5.5 - Stadiene i forhandlingene

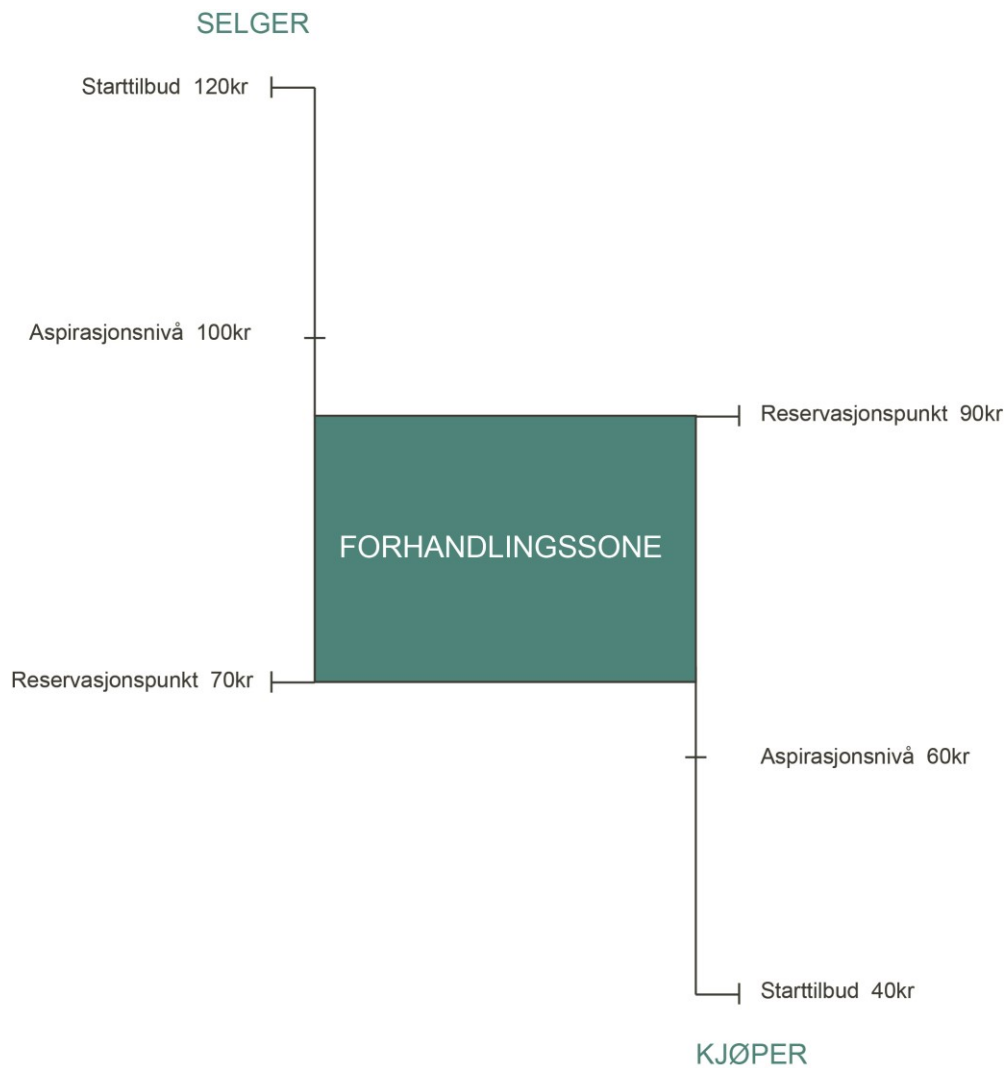
Stadiene i en forhandlingsprosess deles gjerne inn i tre stadier: Forstadiet, forhandlingsprosessen og etterstadiet (Rognes 2008 s. 32). Forstadiet er den forberedende fasen. Her forbereder forhandleren seg på den kommende forhandlingsprosessen. Hvilke oppgaver man har i denne fasen vil variere etter om man skal inn i fordelingsforhandlinger eller integrasjonsforhandlinger (Rognes 2008 s.39).

Selve forhandlingsprosessen vil omfatte etablering av kontakt med motpartene, etablering av prosedyrer for den kommende forhandlingen, gjennomgang av løsningsmulighetene man har, utforming av pakker som er akseptable for begge parter (Rognes 2008 s.39).

Etterstadiet innebærer å legge frem mulig avtale for overordnede, iverksetting og vurdering av avtalens virkninger i ettertid (Rognes 2008 s.39).

3.5.6 – Fordelingsforhandlinger

Denne typen forhandlinger er trolig den fleste vil assosiere med begrepet «forhandling». Innen denne formen for forhandlinger vil to eller flere parter forhandle om hvordan et gitt objekt skal fordeles. Et godt eksempel, som sikkert mange vil kjenne seg igjen i, er å kjøpslå med en selger på stranden i sydligere strøk. Et klassisk forhandlingsobjekt vil her være et par solbriller, nærmere bestemt prisen på disse. Jeg vil bruke denne fiktive situasjonen for å forklare prinsippene i en fordelingsforhandling. Forhandlingsdimensjonen i dette tilfelle er enkelt, da det kun er prisen på solbrillene som er tema. Rognes har laget en modell for analyse av fordelingsforhandlinger, som viser hvordan forhandlingspartenes ambisjoner og reservasjonspunkt påvirker resultatet i en slik situasjon. Jeg har redigert denne litt for å illustrere eksempelet bedre.



Figur 4: Fordelingsanalyse (Rognes 2010).

Her kan vi se at selgers starttilbud ligger over aspirasjonsnivået, som er den prisen selger har ambisjoner om å få for solbrillene. En vanlig strategi i fordelingsforhandlinger er at selger åpner med en i overkant høy pris. Dette gjøres gjerne fordi man i løpet av forhandlingene vil være nødt til å komme med innrømmelser, som for eksempel kvaliteten på produktet, som igjen fører til at prisen må justeres ned. Da er det jo fordelaktig at prisen i første omgang justeres ned til det egentlige aspirasjonsnivået. Kjøper vil da komme med et mottilbud, som gjerne vil ligge lavere enn det han håper å få kjøpt solbrillene for. Forhandlingene kan for eksempel starte med at selger sier at solbrillene koster 120 kroner, selv om han anser 100 kroner som optimistisk. Kjøper responderer da med å si at 40 kroner er en mer riktig pris, selv om han tenker at 60 kroner for solbrillene ville vært et røverkjøp.

Forskning viser at realistiske starttilbud, altså starttilbud som ikke umiddelbart avfeies som unprofesjonelle, vil påvirke motpartens oppfatning av hvor endelig løsning vil ligge. Motparten vil som

regel oppfatte et realistisk starttilbud som vel optimistisk, og anta at det reelle aspirasjonsnivået ligger under dette, og at reservasjonspunktet ligger enda lavere. Utgangspunktet for denne resonneringen blir da starttilbudet, som på den måten har påvirket motpartens forventninger til hva en endelig løsning kan bli. Mottilbudet vil da bli gitt på bakgrunn av starttilbudet til motparten. Dette kalles psykologien for forankrings- og tilpasningseffekter (Rognes 2010 s.44).

I eksemplet med solbrillekjøpet vil partene stå langt fra hverandre etter starttilbud og mottilbud er gitt, men etter litt forhandlinger, der begge har kommet med innrømmelser, vil de trolig bevege seg inn i det som kalles for forhandlingssonen. Som modellen viser har begge aspirasjonsnivå som ligger over eller under motpartens reservasjonspunkt Disse reservasjonspunktene er det dårligste forhandlingsresultatet som hver av partene kan akseptere. For selgeren i dette eksempelet er reservasjonspunktet satt til 70 kroner. Grunnen til dette kan være at dersom han selger til 69 kroner vil dette være med tap. Kjøperen kan ha bestemt seg for at solbrillene ikke ser ut til å være verd over 100 kroner.

Partene i dette eksempelet kan begge akseptere en pris på 70 til 100 kroner for solbrillene. Det finnes altså en positiv forhandlingssone, som er en forutsetning for at partene skal kunne komme til enighet i en fordelingsforhandling. Mangel på positiv forhandlingssone, det vil si dersom kjøper ikke er villig til å by over selgers reservasjonspunkt, vil føre til brudd i enhver fordelingsforhandling (Rognes 2010 s.42).

Fordelingsforhandlinger vil ofte bære preg av at partene forsøker å avdekke den andres reservasjonspunkt, og på den måten finner ut av hvor mye denne kan få ut av forhandlingene. Et viktig mål blir derfor å holde kortene tett til brystet i forhold til å gi motparten informasjon som kan avdekke eget reservasjonspunkt. Forhandlingene blir derfor ofte som en konkurranse der partene argumenterer for egne standpunkter og tidvis kommer med innrømmelser (Rognes 2010 s.43).

Problemet med slike forhandlinger er at partene ofte blir låst på sin egen sak og kun tenker på å forsvare egne posisjoner. Partene blir gjerne svært konkurranseinnstilte, og ettersom gevinst for den ene parten medfører tilsvarende tap for den andre parten får de en tap-vinn mentalitet (Rognes 2010 s.40). Dette kan videre føre til at det anses som tap å møte motpartens argumenter med innrømmelser. I slike situasjoner er det ikke uvanlig at det oppstår mellommenneskelige konflikter på bakgrunn av opphetete forhandlinger (Rognes 2010 s.44).

3.5.7 - Forhandlinger under trussel om ekspropriasjon

Ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål vil grunnerverver gjennom bestemmelsene i Ekomloven ha hjemmel til å ekspropriere nødvendig grunn eller rett, dersom tiltaket er nødvendig og man tilstrekkelig har undersøkt mulighetene for minnelig avtale. Dette innebærer at grunnerverver kan skaffe nødvendig grunn eller rett ved tvang (Sevatdal og Sky 2003 s. 96). Grunneieren som avstår grunn eller rett har da krav på erstatning for dette tapet.

I forhold til forhandlingene mellom grunnerverver og grunneier innebærer dette, at forhandlingene skjer under trussel om ekspropriasjon. Begge parter vil i varierende grad være innforstått med at dersom de ikke kommer til enighet, vil ikke dette bety at saken legges død. Grunnervervet vil gjennomføres uavhengig av om de blir enige. Begge parter er i en spesiell forhandlingssituasjon, der maktforholdet er asymmetrisk (Sevatdal & Sky 2003 s.96).

Som man ser av figur 4 vil begge parter i en normal fordelingsforhandling ha aspirasjonsnivåer og reservasjonspunkter. Dersom selger føler at erstatningen som tilbys fra kjøpers side ligger under hans eller hennes reservasjonspunkt vil det ikke foreligge en positiv forhandlingszone. Da vil selger ha mulighet til å avbryte forhandlingene. Dette er ikke tilfelle dersom det forhandles under trussel om ekspropriasjon. Da vil begge parter vanligvis være innforstått med at selgers reservasjonspunkt ikke er reelt, da selger ikke har mulighet til stanse avståelsen ved å nekte å selge for tilbudt erstatning.

Grunnerverver står tilsynelatende sterkt i forhandlingene. Samtidig vil en forstandig grunneier vite at ekspropriasjonsprosesser kan være både langvarige og kostbare, slik at det normalt vil lønne seg for grunnerverver å bli enige med grunneier i minnelighet. At grunneier vurderer ekspropriasjon er også et signal om hvor nødvendig det er å erverve denne grunnen eller retten. Noe som kan brukes som argumenter for en høyere erstatning for grunneier (Sevatdal & Sky 2003 s.96).

Det er også fare for at grunneier oppfatter seg selv som et tilfeldig offer for storsamfunnets arroganse, og at dette er urettferdig. Dersom slike holdninger får grobunn, vil det være et særs dårlig grunnlag for å fremforhandle gode løsninger i minnelighet (Sevatdal & Sky 2003 s. 96). Grunnerververen må derfor være bevisst sin egen adferd i slike situasjoner.

3.5.8 - Integrasjonsforhandlinger

Mistillit mellom forhandlingspartene og mellommenneskelig konflikt, vil kunne gjøre det vanskelig å komme frem til et godt resultat. I slike situasjoner vil det være vanskelig for partene å se utover egne posisjoner, og se at det faktisk går an å komme frem til et resultat som er bedre for begge parter. Rognes viser til et godt eksempel på en fordelingsforhandling der partene ved å analysere egne og motparts interesser kunne kommet langt bedre ut av det enn de gjorde. I dette eksempelet har vi to søstre som forhandler/krangler om fordelingen av ett kilo appelsiner. Begge partene er konkurranseinnstilt, og mener at de skal ha mest mulig. De kommer til slutt frem til et kompromiss der begge får et halvt kilo appelsiner hver. I ettertid viser det seg at den ene søsteren presser jusen ut av sin halvdel appelsiner, og kaster appelsinskallet. Den andre skal bruke appelsinskallet i en kake, men har ingen interesse av fruktkjøttet, så dette kaster hun. Begge hadde altså kunnet fått mer av det de ville ha om de hadde visst hva den andre var interessert i (Rognes 2008 s.187).

Eksempelet illustrert at dersom søstrene hadde vært åpne for å kommunisere hvilke interesser de hadde av appelsinene, og forsøkt å komme frem til en kreativ løsning, hadde de mest sannsynligvis delt dem slik at den ene søsteren hadde fått alt fruktkjøttet, mens den andre da hadde fått nok appelsinskall til to kaker. Forhandlinger der partene arbeider mot å sammen komme frem til løsninger som er bedre enn kompromiss på enkeltsaker (Rognes 2008 s.59). Integrasjonsforhandlinger handler om å tre ut av den tradisjonelle forhandlingssituasjonen der man bare er fokusert på å få til en best mulig avtale for seg selv (Rognes 2008 s.60).

Det er ved bruk av metodene i integrasjonsmodellen mulig å skape løsninger som øker utbytte for begge partene. Dette forutsetter for det første at det er potensial for slike forhandlinger, at det for eksempel er mulig å utnytte ulike interesser som i eksempelet. Partene må for det andre være motiverte til å finne en god løsning, og være i stand til å samarbeide om å finne bedre alternativer enn fordeling. Partene må også ha den nødvendige kompetansen til å kunne utarbeide disse løsningene. Enten må partene ha denne kompetansen selv, eller så må de søke denne kompetansen hos en tredjepart. De må for eksempel inneha kompetansen til å legge opp til gode prosedyrer for kommunikasjon og deling av informasjon. En av hovedgrunnene til at det er vanskelig å se mulighetene for integrasjonsforhandlinger er «illusjonen om transcendens», som vil si at den ene parten tror at den andre partene forstår hva som er hans interesser og mål (Rognes 2008 s.60).

For at en integrasjonsforhandling skal være suksessfull, er det viktig at partene legger stor vekt på forberedelsene til forhandlingene. Det er under forberedelsene til forhandlingene at man kan sette seg

ned og finne ut hva ens egne interesser er, og forsøke å sette seg inn i motpartens interesser. Det kan være fordelaktig å gjennomføre en tentativ analyse av motparten, der man forsøker å se saken fra hans ståsted. Denne delen av forberedelsene kalles gjerne for interesseanalysen (Rognes 2008 s.62).

Forhåpentligvis kommer man i denne delen av forberedelsene frem til at det er momenter i partenes interesser som det går an å arbeide videre med. Disse avtalemulighetene går gjerne inn under en av fire hovedkategorier: Tilføre ressurser, utnytte likheter, utnytte ulikheter eller så må man nøye seg med et kompromiss som i fordelingsforhandlingen. Avtalemulighetene må så bearbeides pakker eller grunnmodeller for hvordan endelig avtale kan se ut. Disse pakkene presenteres for motparten under selve forhandlingene. Motparten stiller gjerne med egne pakker, og sammen kan de forhåpentligvis danne grunnlag for en endelig avtale (Rognes 2008 s.69).

3.5.9 – Kommunikasjon

God kommunikasjon mellom partene er viktig for å få til et forhandlingsresultat som begge parter kan leve med. Å være dyktig til å planlegge og håndtere kommunikasjonsprosessen er derfor nødvendig for å oppnå suksess. Ofte vil partene ha ulike mentale bilder av situasjonen. Med «mentalt bilde» menes hvordan hver part vurderer motpartens ståsted, sitt eget ståsted, mulige løsninger og forholdet mellom partene. Partenes mentale bilder baserer seg i hovedsak på hver enkeltes personlighet, erfaringer og kompetanse. Man kan si at det er partenes fordommer eller forventninger. Forskning viser at partene tidlig i forhandlingsprosessen utvikler et felles bilde, og at dette bildet vil påvirke utfallet (Rognes 2010 s.113).

Rognes hevder at en av hovedutfordringene i en forhandlingsprosess er å klare å sikre en dynamisk fremdrift. I mange tilfeller kan forhandlingene utvikle seg slik at de konsentreres ved oppstart og i den avsluttende fasen. Når forhandlingene begynner er naturlig nok partene opptatt av den nye situasjonen som har oppstått, mens mot slutten er det gjerne tidspresset som gjør at partene aktivt forsøker å finne en løsning. Mellomfasen har da en tendens til å bli løse møter der man utveksler uforpliktende krav og argumentasjon. Mulighetene for å finne gode løsninger er større dersom man klarer å holde forhandlingene saklige gjennom hele prosessen, og en kompetent forhandler vil derfor sørge for gode prosedyrer for å sikre en rasjonell fremdrift (Rognes 2010 s.116)

For å sikre en god fremdrift er det derfor viktig å holde kommunikasjonskanalene åpne gjennom hele prosessen. Man må holde en rød tråd gjennom forhandlingene der man jobber seg gjennom

problemene ved å utveksle informasjon og bygge mulige løsninger på tidligere forslag. Det er essensielt å lytte til motparten og kommunisere at man har oppfattet hans eller hennes argumenter, komme med relevante innrømmelser og invitere til en dynamisk prosess (Rognes 2010 s.116). Ved manglende fokus på å opprettholde en dynamisk prosess, er faren at partene blir i overkant opptatt av å fremme sin egen posisjon. Dette vil da påvirke informasjonsflyten ved at motpartens argumenter alltid blir møtt med motargumenter, og at man får en situasjon som preges av angrep og forsvar. En slik situasjon vil ofte føre til et fokus på konflikt, og bør unngås (Rognes 2010 s.119).

4 - EMPIRI

I dette kapitlet vil jeg presentere resultatene fra min datainnsamling. Som jeg har beskrevet i metodekapitlet har jeg benyttet kvalitativ metode for å innhente data. Måten disse intervjuene ble gjennomført på ble beskrevet i metodekapitlet, så jeg kommer ikke til å gå videre inn på selve gjennomføringen her. I første del av dette kapitlet vil jeg gjengi intervjuene med grunnerververne jeg snakket med. Etter dette følger informasjonen jeg innhentet fra utvalgte grunneiere.

I samråd med veileder har jeg valgt å gjengi store deler av intervjuene jeg gjennomførte. Tanken er at det kan være av interesse å få et helhetlig bilde av hva informantene svarte på mine spørsmål. For å gjøre det lettere for leseren å følge med vil jeg etter hvert tema oppsummere funnene i faktabokser. Intervjuobjektene ble stilt de samme spørsmålene, og svarte enkelte ganger svært likt på disse. For å unngå repetisjoner, valgte jeg i de tilfellene å ikke gjenta svaret fra neste grunnerverver. Illustrasjonene i slutten av hvert tema vil vise om flere grunneiere svarte likt.

Som jeg nevnte i metodekapitlet gjennomførte jeg løse intervjuer, der jeg lot samtalen bli naturlig. Dette innebærer at det ville blitt uoversiktlig om jeg skulle gjengitt samtalen slik de forløp. For å bedre lesbarheten har jeg derfor valgt å organisere informasjonen etter tema. Det vil si at jeg under hver overskrift vil vise hva hver enkelt grunnerverver svarte på relevante spørsmål.

4.1 - INTERVJU MED GRUNNERVERVERNE

Jeg har intervjuet tre personer som har hatt befattning med grunnerverv til telekommunikasjonsformål. To av intervjuobjektene arbeider i bransjen som konsulenter. Disse er ansatt i ulike selskaper, Grunneier A arbeidet med grunnerverv til telekommunikasjonsformål da denne bransjen var i sin spede begynnelse på 1990-tallet. For å kunne svare på hvordan forhandlingsprosessene i bransjen har utviklet seg, var det viktig at minst ett av intervjuobjektene hadde arbeidet med grunnerverv i begynnelsen, slik at jeg kunne få et sammenligningsgrunnlag.

4.1.1 – Grunnerververen

Grunnerverver A

Hva slags bakgrunn hadde de som arbeidet med grunnerverv til telekommunikasjon i begynnelsen?

Det var ikke profesjonelle forhandlere eller yrkesutdannende grunnerververe. I alle fall ikke da jeg begynte å arbeide i bransjen. De som drev utbyggingsavdelingen i NetCom det var stort sett ingeniører og andre med teknisk utdanning. I begynnelsen kan jeg huske at det var en pågående diskusjon om hvilken bakgrunn grunnerververne burde ha. Det ble da gjort forsøk med innleide konsulenter og faste ansatte med forhandlingsbakgrunn. De innleide konsulentene hadde bakgrunn som profesjonelle forhandlere.

Du sier at flere av de som arbeidet med grunnerverv til telekommunikasjon hadde teknisk bakgrunn, hvordan tror du det påvirket forhandlingsprosessen og avtalene som ble inngått?

Jeg har vel inntrykk av at mange av de som arbeidet på min avdeling hadde langt mer kompetanse på den tekniske biten enn de hadde forhandlingskompetanse. Noen der var jo heller ikke gode på skriftlige formuleringer, slik at dette kan ha påvirket innholdet i avtalene. I min erfaring var det flere grunnerververe som i stor grad fokuserte på de teknisk beste løsningene, og som kanskje ikke var like gode på å kommunisere med grunneieren man skulle forhandle med.

Det var heller ikke slik at de med ansvaret i bedriften fokuserte på god kommunikasjon og relasjoner til grunneierne. Jeg fikk litt følelsen av at de med ansvaret ga blaffen i innholdet i avtalene, så lenge de ble inngått. Det var slik jeg opplevde bedriftskulturen, og jeg har i ettertid tenkt over hvor uprofesjonelt jeg syntes dette var. Jeg tror grunnerververne i bransjen i dag kan oppleve å måtte reforhandle avtaler med grunneiere som følte seg oversett.

Ettersom vi måtte ha på plass avtalene kan dette helt klart ha gått ut over forholdet til de vi forhandlet med. Jeg følte at jeg ble målt etter hvor mange avtaler jeg forhandlet frem, og at gode relasjoner ikke ble verdsatt på samme måte.

Grunnerverver B

Hvem er det som arbeider som grunnerververe i bransjen i dag, hvilken kompetanse og bakgrunn har disse?

Det varierer litt mellom jordskifte kandidater, andre profesjonelle forhandlere, eller mer teknisk orienterte ingeniører. Aktørene har jo litt forskjellige modeller i forhold til hvilken kompetanse som passer best inn. Noen mener at man bør gjøre mest mulig, mens andre henter inn folk som ikke nødvendigvis har noen teknisk bakgrunn til å ta seg av avtaleinngåelsen og motsatt.

Det er ikke noe helt klart svar på dette, men det er jo en tendens til vridning mot å ansette folk med kompetanse på forhandlinger. For å lykkes som grunnerverver mener jeg det er en klar fordel å ha slik kompetanse innabords. Det handler jo om å være bevisst på prosessen i forhandlingene, motpart, vite hvordan adferd spiller inn og hvordan legge strategier. Det viktigste er nok å ha kunnskap om hvordan å være løsningsorientert, og ha evnen til å ikke låse seg i egne posisjoner. Ofte handler det om å finne løsninger som er kompromiss mellom hva en tekniker kan leve med og hva grunneier kan akseptere.

Hva tror du utviklingen mot at grunnerververne i bransjen har mer forhandlingskompetanse har hatt å si?

Jeg tror at profesjonaliseringen av denne bransjen har hatt mye å si for utviklingen. Det er jo viktig å ha fokus på langsiktige avtaler og relasjoner. Vi inngår for det meste leieavtaler slik at dårlige relasjoner vil henge med i lang tid. Man må kunne se den som sitter på andre siden av bordet i øynene, og vite at begge parter er fornøyde med utfallet.

Jeg tror at personer med forhandlingskompetanse i større grad klarer å formidle at man tenker langsiktig, og samtidig kan få grunneieren til å tenke langsiktig selv. Dette er særlig viktig i denne bransjen der det investeres mye i anlegg som står på innleid grunn. Det tror jeg operatørene hadde alt for lite fokus på i bransjen spede begynnelse. Noen kan jo ha hatt den holdningen at «her er ikke jeg om 10 år, så det får bli noen andres problem». Det er jo selvfølgelig en slett holdning å ha, men denne var nok mer vanlig tidligere. Yrkesstoltheten står høyere i kurs i dag.

Grunnerverver C

Hvem er det som arbeider med grunnerverv i dag, hvilken kompetanse har de på forhandlinger?

Jeg har erfart at profesjonaliseringen har økt, og de som arbeider med grunnerverv til telekommunikasjon har større grad av ren forhandlingskompetanse. Denne jobben var det flere teknisk utdannede som tok seg av tidligere. Det vi ser nå er at vi har mye mer yrkesutdannende folk innen forhandlinger som innehar den rollen. Blant annet flere jordskifte kandidater og jurister. Det viktige er å ha evnen til å forstå grunneier, og vite både hva og hvordan overlevere budskap til ulike typer grunneiere.

Dersom man er i overkant opptatt av den tekniske biten, kan det være vanskelig å sette seg inn i motparts interesser, og forstå at motpart er likegyldig til hva som er den teknisk beste løsningen. I en forhandlingsprosess er det viktig å forstå hvordan motparten tenker, og ta dette til etterretning selv om man er av en annen oppfatning selv.

Jeg er av den oppfatning at i begynnelsen var det en slags «cowboy-mentalitet» i bransjen. Fokuset var på å få til avtaler raskt og til best mulig pris. Denne tankegangen er nok historie i dag. Etter min erfaring er ikke denne mentaliteten rådende i bransjen. Det satses i langt større grad på å skape gode relasjoner.

GRUNNERVERVER A	GRUNNERVERVER B	GRUNNERVERVER C
<ul style="list-style-type: none">- Overvekt av teknisk utdannede- Overdrevent fokus på å få til teknisk gode løsninger- Mindre fokus på kommunikasjonsevner	<ul style="list-style-type: none">- Vridning mot å ansette folk med forhandlingskompetanse- Utviklingen fører til bedre kommunikasjon i forhandlingsprosessen- Flere jordskifte kandidater og jurister	<ul style="list-style-type: none">- Vridning mot å ansette folk med forhandlingskompetanse- Utviklingen fører til bedre kommunikasjon i forhandlingsprosessen- Mer relasjons- og løsningsorienterte

Figur 5: Oppsummering av tema «Grunnerververen»

4.1.2 - I forkant av forhandlingene

Grunnerverver A

Hvordan var fremgangsmåten i forberedelsene til forhandlingene?

Det hele begynte med at radioplanleggeren la en plan for hvor basestasjoner eventuelt kunne stå for å oppnå full dekning i et område. Den planleggende fasen resulterte i liste av potensielle lokaliseringer, der den ene var førstevalget fra radioplanleggerens side. Man hadde alltid alternativer, men da måtte samtidig radioplanen endres for å kompensere for dette. Mastene måtte ligge i underkant av fem kilometer fra hverandre, så å dette var en kabal som planleggerne arbeidet kontinuerlig med.

Da radioplanen var klar, reiste grunnerververen til området og befarte de aktuelle lokaliseringene. Vi dro opp på toppene og tok bilder som viste lokaliseringen i 360 grader. Deretter dro vi gjerne rett ned på kommunehuset og spurte om å få se på kart som viste eiendomsgrensene. Der fant vi gårds- og bruksnummer, slik at vi kunne identifisere grunneier. Samtidig benyttet jeg ofte muligheten til å fiske etter informasjon om grunneierne.

Det var et ønske fra vår side å dekke et størst mulig område med færrest mulig basestasjoner. Det kostet omtrent én million per basestasjon, så det var mye å spare på å få til et nett bestående av sju i stedet for åtte basestasjoner. Lokaliseringen som var planleggers førstevalg var derfor primært fokuset, så lenge det virkelig ikke lot seg gjøre å komme til enighet med grunneieren eller at andre omstendigheter gjorde det vanskelig.

Hvordan tror du fremgangsmåten før forhandlingene har endret seg frem til i dag?

Jeg ser for meg at i dag er det langt mindre stress forbundet med ervervene. Man har ikke et helt nettverk å bygge, som også må bygges ut så raskt som mulig. Jeg tror også at forberedelsene i forkant av møte med grunneier har blitt enklere med tanke på de digitale verktøyene som har blitt tilgjengelige. De kartene som radioplanleggerne arbeidet digitalt med på min tid var svært grove, og ofte viste virkeligheten seg å være annerledes under befaringene. At matrikelkart og gårdskart er tilgjengelig på nett gjør også forarbeidet enklere. Jeg vil derfor tro at bedre digitale verktøy sparer grunnervervene for en del tid, slik at det kan fokuseres mer på forberedelsene til selve forhandlingene.

Grunnerverver B

Hvordan var fremgangsmåten i forberedelsene til forhandlingene?

Helt overordnet så er det radioplanlegger som finner ut hvor de ønsker å plassere seg. Det kan jo da enten være i et bygg eller så kan det være et punkt som man ønsker en mast på. Ellers så kan det være en søkeradius der man innenfor et gitt område ønsker en plassering. Radioplanen viser et kart over dekningen og kapasiteten på nettet

Når man bygger helt nytt skal alt av stasjoner opp i et område. Det var det de drev med på 90-tallet. I dag er det jo mest fortetting av eksisterende områder som står på agendaen. Dette gjøres for å bedre allerede eksisterende dekning og øke kapasiteten i nettet.

Hva må være på plass før man begynner bygging av ny basestasjon?

Alle master må selvfølgelig byggemeldes. Da må man begynne med nabovarsling og søknad til kommunen. Denne prosessen kan i verste fall ta to år. Kommunen har ingen frister på hvor lang tid behandlingen av denne typen søknader skal ta, da det er en dispensasjon fra gjeldende plan. Dette bruker å ta lang tid.

Antenner på bygg må ikke nødvendigvis byggemeldes. Konstruksjoner under fire meter på eksisterende bygninger slipper dette. Tidligere var retningslinjene på hvilke tiltak som måtte byggemeldes uklare. Å søke om byggetillatelse på noe som ikke er søknadspiktig kan ta mye unødvendig tid. Men nå har det kommet en presisering i forskriftene til plan- og bygningsloven som er veldig konkret. Dette har vært et evig spørsmål, så det er bra at dette har blitt presisert nå.

Grunnerverver C

Hvordan var fremgangsmåten i forberedelsene til forhandlingene?

All akkvisisjon til basestasjonene starter med en radioplan. Radioplanleggerne hos oss prøver å lage et nettverk, de legger et puslespill på mange måter. De legger da planer for hvor det kan være fornuftig å legge basestasjoner. Nye aktører i bransjen vurderer nok først samlokalisering i eksisterende anlegg.

Det er der jobben for grunnerververen begynner. Det vil si vi kaller oss egentlig ikke for grunnerververe fordi vi erverver jo ikke grunn. Det kunne vært aktuelt å ervervet selve grunnen, særlig med tanke på bygging av mast. Her kan det hende at dette vurderes, men heller ikke ved bygging av master er erverv av selve grunnen hovedregelen.

Erverver får koordinater fra radioplanleggeren, går inn i kartsystemene som vi har, finner ut hvem er grunneier og oppretter kontakt. Det er ikke mer hokusfokus enn som så. På mange måter likt et tradisjonelt grunnerv. Vi sier da at vi har behov for å bygge en basestasjon i nærheten av et fastsatt koordinat, og vurderer alternative lokaliseringen og hvilke som anses som best egnet.

GRUNNERVERVER A	GRUNNERVERVER B	GRUNNERVERVER C
<ul style="list-style-type: none"> - Radioplanen var utgangspunkt - Flere alternative lokaliseringer - Befarte lokaliseringene - Måtte kontakte kommunen for å finne ut hvem som var grunneier - Tror bedre digitale kartverktøy og tilgang til grunnboka på nett forenkler forarbeidene 	<ul style="list-style-type: none"> - Radioplan som viser dekning og kapasitet er utgangspunktet - Flere alternative lokaliseringer - Som regel et førstevalg fra radioplanleggers side 	<ul style="list-style-type: none"> - Radioplan som viser dekning og kapasitet er utgangspunktet - Flere alternative lokaliseringer - Som regel et førstevalg fra radioplanleggers side - Nye aktører vurderer nok samlokalisering først

Figur 6: Oppsummering av tema «I forkant av forhandlingene»

4.1.3 - Forhandlingene

Grunnerverver A

Hvordan var forhandlingsprosessen?

Forhandlingene med grunneieren startet ganske enkelt med at vi banket på døren eller tok en telefon til grunneier. Vi forklarte da hvem vi var, hva vi ønsket og hvorfor dette var viktig. Hovedfokuset var i første omgang å få en underskrevet fullmakt til å sende en byggemelding. Det var liten vits i å starte seriøse forhandlinger dersom kommunen ikke kom tid å godkjenne søknaden. Dersom grunneier var positiv, var dette lite problematisk.

Dette var rene fordelingsforhandlinger. Vi ville jo i utgangspunktet betale minst mulig og grunneierne ville jo ha mest mulig. Jeg kan ikke huske at det var andre momenter enn pris som ble diskutert under forhandlingene. Det eneste jeg kan huske var at vårt utgangspunkt var å betale en årlig leie, mens noen grunneiere ønsket å få utbetalt alt som engangssum.

Hva gjorde du dersom grunneier i utgangspunktet var negativ?

Vi hadde ikke hjemmel til ekspropriasjon, så vi måtte forsøke å overtale grunneier om det var i begges interesse å forhandle frem en avtale. For eksempel dersom vi forhandlet om rett til å ha basestasjon stående på en flat topp der eiendomsgrensen gikk midt på toppen. Da hadde det lite å si om vi etablerte oss på den ene eller andre siden av eiendomsgrensen til grunneieren vi forhandlet med. Dette kunne vi da bruke i forhandlingene for å vise grunneier at han hadde interesse i at vi etablerte oss på hans eller hennes eiendom. Alternativt kunne vi forhandle med eieren av naboeiendommen. Da ville han eller hun fått masten stående femti meter fra eiendomsgrensen, uten noen form for erstatning.

I slike situasjoner hadde vi gode forhandlingskort. Det var annerledes i situasjoner der den klart best egnede lokaliseringen i et område lå på én eiendom. Der måtte vi nesten bare ha en avtale, og ofte ble grunneier klar over dette. Dette var jo utslagsgivende på erstatningssummene som ble gitt. Erstatningsnivået var mildt sagt svingende i begynnelsen.

Tror du det varierende erstatningsnivået, kan ha påvirket senere forhandlingsprosesser?

Det er bare naturlig at erstatningsnivået varierer ut over normalnivået, for eksempel når grunneier forsto at han eller hun sitter på gode forhandlingskort og vi var nødt til å erverve retten. I slike tilfeller vil erstatningen til denne grunneier bli høyere enn normalen. Det jeg litt for ofte opplevde var at i siste stadium av forhandlingene krevde plutselig grunneier langt høyere erstatning etter å ha pratet med grunneiere i samme område. Grunneier hadde da forhørt seg med andre som hadde fått langt over den erstatningen vi hadde tilbudt, uten at det var noen spesielle forutsetninger som skulle tilsi at han eller hun skulle behandles annerledes. Grunneier krevde da lik erstatning for likt inngrep.

Hovedfokuset var å få til avtaler så raskt som mulig, selv om grunnerververne hadde klare rammer å forholde oss til. Det fantes blant annet en mal eller standardavtale som vi skulle ta utgangspunkt i. Etter hvert dannet det seg også en oppfatning om at erstatningssummen som ble angitt her skulle være minimumserstatning for grunneier, for å sikre en grad av likhet. Slik jeg oppfattet standardavtalen, var den på alle måter svært gunstig for min arbeidsgiver. Det var mange grunneiere som godtok denne

erstatningen uten å forhandle videre. Samtidig skulle vi få til avtaler så hurtig som mulig, slik at omgrunneier krevde høyere erstatning, ga vi nesten alltid etter for kravet.

Jeg ser for meg at enkelte av de grunneierne som godtok vårt starttilbud, i ettertid kan ha følt seg snytt. Det er ikke sikkert at de vil være like medgjørlige når avtalen skal reforhandles. Særlig hvis de har fått vite at andre lenger oppe i dalføret, som krevde det dobbelte eller tredobbelte i erstatning, fikk gehør for disse kravene. Sånn sett kan jeg se for meg at den hektiske startperioden med et veldig varierende erstatningsnivå kan ha påvirket forholdet mellom grunnerverver og grunneier. Vi tenkte ikke langsiktig på erstatningsnivå eller relasjoner. Jeg må si at jeg har vært litt betenkt over dette i ettertid.

Jeg oppfatter starttilbudet som vi ga grunneierne som lavt, og at dette førte til at flere reagerte negativt. Dette førte til at flere krevde høyere erstatning, som igjen førte til et bredere spekter av erstatningssummer. Hadde starttilbudet vært mer balansert ville kanskje flere akseptert erstatningen i første omgang, og erstatningsnivået hadde blitt jevnere.

Grunnerverver B

Hvordan starter forhandlingene med grunneier?

Etter først å ha vurdert potensielle lokaliseringer, tar man kontakt med grunneier. Jeg forsøker i alle fall å danne meg et bilde av alternativene i forkant, slik at jeg slipper å ta kontakt med grunneier for tidlig i prosessen. Dersom grunneier virker positiv når jeg tar kontakt, forsøker jeg å organisere en befaring med grunneier tilstede. Dette gjør jeg for å umiddelbart gjøre et forsøk på å skape gode relasjoner tidlig i forhandlingene. På dette tidspunktet i forhandlingene er det på ingen måte sikkert at grunneier ønsker avtalen eller at grunnerverver er sikker på at lokaliseringen fungerer optimalt. Det hender at man arbeider parallelt med flere ulike grunneiere. Etter befaringsen lager man en rapport med posisjoner, bilder, beskrivelser av hvordan ting kan løses teknisk sett. Den skal da sendes og godkjennes av ulike tekniske enheter. Om godkjenning gis, starter de reelle forhandlingene.

Man har gjerne hatt løpende kontakt med grunneier siden befaringsen, og har ofte også et utkast til avtale klart slik at forhandlingene kan begynne rett på sak. Prosessen fra man tar kontakt med eier til man har signaturen, kan ta en del tid. Det kan være et styre som skal behandle saken, det kan være at det må på generalforsamling i borettslaget eller i selskapet for eksempel. Det er først når man har fått alt endelig klarert, at man kan inngå bindende avtale med grunneier. Noen operatører inngår avtale før

den er godkjent teknisk sett, men at man da med forbehold om at avtalen kan sies opp om det viser seg at de tekniske forutsetningene ikke ligger til grunn. Dette er det litt forskjellig praksis på.

Er praksisen at man har standardavtaler som danner utgangspunkt for forhandlingene i dag?

Jeg tror nok generelt sett at aktørene i bransjen opererer med standardavtaler med en erstatningssum som utgangspunkt, og et øvre prisnivå som grunnerverver kan gå opp til dersom det blir nødvendig for å få til en avtale. Dette er opp til hver enkelt forhandler. Hvis grunnerverver i løpet av forhandlingene ser at man må gå over den øvre grensen, må godkjenning fra noen som har den myndigheten gis.

Grunnerververen har en stor grad av frihet i forhold til hvordan starttilbud og den videre forhandlingen legges opp. Dersom for eksempel den øvre grensen for erstatning er 15 000 kroner er det opp til forhandleren å avgjøre om starttilbudet skal være 4000 kroner eller 6000 kroner. Det gjenspeiler jo litt hvor stort behovet for å få en rask avklaring er. Ønsker man at forhandlingene skal gli raskt, byr man kanskje tettere opp mot maksimalnivået enn ellers. Dersom det ikke er like prekært tidsmessig, man fokusere mer på å få til en god pris. Dette betyr at det fortsatt vil være variasjoner i erstatningssummene som gis, men at det varierte mer tidligere.

Jeg tror ikke noen av aktørene i dag opererer med starttilbud som mange grunneiere opplever som langt under forventet erstatning. Jeg tror heller ikke at det er så enkelt i dag at hvis grunneier krever det dobbelte av det som blir tilbudt, så aksepteres det kravet uten videre. Det har nok blitt mer fokus på at hver erstatning vi gir, er med på å danne et erstatningsnivå, og at det derfor er i vår interesse å til en viss grad holde seg på likt nivå. Erstatningssummer over normalnivået må det argumenteres for. Det er min erfaring at prisnivået har roet seg betraktelig siden starten på utbyggingen av telekommunikasjonsnettene. Det er vel nesten sånn at det i noen tilfeller ble betalt mer i starten enn det bli i dag.

Hva skiller forhandlingen om rett til å sette opp basestasjon i mast fra antenner på bygg?

I forbindelse med basestasjoner i mast, byr det oftest på utfordringer knyttet til hvor synlig masten er fra bebyggelse, og fra skogeiere som mener at masten hindrer driften av skogen. Motstanden mot antenner i bygg kan ofte være at man ikke ønsker at andre skal ha tilgang til bygget, eller er redde for lekkasjer ved gjennom boring i vegger og tak. Mange er også opptatt av det visuelle, at de rett og slett synes at det er stygt med flere antenner på taket. Problemstillingen knyttet til stråling er mer

fremtredende når vi forhandler om avtaler på bygg. Så det er litt ulike utfordringer knyttet til de ulike typene basestasjoner.

Grunnerverver C

Fokuseres det mest på relasjoner eller å få til gunstige avtaler hurtig?

Slik jeg opplever situasjonen i dag, er den ganske annerledes enn da man begynte å erverve rettigheter til dette formålet. Da aktørene var i oppbyggingsfasen på 90-tallet og skulle etablere selvstendige nett, måtte dette gjøres så hurtig som mulig. Da var det nok litt slik at målet helliget middelet. Jeg sitter ikke med alle detaljene, men jeg vet at de blant annet var villig til å gi et ganske høyt vederlag for å komme i mål. Det er ikke så vanskelig å forstå, men det lager litt problemer i ettertid. I dag vil jeg si at alle aktørene i bransjen konsentrerer seg med om relasjonene til grunneierne enn tidligere.

Tror du at variasjonen på erstatningene som ble gitt i starten, kan påvirke forhandlingsprosessene og erstatningsnivået i dag?

Aktørene gir også i dag ulike vederlag, men et generelt erstatningsnivå har jo etter hvert etablert seg, og dette er noe grunnerververne forholder seg til. Jeg tror i at dette i særlig grad påvirker reforhandlingene med de grunneierne som aksepterte lavere erstatning enn de andre i området. Jeg vet at blant annet Telenor og NetCom har vært nødt til å gå til ekspropriasjon når enkelte avtaler skulle reforhandles.

Når avtaler som er inngått skal reforhandles vil ikke grunneier akseptere en lavere erstatning, så det er klart at erstatningene som ble gitt påvirker erstatningsnivået også i dag. Jeg opplever at i dag er man opptatt av at vederlaget skal stå i stil til den ulempen som faktisk påføres grunneier.

Hvor god posisjon mener du grunneier er i når masten eller antennen først er på plass, og avtalen skal reforhandles?

Grunneier vil være i en god posisjon, det er klart. Alternativet er å relokalisere basestasjonen. Grunneier vet at det er lite aktuelt, fordi det kan koste opp mot én million kroner. En eventuell relokalisering er tungt å svelge, men det har blitt gjort før og kommer til å bli gjort igjen. Det kan jo også tenke seg at man overlater til andre å fastsette vederlaget, ved skjønn eller voldgift eller en oppmannsordning. Da kan man si at vi respekterer det de kommer frem til og så er vi ferdige med saken.

GRUNNERVERVER A	GRUNNERVERVER B	GRUNNERVERVER C
<ul style="list-style-type: none"> - Førsteprioritet var å få fullmakt til å sende byggemelding - Rene fordelingsforhandlinger - Måtte få til avtaler raskt - Lave starttilbud - Havnet ofte vanskelige forhandlingsituasjoner - Veldig ujevnt erstatningsnivå 	<ul style="list-style-type: none"> - Vurderer alternativene før grunneier kontaktes - Hender det forhandles med flere grunneiere parallelt - Befaring med grunneier for å skape relasjon tidlig - Standardavtaler er vanlig - Grunnerverver står fritt til å styre starttilbud og videre forhandlinger - Mer balanserte starttilbud - Jevnere erstatningsnivå - Tenker langsiktig i forhold til erstatningene som gis 	<ul style="list-style-type: none"> - Endret seg fra begynnelsen da forhandlingene måtte gå hurtig - Relasjon til grunneier anses som viktigere enn tidligere - Det ujevne erstatningsnivået som dannet seg på 90-tallet påvirker reforhandlingene - Grunneieren er i en meget god posisjon når avtalene skal reforhandles - Ulike tilnærminger til vederlag blant aktørene

Figur 7: Oppsummering av tema «Forhandlingene»

4.1.4 – Ekspropriasjon

Grunnerverver A

Hadde dere noen form for ekspropriasjonshjemmel når du begynte?

Jeg kan ikke huske at vi hadde hjemmel til å ekspropriere, og forhandlet derfor aldri under trussel om ekspropriasjon. Vi forhandlet imidlertid under trussel om at hvis vi ikke kommer til enighet så går vi til naboen og forhandler frem en avtale med han.

Samtidig måtte vi jo bygge ut nettet så hurtig som mulig, og det var flere ganger at vi ble nødt til å gå for det nest beste alternativet, da det var helt umulig å komme til enighet med grunneier. Grunneieren med den eneste egnede toppen i et område hadde da naturligvis svært gode kort for hånden. Det hendte ofte at grunneier ble klar over at vi måtte erverve denne rettigheten, og at dette ble brukt mot oss i forhandlingene.

Grunnerverver B

Da man begynte med grunnerverv til telekommunikasjonsformål eksisterte det ingen hjemmel til ekspropriasjon, hvordan påvirker denne muligheten prosessen i et grunnerverv i dag?

Jeg tror ikke muligheten vi har til å ekspropriere nødvendig grunn eller rett, har påvirket forhandlingsprosessen i særlig grad. I alle fall ikke så langt. Det er klart vi har et ekstra verktøy, men jeg tror alle i bransjen fokuserer på at man ikke aktivt skal forhandle under trussel om ekspropriasjon, før man absolutt er nødt. Samtidig skal jeg ikke si det for sikkert, for det kan jo være forskjellig praksis.

Det kan tenkes at hjemmelen kan påvirke prisnivået i tiden fremover. Vi har jo allerede fått rettspraksis som er tydelig når det gjelder master. Når det gjelder antenner på bygg er ikke dommene like klare.

Hvordan forholder grunneierne seg til at dere har denne hjemmelen?

Når Statens vegvesen skal erverve grunn til å bygge vei, er alle grunneierne klar over at vegvesenet har hjemmel til ekspropriasjon. De vet at denne vil bli brukt som siste utvei. Det er min erfaring at mange grunneiere ikke vet at vi har en lignende hjemmel. Det hender da at jeg opplyser om dette, mest for at grunneier skal være klar over situasjonen.

Hvordan går dere frem ved søknad om ekspropriasjonstillatelse?

Det er ikke krav om vedtatt reguleringsplan, som ved ekspropriasjon til samferdsel. Prosessen er ikke noe mindre omfattende. Man må dokumentere godt hvorfor man trenger akkurat den plasseringen, hvilke alternative plasseringer som er forsøkt og man må gjerne dokumentere avslagene. Det må fremgå av dokumentasjonen at man er i en låst situasjon, og at ekspropriasjon er nødvendig for å opprettholde et stabilt mobilnett.

Det er Post- og teletilsynet som har myndighet til å gi ekspropriasjonstillatelse, og jeg har erfart at kravene de stiller kan være i overkant strenge. De har gitt avslag på flere søknader, som etter å ha blitt klaget inn til samferdselsdepartementet, har blitt godkjent. Jeg får jo håpe at de har lært av de feilene som er gjort.

Grunnerverver C

Hvordan erfarer du at ekspropriasjonshjemmelen brukes?

Jeg opplever at bransjen hele veien er innstilt på å oppnå minnelige avtaler. Nå er jo dette hovedregelen også i et tradisjonelt grunnnerverv, men vi har i tillegg ingen reguleringsplan i ryggen. Vi kan ikke si at politikerne har bestemt at det skal være en basestasjon der. Det har vi som kommersiell aktør har funnet ut av.

Vi har ikke benyttet oss av denne muligheten i særlig grad. Jeg har opplevd å bruke hjemmelen en gang i løpet av mine mange år innen grunnnerverv til telekommunikasjon. En av grunnene er nok graden av fleksibilitet. Vi er ikke nødt til å ha basestasjonen på et eksakt koordinat. Plasseringen kan flyttes i alle fall hundre meter i hver retning. I urbane strøk kan vi derfor forhandle med naboen dersom grunneieren vi i utgangspunktet forhandler med er negativ. Samtidig har vi jo holdt på en stund nå, og begynner å få problemer med å finne lokaliseringer. Særlig i de store byene begynner man å måtte oppsøke grunneiere som man i første omgang måtte gi opp å forhandle med.

Så i fremtidens Oslo kan det for eksempel bli mer aktuelt å ekspropriere?

Det er jeg overbevist om. Vi forhandler nå med flere grunneiere som vi anser som mulige kandidater for ekspropriasjon. Dette er kandidater der vi ser at vi trenger lokaliseringen, men har møtt veldig motstand fra grunneier. Vi ser at slike situasjoner oppstår hyppigere, og vi blir tvunget inn i ekspropriasjonssituasjoner.

Hvordan forholder grunneierne seg til at dere har denne hjemmelen?

De er i liten grad klar over at vi har en slik hjemmel. Vi nevner det sjeldent før vi er i en helt låst situasjon. Det kan jo virke provoserende om man nevner det allerede i startfasen.

Hvorfor brukes ikke ekspropriasjonshjemmelen mer?

Jeg har pratet med en del av de advokatene som kjører mange ekspropriasjonssaker, blant annet vedkommende som behandlet sakene da Jernbaneverket skulle bygge ut GSM-R. De er jo forundret over at den kommersielle mobilbransjen ikke velger den fremgangsmåten. Jeg tror mye av forklaringen ligger i ønsket om å holde et lavt konfliktnivå. Ekspropriasjon er også en tidkrevende prosess. Aktørene i mobilbransjen frykter vel også negativt omdømme, og vi lever av kundene våre.

Det blir ikke det samme som for Statens vegvesen der kundene antageligvis ikke bruker veien noe mindre selv om grunnen under den ble ekspropriert.

GRUNNERVERVER A	GRUNNERVERVER B	GRUNNERVERVER C
<ul style="list-style-type: none">- Hadde ikke hjemmel til ekspropriasjon- Det påvirket forhandlingene, da vi ofte måtte betale dyrt for nødvendige lokaliseringer	<ul style="list-style-type: none">Tror ikke hjemmelen har påvirket forhandlingsprosessenØnsker av hensyn til relasjoner å ikke forhandle under trussel om ekspropriasjonOmfattende søknadsprosess for å få tillatelse til ekspropriasjonMange grunneiere vet ikke at vi har denne hjemmelenKan bli mer brukt i fremtiden	<ul style="list-style-type: none">- Hele bransjen er innstilt på å oppnå minnelige avtaler- Har ikke opplevd å benytte hjemmelen- Fleksibilitet i forhold til plassering er en av grunnene til at hjemmelen ikke brukes mye- Ønsket om å holde et lavt konfliktnivå er en annen grunn til at hjemmelen brukes lite- Overbevist om at hjemmelen vil bli mer brukt i fremtiden

Figur 8: Oppsummering av tema «Ekspropriasjon»

4.1.5 – Samlokalisering

Grunnerverver A

Fantes det regler om samlokalisering da du arbeidet med grunnerverv til telekommunikasjonsformål?

Det fantes ingen slike regler da jeg arbeidet i bransjen. Tvert imot hadde myndighetene den holdningen at de ikke ønsket at aktørene skulle innplassere seg i samme mast. Det var nok tanken om at dersom det ble problemer med det ene mobilnettet, skulle man ha et frittstående alternativt nett av sikkerhetsmessige årsaker. Samtidig kan jeg huske at det etter hvert ble reaksjoner blant både deler av befolkningen og politikerne, på at det dukker opp to store master på samme toppen. Det ble diskutert hva som ville komme til å skje dersom det kom flere aktører på banen.

Grunnerverver B

Hvordan fungerer reglene om samlokalisering i praksis?

Man må aldri samlokalisere ved etablering av basestasjoner. Hvis man ønsker å etablere seg i en eksisterende mast, kan eieren av denne bli nødt til å tillate etablering mot erstatning. Det er altså en

regel som gir aktørene mulighet til å kreve å benytte stående anlegg, med så lenge masten har ledig kapasitet. Dersom den ikke har kapasitet, kan man mot egen regning skifte den ut med en som har mer kapasitet.

En vanlig misforståelse er å forstå regelverket slik at hvis det lar seg gjøre, må man samlokaliseres. Samtidig er det slik at dersom man søker byggetillatelse for å sette opp en basestasjon noen hundre meter unna en eksisterende, vil planmyndighetene i kommunen trolig stille spørsmålstegn ved hvorfor man ikke kan benytte den eksisterende basestasjonen. Da bør man ha en god grunn for at tillatelse skal gis.

Grunnerverver C

Hvordan har reglene om samlokalisering påvirket grunnerverv til telekommunikasjon?

Jeg tror samlokalisering er særlig viktig for nye aktører i telekommunikasjonsbransjen. Nye aktører som ikke har mye egen infrastruktur, vil i stor grad basere seg på eksisterende anlegg. Mobile Norway har etablert seg som en tredje aktør med et egen mobilnettverk, og der er prioriteringen slik at når man ser etter en ny lokalisering ser man først etter eksisterende anlegg. Å etablere en ny basestasjon er en siste utvei.

Selv om man ifølge regelverket også har rett til å kreve samlokalisering, har aktørene seg imellom egne avtaler på innplassering hos hverandre. Telenor er pålagt å tilby innplassering av myndighetene, mens NetCom og Mobile Norway ikke er pålagt dette i samme grad. Samtidig ser alle at det med tanke på innplassering hos de andre aktørene, er lurt å legge til rette for at de andre har tilsvarende muligheter i eget nett. Jeg føler at det er et godt kollegialt samarbeide aktørene imellom. Grunntanken er at vi ikke trenger å konkurrere på områder der dette ikke er nødvendig.

GRUNNERVERVER A	GRUNNERVERVER B	GRUNNERVERVER C
<ul style="list-style-type: none"> - Var ikke regler om samlokalisering - Myndighetene ønsket ikke at aktørene skulle innplasseres i samme mast - Resulterte i negative reaksjoner på flere master på samme lokalisering 	<ul style="list-style-type: none"> - Gir aktørene mulighet til å kreve innplassering i eksisterende anlegg - Der manglende kapasitet er problematisk kan aktørene kreve å selv skifte ut masten - <u>Må</u> aldri samlokalisere, men planmyndighetene vil nok reagere om vi ikke gjør det 	<ul style="list-style-type: none"> - Samlokaliseringsreglene er særlig viktige for nye aktører - Aktørene legger til rette for samlokalisering hos hverandre

Figur 9: Oppsummering av tema «Samlokalisering»

4.1.6 - Ulike grunneiere

Grunnerverver A

Hvordan var den generelle stemningen blant grunneierne i møte med grunnerververen?

Jeg arbeidet mest i områder utenfor de største byene, og når vi ervervet rettigheter for å etablere basestasjoner i utkantstrøk var stemningen blant grunneierne stort sett god. I slike områder kom vi inn og skulle bygge ut et mobilnett til folk som i utgangspunktet ikke hadde mobildekning. Dette var grunneierne så klart ivrige på å få, og vi opplevde at de mye på grunn av dette var fornøyde med at vi ønsket å sette opp telekommunikasjonsmaster i området. Dette brukte vi for det det var verdt i forhandlingene.

Vi tilbød også grunneierne gratis mobiltelefon og et billig abonnement. Den gangen var jo både mobiltelefon og abonnementene dyre. En mobiltelefon kostet vel opp mot 10 000 kroner, så disse godene var grunneierne interesserte i. Det var heller ingen stor utgift for NetCom å gi disse godene.

Kan du huske noen forskjeller i møte med ulike eiertyper som staten, kommunen, privatpersoner eller selskaper?

Jeg kan erindre at jeg generelt syntes de offentlige grunneierne var vanskeligere å forhandle med enn private. De offentlige eierne hadde ingen stor interesse i de enkeltstående erstatningssummene vi tilbydde. For statlige eiere og kommunene var det jo mer eiendomsutnyttning, reguleringsplaner og

framtidig utnytting som var det viktigste. Slik jeg husker det mente jeg da at det ikke var noen fordel å skulle forhandle med kommunale grunneiere. Det var enklere for privatpersonene å se verdien i erstatningen, og de var på den måten greiere å forholde seg til.

Hvordan kommunen var å forholde seg til, varierte veldig fra kommune til kommune. Enkelte kommuner vi sendte byggemeldinger til krevde å få vite hvor alle andre master i kommunen skulle plasseres. Noen ville også få opplyst hvor konkurrentens master skulle plasseres.

Jeg kan huske at privatpersoner vi forhandlet med hadde veldig ulike interesser. Det var alltid noen kremmere som så mulighetene som bød seg frem. Det var en del som var enig i en erstatningssum helt til byggemeldingen var godkjent og det ble klart at vi reelt ønsket å få til avtalen. Da hørtes plutselig det dobbelte mer riktig ut. Andre grunneiere som var typiske «vernere», og var veldig opptatt av estetikk og var generelt negative til hele prosessen. Det var også en del av dem som følte at det var farlig med tanke på stråling.

Grunnerverver B

Hvordan er de ulike typene grunneiere å forhandle med, ser du noen særtrekk?

Staten som grunneier er kompleks og består av mange ulike enheter. Man har jo for eksempel Forsvarsbygg, Statens vegvesen, Statnett og Statskog. Det er jo i min erfaring ofte litt tunge og lange prosesser mot statlige eiere. Det er mange som skal uttale seg. Det er oftere mer omfattende prosesser her enn for eksempel i møte med private grunneiere. Samtidig er det et særtrekk med statlige eller kommunale eiere, at hvis man først har fått gått opp løypa, og endelig kommet frem til en avtale, er det greiere å forhandle neste gang. Da har man en mal på plass, og har blitt kjent med de som arbeider med det. Man har lært seg deres rutiner, og kan bedre tilpasse seg disse.

I møte med kommunen er det ofte forskjeller i praksis med byggesøknader, men også i forhandlingene om rettigheter på kommunal grunn. Vi som har arbeidet med dette en stund vet jo godt hvilke som er greie å forholde seg til og hvilke som er vanskeligere. Selv om man forhandler med en kommune eller staten, er det i min erfaring likevel svært personavhengig. Det er i bunn og grunn personen som er ansvarlig for å representere kommunen eller staten som man forhandler med, selv om denne personen så klart må forholde seg til regelverket. Det er ofte slik at dersom man tar opp igjen forhandlinger med en kommune eller statlig eier som har vært negativ tidligere, kan denne plutselig være positiv. Enten

har interessene endret seg, eller så har den personen man skal forhandle med enten endret sitt syn eller byttet jobb. Personlige relasjoner har altså mye å si også i møte med kommune eller statlig eier.

For stat og kommune burde i utgangspunktet ikke den enkeltstående erstatningssummen være viktig å forhandle om, dersom det er snakk om tusen kroner opp eller ned. Samtidig er det min erfaring at disse eierne ofte driver opp prisene. Det kan til tider virke som om det er en prinsippsak at de skal ha en høyest mulig pris. Jeg må jo si at jeg er overrasket over hvor mye motstand jeg møter i stat og kommune. Det er jo snakk om viktig infrastruktur som bygges uten kostnader for grunneier.

Generelt vil jeg påstå at sameier er vanskelige forhandlingspartnere, fordi det avhenger av at flere gir sitt samtykke for at avtalen skal bli noe av. Da er det ofte noen som er negative og forsøker å stanse prosessen. Ofte forhandler vi med nye sameier der også bygningen er av nyere dato. Da er det ofte motstand med tanke på estetikken. I de tilfellene kan vi utforme en løsning med alternative estetiske grep, for å møte grunneier på dette punktet. Private eiere er også ofte opptatt av estetikken. I møte med private selskaper som grunneier, opplever jeg at de ofte er profittorienterte, men at summene i den enkelte leieavtalen ikke er store nok til at dette alene skaffer deg et ja. Da fokuseres det heller ofte på at god mobildekning er nødvendig for driften dersom det for eksempel drives virksomhet i bygget.

Dersom grunneier er bekymret for estetikken, hvilke muligheter har dere til å skjule mast eller antenne og på den måten allikevel få til en avtale?

Der har det jo vært en utvikling historisk sett, der det har blitt flere mulige løsninger som kan skjule antennene, og at aktørene har blitt mer villige til å ta i bruk slike løsninger som skjuler og gjør anlegget mer estetisk. Vi har jo da for eksempel løsninger som skjuler antennene i en flaggstenger eller i falske piper som kan brukes på tak. Det enkleste grepet er å male antennene slik at de blir mindre øyenfallende. Slike alternative løsninger går på bekostning av funksjonalitet blant annet i forhold til vedlikehold.

Slike løsninger er mer kostbare enn de vanlige, men også vanskeligere å få til fra entreprenørens side. Min erfaring er at Norge av en eller annen grunn ligger litt bak på dette området i forhold til andre land i Europa. Jeg jobber jo med både dansker og svensker og de sier at det er jo så mange fine løsninger som kan benyttes, som ikke er tatt i bruk her til lands. Reiser man til Paris så må man lete en stund før man finner telekommunikasjonsantenner, mens i Oslo så ser man dem over alt.

Påvirker type grunneier hvor lang tid forhandlingsprosessen tar?

Jeg skal være forsiktig med å svare for bombastisk her. Skulle jeg forhandlet frem avtaler på hundre ulike lokaliseringer, og eierne var likt fordelt mellom kommunale, statlige, selskaper eller sameier med flere deltakere og private grunneiere, da tror jeg nok at jeg ville fått igjennom flest med de private eierne. Disse hadde det nok gjennomsnittlig tatt kortest tid å forhandle frem avtaler med.

I forhandlinger med private grunneiere er det lettere å se tidlig i prosessen om eier er klart negativ eller positiv. Samtidig har jeg erfart at det er enklere å lese om en negativ privatperson er mulig å overtale, og hva som i så fall er kilden til den negative holdningen. Denne prosessen er ikke like klar dersom man forhandler med en juridisk person, der det er opp til et styre å vedta om svaret er positivt eller negativt. Der kan de du har pratet med være positive, men til slutt må de ta hensyn til de andre deltakernes ønsker.

Er det slik at om du har flere alternativer med ulike grunneiertyper og disse er like gode, så ser på den ene som mindre tidkrevende å forhandle med, og forsøker denne først?

Ja det vil jeg si, men det handler mye om lokale tilpasninger. Ligger for eksempel den ene alternative lokaliseringen på kommunal grunn kan jo dette være positivt dersom man har innarbeidet rutiner for avtaleinngåelsen med denne kommunen. Det kan samtidig være negativt dersom man av erfaring vet at den som sitter med ansvaret for dette i denne kommunen er krevende å forhandle med.

For eksempel Oslo kommune, som vi har mye med å gjøre i forbindelse med fortetting, er enormt kompleks. Den omorganiserer seg og ombestemmer seg med tanke på hvem som skal inngå avtaler. Der skal man ha gått opp løypa og vite hvem man skal forholde seg til.

Grunnerverver C

Hva skiller tilnærmingene til forhandlingene med ulike eiertyper?

Det er jo forskjellig tilnærming avhengig av hvilke type eier man møter. Vi møter jo alle type eiere fra den store profesjonelle Olav Thon Gruppen, Felleskjøpet, Steen og Strøm, Sektor eiendomsutvikling til uprofesjonelle private grunneiere. De private selskapene ønsker i min erfaring en enkel og ryddig prosess med standardavtaler og rammeavtaler. For den så betyr ikke det enkeltstående vederlaget så veldig mye. De ser gjerne på dette som en viktig del av infrastrukturen tilknyttet deres virksomhet.

Dersom alle Thon-hotellene har antenner og vi har enkle rammeavtaler slik at det blir lite administrasjonskostnader for dem vil totalsummen utgjøre en del.

Kommunene og statlige enheter er interessant som grunneier fordi de har jo fått oppfordring fra regjeringen om å være positive til utbygging av telekommunikasjonsnettet. Da spiller samfunnsansvaret inn på en annen måte enn dersom grunneier er privat. Vi opplever at de fleste kommuner er positive, og at vi som regel finner en løsning om de er negative i utgangspunktet. Det kan være grunner til at de er negative som vi ikke har sett. Da må vi prøve å gjøre noe med det.

Staten består jo av mange ulike enheter så det er vanskelig å si noe spesielt om staten som helhetlig grunneier. Det er i hovedsak personene som representerer de offentlige myndighetene som utgjør forskjellen. Den infrastrukturen som vi bygger ut leveres jo også vederlagsfritt på døren på en måte. Myndighetene får vederlag for at vi bygger infrastruktur som er viktig for samfunnet. Jeg mener at vi i større grad burde kreve avtaler vederlagsfritt. Samtidig er det jo på en måte et vederlag for ulempe, og det aksepterer vi at vi må betale.

I møte med borettslag og eierseksjonssameier må vi ha en annen tilnærming. Forhandlinger med grunneiere der eiendommen benyttes til boligformål er unike. Her er frykten for stråling ved elektromagnetiske felt (EMF) et mye større element. Det er alltid noen beboere som har lest om at dette er farlig, og media skriver jo tidvis mye om nettopp dette. EMF er et element som vi ikke har helt kontroll på hva innebærer, noe mystisk på linje med Snåsamannen. I forhandlinger med denne typen grunneier vil jeg være forberedt på å bruke en del tid på dette temaet. Da forsøker jeg formidle informasjon om EMF på en så pedagogisk god måte som mulig. Noen kommuner er også opptatt av dette, og sier at de ikke vil ha basestasjoner i nærheten av skoler eller barnehager, ut i fra den antagelsen at dette er farlig. Dette til tross for at faren er tilbakevist av helsemyndighetene.

Hvilken eiertype ville du hatt på andre siden av forhandlingsbordet?

I min erfaring er det enklest å forholde seg til private eiere, og kanskje særlig eiere av private næringsseiendommer. Deretter kommer kommunale bygninger. De som er mest utfordrende er nok boliger. Da kommer problemstillingene knyttet til estetikk og EMF. Da må man være god på forhandlinger, og vite hvordan man skal legge frem fakta for å skape tillit. Forklare på en måte slik at de forstår at dette er uproblematisk.

GRUNNERVERVER A	GRUNNERVERVER B	GRUNNERVERVER C
<ul style="list-style-type: none"> - Ervervet mest i utkantstrøk der dekningen var dårlig, og der var grunneierne generelt positive - Offentlige eiere var vanskeligere å forholde seg til - Enklere for private å se verdien av erstatningssummen - Ulike interesser også hos private 	<ul style="list-style-type: none"> - Lange og tunge prosesser hos statlige eiere - Om man først har gått løypa i forhandlingene med offentlige eiere, går det enklere ved senere anledninger - Overrasket over motstanden hos offentlige eiere - Forhandlingene med offentlige eiere avhenger mye av personen som representerer dem - Vanskelig å forholde seg til sameier der flere er med i beslutningstakingen - Sameier og private er oftere opptatt av estetikken - Har alternative estetisk penere løsninger vi kan bruke - Synes det er enklere å forhandle med private enn offentlige eiere - Lokale tilpasninger har mye å si 	<ul style="list-style-type: none"> - Ulike tilnærminger avhengig av type grunneier vi møter - For private selskaper er en enkel og ryddig prosess viktigst - Offentlige eiere har fått oppfordring om å legge til rette for utbygging - Oppfatter kommunene som stort sett positive - Forhandlingene med offentlige eiere avhenger mye av personen som representerer dem - Sameier og private er oftere opptatt av estetikken - Frykten for stråling er større der eiendommen nyttes til bolig - Synes det er enklest å forholde seg til private eiere - Eiendommer som nyttes til bolig er vanskelige å forhandle med

Figur 10: Oppsummering av tema «Ulike grunneiere»

4.2 – INTERVJU MED GRUNNEIERE

Etter å ha gjennomført intervjuene med de utvalgte grunnerververne hadde jeg flere spørsmål som jeg ønsket å få belyst fra grunneiernes side. Blant annet ønsket jeg å undersøke hvordan grunneierne opplever prosessen, hvilke interesser de ønsker å få ivaretatt og om de føler at det forhandles under trussel om ekspropriasjon.

Jeg ønsket å få belyst tema fra ulike typer grunneieres ståsted, og valgte derfor å ta utgangspunkt i de fire typene Statlige eiere, kommunale eiere, private selskaper og privatpersoner. Jeg intervjuet da to representanter fra hver grunneiertype i tillegg til en representant for Norges Skogeierforbund.

4.2.1 - Statlige eiere

Statsbygg

Hvordan oppleves forhandlingene?

Henvendelsene kommer som regel over telefon, eller over post som vi gjorde det i gamle dager. Henvendelsen blir fulgt opp med møter og befaringsrunder på de aktuelle eiendommene. Det hele avsluttes i et møte hvor vi inngår avtale.

Jeg oppfatter situasjonen i dag som mer ordnet enn det var tidligere, i alle fall da de første slike avtalene ble inngått. Det har nok blitt litt mer organisert og hverdagslig. Jeg mener å huske at det tidligere var en slags konkurranse mellom aktørene i bransjen.

Hvilke interesser er det viktig for Statsbygg å ivareta i forhandlingene?

Når det kommer til erstatningssummer opererer vi med en mal på hva vi skal kreve i erstatning. Dette er ikke store summer, så erstatningene er vel ikke det vi er mest opptatt av. I begynnelsen forhandlet vi mer fra avtale til avtale, men etter hvert ble det klart at vi ble nødt til å behandle alle avtalene på lik måte over hele organisasjonen.

Vi tar ikke hensyn til udokumentert frykt for stråling eller EMF. Vi forholder oss til den forskingen som Statens Strålevern legger til grunn for sine anbefalinger, og den viser til at dette ikke er helseskadelig.

Estetikk er et moment som vi er mer opptatte av, da vi har mange verneverdige bygninger i vår portefølje. Her krever vi dokumentasjon på hvordan antennene vil se ut på bygget. Her har vi hatt en del innvendinger, der grunnerverver har måttet imøtegå våre ønsker og krav. Vi krever jo også at dersom flere aktører ønsker å etablere seg på samme sted, må disse samarbeide seg imellom.

Generelt synes jeg avtalene har vært balanserte, at vi som grunneier har vært fornøyde og at avtalene har vært innenfor våre føringer om å legge til rette for basestasjoner.

Har Statsbygg opplevd å forhandle under trussel om ekspropriasjon?

Det er ikke meg bekjent. Jeg har heller ikke opplevd at grunnerverver har nevnt denne hjemmelen under forhandlingene.

Statskog

Hvordan oppleves forhandlingene?

Det er ofte sånn at en aktør har sett seg ut en eller flere lokaliseringer på forhånd, før de kontakter oss på regionnivå. Første kontakt blir da mellom regionkontoret og aktøren. Vi har etter hvert forhandlet frem rammeavtaler med de fleste aktørene. Våre interesser og krav endrer seg fra lokalisering til lokalisering, slik at rammeavtalene bare utgjør utgangspunktet. Vi er jo en stor grunneier, så det er veldig greit å ha utarbeidet en slags mal som kan tilpasses den enkelt situasjon ved behov. Standardavtalene sikrer at vi får med alle de momentene som vi mener at må med i avtalen.

Jeg vil jo si at de aller fleste grunnerververne som vi har forhandlet med har vært profesjonelle og ryddige. Det er jo klart at vi har hatt ulike synspunkter på en del momenter, men det er jo bare naturlig at partene i en forhandling har det. Vi har som regel alltid lykkes i å komme frem til en avtale. Det er min oppfatning at grunnerververne tar forhandlingene og motpart mer seriøst nå enn tidligere. Det kan godt skyldes at man legger mer vekt på at grunnerververne skal ha forhandlingskompetanse.

Hvilke interesser er viktige for dere å ivareta?

Vi er opptatt av å vurdere hvordan et hvert tiltak som foreslås på våre eiendommer vil påvirke eiendommen totalt sett. Hvilke fordeler og ulemper vil tiltaket føre til. Vi er også opptatte av å tilby markedsmessige vilkår, slik at vi for eksempel krever vederlag som er i tråd med lignende vederlag ellers i markedet. Da prøver vi å balansere mellom å ikke kreve for mye samtidig som vi ikke skal drive subsidiering.

Et av vilkårene vi av og til har går på estetikken. På enkelte lokaliseringer der vi føler at det har vært nødvendig har vi krevd at det gjøres enkelte estetiske grep. Vi har også bedt om at mastene plasseres slik at de ikke blir mer synlig enn nødvendig eller at de tilpasses omgivelsene der dette lar seg gjøre. Vi oppfatter det også slik at grunnerververne har blitt mer bevisst på at slike grep kan gjøres, og at dette er noe vi som grunneier kan ha interesse av. Dette gjelder også andre interesser som vi kan ha.

Har Statsbygg opplevd å forhandle under trussel om ekspropriasjon?

Vi har hatt en sak for retten der vi ikke var villige til å gå med på foreslått vederlag. Vi har vært av den oppfatning at samfunnsutviklingen på området har skullet tilsi at det eksisterer et marked for arealer egnet for telekommunikasjonsformål. Det er flere aktører på banen som kan ønske å etablere seg på samme lokalisering. Høyesterett kom frem til at det ikke eksisterte et marked for dette, og slik er rettstilstanden i dag.

Har dette påvirket situasjonen i etterkant?

Det er vanskelig å skulle si noe om, men vi har ikke vært i liknende situasjoner i ettertid. Det virker uansett som at grunnerververne så langt som mulig ønsker å inngå minnelige avtaler med grunneierne.

4.2.2 - Kommunale eiere

Oslo kommune

Hvordan oppleves forhandlingene?

Nå har vi kommet frem til så mange avtaler, grunnerververne nærmest bare sender en søknad med kart og det hele. Det har blitt innarbeidet ganske klare rutiner. Kontakten går mest over mail. Det har uheldigvis utviklet seg en praksis der grunnerververne tar direkte kontakt med noen her på huset. Vi ønsker at de skal gå via postmottaket, spesielt ettersom de personene som de kontakter kan være i permisjon eller de kan ha sluttet hos oss. Det er et stort press fra grunnerververe om å få tillatelse til å etablere nye basestasjoner i Oslo. Totalt sett har nok Oslo kommune et stort antall avtaler om rett til å oppføre og ha stående basestasjoner.

Hvilke interesser er viktige for dere å ivareta i forhandlingene?

I forhold til erstatningene har vi ikke lagt særlig vekt på dette da vi har andre interesser som vi anser som viktigere å ivareta. Det som er nytt for oss er at vi har fått utarbeidet takster på hva rettigheter til å ha stående basestasjoner på kommunal grunn er verdt. Dette har vært et samarbeidsprosjekt mellom oss og de kommunale foretakene i Oslo kommune. Disse takstene er delt inn i tre kategorier ut i fra hvor sentrumsnære basestasjonene er. Grunnen til at disse takstene er utarbeidet er fordi vi fant ut at vi til tider har priset oss svært lavt, og at vi ønsket en felles forståelse av hva som er riktig erstatning. Enkelte etater innen kommunen tok over ti ganger det andre etater gjorde. Disse takstene er helt

ferske, så vi vet enda ikke hvordan grunnerververne kommer til å reagere på at kommunen nå krever markedspris ut i fra uavhengige takstrapper.

Vi er ikke spesielt opptatt av stråling, da vi forholder oss til Statens strålevernens anbefalinger. De anser ikke stråling fra basestasjoner som helsefarlig, og da legger vi det til grunn. Det vi har gjort i forhold til EMF er at vi i våre avtaler legger inn en klausul på at dersom Statens Strålevern en gang i fremtiden skulle ombestemme seg, har vi adgang til å si opp avtalen med tre måneders oppsigelse.

Vi har i det siste blitt mer bevisst på å kreve at aktørene i telekommunikasjonsbransjen samarbeider der det er mulig. Altså at de samlokaliserer seg i hverandres master dersom det er mulig. Dersom de ikke ønsker dette må de redegjøre godt for hvorfor de ikke kan eller ønsker. Den begrunnelsen må være god.

Estetikk har ikke vært et tema for oss så langt, annet enn at vi krever at de samlokaliserer seg der det er mulig. Vi er mer opptatt av om retten til å ha stående basestasjon er til hinder for den eiendomsutviklingen som kommunen ønsker.

Har dere vært involvert i en ekspropriasjonssak?

Nei, jeg tror at vi stort sett har kommet til enighet med grunnerververne, slik at det ikke har vært behov for å benytte den hjemmelen. Det har i alle fall ikke vært forhandlinger under trussel om ekspropriasjon så lenge jeg har arbeidet her.

Ås kommune

Hvordan oppleves forhandlingene?

De er ganske formelle når de tar kontakt. Veldig ordentlige og gir inntrykk av å være profesjonelle. Det samme gjelder for prosessen videre. I praksis gjennomføres forhandlingene i stor grad skriftlig. Vi får tilsendt en henvendelse om muligheter for å komme frem til en avtale, og tilbud om erstatning. Dersom det er aktuelt tar vi da kontakt med grunnerverver og kommer med våre kommentarer. Da vi forhandlet om en av disse avtalene fant vi samtidig ut at vi selv trengte å sette opp et lignende anlegg. Vi ble da enige med aktøren som ville etablere seg på kommunens grunn om at vi kunne innplassere oss i deres mast som en del av erstatningen. Da ble det jo en slags vinn-vinn situasjon.

Hvilke interesser er viktige for dere å ivareta i forhandlingene?

Vi ønsker å kunne innplassere oss i aktørenes master, og da er det viktig at vi får med et punkt om dette i avtalen. Ås kommune er relativt flat, slik at høydeplassingene er viktige og verdifulle. Det er derfor nødvendig for oss å sikre denne muligheten.

I forhold til erstatningene har vi avtale om årlig utbetalinger. Erstatningene var ikke et punkt der vi gjorde oss vanskelige. Kommunen aksepterer ikke avtaler om basestasjoner for å tjene penger, så dette har ikke vært et fokusområde for oss.

Vi har heller ikke vært opptatt av mulige farer knyttet til stråling eller EMF. De tre basestasjonene som vi har på vår grunn er uansett svært langt unna bebyggelsen. Vi forholder oss til gjeldende forskning og har ikke selv kompetanse til å vurdere strålefare.

Estetikken har ikke vært en fremtredende problematikk for oss da vi heller ikke har noen basestasjoner i mer sentrale strøk, men jeg kan huske at antallet master var tema ved etableringen av den ene basestasjonen. Dette var en bakketopp der Telenor først bygde sin mast før NetCom senere fikk tillatelse til å sette opp mast nummer to. Dette ble i ettertid kritisert. Når har vi jo fått regler om samlokalisering som kanskje gjør slik utbygging uaktuelt fremover.

Har Ås kommunen som grunneier noen gang vært innblandet i en ekspropriasjonssak?

Vi har så langt ikke hatt grunn til å være negative til å forhandle frem slike avtaler. Jeg vet at det politisk har vært negativitet til etablering i enkelte verneområder og skogsområder, men dette har ikke vært kommunal grunn. Jeg kan ikke huske å ha hørt om at denne ekspropriasjonshjemmelen har blitt brukt andre steder heller.

4.2.3 - Private selskaper som grunneiere

Olav Thon Gruppen

Hvordan oppleves forhandlingene?

Generelt vil jeg si at de aller fleste grunnerververne som vi har hatt med å gjøre har vært veldig ryddige, og man får inntrykk av at de har kompetanse på eiendom og forhandlinger. Vi føler vel også at de fokuserer på å skape gode relasjoner mellom oss som grunneier og dem selv. Det var imidlertid én aktør som opptrådte på en måte som ga oss følelsen av at de ikke hadde kompetanse på eiendom, juss eller forhandlinger. De viste ingen forståelse for at vi hadde andre interesser enn dem, og visste ikke at vi hadde krav på erstatning dersom det skulle blitt en ekspropriasjonssak.

Den fremtoningen står i skarp kontrast til vårt generelle inntrykk. Vi har i dag rammeavtaler med de fleste aktørene, slik at forhandlingene dreier seg om situasjonsbestemte aspekter ved den enkelte lokaliseringen. Det aller meste er allerede avtalt i rammeavtalen.

Hvilke interesser er viktige for dere å ivareta i forhandlingene?

Noe av det viktigste for oss er å regulere tilgangen til byggene. Dette blir kanskje ikke vektlagt like mye av andre grunneiere. Vi har jo mange hoteller, og da kan det hende at de må ha tilgang til hotellrom for å reparere utstyr som henger på fasaden utenfor vinduet.

Et annet moment er hva som må gjøre på bygget for å legge til rette for bygging av basestasjonen. Det må for eksempel borres hull i tak og vegger for ledninger og annet. Dette må dokumenteres og følges opp for eksempel i forbindelse med brannsikkerhet. Det går en del tid til sånt også. Men operatørene er generelt svært samarbeidsvillige, og vi føler at kommunikasjonen mellom oss og dem er god. De er ryddige og greie forhandlingspartnere. Det hender også at vi får skader i forbindelse med plassering av antenner på tak.

I forhold til erstatningssummene er vi fornøyde. Dette er ikke noe vi tar en forhandlingsrunde på for hver nye basestasjon som de ønsker å etablere. For oss er det greiest blant annet i forhold til tidsbruk at vi forholder oss til rammeavtalene vi har med aktørene. Slik at dersom noen ønsker å etablere nye

basestasjoner på våre eiendommer, kan vi bare legge til grunn rammeavtalen. Dette har mye å gjøre med Olav Thon Gruppens ønske om raske beslutningsprosesser.

Vi er også opptatt av estetikken, og her har aktørene i stor grad tatt hensyn til våre ønsker om estetiske grep. Som oftest omhandler dette at vi ønsker at antenner og annet utstyr males i samme farge som fasaden for ikke å stikke seg ut. Dette gjelder kanskje særlig på våre hoteller.

Hvordan imøtegås de kravene dere har?

I alle fall foreløpig føler vi at de er såpass avhengige av oss, at de er villige til å gi etter for våre krav. Vi føler at de lytter til våre synspunkter og forsøker så godt det lar seg gjøre å ivareta våre interesser.

Har dere vært involvert i en ekspropriasjonssak?

Det har ikke blitt eksproprietert til dette formålet på noen av våre eiendommer.

Felleskjøpet

Hvordan oppleves forhandlingene?

Jeg føler at vi har et profesjonelt forhold til grunnerververne og at de er opptatte av å ha et godt forhold til oss. Jeg føler at de lytter til våre interesser og forsøker å finne gode løsninger. Vi har etter hvert utarbeidet en rammeavtale som fungerer som mal for avtaleinngåelsen. Dette fant vi ut at var greit å få på plass da vi har mange slike avtaler på våre eiendommer. Dette sparer oss for mye unødvendig tidsbruk, og skaper et ryddig forhold mellom oss og grunnerververne.

Hvilke interesser er viktige å ivareta for dere i forhandlingene?

I forhold til erstatningssummen har vi egentlig bare som mål å få en leiepris som står i stil til det vi anser som markedspris for slike avtaler. Dette har vi fått inn i rammeavtalene.

Vi har hatt visse krav i forhold til estetikken når det kommer til basestasjoner. Vi ønsker da at de skjules så godt det lar seg gjøre. For eksempel krever vi at antenner på bygg skal males i samme farge

som bygget eller på annen måte skjules. Dette har grunnerververne vært svært forståelsesfulle til, og tilbyr etter hvert slike løsninger uten at vi trenger å kreve dette.

I forhold til strålefare har vi ingen spesielle interesser, da vi forholder oss til forskning som viser at dette ikke er helsefarlig. Ellers krever vi at basestasjonene ikke skal være til hinder for egen drift på eiendommene. Vi føler at grunnerververne vi møter er innstilte på å imøtegå våre interesser.

Har dere vært involvert i en ekspropriasjonssak?

Nei er jeg ganske sikker på at Felleskjøpet ikke har vært. Jeg er av den oppfatning at slike tiltak er såpass krevende at grunnerververne ikke har så lyst til å begynne med en slik sak. Vi har alltid kommet til en enighet med grunnerververne.

4.2.4 - Private grunneiere

Privat grunneier A

Hvordan oppleves forhandlingene?

De første forhandlingene ble gjennomført hjemme hos meg. Da kom det en grunnerverver på døren som forklarte at de ville sette opp en antenne på taket av låven min, og at jeg ville få betalt leie for dette. Jeg så ingen grunn til å ikke slå til på tilbudet. Jeg bruker jo ikke det taket til noe. Dette må ha vært over tjue år siden. Denne avtalen og de avtalene jeg har med andre aktører, er tidsbestemt slik at de må reforhandles. Disse forhandlingene har stort sett foregått gjennom en advokat jeg kjøper tjenester hos. Reforhandlingene har vært litt mer konfliktfylte, da jeg har krevd høyere erstatning.

Jeg har da krevd høyere leie eller at de fjerner antennen. Alle aktørene har til slutt akseptert en noe høyere erstatning.

Hvilke interesser er viktige for deg å ivareta i forhandlingene?

Det er klart at jeg er opptatt at jeg skal ha riktig erstatning. Jeg vet om folk som får både mer og mindre i erstatning enn meg, så jeg ønsker så klart å vite at jeg får en erstatning som er slik den skal

være. Jeg har også ønsket at masten skal males i samme farge som taket, og det har ikke vært noe problem å få grunnerververne til å godta.

Jeg har vært litt opptatt av mulig farlig stråling fra antennene. Jeg ba tidlig om å få utarbeidet en rapport som kunne vise strålefare. Nå er det vel blitt forsket en del på dette, og det viser seg vel at det ikke er helsefarlig, så da godtar jeg det.

Er du klar over at grunnerververne har ekspropriasjonshjemmel?

Nei, det har jeg ikke hørt noe om.

Privat grunneier B

Hvordan oppleves forhandlingene?

Mine erfaringer med slike forhandlinger har stort sett vært positive. De jeg har forhandlet med har virket profesjonelle, og jeg har opplevd det slik at de har lyttet til det jeg har hatt å si. Det er klart at det har vært en del diskusjoner blant annet når vi har snakket om leiepris, men jeg har alltid kommet til enighet med dem. Forhandlingene har alltid foregått hjemme hos meg, da jeg gjerne vil snakke ansikt til ansikt.

Hvilke interesser er viktige for deg å ivareta i forhandlingene?

Jeg må bare være ærlig å si at jeg har vært mest opptatt av erstatningsbeløpet. Da jeg forhandlet den første gangen for mange år siden følte jeg vel at jeg solgte meg billig. I senere forhandlinger har jeg derfor vært bevisst på at jeg skal ha lik erstatning som andre jeg kjenner får. Jeg vet at andre har vært veldig opptatt av at disse basestasjonene kan virke skjemmende for eiendommen rent estetisk. Det eneste jeg har krevd er at antennene males i samme farge som bygget, og dette var det greit å få til en avtale på. I begynnelsen kan jeg huske at jeg stusset litt over om strålingen fra anlegget kunne være helsefarlig, men dette har så vidt meg bekjent blitt motbevist.

Er du klar over at grunnerververne har ekspropriasjonshjemmel?

Dette er ikke noe som har blitt nevnt under forhandlingene som jeg har deltatt i. Jeg var ikke klar over at de hadde noen slik hjemmel.

Norges Skogeierforbund

Hvordan tror du forhandlingene oppleves for skogeierne?

Vi er en bransjeorganisasjon som har gitt råd til skogeiere som har tatt kontakt med spørsmål om dette emnet. Det har i løpet av de siste årene vært flere grunneiere som har ønsket slik rådgivning. Det er vanskelig å skulle si noe generelt om hvordan skogeierne opplever forhandlingssituasjonen. Dette er sikkert veldig ulikt fra situasjon til situasjon. De aller fleste er vel stort sett fornøyd med måten disse har blitt håndtert på. Samtidig har jeg hørt om skogeiere som føler at de ikke har blitt tatt helt på alvor, noe som igjen har påvirket forhandlingsklimaet negativt. Da har det stort sett dreid seg om bekymringer om hva tiltaket vil ha å si for skogsdriften, som skogeierne har følt at grunnerververne ikke har lyttet til.

Hvilke interesser tror du er viktige for skogeiere å ivareta?

Det handler jo først og fremst om økonomi. Erstatningen er så klart viktig. Et annet moment er jo mulighetene for å få utbedret skogsbilveiene. Dersom en av aktørene i telekommunikasjonsbransjen ønsker å etablere en basestasjon på en skogeiendom, må de ha mulighet til å kjøre inn utstyr for vedlikehold og annet. Da vil begge parter ha en interesse av at skogsbilveien utbedres. Dette har vært en interesse som man har kunnet samarbeide om.

Estetikken har jeg aldri opplevd at har vært et tema for diskusjon. Basestasjonene på skogeiendommer ligger stort sett langt fra bebyggelsen. Et tema som har vært diskutert har vært fremføring av strøm, og hvilke ulemper dette kan ha for skogsdriften.

5 – DRØFTING

Jeg skal i dette kapitlet drøfte oppgavens problemstilling med utgangspunkt i teori og empirien som jeg har samlet inn. Drøftelsene er basert på egne analyser og betraktninger, samt uttalelser fra intervjuobjektene. Ettersom jeg skal svare på problemstillingen, føler jeg at det er naturlig å begynne kapitlet med å nevne denne igjen:

«Hva karakteriserer forhandlingsprosessen ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål, og påvirker eierstrukturen denne prosessen?»

Underproblemstillinger

- Hvordan har forhandlingene i denne ervervbransjen utviklet seg?
- Hvordan er det institusjonelle rammeverket knyttet til grunnerverv til dette formålet?
- Hvordan er grunnerververens adferd i prosessen?
- Hvilke interesser er det viktig for de ulike grunneiertypene å ivareta?

5.1 - UTVIKLINGSTREKK

Den første underproblemstillingen omhandler hvordan denne ervervbransjen har utviklet seg. I løpet av arbeidet med denne oppgaven har jeg gjort funn som kan peke på utviklingstrekk innen flere områder. Jeg vil i dette delkapitlet forsøke å samle disse trådene, og drøfte hva utviklingen innen disse områdene kan ha hatt å si for grunnerverv til telekommunikasjonsformål.

5.1.1 – Grunnerververens kompetanse

Alle grunnerververne jeg har pratet med har vært enige om at det har vært en utvikling innen hvilken type kompetanse de som arbeider som grunnerververe har. Grunnerverver A, som arbeidet med grunnerverv til telekommunikasjon på 1990-tallet, kunne fortelle at det i begynnelsen var en klar overvekt av ingeniører som gjennomførte forhandlingene av leieavtalene. Både grunnerverver B og C

er enige i at det tradisjonelt har vært ingeniører og andre med teknisk utdanning, som også har tatt hånd om forhandlingene. Disse kan man tenke seg hadde mer kompetanse på den teknisk biten enn de hadde forhandlingskompetanse.

Som jeg skrev i teorikapittelet under punkt 3.4.4, er forhandlinger og kontakt med motparten en kritisk fase i inngåelse av avtaler. Håndteringen av forhandlingene ved et grunnerverv vil derfor være avgjørende for resultatet. Til tross for betydningen av forhandlingskompetanse, er det allikevel mange som ikke har et bevisst forhold til denne kompetansen. Som jeg også skrev i teorikapittelet mener professor Jørn. K Rognes, forfatter av boken «Forhandlinger», at et typisk problem er når man antar at det er fagkunnskap om objektet det forhandles om som er det viktigste i en forhandlingssituasjon. Man antar at denne fagkunnskapen alene er tilstrekkelig for en god gjennomføring.

Det virker som at teknisk fagkunnskap om telekommunikasjonsanlegg i dette tilfellet er et eksempel på en slik holdning til forhandlingskompetanse. Det var i begynnelsen personer med en helt annen kompetanse som skulle styre forhandlingene og kommunikasjonsflyten. Å legge til rette for et godt forhandlingsklima, vite hvordan man skal legge opp prosessen på en god måte og ha kunnskap om hvordan adferden i forhandlingsprosessen kan påvirke relasjonene, er egenskaper som hører inn under et eget fagfelt. Konsekvensene av å ikke behandle forhandlinger som et eget fagfelt kan som jeg skrev under punkt 3.4.4 være at forhandlingsprosessen blir preget av tilfeldigheter og at resultatet blir dårligere enn det kunne vært.

Jeg skal være forsiktig med å hevde at forhandlingene og resultatene som ble oppnådd i begynnelsen var dårligere enn de kunne vært, og at dette skyldes at folk med feil kompetanse hadde rollen som grunnerververe. Grunnerverver A erfarte imidlertid at det i hans øyne var et overdrevent fokus på de teknisk beste løsningene, og at dette gikk ut over evnen til å kommunisere godt med grunneierne. Om man er veldig opptatt av at noe skal være på en spesiell måte, kan det være vanskelig å rive seg løs fra egne forestillinger, og se saken fra motparts ståsted. Å ha denne evnen er viktig for enhver forhandler.

Grunneier A mener også at erstatningsnivået var svært varierende i den første tiden, noe som kan minne om en av konsekvensene jeg nevnte i forrige avsnitt, nemlig tilfeldige resultater. Om dette skyldes kompetansen til grunnerververen er vanskelig å si. Det må jo også sies at grunnerververne fikk beskjed fra sine overordnede om at hurtighet i avtaleinngåelsen var en prioritet. Samtidig er det ikke

utenkelig at varierende erstatningsnivå til dels kan være på grunn av dårlige forberedelser til forhandlingene, noe manglende forhandlingskompetanse lett kan føre til.



Figur 11: Utvikling i grunnerververens kompetanse

Som jeg har illustrert i figuren over så har utviklingen beveget seg i retning av økt fokus på forhandlingskompetanse hos de som arbeider som grunnerververe. Både grunnerverver B og C er enige om at det er langt mer vanlig at grunnerververne som ansettes i dag er folk med forhandlingskompetanse. Grunnerverver B kaller dette en profesjonalisering av bransjen, og mener at denne kompetansen er viktig å ha for å lykkes som grunnerverver. Slik jeg tolker empirien, virker det som om denne utviklingen har ført til at grunnerververne i større grad har blitt bevisste på forhandlingsprosessen, og er blitt flinkere til å bygge gode relasjoner med grunneierne. Dette tror jeg er svært viktig med tanke på at man i denne bransjen forhandler om leieavtaler. Det vil si at man skal ha langvarige relasjoner med de grunneierne som man forhandler med, og at det derfor er viktig å tenke langsiktig. Empirien viser at overgangen fra teknisk fagkompetanse til grunnerverver med forhandlingskompetanse kan ha ført til at grunnerververne er blitt mer opptatt av gjennomføringen av forhandlingene.

5.1.2 – Forhandlingene

Min hovedproblemstilling omhandler hva som karakteriserer forhandlingsprosessen ved erverv til telekommunikasjonsformål. Det er derfor nødvendig å drøfte hvilken tilnærming grunnerververne har til selve forhandlingene. Innenfor dette tema har jeg funnet ut at det har vært en markant utvikling.

5.1.2.1 - Relasjon relativ til sak

Som jeg skrev i teorien under punkt 3.5.3 vil en av de sentrale utfordringene i enhver forhandlings situasjon være vektingen mellom relasjon relativ til sak. Man forhandler i utgangspunktet for å ivareta sine egne saklige interesser, men forhandlinger er samtidig en mellommenneskelig relasjon der motpart har egne interesser å verne om. Denne balansen er viktig for å legge til rette for en prosess der begge parter gir og tar, samtidig som de føler at forhandlingsklimaet er konstruktivt og

godt. Skal partene ha et langvarig forhold, er det viktig at begge føler at interessene ble ivaretatt og at de er motiverte til å etterleve avtalen.

Mine funn viser at grunnerververne i større grad var opptatt av egne saklige interesser tidligere, og mindre i hvordan fremtoningen påvirket relasjonen til motpart. Utviklingen peker i retning av større fokus på relasjoner. Grunnerverver A, som arbeidet som grunnerverver i begynnelsen, sier at de da fokuserte på å få til avtaler så raskt som mulig, og at å kultivere relasjoner ble nedprioritert. Grunnerverver A reagerte på at det ble tilbudt lave erstatninger i starttilbudene.

Empirien viser flere mulige grunner til at saklige interesser kan ha overskygget tanken om relasjonsbygging med de man forhandlet med. Som jeg allerede har drøftet, hadde grunnerververne i begynnelsen hovedsakelig teknisk bakgrunn. Jeg mener det er rimelig å anta at den kompetansen man besitter styrer tankegangen. Dersom denne kompetansen er av teknisk art, vil også tekniske hensyn være prioriteringen. Disse tekniske hensynet vil bare være av saklig interesse for grunnerververen og hans arbeidsgiver, mens grunneieren ikke vil ha noen interesse av dette. Grunnerververens kompetanse kan derfor være en av grunnene til at saklige interesser ble vektlagt i så stor grad.

For å kunne sette seg inn i balansen mellom sak og relasjon kreves det forståelse for forhandlingenes dynamikk. Man må ha evner til å analysere situasjonen ut i fra et forhandlingsteoretisk perspektiv. Da kan man legge en strategi for forhandlingene, der man veier saklige interesser opp mot medmenneskelige relasjoner. Dersom man ikke i utgangspunktet ikke er vant til å tenke på denne måten, vil slike avveininger kunne gå deg hus forbi. Denne tankegangen kommer naturlig gjennom forhandlingskompetanse, og som jeg drøftet tidligere er dette viktigere blant grunnerververne i dag. Både grunnerverver A og B nevner flere ganger i løpet av intervjuene at de tenker over hvordan ting skal kommuniseres best til motparten og på og på hvordan ulike krav fra deres side påvirker relasjonene. Jeg tror derfor at økt forståelse for at forhandlinger er et eget fag blant aktørene i bransjen, har ført til at grunnerververne tar mer høyde for relasjoner i dag.

5.1.2.2 - Langsiktighet

Som jeg har nevnt over viser utviklingen at grunnerververne har blitt mer opptatt av relasjoner til grunneierne når det forhandles. Empirien viser også at tankegangen i forhold til langsiktighet har endret seg. Som grunnerverver A sier, var fokuset i begynnelsen på å forhandle frem avtaler hurtig,

uten at relasjonene i særlig grad ble tatt i betraktning. Dette viser tegn til en kortsiktig tankegang, der målet enkelt og greit er å få til avtaler så raskt som mulig og til lavest mulig pris for arbeidsgiver.

Både grunnerverver B og C mener at grunnerververne i dag tenker mer langsiktig når de forhandler om leieavtaler, og at de har blitt bedre på å formidle dette til grunneierne. Denne langsiktige tankegangen har sammenheng med det økte fokuset på å skape gode relasjoner. Det virker som om grunnerververne i dag er bevisste på at forholdene som skapes i forhandlingene skal vare i mange år, og at det derfor er egeninteresse av å se saken i et langsiktig perspektiv.

I en ervervbransje som baserer seg på leieavtaler med grunneierne mener jeg at det er naturlig og viktig å legge vekt på at man må tenke langsiktig. Grunneieren vil ved denne typen grunnerverv være en part man potensielt skal forholde seg til over lengre tid. Dersom man tenker kortsiktig og lar sine egne saklige interesser gå foran relasjoner gjennom hele forhandlingsprosessen, kan dette utgjøre et dårlig utgangspunkt for et langvarig forhold. Et eksempel på at grunnerververne tenker mer langsiktig i dag er i forhold til erstatningsnivået. Grunnerverver A forklarte at erstatningsnivået var veldig varierende i begynnelsen, og at en mulig grunn til dette var vektleggingen av hurtighet i forhandlingene og at enkelte grunnerververe tilbød høye erstatninger i enkeltsaker for å få fortgang i prosessen. Grunnerverver B og C mener at grunnerververne i dag har et langt mer bevisst forhold til at erstatningene som gis er med å danner et erstatningsnivå. Dette mener jeg viser tegn til at grunnerververne tenker mer langsiktig i dag, noe jeg også tror er viktig for å lykkes som grunnerverver i denne bransjen.

5.1.2.3 - Integrasjonsforhandlinger

For å skape gode relasjoner og arbeide langsiktig med motpart i forhandlingene, er det viktig å kunne forstå motparts interesser. Tidligere har jeg drøftet hvordan det i dag fokuseres på forhandlingskompetanse og at grunnerververne mer opptatt av relasjoner og langsiktighet. Jeg er av den oppfatning at dette fokuset har ført til et skifte i forhandlingenes karakter, fra rene fordelingsforhandlinger til noe mer likt integrasjonsforhandlinger.

Grunnerverver A mener at grunnerververne i begynnelsen så på forhandlingene som rene fordelingsforhandlinger der erstatningssummene var det eneste partene hadde å spille på. Dersom dette var tilfelle, vil det bety at alle mulige problemer eller interessemotsetninger som ble avdekket under forhandlingene måtte løses med erstatninger. Dette stemmer med det grunnerververne sier om at

erstatningsnivået var veldig ujevnt i begynnelsen. Dersom for eksempel grunneier reagerte negativt på mastens estetiske karakter, ville grunnerververne være nødt til kompensere for denne ulempen med høyere erstatning. På et punkt ville grunneier kanskje føle at erstatningssummen er for god til å takke nei til, men vil fortsatt være misfornøyd med estetikken, Grunnerververen vil på sin side kanskje føle at erstatningssummen ble i overkant høy. Ingen av partene vil være fornøyde med resultatet. Unntaket fra de rene fordelingsforhandlingene var ifølge grunnerverver A at grunneierne i enkelt tilfeller ble tilbudt mobiltelefoner og rimelige abonnemeter. Dette kan være tegn på at grunnerververne også i begynnelsen så at grunneier kunne ha andre interesser enn erstatningssummen.

Slik jeg leser empirien har grunnerververne blitt langt dyktigere til å sette seg inn i motpartens interesser, og se alternative løsninger på problemer som kan oppstå. Eksempelet i forrige avsnitt omhandlet problemer knyttet til estetikken. Både grunnerverver B og C tar opp estetikken som eksempel på en interesse mange grunneiere kan ha. I følge det dem ville grunnerververen i dag forsøkt å foreslå alternative løsninger som gjorde anlegget mer estetisk pent, heller enn å forsøke tilby høyere erstatninger. Dersom estetikken er problemet kan dette for eksempel løses ved at sendere og mottakere plasseres i et rør som ligner en flaggstang eller annet som glir inn i miljøet. Grunnerverver C nevnte at i møte med skogeiere vil opprustning av skogsbilveiene frem til basestasjonen være noe som både grunneier og grunnerverver har interesse av. Også representanten for Norges Skogeierforbund var enig i at dette er en interesse som skogeierne kan ha til felles med grunnerververne.

Det virker som om grunnerververne i større grad ser at grunneierne har andre interesser enn erstatningssummen, og at det derfor er viktig å identifisere slike interesser. Dersom disse identifiseres kan man samtidig identifisere løsninger som er bedre for begge parter enn å bare tilby høyere erstatning. Som Rognes skriver vil suksessfulle integrasjonsforhandlinger lede til mindre maktkamp og styrke forholdet mellom partene (Rognes 2010 s.59). Dette virker som en fornuftig utvikling for en grunnervervbransje som baserer seg på leieavtaler og langsiktige forhold med grunneierne det forhandles med.

5.1.3 - Bruken av ekspropriasjonshjemmelen

Som grunnerverver A sier, fantes det ingen ekspropriasjonshjemmel da man begynte med grunnerverv til telekommunikasjonsformål. Denne hjemmelen kom først i 2006. Det betyr at grunnerververne var pent nødt til å komme til enighet med grunneierne i minnelighet dersom man ønsket lokaliseringen. Dette kombinert med at nettet skulle bygges ut hurtig, kan ifølge grunnerverver A ha ført til at

unødvendig mange vanskelige forhandlings situasjoner. Dersom grunneieren absolutt ikke ønsket basestasjoner på sin eiendom, eller krevde en erstatningssum som ikke var aktuelt å utbetale, kunne dette by på problemer dersom man var avhengige av å få til en basestasjon på den lokaliseringen. Som jeg skrev under punkt 5.1.2.3 hadde grunnerververer ikke annet å spille på i forhandlingene enn å gi høyere erstatning.

I dag har grunnerververne hjemmel til å ekspropriere nødvendig grunn og rett som jeg skrev om under punkt 3.2.4. Dette burde være et nyttig verktøy for grunnerververer som havner i lignende situasjoner som de nevnt i forrige avsnitt. Empirien viser imidlertid at denne hjemmelen er særs lite brukt, og at det kan være flere grunner til denne utviklingen. Som jeg har drøftet tidligere virker det som om grunnerververne i dagens forhandlinger er mer opptatt av relasjoner enn tidligere, og det er nettopp relasjoner som trekkes frem som en av grunnene til at ekspropriasjonshjemmelen er lite brukt.

Både grunnerverver B og C sier at man de aller fleste i bransjen er innstilt på å oppnå minnelige avtaler, og grunnerverver B mener at de ikke ønsker å forhandle under trussel om ekspropriasjon. Jeg tolker svarene slik at grunnerververnes ønske om å bygge gode relasjoner og holde et lavt konfliktnivå påvirker bruken av hjemmelen. Ekspropriasjon er en prosess som fra grunneiers side kan virke voldsom. Når grunnerverver går til ekspropriasjon av grunn eller rettighet, vil dette gjerne gjennomføres fordi grunneier i utgangspunktet ikke har akseptert avståelsen. Dette kan føles som et overgrep for grunneiere som havner i en slik situasjon. Da er det ikke unaturlig at en slik hjemmel brukes lite i en bransje som fokuserer på å skape gode relasjoner.

En særegenhet ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål er at basestasjonene ikke nødvendigvis er nødt til å etableres på én bestemt lokalisering. Grunnerververne har gjerne en lokalisering som er førstevalg, men det finnes som regel alternativer. Denne fleksibiliteten, som grunnerverver C kaller det, påvirker nok også behovet for å ta i bruk ekspropriasjonshjemmelen. Prosessen er tidkrevende og kostbar, noe som i seg selv gjør bruken mindre attraktiv. Jeg tror allikevel at dette særlig påvirker bruken av ekspropriasjonshjemmelen til telekommunikasjonsformål, nettopp på grunn av fleksibilitet i forbindelse med lokaliseringene. Dersom det kreves ekspropriasjon for å etablere en basestasjon på lokaliseringen som er førstevalget, kan en alternativ lokalisering som er litt mindre egnet, men der man slipper denne prosessen, være å foretrekke. Dette vil påvirke bruken av hjemmelen i større grad enn ved ekspropriasjon til for eksempel bygging av vei, der veitraseen allerede er låst i vedtatt reguleringsplan.

Fleksibiliteten avhenger naturligvis av at grunnerververer har flere egnede alternative lokaliseringer, men hva skjer dersom dette ikke er tilfelle? I en stor by som Oslo vil man etter hvert ha basestasjoner på de fleste høye bygg i sentrale områder. Dersom man vil bygge ut videre, for eksempel for å forbedre kapasiteten til nettet, vil man kanskje måtte ta opp kontakten med grunneiere som i første omgang var negative. Dersom utviklingen blir slik tror jeg man vil se en økning i ekspropriasjonssaker til telekommunikasjonsformål. Grunnerverver C er overbevist om at det i fremtiden vil bli mer aktuelt å ekspropriere rett til å oppføre basestasjoner, og at de allerede nå forhandler med grunnerververer som har vært negative. I disse sakene mener grunnerverver C at det kan bli aktuelt med ekspropriasjon dersom man ikke kommer til enighet med grunneier.

5.1.4 - Samlokalisering

Akkurat som med ekspropriasjonshjemmelen, har reglene vedrørende samlokalisering kommet til etter hvert. Som grunnerverver A sier fantes det ingen regler om samlokalisering i begynnelsen og myndighetene ønsket ikke at aktørene skulle innplassere seg i hverandres master. Grunnerverver A kunne fortelle at flere politikere og andre i befolkningen etter hvert reagerte på etablering av flere master på samme lokalisering. På dette punktet viser empirien klare utviklingstrekk. Reglene om samlokalisering legger til grunn at man kan innplassere seg i andre aktørers master dersom dette lar seg gjøre. Både myndighetene og aktørene kan kreve slik innplassering. Som grunnerverver B sier så må ikke aktørene innplassere seg i andres master selv om det lar seg gjøre. Slik jeg forstår empirien fører disse reglene allikevel til at aktørene i stor grad samlokaliserer seg der det er mulig.

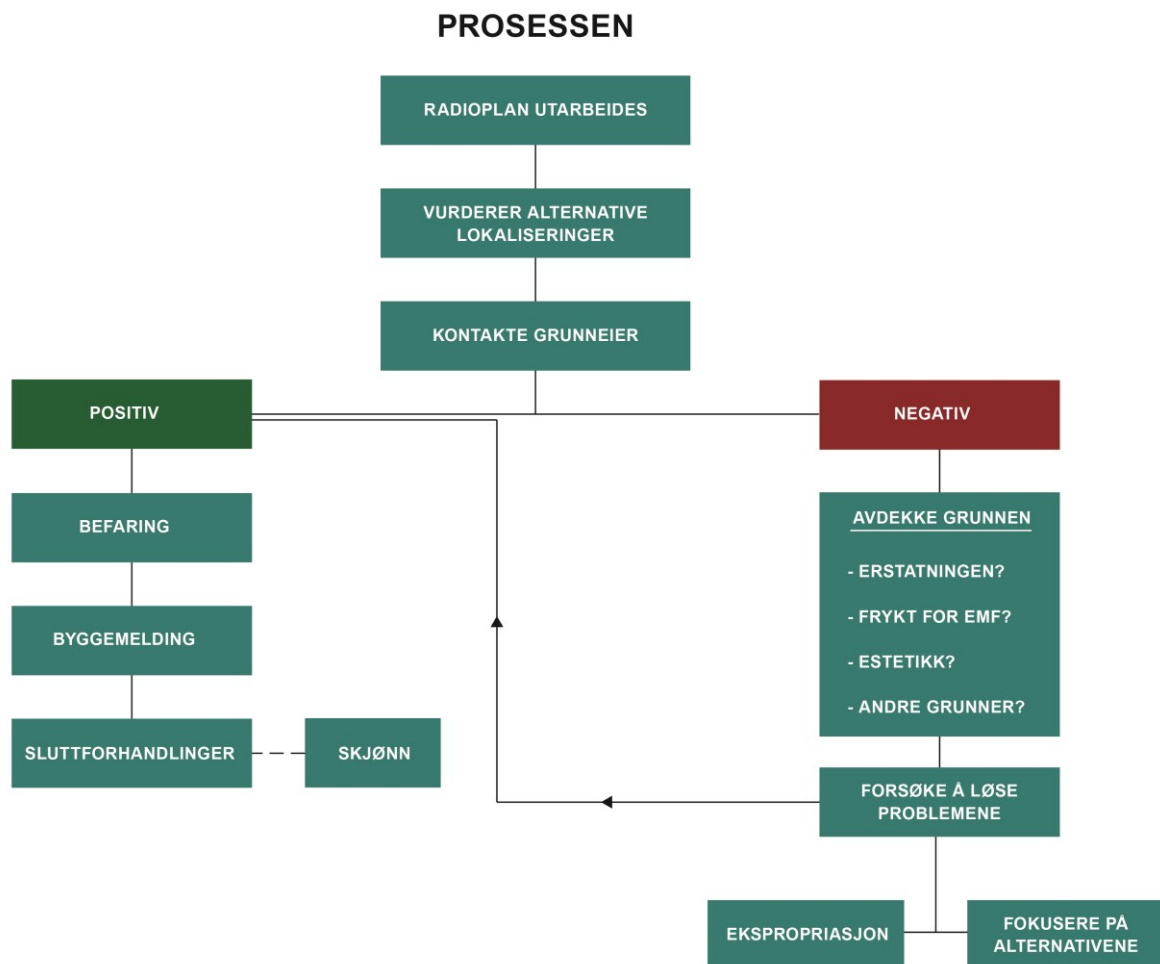
Grunnerverver B nevner at planmyndighetene vil reagere dersom man søker om byggetillatelse i et område der det allerede finnes en basestasjon. Dette bekrefter representantene for Ås kommune og Oslo kommune som jeg har pratet med. De legger til grunn at aktørene skal samlokalisere seg dersom det er mulig. Utviklingen virker altså å ha gått fra separate nettverk med egne basestasjoner uten mulighet for innplassering, til at aktørene benytter hverandres anlegg der det er mulig.

I teorikapittelet under punkt 3.3 skrev jeg om gjeldende rettspraksis. Her har reglene om samlokalisering spilt en rolle i utviklingen. Spørsmålet i saken jeg nevnte der var om erstatningsfastsettelsen skulle baseres på salgsverdi i et fritt marked, eller om bruksverdi skulle legges til grunn. Høyesterett har i sin slutning lagt vekt på nettopp reglene om samlokalisering som et av argumentene for at det ikke eksisterer et marked for salg av arealer til telekommunikasjonsformål. Dersom aktørene kan kreve samlokalisering, gir det ingen mening å konkurrere om lokaliseringene. Hadde derimot utviklingen der myndighetene ønsket at aktørene skulle etablere basestasjoner uten mulighet for samlokalisering fortsatt, ville de konkurransen vært mer reell. Da ville én aktørs

etablering sperre for en annens bruk av den samme lokaliseringen. Dette tror jeg ville ført til budkrig om rett til etablering på lokaliseringer som er godt egnet for basestasjoner. Her har altså reglene om samlokalisering bidratt til å påvirke utviklingen.

5.2 – FORHANDLINGSPROSESSEN

Hovedproblemstillingen min omhandler hva som karakteriserer forhandlingsprosessen ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål. Jeg har gjennom arbeidet med denne oppgaven forsøkt å danne meg et bilde av denne prosessen, og de institusjonelle rammevilkårene som påvirker denne. Under punkt 3.2 i teoridelen la jeg frem figur nummer 3 som illustrerte prosessen i et generelt grunnerverv. Jeg har valgt å illustrere prosessen i et grunnerverv til telekommunikasjonsformål ved å tilpasse denne figuren til de spesielle forholdene som gjelder for grunnerverv til dette formålet. Figuren er utformet på bakgrunn av informasjon gitt av grunnerververne under innsamlingen av empiri.



Figur 12: Prosessen ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål. Figuren er en videreutvikling av figur 3.

Som figuren viser begynner prosessen med utarbeidelsen av en radioplan. Som forklart i teoridelen vurderes flere alternative lokaliseringer på bakgrunn av denne planen. Radioplanleggeren vil da gjerne ha et alternativ som foretrekkes av tekniske årsaker, og empirien viser at grunnerververne følger radioplanleggers anbefalinger. Grunnerverver C forteller at nye aktører i bransjen gjerne vil se etter muligheter for å samlokalisere seg på et tidlig stadie. Det vil si at de ser etter eksisterende anlegg som kan passe deres behov. Det er interessant å se hvordan disse reglene kan påvirke prosessen på denne måten. Reglene om samlokalisering vil i slike tilfeller direkte påvirke hvilke lokaliseringer som prioriteres først.

Når grunnerverver i samråd med radioplanlegger har funnet den lokaliseringen som man ønsker å gå for, finner de ut hvem som er grunneier gjennom digitale kartverktøy, og tar så kontakt med eieren. Grunnerverver B forteller at det hender at man forsøker å forhandle parallelt om flere ulike lokaliseringer, men at dette ikke er normalsituasjonen.

Som figuren viser vil prosessen etter at kontakt med grunneier er oppnådd, dele seg i to retninger. Når grunnerverver har forklart sine intensjoner og gitt uttrykk for mulig kompensasjon for ulempen, vil grunnerverver gjerne uttrykke enten positiv eller negativ holdning til etablering av basestasjonen på eiendommen. Empirien viser at grunnerververne opplever at private grunneiere er enklere å forholde seg til på dette stadiet i prosessen. De er enige om at det er enklere å forstå om private grunneiere er positive eller negative, og at de kommuniserer dette mer direkte. Grunnerverver B foretrekker å forhandle med private grunneiere blant annet av denne grunnen.

5.2.1 – Grunneier er i utgangspunktet negativ

Dersom grunneier virker negativ til etablering av basestasjon på sin eiendom, viser empirien at grunnerververen vil forsøke å avdekke mulige grunner til at grunneier i utgangspunktet er negativ. Dette mener jeg viser tegn til at grunnerververne i dag er bevisste på motpartens interesser. Som jeg drøftet tidligere viser dette tegn til at grunnerververne i større grad tenker integrasjonsforhandlinger, og at dialog om hvilke interesser motparten har, kan være nøkkelen til et bedre forhandlingsresultat. Grunnerververne foretar det som i forhandlingsteorien kalles en interesseanalyse. Som figur 12 viser er interesser som erstatninger, estetikk og frykt for stråling eller EMF gjengangere ifølge grunnerververne jeg har pratet med.

Alle de tre grunnerververne nevner frykten for stråling som en gjentakende bekymring for grunneiere. Grunnerverver C sier at det i hovedsak er private grunneiere som benytter den aktuelle eiendommen til boligformål som tar opp dette tema i forhandlingene. Denne bekymringen er et godt eksempel på en interesse grunneiere kan ha, men som ikke kan løses ved å gi høyere erstatning. Det eneste som kan løse en slik situasjon er å vise at man tar grunneierens bekymring alvorlig, og vise til forskning på emnet. Grunneierne vil i hovedsak ha interesse i å avdekke om denne strålingen er helsefarlig eller ikke. Grunnerverver C er klar på at dette er en utfordring som må løses ved å innta en pedagogisk rolle og forsøke å formidle forskningsresultater som viser at dette ikke er helsefarlig.

Estetikk virker ifølge empirien å være en interesse som mange grunneiere har. Innen estetikken har det blitt utviklet estetisk penere løsninger som kan tas i bruk. Disse virker det som grunnerververne bruker bevisst på dette stadiet i prosessen. De grunneierne som jeg har pratet med er også av den oppfatning at grunnerververne er svært villige til å gå for slike løsninger, selv om disse går på bekostning av funksjonaliteten til basestasjonen og kostnadene ved etableringen. Dette er et annet klart tegn på at grunnerververne er bevisste på å imøtegå motpartens interesser for å skape bedre relasjoner i forhandlings situasjonen.

Dersom grunnerververne klarer å avdekke årsaken til at grunneiers negative holdning til etablering av basestasjon, viser empirien at grunnerververne aktivt søker mulige løsninger på dette. Som man ser av figur 12 vil grunnerverver da forsøke å løse problemene ved for eksempel å foreslå å kamuflere antenner som flaggstang eller piper på taket av bygninger. Dersom grunneier fortsatt ikke aksepterer tilbudet, ser man av figuren at grunnerverver har to muligheter. Enten å begynne en ekspropriasjonsprosess eller fokusere på andre mulige lokaliseringer.

At grunnerververne i denne bransjen har mulighet til å skrinlegge forhandlingsprosessen, for så å starte på nytt med en alternativ lokalisering er interessant. Akkurat denne muligheten skiller denne typen grunnerverv fra det mer tradisjonelle. For eksempel ved grunnerverv til samferdselsformål vil erververen måtte forholde seg til en veitrasé som følger av en reguleringsplan. Da kan ikke grunnerverver skrinlegge forhandlingene med én grunneier for å begynne forhandlingsprosessen på nytt med en annen. Alternativet til en minnelig avtale vil være ekspropriasjon.

Denne muligheten kan det tenkes at påvirker forhandlingsprosessen på flere måter. En ekspropriasjonsprosess kan være både kostbar og tidkrevende, og er noe grunnerververe helst vil

unngå. Ved grunnnerverv til telekommunikasjonsformål kan det tenkes at alternative lokaliseringer kan føre til at ekspropriasjonsadgangen blir enda mindre attraktiv å bruke enn ved grunnnerverv til formål der det ikke finnes alternative lokaliseringer. Dette stemmer også godt overens med empirien, som viser at ekspropriasjon er svært lite brukt. Som jeg har skrevet tidligere trekker grunnnerverver C frem muligheten for alternative lokaliseringer som en av grunnene til at hjemmelen i liten grad benyttes. Dette virker også sannsynlig da det trolig vil være ressurs sparende å slippe en lang ekspropriasjonsprosess dersom det er mulig.

Grunnnerververne virker å ha blitt mer bevisste på at negative holdninger kan knyttes til problemer som er løsbare. Dersom grunneiers negativitet er knyttet til estetiske hensyn, kan grunnnerverver tilpasse planene ved å foreslå alternative løsninger som ser estetisk penere ut. Dersom problemet i hovedsak var knyttet til estetikken, kan grunneieren i dette eksempelet endre holdningen fra negativ til positiv. Situasjoner der interesseanalysen avdekker underliggende interesser som hindrer partene i å komme til enighet, men som kan ivaretas, har jeg i figur 12 illustrert ved en linje som leder fra punktet «Forsøker å løse problemene» over til «positiv». Prosessen vil da fortsette med utgangspunkt i at grunneier er positiv.

5.2.2 – Grunneier er i utgangspunktet positiv

Dersom grunneier er positiv til etablering av basestasjon på eiendommen, viser empirien at grunnnerververne gjerne arrangerer en felles befaring med grunneier, eller noen som kan representere grunneier. Grunnnerverver B sier at dette gjøres aktivt for å tidligst mulig begynne å skape gode relasjoner mellom grunnnerverver og grunneier. Dersom man ønsker å skape gode relasjoner, vil jeg tro at det vil være lurt å involvere grunneier på denne måten, da grunneier trolig vil få mer eierskap til prosessen. Grunneier vil da ha anledning til å stille spørsmål direkte til grunnnerverver under befaringen.

Dersom grunnnerverver fortsatt er positivt innstilt til etablering av basestasjon etter befaringen, tar grunnnerverver kontakt med kommunen og sender byggemelding om nødvendig. Det kan også være behov for å sende nabomelding på dette stadiet. Ettersom behandlingen av byggesøknaden kan ta tid viser empirien at grunnnerververne ønsker å sende denne så raskt som mulig etter at grunneieren har gitt positive signaler. Grunnnerverver A sier også at presisering i forskriftene til plan- og bygningsloven har forenklet praksisen rundt hva som må byggemeldes og ikke.

Proessen avsluttes med sluttforhandlingene der partene blir enige om avtaleformuleringen, erstatningssummen og andre formaliteter. Det som skiller den siste fasen i et grunnerverv til akkurat telekommunikasjonsformål fra andre formål er at denne ikke er avslutningen på relasjonen. Empirien viser at ved forhandlinger med større grunneiere som statlige, kommunale eller private selskaper ønsker begge parter å forhandle frem rammeavtaler. Dette gjøres når det er trolig at partene skal forhandle igjen på et senere tidspunkt, slik at rammeavtalene kan danne et utgangspunkt. Både grunnerververne og grunneierne jeg har pratet med har interesse av å få til slike rammeavtaler.

5.3 – EIERSTRUKTUREN

I problemstillingen stiller jeg spørsmål ved om eierstrukturen påvirker forhandlingsprosessen. Alle grunnerververne jeg pratet med i løpet av arbeidet med denne oppgaven har vært enige om at type grunneier har mye å si for deres forberedelser og gjennomføring av forhandlingene. Jeg stilte alle det enkle spørsmålet «hvilken grunneiertype foretrekker du å forhandle med», og det var bred enighet blant grunneierne om at private grunneiere var å foretrekke. Empirien viser at grunnerververne opplever at de private grunneierne er enklere å kommunisere med og at det er lettere å forstå om de er positive eller negative til etablering av basestasjon på sin eiendom.

I situasjoner der grunnerverver virker negativ til etablering av basestasjon sier både grunnerverver B og C at det er enklere å finne ut av hva som gjør at private grunneiere er negative. Det er klart at dersom grunneier er negativ, vil det ha stor betydning for den videre prosessen om man tidlig finner ut hva problemet egentlig er. Jeg vil tro at dersom dette kan avdekkes tidlig, vil dette ha stor betydning for vurderingene om man skal gå videre med forhandlingene med denne grunneieren eller fokusere på alternative lokaliseringer. Grunnerverver B sier at i forhandlinger med grunneiere der flere skal ha et ord med i laget, som for eksempel i et sameie, er det vanskeligere å avdekke interesser som kan være til hinder for å komme til enighet. Grunnerververen kan da komme langt i prosessen før det avdekkes at flere av partene i sameiet er negative til etablering av basestasjon. I denne sammenheng virker det å være enklere å forholde seg til private grunneiere. På denne måten kan eierstrukturen ha innvirkning på forhandlingsprosessen.

Å avdekke grunneiers interesser kan ha betydning for tidsaspektet ved forhandlingene. Dersom grunnerverver havner i en situasjon som Grunnerverver B nevner, der man etter hvert i prosessen forstår at grunneier ikke er like positiv som man først hadde oppfattet, vil dette påvirke hvor lang tid

forhandlingene tar. I verste fall kan grunnerverver ha forhandlet over et lengre tidsrom med en grunneier som det viser seg at man ikke kommer til enighet med. Empirien viser som sagt at grunnerververne er enige om at det er enklere å avdekke private grunneieres interesser. Det virker derfor som at grunneiertypen kan påvirke tidsbruken i forhandlingsprosessen. Det virker også som at grunneiertypen kan påvirke hvor trolig det er at grunnerverver kaster bort tiden med å forhandle med en grunneier som det etter hvert viser seg å være umulig å komme til enighet med.

Alle de tre grunnerververne er av den oppfatning at de offentlige eierne kan være tidkrevende å forhandle med. En av grunnene som trekkes frem av til dette er at mange skal uttale seg innad hos disse eiertyperne. Grunnerverver B sier at prosessene hos disse grunneierne oppleves som omfattende. Dersom prosessene hos motparten er tidkrevende og omfattende, vil dette påvirke tidsaspektet i forhandlingsprosessen. Samtidig er det interessant å merke seg at grunnerververne påpeker at forhandlingene med offentlige eiere er veldig personavhengige. Selv om grunneieren er offentlig skal man forhandle med en representant, og det virker som om denne representantens holdninger er viktige for tidsbruken og forhandlingsresultatet. Grunnerverver B sier at det i flere tilfeller har vært slik at når man har tatt opp igjen forhandlingene med en offentlig eier som ved en tidligere har vært negativ, kan situasjonen være helt annerledes dersom representanten har endret oppfatning eller jobb. Personene som representerer offentlige eiere kan altså påvirke forhandlingsprosessen.

Grunnerverver C nevner et annet interessant aspekt ved forhandlingene med offentlige eiere. Disse har ifølge grunnerververne jeg har pratet med fått en oppfordring fra regjeringen om å legge til rette for utbygging av basestasjoner. Som grunnerverver C sier har dette hatt betydning for forhandlingsprosessen blant annet ved at offentlige eiere som tidligere var skeptiske til blant annet helsefaren ved stråling fra basestasjoner, nå blir nødt til å legge relevant forskning til grunn som viser at dette ikke er helsefarlig. Offentlige eiere må altså ta samfunnsnyten i betraktning på en helt annen måte enn private grunneiere eller private selskaper trenger. Dette burde føre til at grunnerververen har gode forhandlingskort i møte med offentlige eiere, selv om grunnerververne jeg har pratet med er enige om at de foretrekker å forhandle med de private grunneierne.

5.3.1 - Grunneiernes interesser

Ett av momentene knyttet til problemstillingen omhandler hvilke interesser grunneierne ønsker å få ivarettatt. Dette er naturligvis et viktig aspekt i forhandlingsprosessen, blant annet når grunnerververne forsøker å utarbeide alternative løsninger dersom grunneieren virker negativ. Da jeg intervjuet grunnerververne la de frem sine tanker om hvilke interesser de ulike grunneiertypene kunne ha. Når jeg i neste omgang intervjuet grunneierne spurte jeg direkte om hvilke interesser som var viktige for dem å ivareta. Jeg synes derfor det ville være interessant å se om grunnerververnes tanker stemmer overens med grunneiernes. Etersom jeg intervjuet to representanter for hver grunneiertype, kan jeg også til en viss grad si noe om hvilke interesser som er karakteristiske for disse typene. Jeg kan selvfølgelig ikke kategorisk si hvilke interesser som er viktigst for en type grunneier etter å ha pratet med bare to representanter for denne, men det gir et visst innblikk. Grunnerververne nevnte interesser som erstatningssum, estetikk og strålefare som mulige interesseområder. Jeg stilte et åpen spørsmål om mulige interesser til grunneiere, men spurte spesielt om disse interessene dersom de ikke nevnte noe om disse av seg selv.

De statlige grunneierne

Begge de statlige eierne jeg pratet med kunne fortelle at de tidligere forhandlet om hver lokalisering, men at dette er noe de har gått bot fra etter hvert. Det virker klart at disse eierne er interesserte i å utarbeide rammeavtaler som kan danne utgangspunkt for senere forhandlinger. Som representanten for Statsbygg sier så er ikke engangsbeløpet så viktig å forhandle om for dem. Representanten for Statskog sier at så lenge vederlaget er innenfor det de anser som riktig pris i forhold til markedet, er de fornøyde. Når det kommer til vederlaget virker de statlige eierne å være mest interesserte i å utarbeide standardavtaler som sparer dem for tid, heller enn å fokusere det enkelte vederlaget. Dette stemmer godt overens med det bilde grunnerververne har av situasjonen. Grunnerverver A sa at de offentlige eierne ikke virket å være like interessert i erstatningssummen som de private, og grunnerverver B sier at de statlige eierne er enklere å forhandle med dersom de har utarbeidet en mal for avtalene.

Både representanten for Statsbygg og for Statskog var enige om at stråling ikke var en interesse for dem. De forholder seg begge til hva Statens Strålevern legger til grunn om helseskader. Samtidig sier begge at de har interesser knyttet til estetikken.

De kommunale grunneierne

I likhet med de statlige eierne er heller ikke de kommunale eierne opptatte av de enkelte vederlagene. Representanten for Oslo kommune kunne imidlertid fortelle at de nylig hadde fått utarbeidet en verditakst som viste at de hadde akseptert lave vederlag tidligere. De var derfor opptatte av at vederlagene som blir avtalt fra nå av skal ligge opp mot den nye taksten. Det kan derfor virke som om interessen av å få til rammeavtaler fremfor høyere enkeltvederlag er lik for de offentlige grunneiertyperne, og at vederlaget i disse skal være rettferdig. Dette stemmer overens med det grunnerververne sier. Som jeg har nevnt tidligere har de offentlige eierne fått oppfordring om å legge til rette for utbygging av basestasjoner, så det kan tenkes at dette har påvirket interessen av høyere vederlag. De offentlige eierne må legge samfunnsinteressen til grunn, og da kan det være at størrelsen på det enkelte vederlaget blir mindre interessant enn hos for eksempel private grunneiere.

Også de kommunale eierne sier at de ikke har interesser tilknyttet faren for stråling. Der virker derfor som at de offentlige eiertyperne legger forskning om helsefare til grunn. Grunnerverver C mener at også kommunene har vært opptatte av strålefare tidligere, men begge kommunene som jeg pratet med forholdte seg til Statens Strålevern's analyser.

Verken representanten for Oslo eller Ås kommune hadde særlige interesser innenfor estetikken. Begge hadde imidlertid interesse i at aktørene samlokaliserte seg der det er mulig. Dette er til en viss grad interesse innenfor estetikken.

Private selskaper som grunneier

Representantene fra begge de private selskapene jeg pratet med var opptatte av å få til estetisk penere løsninger. Olav Thon Gruppen har blant annet mange antenner stående på sine hotellbygg, slik at estetikken vil spille inn på driften. Det vil naturligvis være et mål for dem å ha så estetisk pene hotellbygg som mulig. Også Felleskjøpet trekker frem at basestasjonene ikke må være til hinder for driften som en interesse som de ønsker ivarettatt. At anlegget ikke spiller inn på driften virker dermed å være en fellesnevner, noe som ikke er så rart med tanke på at de fleste private selskaper lever av denne.

Både Olav Thon Gruppen og Felleskjøpet ønsker som de offentlige eierne å få til rammeavtaler. Heller ikke for de private selskapene er det enkeltstående vederlaget i fokus. Både de offentlige eierne og de

private selskapene jeg har pratet med har større eiendomsporteføljer. Dersom det er trolig at man skal forhandle om vederlag ved etablering av basestasjon flere ganger i fremtiden kan for eksempel transaksjonskostnadene være en av grunnene til at rammeavtaler foretrekkes fremfor forhandlinger om det enkelte vederlag. Å gjennomføre en forhandlingsprosess kan ta mye tid avhengig av hvor lang tid det tar å komme til enighet. Det kan derfor være mye tid å spare på å være enige om rammene av en avtale allerede før forhandlingene begynner. At de private selskapene ønsker en ryddig prosess med rammeavtaler er i tråd med hva grunnerververne antar at interessene deres er.

I forbindelse med etableringen av basestasjoner sier representanten for Olav Thon Gruppen at de har interesse av å avklare hvor det skal bores i tak og vegger samt å regulere aktørenes tilgang til bygget der basestasjonen etableres. Dette føler de at aktørene har forstått og at samarbeide på dette punktet fungerer bra.

Private grunneiere

Grunnerververne var av den oppfatning at det var de private grunneierne som hadde mest interesse av de enkeltstående vederlagene. Dette stemmer godt overens med det de to private grunneierne jeg pratet med kunne fortelle. Representanten for Norges Skogeierforbund som jeg intervjuet mente at dette trolig var en viktig interesse også for de fleste skogeierne. Jeg tror en av grunnene til dette kan være at det er enklere for privatpersoner å se verdien av den enkelte erstatningssummen. Som privatperson er det stor forskjell på fem tusen og seks tusen kroner, men denne differansen vil kanskje ikke være like viktig for eksempel for et større privat selskap. Dette nevner også grunnerverver A som en av de mulige grunnene til at privatpersoner er mer opptatt av enkeltvederlag enn andre grunneiertyper.

Av de grunneierne jeg har pratet med er de private de eneste som svarer at de til en viss grad er opptatt av farene ved stråling. Som grunnerverv C sier er det gjerne i møte med private som benytter eiendommen til bolig der det er mest trolig at strålefare er en bekymring. Dette stemmer altså overens med grunnerververnes oppfatning. En mulig grunn til at de private grunneierne er de som er bekymret for strålingen kan være at de øvrige grunneierne er profesjonelle og har det som jobb å sette seg inn i alle aspekter ved tiltaket før forhandlingene. Privatpersoner er også mer trolig å bli bekymret over negativt vinklede saker i media, som også grunnerverver C er inne på. Begge de private grunneierne jeg pratet med benyttet eiendommen blant annet til bolig, og dette kan være en annen grunn til at de har denne interessen. Dersom det er usikkert om noe er helsefarlig, er det klart mer bekymringsverdig dersom kilden til helsefaren er i nærhet av boligen din. Som grunnerverver C sier kan det derfor være lurt å ta denne bekymringen på alvor, og ta seg tid til å legge frem relevant forskning om helsefaren.

De private grunneierne var begge til dels interesserte i estetikken. De ønsket begge små estetiske grep som grunnerververne aksepterte. Representanten for Norges Skogeierforbund trodde ikke at estetikken var en interesse som de fleste skogeiere hadde i forhandlingene, men at opprustning av skogsbilveier var en interesse de trolig ville ha. Dette er en interesse som deles med aktørene da de ønsker god adkomst til basestasjonene, og er derfor et samarbeidsområde.

I figuren under har jeg samlet informasjonen jeg har hentet inn om grunnerververnes ulike interesser.

<p>STATLIGE GRUNNEIERE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rammeavtaler / mal for fremtidige avtaler - Noe interesser for estetikken 	<p>KOMMUNALE GRUNNEIERE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rammeavtaler / mal for fremtidige avtaler - Ønsker samlokalisering
<p>PRIVATE SELSKAPER</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rammeavtaler / mal for fremtidige avtaler - Estetikk er viktig - Tiltak må ikke hindre egen drift - Ønsker enkel prosess - Regulere tilgang til eiendommen 	<p>PRIVATE GRUNNEIERE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Det enkeltstående vederlag er viktig - Bekymringer for strålefare - Estetikken er viktig

Figur 13: Oppsummering av funnene gjort innenfor grunneierinteresser.

5.4 - OPPSUMMERING

Jeg har til nå i dette kapitlet lettfattelig drøftet funnene mine opp mot teorien. For å konkretisere vil jeg nå oppsummere drøftingen ved å svare mer direkte på underproblemstillingene og hovedproblemstillingen.

5.4.1 - Hvordan har denne ervervbransjen utviklet seg?

Empirien viser en utvikling innen grunnerververens kompetanse som jeg mener har hatt stor innvirkning på forhandlingsprosessen og ervervbransjen generelt. Flere grunnerververe har i dag

forhandlingskompetanse enn tidligere. Jeg mener at dette har vært en innvirkende faktor på at grunnerververne i dag fokuserer på å avdekke grunneiernes underliggende interesser. Det virker å ha utviklet seg en forhandlingsprosess som har flere likhetstrekk med såkalte integrasjonsforhandlinger. Å legge til rette for forhandlinger av denne sorten krever mer av forhandleren enn rene fordelingsforhandlinger. Jeg tror derfor at økt krav til forhandlingskompetanse har vært nødvendig for denne utviklingen.

Jeg har vist til en overgang fra rene fordelingsforhandlinger med overvekt av fokus på egne saklige interesser, til integrasjonsforhandlinger der gode relasjoner til motpart er blitt viktigere. Innenfor det formelle regelverket, som jeg kommer tilbake til i neste punkt, har det kommet til både regler om samlokalisering og hjemmel til ekspropriasjon. Slike formelle rammer har helt klart påvirket utviklingen innen grunnerverv til dette formålet.

5.4.2 - Hvordan er det institusjonelle rammeverket knyttet til grunnerverv til dette formålet?

Under punkt 5.2 la jeg frem figur 12, som har til hensikt å illustrere prosessen i et grunnerverv til telekommunikasjonsformål. Som man kan se av denne illustrasjonen er mye likt rammeverket i et tradisjonelt grunnerverv. Ettersom aktørene i denne bransjen baserer seg på å komme til enighet i minnelighet, vil kontrakts- og avtalerett være blant de viktigste formelle rammene. Empirien viser at grunnerververne her opererer med tidsavgrensede leieavtaler, og at det har dannet seg en praksis der både grunnerverver og grunneiere med større eiendomsportefølje ønsker å ha rammeavtaler på plass.

Ekspropriasjonsadgangen er en annen formell institusjonell ramme for grunnerverv til dette formålet. Dersom grunneier ved et tradisjonelt grunnerverv ikke aksepterer avståelsen, blir grunnerverver nødt til å ekspropriere den nødvendige rettigheten eller arealet. Ekspropriasjon er et verktøy som også grunnerververne i dette tilfellet har til rådighet, men det skal mye til for at grunnerververne skal vurdere ekspropriasjon. I tillegg til at ekspropriasjon er en kostbar og tidkrevende prosess har jeg trukket frem viktigheten av gode relasjoner i denne bransjen som en mulig grunn til dette. En annen mulig grunn, som også er et karakteristisk trekk ved grunnerverv til telekommunikasjonsformål, er at grunnerverver ikke er avhengige av å plassere basestasjonen på én bestemt lokalisering. Dette er et spennende moment, som trolig påvirker prosessen blant annet ved at grunnerverver kan slippe å ekspropriere i større grad enn ved tradisjonelt grunnerverv. På den ene siden kan grunnerverver avdekke en underliggende interesse som sperrer for minnelig avtale og forsøke å løse problemet her,

eller så kan han forsøke å forhandle med en annen grunneier innenfor samme område. Disse mulighetene bidrar trolig til at ekspropriasjon til dette formålet er lite benyttet

Et annet institusjonelt rammevilkår som kan sies å være karakteristisk for prosessen, er reglene om samlokalisering. Disse reglene legger opp til aktørene i bransjen kan innplassere seg i hverandres master. Som jeg har drøftet har dette innvirkning på hvilke muligheter grunnerververne har til å velge lokaliseringer blant annet fordi planmyndighetene i kommunen vil forutsette innplassering i eksisterende anlegg der dette er mulig. Reglene har også påvirket rettspraksis og trolig erstatningsfastsettelsen ettersom de til en viss grad hindrer utviklingen av et marked. Ved delinngrep vil ekspropriert i en ekspropriasjonssak ha krav på omsetningsverdi av tapt areal eller rettighet dersom et marked for dette. Når aktørene ikke må konkurrere om lokaliseringene, fordi det finnes regler som legger til rette for samlokalisering, vil ikke et slikt marked eksistere. Dette er gjeldende rettspraksis på området viser Høyesterettsdommen Rt-2012-1608 som jeg har drøftet.

Ved forhandlinger av leieavtaler som er tidsavgrensede, mener jeg at gode relasjoner mellom partene er viktig. Partene skal ha langvarige forhold, og leieavtalene skal på et tidspunkt reforhandles. En uformell institusjonell ramme som påvirker prosessen blir derfor langsiktighet og ønsket om gode relasjoner. Dette påvirker prosessen ved at grunnerververne ønsker å avdekke grunneiernes underliggende interesser, og vil forsøke å imøtegå disse for å bygge gode relasjoner. Som empirien viser kan for eksempel grunnerververne velge alternative løsninger for utformingen av basestasjonen, som er mindre hensiktsmessige for dem, dersom grunneier synes dette er estetisk penere og vil bli mer positivt innstilt av det. Grunnerverver A mener at erververne i begynnelsen fokuserte mye på sak og at starttilbudene som ble tilbudt innebar lave erstatninger. Som empirien viser virker det som at denne praksisen er avsluttet, og at grunnerververne er mer opptatt av å tilby «riktigere» erstatninger som gjør at flere aksepterer starttilbudet. Dette kan ses på som en uformell institusjonell ramme knyttet til skikk og bruk i forhandlingsprosessen.

5.4.3 – Hvordan er grunnerververs adferd i prosessen?

Dette punktet føler jeg allerede er godt oppsummert, men som nevnt tidligere er grunnerververne i denne bransjen i dag opptatt av relasjoner til motpart og å tenke langsiktig. Grunnerververne arbeider derfor aktivt for å avdekke underliggende interesser, og finne alternative løsninger på problemer som oppstår. For eksempel ved å operere pedagogisk i møte med grunneiere som er bekymret for strålefare. Dette kan som nevnt også kobles opp til det økte kravet til forhandlingskompetanse. Jeg forstår de grunneierne jeg har pratet med slik at de opplever grunnerververne som profesjonelle og at

kommunikasjonen mellom partene generelt er god. De aller fleste jeg har pratet med opplever at deres interesser og krav blir tatt på alvor. Ønsket om gode relasjoner virker også å påvirke grunnerververnes bruk av forhandlinger under trussel om ekspropriasjon.

De institusjonelle rammevilkårene som jeg oppsummerte drøftelsen av i punkt 5.4.2 er så klart adferdsbestemmende. I tillegg har grunnerververne egeninteresse av en imøtegående adferd, da det forhandles om leieavtaler som senere må reforhandles.

5.4.4 - Hvilke interesser er viktig for de ulike grunneierypene å ivareta

I løpet av de forrige tre punktene føler jeg å ha oppsummert første del av hovedproblemstillingen, som omhandlet hva som karakteriserer forhandlingsprosessen. Andre del av denne omhandler om eierstruktur påvirker denne prosessen. Det korte svaret er at det gjør den. Som jeg drøftet ønsker grunnerververne å bygge relasjoner og imøtegå de interessene som grunneierne har utover erstatningssummen. Jeg har undersøkt hvilke interesser de ulike grunneierypene generelt har, og de varierer. Derfor antar jeg at grunnerververnes innfallsvinkel varierer. Grunnerververne legger også vekt på at de antar å bruke lengre tid ved forhandlinger med offentlige eiere og andre der flere er med å avgjør om de er positive eller negative til avtalen.

For å oppsummere hvilke interesser de ulike grunneierypene virker å ha er både de statlige, kommunale og private selskapene interesserte i å forhandle frem rammeavtaler. For de private er vederlaget i den enkeltstående avtalen viktigst. Alle grunneierypene har interesser innenfor estetikken, men de private grunneierne og de private selskapene uttrykker størst interesse for dette. Kommunene jeg har pratet med er opptatte av at aktørene skal samlokalisere seg. De private grunneierne er de eneste som er opptatt av strålefare. De private selskapene er i tillegg opptatte av at basestasjonene ikke må være til hinder for egen drift, og ønsker å regulere aktørenes tilgang til eiendommene.

6 – AVSLUTTENDE REFLEKSJONER

Da jeg valgte å skrive om dette temaet, var det fordi jeg syntes at både forhandlinger og grunnnerverv er spennende fagområder. Det mellommenneskelige spillet mellom partene i denne prosessen har vært svært givende å studere. Som jeg nevnte i innledningen har det ikke tidligere vært skrevet oppgaver om grunnnerverv til telekommunikasjonsformål, og dette påvirket nok arbeidet med oppgaven. Det ble tidlig klart for meg at jeg var nødt til å danne meg et oversiktsbilde over situasjonen. Dette har ført til at oppgaven vaker litt i overflaten på temaer som ekspropriasjon, samlokalisering og erstatningsfastsetting. Slik jeg ser det kan det argumenteres for at dette kan være en svakhet ved oppgaven, men samtidig var det viktig å kartlegge disse emnene. Ved forhandlinger om avtaler som del av et grunnnerverv til telekommunikasjonsformål, vil disse emnene påvirke prosessen i en slik grad at jeg følte det var nødvendig å gå bredt ut i undersøkelsen. Derfor tror jeg denne oppgaven vil kunne fungere godt som utgangspunkt for andre gradsoppgaver.

Jeg ønsket å undersøke hvordan erstatningsnivået hadde utviklet seg frem til i dag. Da jeg spurte grunnnerververne om dette svarte de overordnet, men ønsket ikke å gå i detaljer om erstatningssummer. I denne bransjen arbeider de fleste grunnnerververne som konsulenter for flere av aktørene. Dersom de har klart å forhandle frem mer gunstige avtaler for noen av disse arbeidsgivere, kan dette kanskje være en grunn til å holde kortene tett til brystet. Uansett valgte jeg i oppgaven å heller fokusere på de mellommenneskelige aspektene. Underveis i arbeidet med oppgaven lurte jeg allikevel ofte på hvordan erstatningsnivået er, om forholdet mellom erstatninger i byer og i utkantstrøk og hvor varierende erstatningsnivået innenfor et gitt område er. Dette tror jeg kan være et spennende tema å undersøke nærmere. Et annet spennende tema for senere gradsoppgaver kan være forholdet mellom rettspraksis og erstatninger gitt ved minnelige avtaler.

Som en del av arbeidet med oppgaven undersøkte jeg litt rundt ekspropriasjonspraksis. Jeg kom da over en interessant problemstilling, som jeg også har nevnt i oppgaven. Grunnnerverver C var ganske klar på at det ville bli flere ekspropriasjonssaker i årene fremover, og særlig i de store byene. Grunnen til dette var at man begynner å gå tom for egnede lokaliseringer. De lokaliseringene som er egnede vil de ofte ha forsøkt å forhandle frem avtale på tidligere uten å lykkes. Da vil det bli mer aktuelt å ekspropriere rettigheter enn tilfellet har vært til nå. Mens jeg arbeidet med oppgaven slo det meg at det finnes enda tettere befolkede storbyer enn Oslo, i land som også har regler om ekspropriasjon. Det

hadde derfor vært interessant å undersøke hvordan slike situasjoner er blitt håndter her, og om utviklingen blir slik i de store byene i Norge.

Et annet spennende tema for videre undersøkelser er byggesøknadsprosessen. Denne har ikke jeg i denne oppgaven viet noe oppmerksomhet, da jeg har måttet begrense temaene. I tilknytning til denne kommer også naboklager og anker til Fylkesmannen. Her vil jeg tro at det er mye forskjellig praksis. Som en av grunnerververne jeg intervjuet nevnte har det nylig blitt konkretisert hvilke anlegg som det må søkes byggeommelding for å sette opp, men at det tidligere var vanskelig å vite.

Til slutt vil jeg bare si at jeg håper at noen får nytte av det arbeidet jeg har lagt ned i denne oppgaven, og at jeg håper noen i fremtiden skriver gradsoppgave innenfor dette tema.

KILDEHENVISNINGER

Litteraturliste

- Dalland, O. (2002). *Metode og oppgaveskriving for studenter*. 3.utg. Oslo: Gyldendal norsk forlag. 277 s.
- Løyland, D. (2007). *Offentlige grunnverv og grunneierbehandling i boliginnløsningsaker*. I: Ravna, Ø (red.). *Areal og eiendomsrett*, side 241 – 256. Oslo: Universitetsforlaget.
- Rognes, J.K. (2010). *Forhandlinger*. 3.utg. Oslo: Universitetsforlaget. 214 s.
- Sevatdal, H. & Sky, P.K. (2003). *Eigedomsteori*. Rapport, Serie D, b. 1/2003. Ås: Institutt for landskapsplanlegging, NLH. 119 s. s.
- Statens vegvesen. (2010). *Håndbok 287: Grunnverv til vegformål – forhandlinger*. Vegdirektoratet, Oslo.
- Stordrange, B. & Lyngholt, O. C. (2005). *Ekspropriasjonserstatningsloven, kommentarutgave*. Oslo: Pensumtjeneste.

Forelesninger og foredrag

- Sjaastad, S.M. (2012) *Etterutdanningskurs*. Drøbak. (Foredrag høsten 2012)
- Rognes, J.K. (2012). *Forhandlinger*. Ås. (Foredrag høsten 2012)

Internettkilder

- Post- og teletilsynet. (2014).
<http://www.npt.no/forbruker/forbrukerportaler/finnsenderen.no/mobil> Lest 17.01.2014
- Samferdselsetaten, Oslo kommune (2010)
<http://www.samferdselsetaten.oslo.kommune.no/grunnverv/>
- Store Norske Leksikon. (2014).
<http://snl.no/GSM> Lest 17.01.2014

Intervjuer

- Grunnerverver A. (2014). (Intervju med grunnerverver som tidligere arbeidet med grunnverv til telekommunikasjonsformål. Gjennomført 29.01.2014).
- Grunnerverver B. (2014). (Intervju med grunnerverver som arbeider med grunnverv til telekommunikasjonsformål. Gjennomført 07.02.2014).

Grunnerverver C. (2014). (Intervju med grunnerverver som arbeider med grunnerverv til telekommunikasjonsformål. Gjennomført 24.02.2014).

Felleskjøpet. (2014). (Intervju med representant for grunneieren Felleskjøpet. Gjennomført 10.04.2014).

Olav Thon Gruppen. (2014). (Intervju med representant for grunneieren Olav Thon Gruppen. Gjennomført 01.04.2014).

Oslo kommune. (2014). (Intervju med representant for grunneieren Oslo kommune ved Eiendoms og byfornyelsesetaten. Gjennomført 19.03.2014).

Privat grunneier 1. (2014). (Intervju med privat grunneier i Akershus. (Gjennomført 10.04.2014).

Privat grunneier 2. (2014). (Intervju med privat grunneier i Akershus. (Gjennomført 12.04.2014).

Norges Skogeierforbund. (2014). (Intervju med representant for Norges Skogeierforbund. Gjennomført 04.05.2014).

Statsbygg. (2014). (Intervju med representant for grunneieren Statsbygg. Gjennomført 18.03.2014).

Statskog. (2014). (Intervju med representant for grunneieren Statskog. Gjennomført 08.04.2014).

Ås kommune. (2014). (Intervju med representant for grunneieren Ås kommune. Gjennomført 18.03.2014).

Dommer og rettskilder

HR-2012-1999-A. Rt-2012-1608. Norges Høyesterett – dom. 24-10.2012

LF-2010-164666. Frostating lagmannsrett – overskjønn. 24.01.2012

TSTRO-2009-100662. Sør-Trøndelag tingrett – skjønn. 24.06.2010.

Vedlegg

Vedlegg 1: Momentliste for intervju med grunnerververe

Vedlegg 2: Momentliste for intervju med grunneiere

Vedlegg 3: Mal for forespørsel om intervju

VEDLEGG 1

Momentliste for intervju med grunnerververne

Fremgangsmåte

- Hvordan er gangen i et grunnerverv?
- Hva var grunneierne opptatt av?
- Forskjeller mellom eiertyper?
- Er grunneierne fornøyde med fremgangsmåten?
- Hvordan spiller reglene om samlokalisering inn?

Forhandlingene

- Hvordan gjennomføres forhandlingene
- Hvordan tenker dere i forhold til sak og relasjon i forhandlingene?
- Hvor lang tid tar forhandlingene, ulikheter i forhold til type eier?
- Hvordan mye vekt legger dere på forhandlingsstrategi, tilpasses denne grunneier?
- Hvordan tror du grunneierne opplever forhandlingene?

Grunnerververen

- Hvilken kompetanse innehar grunnerververen i bransjen?
- Har dette endret seg historisk sett?
- Hvordan påvirker den økte konsulentvirksomheten grunnerverv til telekommunikasjonsformål?

Erstatning og avtalene

- Hvordan var konkurransen mellom aktørene i begynnelsen?
- Tror du det påvirket prisene?
- Var grunneierne fornøyde med erstatningene?
- Var det regel om samlokalisering, når kom denne i så fall og påvirket denne grunnervervsituasjonen?
- Kan mangel på ekspropriasjonshjemmel ha påvirket erstatningsnivået?

Ekspropriasjon

- Hvordan forholder du deg til ekspropriasjonshjemmelen?
- Er det ofte forhandlinger under trussel om ekspropriasjon?
- Hvilke faktorer avgjør om man forsøker ekspropriasjon?
- Hvordan forholder grunneier seg til hjemmelen?

Grunneierne

- Noen grunneiertyper som er å foretrekke å forhandle med?
- Kan du peke på særtrekk i forhandlingene med de ulike typene?
- Påvirket dette valg av eiendommer dere forsøkte å få til avtaler på?
- Er det ulikheter i tidsbruken når det kommer til ulike eiere?
- Er fokuset på å få til avtaler hurtig, eller ble det tenkt på relasjon til grunneier med tanke på reforhandlinger senere?
-

Myndighetene

- Hvordan var forholdet mellom myndighetene og utbyggerne, la de opp til at nettet måtte utbygges?
- Hvordan fungerte konsesjonsreglene i praksis?
- Har snakket med en aktør i bransjen i dag som mener at offentlige eiere er mer krevende enn andre, selv om myndighetene er pådrivere av bedre nettverk for telekommunikasjon. Opplevde du det på samme måte?

VEDLEGG 2

Momentliste for intervju med grunneierne

- Hvordan blir dere kontaktet?
- Hvordan foregår forhandlingene?
- Hvordan oppleves grunnerververs adferd i forhandlingssituasjonen?
- Hvordan opplevde dere forhandlingene?
- Hvilke interesser er viktige å ivareta for dere?
- Hvordan føler dere at disse interessene ble ivaretatt?
- Hva skjer om dere er negative til grunnerververs forslag?
- Har dere hatt befatning med ekspropriasjon til dette formålet?
- Har dere noen tanker om hva grunneierne kunne gjort annerledes?
- Hvordan opplever dere forhandlingene og avtalene i etterkant?

VEDLEGG 3

Mal for forespørsel om intervju

Hei.

Jeg studerer master i eiendom ved Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet, og skriver for tiden masteroppgave om grunnerverv til telekommunikasjonsformål. I den anledning ønsker jeg å intervjuje ulike grunneiere som leier ut arealer til aktører som Mobile Norway, NetCom eller Telenor. Dette er typisk rett til å ha stående antenner på bygg eller master på bakkenivå. Jeg vet at flere av telekommunikasjonsaktørene har leieavtaler til slike formål med (grunneier), og ønsker derfor å slå av en prat med noen hos dere som har vært i forhandlinger om slike leieavtaler.

Spørsmålene jeg kommer til å stille dreier seg om hvordan (grunneier) som grunneier opplever slike forhandlinger, hvilke interesser som er viktige for for dere å ivareta og generelt hvor fornøye dere er med forhandlingsprosessen.

Det jeg da lurer på er hvem i (grunneier) det vil være fornuftig å ta direkte kontakt med?

mvh

Joachim Ingels Hellemsvik

Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet

Master i Eiendom, 5. året



**Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet**

Postboks 5003
NO-1432 Ås
67 23 00 00
www.nmbu.no