

Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark

Sølve Bærug og Mads Unneberg

Sølve Bærug and Mads Unneberg: Land acquisition in property development in Hedmark county.

KART OG PLAN, Vol. 68, pp. 160. P.O.B. 5003, NO-1432 Ås, ISSN 0047-3278

We studied land acquisition by 18 developers in Hedmark County, Norway. Acquisition practices by the developers are highly differentiated and seem to be designed on a case-by-case basis to fulfil specific goals and business concepts. Personal networks are important in the search process. All of the retail and second home developers, and most residential developers in our sample owned a pool of land for future development projects.

Key words: Land acquisition, Property development, Hedmark County.

Sølve Bærug: Associate professor, Dept. of Landscape Architecture and Spatial Planning, Norwegian University of Life Sciences. E-mail: solve.barug@umb.no

Mads Unneberg: Real estate consultant, Statskog SF. E-mail: mads.unneberg@statskog.no

De siste tiårene har aktørene innen eiendomsutvikling i Norge blitt betydelig mer profesjonelle og spesialiserte. Det har etter hvert også kommet en del kortere seminarer og kurs innen eiendomsutvikling, og også flere studier på høgskole- og universitetsnivå. Foreløpig er det imidlertid sparsomt med faglitteratur om eiendomsutvikling i Norge. Vi skal i denne artikkelen se nærmere på akkvisisjonsfasen hos eiendomsutviklere som primært retter seg mot et lokalt eller regionalt marked, med prosjekter lokalisert i Hedmark. Artikkelen bygger i hovedsak på Unneberg (2008).

Modeller for eiendomsutvikling

En kan grovt si at det er fire hovedaktører som er involvert i en eiendomsutviklingsprosess: Grunneier, utvikler, sluttbruker(e) og den offentlige forvaltningen. Denne siste er egentlig en rekke aktører, for selv om kommunen som planmyndighet er den mest vesentlige, er en rekke andre deler av den offentlige forvaltningen involvert. Eksempler kan være vegmyndighetene, riksantikvaren og forurensningsmyndighetene. Akkvisisjonsprosessen er i første rekke en prosess som involverer utvikleren og grunneieren.

Eiendomsutviklingsprosessen kan beskrives på ulike måter. Peiser og Frej (2003) har

denne inndelingen av prosessens bestanddeler:

- Mulighetsstudier og akkvisisjon
- Design
- Finansiering
- Konstruksjon
- Markedsføring og salg/utleie
- Drift og forvaltning

De ulike bestanddelene kommer ikke alltid etter hverandre. For eksempel har gjerne mesteparten av prosjektene vært solgt eller utleid før byggingen settes i gang de seineste åra. Flere av bestanddelene vil regelmessig foregå som parallelle prosesser. Man kan også diskutere om drift og forvaltning er en del av eiendomsutviklingsprosessen. Andre modeller finnes bl.a. i Miles et al. (2000). Men uansett hvordan man beskriver prosessen, så vil akkvisisjonsdelen av en eiendomsutviklingsprosess nesten alltid komme tidlig i prosessen.

Akkvisisjonsdelen kan deles inn i tomtesøk og erverv. Under tomtesøket leiter utvikleren etter tomter som tilfredsstillende en mer eller mindre eksplisitt kravspesifikasjon. Vurdering av risiko vil ofte være en sentral del i denne fasen. Ervervet er den delen der utvikleren sikrer seg tilstrekkelig kontroll over tomten, enten ved direkte kjøp eller på annen måte.

Materiale

Undersøkelsen dreier seg om eiendomsutvikling i Hedmark. Foretaksregisteret viste seg å være lite egnet til å søke opp aktuelle aktører, slik at aktuelle respondenter ble leitet opp via alminnelige internettsøk. Det ble sendt ut 44 spørreskjemaer, hvorav 18 svarte. I tillegg ringte fem eiendomsmeglere som hadde mottatt spørreskjemaet og fortalte at de ikke hadde noen som helst erfaring med å bli engasjert for å søke etter mulige utviklingsarealer. Undersøkelsen ble gjennomført i februar 2008.

De fleste respondentene hadde Hedmark som eneste arbeidsområde. Ni hadde vekt på utvikling av boligeiendom, fem på fritid og fire på handel. Nesten alle var organisert som AS. Halvparten av respondentene hadde under 10 ansatte, mens en respondent hadde nær 100 ansatte.

I tillegg til spørreundersøkelsen, ble fem eiendomsutviklere intervjuet ved personlig fram møte. Dette var aktører som enten viste spesiell interesse i forbindelse med spørreundersøkelsen, eller som på annen måte pekte seg ut som interessante informanter. Fire av intervjuene er brukt i analysen, ett var uegnet til analyseformål. Intervjuene ble gjennomført i første halvdel av mars 2008.

Siden deler av undersøkelsen berører temaer der identifikasjon av svarene kunne skadet interessene til respondentene, er spørreundersøkelsen gjennomført anonymt. Respondentene ved intervjuene svarte under forutsetning om anonymitet. For å unngå identifisering av respondentene, holdes rapporteringen på et aggregert nivå.

Søkefasen

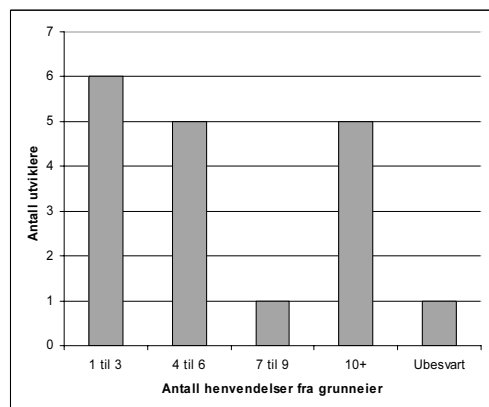
Skal man søke effektivt etter tomter er man avhengig av å vite hva man skal bygge og hvilke kriterier tomten skal ha. En av utviklerne svarer direkte at de hadde konkrete kravspesifikasjoner når de søkte etter tomter. De resterende har ikke uttrykkelige kravspesifikasjoner, men nevnte likevel ulike ting de la vekt på ved søk etter utviklingseiendom. Dette antyder at utviklerne, uten å ha det skrevet ned, har en formening om hva slags tomter de ønsker å erverve samt beliggenheten på disse. Det vil med andre ord si

at de har en slags kravspesifikasjon. Denne kan i større eller mindre grad være utfylende. Vi har ikke data om i hvilken grad utviklerne arbeider på oppdrag, men siden bare en svarte at de hadde konkrete kravspesifikasjoner, noe man må forvente at de som arbeider på oppdrag har, så går vi ut fra at de aller fleste respondenter utviklet på eget initiativ.

En tredjedel av utviklerne hadde egne rettingslinjer for aktiv søk etter tomter.

Direkte henvendelser fra grunneier er en effektiv måte å få kjennskap til tomtene på, siden utvikler selv slipper å søke etter tomten. Utvikleren trenger i utgangspunktet bare å ta stilling til hvorvidt tomten er egnet til hans utbyggingskonsept eller ikke, og om prisen grunneier forlanger er akseptabel. I dette ligger også at det er viktig at markedet kjenner utvikleren som aktør og at de ulike grunneierne ser på den enkelte utvikleren som en attraktiv samarbeidspartner eller kjøper. Man må anta at ved slike henvendelser vil tomteselger i utgangspunktet se på utvikleren som en velkjent aktør som kan gi minst like store profittmuligheter som hos andre utviklere. Derved kan også ervervsfasen bli enklere ved direkte henvendelser.

17 av 18 respondenter svarer at de har fått direkte tilbud fra grunneier de siste fem årene. Figur 1 viser fordelingen av antall henvendelser.



Figur 1 Antall utviklere fordelt etter antall henvendelser fra grunneier om salg av eiendom.

De fleste henvendelsene fra grunneierne kom direkte fra grunneieren selv, men 17 % av respondentene svarer at kontakten skjedde via grunneieres medhjelper.

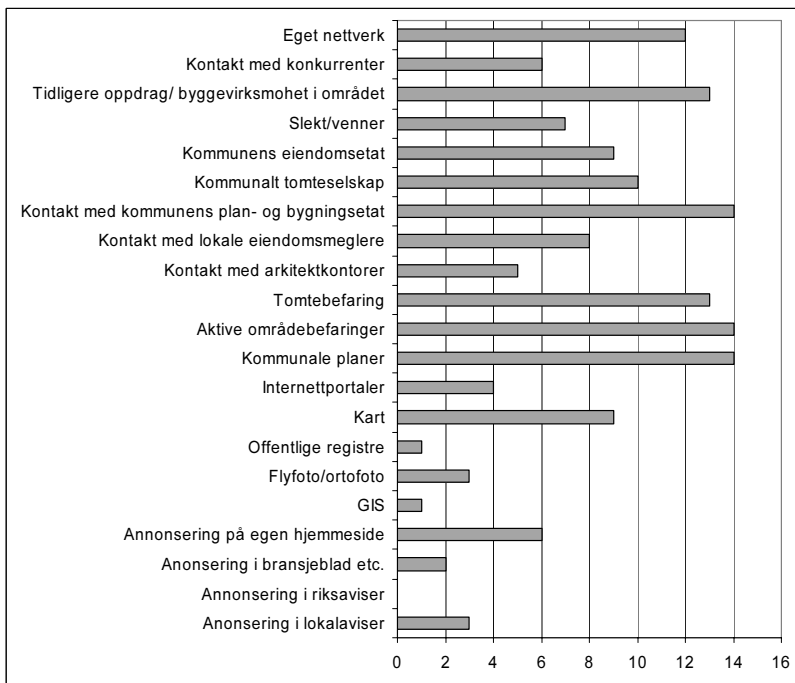
Det var særlig boligutviklerne som fikk mange henvendelser direkte fra grunneier. Svarene tyder på at boligutvikling i Hedmark i stor grad blir initiert av grunneierne, mens utvikling til handel i større grad initieres av eiendomsutviklere. Undersøkelsen gir ikke direkte grunnlag for å vurdere i hvor stor grad grunneierne også bestemmer hvor nye boligutviklingsområder blir lokalisert.

De fleste eiendomsutviklere søker selv etter tomter, i tillegg til at de får direkte henvendelser fra grunneierne. Hvilken søkemotode man da skal velge, er avhengig av hvilken type tomt man søker. De fleste respondentene mente at hvert tilfelle må vurderes spesifikt. Vi antar dette betyr at man burde benytte seg av den metoden som i det enkelte tilfellet gir høyest effektivitet. Undersøkelsen gir ikke grunnlag for å peke ut hvilke søkemotoder som er de mest effektive.

Enkelte søkemotoder vil man uansett forvente at utviklerne benytter seg av. Det er

for eksempel antagelig helt unntaksvis at noen lar være å befare en konkret tomt man vurderer å erverve, eller at de lar være å ta kontakt med kommunen for å avklare reguleringsstatus.

Figur 2 viser hvilke søkemotoder respondentene sa de benyttet. De fleste av utviklerne svarer flere alternativer i spørsmålet om bruk av søkemotoder. Det synes på ingen måte unaturlig å tenke seg at enkelte metoder supplerer hverandre. Eksempler på slikt kan være at man først benytter seg av flyfoto for å bestemme seg for hovedområdet man vil søke tomt i, for deretter å gå mer detaljert til verks ved å dra på befarings til fots eller med bil i det aktuelle området. Denne metoden vil kunne egne seg like godt for både overordnede områdeanalyser som for mer detaljerte søk i områder hvor man allerede er noe kjent. Det samme kan gjelde om man er på utkikk etter enkelttomter, men i form av at utvikler benytter seg av eksempelvis en reguleringsplan eller bebyggelsesplan med konkret avsatte tomter, for så i detalj bestemme hvilke tomter i tomtefeltet han ønsker å erverve gjennom befaringer på stedet.



Figur 2 Antall utviklere som benytter de ulike søkemotodene, av 18 svar totalt

Eget nettverk, kontakt med slekt, venner, konkurrenter, samt tidligere oppdrag i området er en vanlig søkemåte. Det tyder på at mange av utviklerne har en sterk lokal tilknytning. Dette kan også kanskje forstås som at utviklerne opparbeider seg en intuisjon i det miljøet de ferdes for hva som er gode tomter. Dette personavhengige tilfanget av kontakter som benyttes betyr at foretakene i noen grad har hver sine «spesialiteter», og styrker en følelse av at tomtesøk i noen grad er en form for foretakshemmelighet.

Kontakt med ulike kommunale etater er som forventet en viktig søkemåte. Det samme gjelder områdebefaringer og tomtbefaringer.

Kommunale planer brukes også av de fleste. Materialet gir imidlertid ikke grunnlag for å si noe nærmere om hvordan utviklerne bruker planene i søket sitt, for eksempel om de i hovedsak søker «innenfor planene», eller om de søker relativt uavhengig av planene.

Annonsering er lite benyttet, annet enn på egen hjemmeside. Det er en tilnærmet kostnadsfri metode som neppe gir særlig stort uttelling.

Fra en faglig synsvinkel kunne man forventet at verktøy som offentlige registre, flyfoto og GIS ble brukt i større grad enn det som er tilfelle. Biørn (2007) fant også liten bruk av slike kilder, se også artikkel av Biørn og Røsnes i dette nummer av Kart og Plan. Datamaterialet har ikke noe direkte svar på hvorfor slike verktøy er lite brukt. Den mest nærliggende forklaringen på at få svarer at de bruker slike verktøy, er at de er mindre aktuelle for en lokal aktør, og at de er relativt tunge verktøy for en liten aktør.

Åtte aktører svarer at de har kontakt med lokale eiendomsmeglere i søkefasen. Helhetsinntrykket er imidlertid at eiendomsmeglere brukes av grunneierne for å selge tomtene, og av utviklerne for å selge prospektene, men de brukes i liten grad til å søke opp aktuelle utviklingseiendommer, på tross av at de ofte har betydelig lokalkunnskap. Eiendomsmeglerne selger det de har, men blir i liten grad brukt av utviklerne for å lete opp potensielle tomter. Dette inntrykket blir forsterket av at bare fem av respondentene svarer at de leier inn spesialkompetanse, her-

under meglere, i forbindelse med søket. Biørn og Røsnes nevner tilsvarende observasjoner i sin artikkel.

Få av respondentene har dokumentert oversikt på hvor mange timer de bruker på å skaffe seg oversikt over utviklingsbar grunn. Det virker som at langt de fleste benytter overskuddstiden på denne delen av arbeidet. De få som faktisk fører timelister bærer preg av å tilhøre små, men profesjonelle organisasjoner.

Det er store forskjeller på hvor stor andel av ressursene utviklerne bruker på akkvisisjon. Bolig- og fritidsutviklere har som hovedregel færre årsverk enn handelseiendomsutviklerne, sett i forhold til antall ansatte i virksomheten. I tillegg til en lavere grad av direkte henvendelser, kan dette også skyldes at handelsprosjekter gjerne har lengre tidshorisont og større kompleksitet. Dessuten er handelsutviklere ofte rene utviklere uten egen anleggsavdeling, noe som selvfølgelig også bidrar til å dra opp andelen som går med til akkvisisjon.

Undersøkelsen etterlater et inntrykk av at de mindre utviklerne i hovedsak jobber relativt intuitivt innen sin nisje, mens de større aktørene støtter seg mer på analyser.

Kartlegging og kontakt med grunneier

De fleste utviklere identifiserer grunneieren ved hjelp av GAB. To svarer at de finner grunneieren via naboene. I tillegg svarer flere at de henvender seg til kommunen når de leter etter rett grunneier.

Det er store sprik i hvorvidt utviklerne gjør undersøkelser om grunneieren før den første kontakten. De fleste utviklere ser ut til å innhente lite eller ingen bakgrunnsinformasjon om grunneier før det første møtet. De som svarte at de innhentet slik informasjon, brukte i hovedsak internett, men også å ringe kommunen eller bruke egne nettverk ble brukt. Et av intervjuobjektene sa «*Vi gjør masse kartlegging før vi går til grunneier*». Det virker som om de større aktørene kartlegger mer. En av årsakene kan være at de små aktørene allerede har tilstrekkelig lokalkunnskap.

Det første møtet med grunneier skjer enten pr telefon eller ved hjemmebesøk. Ingen

av respondentene bruker innleide konsulenter ved den første kontakten med grunneieren.

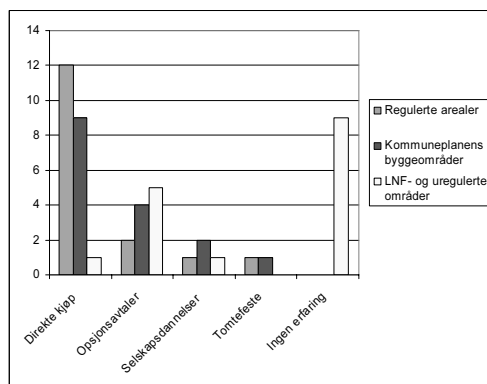
En utvikler er avhengig av en viss grad av tillit hos grunneieren. Den klart mest brukte måten å oppnå dette på, var å vise til tidligere referanser. Andre metoder som ble brukt, var felles bekjente, samt å tilby uavhengig faglig bistand. Under intervjuene ble dette spørsmålet nærmere utdypet, blant annet pleide tre av de fire intervjuobjektene å vise fram deler av sine kalkyler til grunneier. Hovedinntrykket er at tillit er helt fundamentalt, men at viktigheten av tillit varierer med hva slags prosjekt og grunneier man har med å gjøre. Pris vil alltid også være en vesentlig faktor, og særlig i de tilfeller tomter er lagt ut for salg i de vanlige markedene. Der tomter er lokalisert av utbygger gjennom en søkeprosess, blir tillit desto viktigere. Men selv da oppnår man ikke nødvendigvis noen lavere pris ved å skape tillit, men man kan bli den partneren som grunneieren foretrekker.

Sju av de 18 postale respondentene svarer at de hadde forskuttet kommunale utgifter. Dataene gir ikke svar på hva slags utgifter dette dreier seg om.

Ervervsmåter

Respondentene ble spurt om hvilken ervervsmåte som virksomheten hadde brukt mest ved tre ulike regulerings-situasjoner: Tomter regulerte til utbygging, tomter i kommuneplanens byggeområder og tomter i LNF-områder eller uregulerte områder. Ingen svarte leie eller ekspropriasjon. To av respondentene utviklet bare på egen eiendom. De resterende 16 svarene er sammenstilt i figur 3.

Svarene avviker fra undersøkelsen til Biørn (2007), som studerte store utbyggere profilert mot bolig og næringsbygg i større byer og deres nærområder, da særlig i Osloregionen. I materialet fra Hedmark er tomtefeste brukt ved utvikling av fritidseiendom av relativt små aktører. Andelen selskapsdannelser synes ut fra spørreundersøkelsen og intervjuene å være mindre enn i Oslo-området, noe som blant annet kan komme av at utviklingsprosjektene rundt Oslo ofte er preget av langt mer sammensatte investor-gruppe-



Figur 3 Utbyggenes vanligste ervervsmåte ved ulike regulerings-situasjoner. Ni utbyggere hadde ikke ervervet tomter i LNF- og uregulerte områder.

ringer enn i Hedmark. Men det er neppe lavere andel selskapsdannelser i Hedmark enn andre områder med sammenlignbar tettstedsstruktur.

Utbyggerne viser interesse i langt flere tomter enn det de ender opp med å erverve. Andelen forsøkte erverv i forhold til gjennomførte erverv ligger for de fleste utbygges del på godt over 2, og for fire utbygges del ligger atagelig forholdstallet på over fem. Årsakene til at et forsøk ikke ender opp med et erverv kan være mange, blant de som nevnes under intervjuene er at grunneieren ikke vil selge, at man ikke blir enige om pris, at andre utviklere byr høyere, eller at forutsetningene endres underveis i akkvisisjonsprosessen, slik at objektet blir uinteressant for utvikleren. Intervjuobjektene sier at det har vært gode tider og sterk konkurranse blant utviklerne, samtidig som enkelte grunneiere ønsker å avvente enda bedre priser før de selger.

I følge intervjuobjektene var det få konkurrenter på de større utviklingsprosjektene, og det var stort sett de samme aktørene som konkurrerte om disse prosjektene. Ved mindre prosjekter var det gjerne flere konkurrenter, fordi de mindre aktørene også er med i kampen om arealene. De mindre aktørene har vist stor betalingsvillighet i den senere tiden, slik at konkurransen vanligvis har vært tøffere på de mindre prosjektene. Den store betalingsviljen hos små aktører kan dels skyldes lave faste kostnader, dels at enkelte aktø-

rer mangler en tomtebank, og dels for optimistiske eller ufullstendige kalkyler.

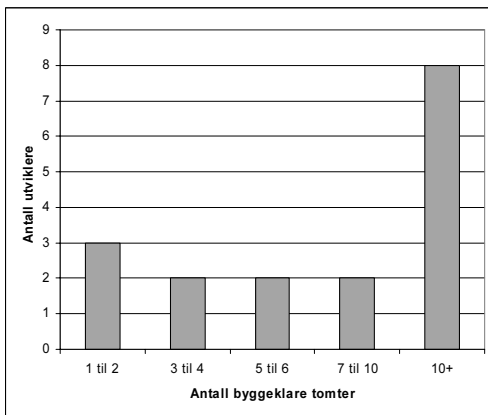
Samtlige intervjuobjekter la inn forbehold om forurensning i kjøpsavtalene. Tre av fire la inn forbehold om fornminnefunn. En type klausul som ble nevnt, var at utvikler dekket en viss sum knyttet til fornminner eller forurensning, mens grunneier dekket de overstigende kostnader.

Samtlige intervjuobjekter understreket at det er avgjørende med lokalkunnskap, ikke bare når det gjelder markedet, men også når det gjelder kontaktnett, innsikt i kommunenes saksbehandling og mer konkrete forhold som radon- og flomproblematikk. En aktør mente man måtte regne med å bruke inntil ti år på å etablere seg i et område dersom man kom inn uten forhåndskunnskaper.

Råtomtkostnadenes gjennomsnittlige andel av totalkostnadene varierte mye, men halvparten av respondentene svarer at de ligger i intervallet 8–15 %. Det nedre ytterpunktet var to respondenter som svarte 2–3 % og en som svarte 1–10 %. Det øvre ytterpunktet var henholdsvis en som svarte 25–40 %, og en svarte 30 %. Her vil geografisk område og eiendomstype åpenbart spille inn.

Utbyggerne har betydelige tomtereserver

Figur 4 viser at åtte av utviklerne hadde ti eller flere byggeklare tomter der arbeid ikke var satt i gang.



Figur 4 Antall byggeklare tomter hos utviklerne der anleggsarbeid ikke har blitt satt i gang.

I tillegg hadde 13 av 18 respondenter tomter der reguleringen ikke var kommet så langt at de var byggeklare. Utbyggerne hadde med andre ord en betydelig tomtereserve. De siste fem årene hadde tomtereserven økt eller vært stabil hos de fleste respondenter. Vi har ikke undersøkt hvor lang tid det går fra utvikleren kjøper tomte til anlegget settes i gang, og heller ikke hvor lang tid opsjonsavtalene varer, men vi vil anta at det er store variasjoner. Vi antar at det også er store variasjoner i hvor lang tidshorisont de ulike utviklerne vil akseptere for å ville inngå et direkte kjøp eller en opsjonsavtale.

Eiendomsmarkedet har stoppet – hva nå?

Svarene i undersøkelsen ble avgitt i februar 2008. På det tidspunktet var høykonjunkturen i eiendomsmarkedene forbi, selv om mange fortsatt så relativt optimistisk på utviklingen utover i 2008. Utover våren og sommeren ble det klart at det var liten grunn til optimisme: Antall usolgte eiendommer fortsatte å være høyt, prisene på bruktboliger fortsatte svakt nedover, og etterspørselen etter fritidseiendommer var lav, særlig i fjellet. Eiendomsmeglerbransjen har fått betydelige problemer, og ikke minst er det nesten totalt stopp på omsetning av nye boliger og fritidseiendommer.

Undersøkelsen viser at utviklerne på svartidspunktet i februar 2008 gjennomgående hadde økt sine tomtereserver, at reservene ligger på et betydelig nivå. Den gir også et inntrykk av at mange av de mindre utviklerne i betydelig grad jobber intuitivt ved akkvisisjon av tomter. Da kan det være vanskelig å gjøre de nødvendige justeringer når det kommer et såpass markert skift i konjunktorene. På den annen side er det antagelig enklere å tilpasse seg for en mindre utvikler enn det er for en stor aktør.

Det er det offentlige som vedtar planene, men de blir gjennomført og i stor grad også initiert av eiendomsutviklerne. Men det er til nå få undersøkelser om hvordan eiendomsutviklerne søker og erverver tomter. Eiendomsutviklerne er en heterogen gruppe av små og store aktører, noen er lokale, andre nasjonale eller internasjonale. Noen utvikler

fritidseiendommer, andre handel eller kontorlokaler. Denne undersøkelsen kan forhåpentligvis bidra til et litt bedre kunnskapsgrunnlag for senere undersøkelser.

Litteratur

Biørn, J. 2007: Opsjonsavtaler i utbyggingen. Mastergradsoppgave. Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.

Miles, M. E., Berens, G. & M.A. Weiss 2000: Real Estate Development: Principles and Process. 3rd ed. Urban Land Institute, Washington D.C.

Peiser, R. B. & A. B. Frej 2003: Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. 2nd ed. Urban Land Institute, Washington D.C.

Unneberg, M. 2008: Akkvisisjon av utviklingseiendom i Hedmark fylke. Mastergradsoppgave. Institutt for landskapsplanlegging, Universitetet for miljø- og biovitenskap, Ås.