



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Den icke-monetära nyttans betydelse för
prisbildningen på skogsfastigheter
– en intervjuundersökning**

*Importance of non-monetary utilities for the pricing
of forest estates – an interview investigation*

Jonas Paulsson

Examensarbeten

ISSN 1651-114X

Nr 7 2002



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Den icke-monetära nyttans betydelse för
prisbildningen på skogsfastigheter
– en intervjuundersökning**

*Importance of non-monetary utilities for the pricing
of forest estates – an interview investigation*

Jonas Paulsson

*Examensarbete 20 poäng, D-nivå i ämnet företagsekonomi
Jonas Paulsson, skogsvetarprogrammet 98/02*

Handledare: Lars Lönnstedt

Förord

Denna uppsats utgör ett examensarbete på skogsvetarprogrammet i huvudämnet företagsekonomi. Under arbetets gång har ett flertal personer varit inblandade som jag inledningsvis vill rikta ett särskilt tack till. Först vill jag tacka min handledare, professor Lars Lönnstedt, som kommit med snabba och värdefulla kommentarer. Ett särskilt tack går också till Gunnar Rutegård, Arne Sundquist och Anders Bogghed på Lantmäteriet i Gävle för hjälp med datauppgifter och idéer om studiens utformning. De allra varmaste tacken vill jag dock rikta till alla er köpare av skogsfastigheter som välvilligt ställt upp för en intervju. Utan er hade detta arbete aldrig kunnat genomföras.

Tack !

Uppsala augusti 2002

Jonas Paulsson

Abstract

The market value of forest properties can be assumed to consist of two components, a monetary factor and a non-monetary factor. The objective of this examination paper is to study the impact of non-monetary factors on the values of forest properties in Sweden.

This study is based on a population of buyers of forest properties in the southern of Sweden. The results are based on interviews with 54 buyers.

Of the purchases were 37 % new purchases. i.e. buyers who not before this purchase were owner of a forest property, and 63 % were purchase of addition.

The results show that the most important reason of purchase in 25 % of the cases was of monetary nature and in 15 % of the cases of non-monetary nature. In 55 % of the cases the motive for purchase was a combination of monetary and non-monetary reasons.

The most important non-monetary part value was the value of the ownership (right of control and pride of ownership). The second and the third most important non-monetary part values were the value of recreation and the value of nature (value of beauty)

The impact of the non-monetary factor, in quantitative terms, was as part of the market value on an average 0,26. The value for the new purchases was 0,4 and for the purchases of addition 0,17.

In the study has some variables been tested whether they have any effect on the non-monetary factor or not. Only the frequency of visits to the forest property has significant effect on the non-monetary factor.

This study has shown that non-monetary utility components are an important factor for the price making of forest properties.

Keyword: forest properties, non-monetary components, utility, pricemaking, market value.

Sammanfattning

Det pris som bildas på marknaden för skogsfastigheter kan antas bestå av en monetär och en icke-monetär komponent. Syftet med denna undersökning är att undersöka den icke-monetära komponentens betydelse som värdefaktor på skogsfastighetsmarknadens efterfrågesida. Den icke-monetära nyttokomponenten har till skillnad från den monetära komponenten, avkastningsvärdet, inte under senaste decenniet blivit föremål för mer omfattande forskning. Denna studie är ett led i att öka kunskapen om den icke-monetära nyttan som värdefaktor.

Undersökningen baserar sig på telefonintervjuer med totalt 54 st. fysiska köpare av skogsfastigheter i norra och mellersta Götaland. Med skogsfastighet avses en fastighet som i fastighetstaxeringsregistret är taxerad med 100 % skogsbruksvärde.

Av köpen var 63 % att beteckna som nyköp, dvs. köpare som inte sedan tidigare äger en jord- eller skogsbruksfastighet, och 37 % var kompletteringsköp. Som främsta motiv för köp av skogsfastigheter uppgav ca. 25 % av köparna monetära motiv och ca. 15 % icke-monetära motiv. I 55 % av fallen var det en kombination av monetära och icke-monetära motiv, där inget var överordnat det andra. I 5 % av fallen rörde de sig om motiv som ej direkt kan klassificeras som monetära eller icke-monetära motiv.

Betydelsen av icke-monetära delvärden var i nämnd ordning för totalpopulationen ägandets egenvärde, rekreation och naturvärde. För kompletteringsköp var ordningen densamma som för totalpopulationen och för nyköp var ordningen rekreation, naturvärde och ägandets egenvärde. Med ägandets egenvärde avses den bestämmanderätt ägaren har över fastigheten, den tillfredsställelse ägaren känner över att äga skogsmark och fastighetens statusvärde. Med rekreativvärde avses fastighetens avkoppling- och fritidssysselsättningsvärde. Naturvärde är fastighetens estetiska värde.

Den kvantitativa betydelsen av den icke-monetära nyttan uttryckt som andel av fastighetens pris var i medeltal för totalpopulationen 0,26, för kompletteringsköpen 0,17 och för nyköpen 0,4. Spridningen var emellertid stor i materialet.

I undersökningen har ett antal faktorer testats huruvida de påverkar den icke-monetära nyttan eller ej. Endast antalet besöksdagar har kunnat konstateras ha signifikant effekt på den icke-monetära nyttan enligt antagande om linjärt samband.

Utifrån erhållna resultat har undersökningens huvudhypotes; *icke-monetära nyttor utgör en viktig komponent för köpare av skogsfastigheter och för prisbildningen på skogsmark* kunnat antas. Den icke-monetära nyttan har enligt de resultat som framkommit en betydande effekt på prisbildningen för skogsfastigheter.

Nyckelord: skogsfastigheter, icke-monetär nytta, marknadsvärde, prisbildning.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Syfte	1
1.3 Avgränsning	2
1.4 Antagande utifrån nyttoteorin	2
1.5 Begreppsförklaringar	3
1.6 Rapportens disposition	4
2. Litteraturgenomgång.....	5
2.1 Fastighetens monetära nytta.....	5
2.2 Icke-monetära nyttor	7
2.3 Diskrepans mellan marknadsvärde och avkastningsvärde.....	9
3. Hypoteser	11
3.1 Hypotesformulering	11
4. Metod	13
4.1 Alternativa metoder.....	13
4.2 Val av metod	14
4.3 Populationsdefinition	15
4.4 Populationsurval.....	15
4.5 Utformning av frågor och provintervjuer.....	16
4.6 Tillvägagångssätt vid intervjuerna	16
4.7 Problemfrågor	17
5. Svarsfrekvens och bortfallsanalys.....	18
5.1 Svarsfrekvens	18
5.2 Bortfallsanalys	18
6. Resultat	20
6.1 Kapitlets disposition.....	20
6.2 Köpare och fastigheter	20
6.2.1 Uppgifter om köpare och fastigheter	20
6.2.2 Avstånd till fastigheten och antalet besöksdagar	22
6.2.3 Jakt	23
6.3 Motiv för köp av skogsfastigheter	24
6.3.1 Monetära motiv	24
6.3.2 Monetära/icke-monetära motiv	25
6.3.3 Icke-monetära motiv	26
6.3.4 Övriga motiv	26
6.4 Framtidsbedömning.....	26
6.4.1 Framtida priser på fastigheter och virke	26
6.5 Icke-monetära nyttors kvantitativa betydelse	28
6.5.1 Undersökta nyttor.....	28
6.5.2 Prisets monetära och icke-monetära komponenter	28
6.5.3 Den icke-monetära nyttan	30
6.6 Samband mellan den icke-monetära nyttan och ett antal variabler	31
6.6.1 Analysmetod	31
6.6.2 Samband mellan ålder och i-kvot.....	33
6.6.3 Samband mellan besöksdagar och i-kvot.....	33
6.6.4 Samband mellan inkomst och i-kvot.....	34
6.6.5 Samband mellan avstånd från permanentbostad och i-kvot.....	34
6.6.6 Samband mellan avstånd till tätort med service och i-kvot	35
6.6.7 Samband mellan areal och i-kvot.....	35
6.6.8 Sammanfattning av erhållna sambandsresultat	36
6.7 Konsumentöverskott	36

6.7.1 I-kvoten och hela nyttofunktionen	36
7. Resultat från andra undersökningar	38
7.1 Jämförelse med andra undersökningar	38
8. Diskussion	40
8.1 Hypotesutfall	40
8.2 Måluppfyllelse	41
8.3 Några reflektioner kring erhållna resultat	43
8.3.1 Studiens resultat och fastighetsvärdering.....	43
8.3.2 Jakt	44
8.3.3 Spekulation.....	44
8.4 Framtida forskningsfält	45
9. Litteraturförteckning	46
Bilagor	
Bilaga 1 Frågeformulär	48
Bilaga 2 Följebrev 1	50
Bilaga 3 Följebrev 2	51
Bilaga 4 Tabeller	52

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Det pris som bildas på marknaden för skogsfastigheter bestäms av en mängd olika faktorer. I en artikel i tidningen Skogen anger Lindberg (2002) att det inte enbart är virkesvärdet som lockar köpare av skogsfastigheter. Lindberg menar att tillgång till jakt och fiske väger tungt i prisbildningen men också enbart känslan och nöjet att äga en del av Sverige. De sistnämnda värdefaktorerna är av sådan karaktär att de inte direkt kan uppskattas i kronor och ören då de, i större utsträckning än vad som är fallet med virkesvärdet, bygger på marknadsparternas subjektiva värderingar. Virkesvärdet kan till stor del härledas ur det pris som bildas på marknaden för rundvirke och bränslesortiment. På samma sätt kan värdet av jakt, dock med större osäkerhet än vad som är fallet med virkesvärdet, bestämmas utifrån priser på jakträttsupplåtelser. Värdet av känslan av att äga mark kan däremot inte bestämmas på samma sätt, då någon fristående marknad för en sådan nytta inte existerar. Värdet av känslan av att äga mark bestäms därför mer än vad som är fallet med rent monetära nyttigheter av köparens eller säljarens individuella värderingar.

Man kan säga att de nyttigheter som en skogsfastighet genererar består av två huvudtyper, en monetär och en icke-monetär typ. Med monetär nytta avses sådan nytta som i allmänt språkbruk brukar benämnas som ekonomisk, dvs. en nytta som ger en nytta som är direkt uppskattningsbar i kronor och ören. För en skogsfastighet genereras den monetära nyttan främst av virkesproduktionen. Virkesproduktionen ger upphov till kapitalströmmar över tiden vars nivå bestäms av priser på virke och kostnader för skogsvård och avverkning. En icke-monetär nytta ger däremot inte upphov till några kapitalströmmar. En icke-monetär nytta ger en nytta i form av tillfredsställelse. Icke-monetära nyttigheter består därför inte utav pengar och inte heller är de möjliga att direkt omvandla i sådana.

Mot bakgrund av de monetära och icke-monetära nyttigheter som en skogsfastighet genererar kan det pris som bildas på marknaden för skogsfastigheter betraktas vara uppbyggt av en monetär och en icke-monetär komponent. Den monetära komponenten är tämligen utförligt behandlad i litteraturen då denna utgör vad som brukar betecknas som fastighetens avkastningsvärde. Den icke-monetära komponenten har däremot inte blivit särskilt utförligt behandlad under det senaste decenniet, vilket bl.a. kan förklaras av att komponenten är svårstuderad då den har mycket speciella karaktärer. Det finns därför goda skäl att öka kunskapen om och granska den icke-monetära komponenten. Denna studie ger förhoppningsvis ett bidrag till förståelsen om den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter.

1.2 Syfte

Det övergripande syftet med denna studie är att öka kunskapen om den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter i Sverige. Detta övergripande syfte preciseras i ett antal delsyften.

- Undersökning av den icke-monetära nyttans betydelse som motiv för köp av skogsfastigheter. Är köp av skogsfastigheter orsakade av främst monetära eller icke-monetära skäl?
- Rangordning av betydelsen av olika icke-monetära nyttor, dels sinsemellan dels mellan olika köpkategorier (nyköp respektive kompletteringsköp). Vilken icke-monetär delnytta kan tillmätas störst betydelse?
- Kvantifiering av den icke-monetära komponenten. Vilken kvantitativ betydelse har den icke-monetära nyttan för prispbildningen?
- Försök till förklaring av den icke-monetära komponenten utifrån ett antal oberoende variabler. Vilka faktorer påverkar den icke-monetära nyttan?

1.3 Avgränsning

Denna studie behandlar enbart köpare av skogsfastigheter. Studien behandlar således enbart marknadens efterfrågesida. I studien ingår enbart fysiska personer som förvärvat en i fastighetstaxeringsregistret registrerad obebyggd lantbruksenhet med 100 % skogsbruksvärde. Juridiska köpare eller bebyggda fastigheter ingår därför inte i undersökningen. Undersökningen omfattar också enbart regionen norra och mellersta Götaland. Den undersökta populationen beskrivs mer ingående i avsnitt 4.3.

Då undersökningen ur ett flertal aspekter är begränsad kan inget sägas om resultatens generella giltighet. Studien baserar sig på en starkt avgränsad population och ett antal antaganden. De resultat som redovisas i denna undersökning gäller därför, som vanligt med vetenskapliga studier, endast för den undersökta populationen och under de antaganden som ligger till grund för studien. Resultaten måste mot denna bakgrund användas med stor försiktighet.

1.4 Antagande utifrån nyttoteorin

Denna studie baseras på ett antal nyttoteoretiska antaganden. Dessa antaganden fungerar som en plattform för studiens upplägg.

Den nytta fastigheten ger köparen vid förvärvstillfället antas vara en funktion av alla de nyttor som fastigheten förväntas generera från förvärvstillfället och in i framtiden. Köparens nytta vid köptidpunkten utgörs därmed av nuvärdet av de från förvärvstillfället utfallande nyttorna där även tidsaspekten beaktas. Köparen antas tillskriva den nytta fastigheten ger ett värde som utgör det belopp han är villig att betala för att erhålla denna. Detta värde utgör vad som inom ekonomin brukar benämnas betalningsviljan. Köparen antas vara villig att betala ett pris som motsvarar nyttan av fastigheten, men inte mer.

Köparen antas vidare vara nyttomaximerare. Han betalar inte mer än vad som absolut krävs för att erhålla nyttan. Skulle priset på fastigheten understiga maximal betalningsvilja kommer köparen åtnjuta ett konsumentöverskott.

Ett viktigt antagande för denna studie är att köparens nyttofunktion antas bestå av dels en monetär komponent, dels en icke-monetär komponent. Den monetära komponenten består av nyttan av sådana nyttigheter som faller ut i pengar eller som lätt kan omsättas i sådana. Den icke-monetära nyttan av fastigheten består istället av nyttigheter som normalt inte faller ut i pengar eller som inte direkt kan omsättas i sådana. Den icke-monetära nyttan antas inte vara beroende av den monetära nyttan.

Mot bakgrund av antagandet om nyttomaximering och konsumentöverskott följer att nyttan av vissa framtida nyttigheter inte nödvändigtvis behöver komma till uttryck i fastighetspriset. Köparen kan ju åtnjuta nyttan fritt genom ett konsumentöverskott.

1.5 Begreppsförklaringar

I rapporten förekommer ett antal ord och begrepp. Vissa av dessa har en entydig definition medan andra har en flytande innebörd och ges olika innehåll i olika sammanhang. För att underlätta för läsaren ges nedan en samlad förteckning över ord och begrepp med den innebörd som de har i detta arbete.

Kompletteringsköp: Ett köp som gjorts av en person som sedan tidigare äger en jord- och/eller skogsbruksfastighet.

Nyköp: Ett köp som gjorts av en person som inte sedan tidigare äger en jord- och/eller skogsbruksfastighet.

Icke-monetär nytta: Nyttan av sådana nyttigheter som normalt inte faller ut i pengar eller som inte lätt kan omsättas i sådana.

Monetär nytta: Nyttan av sådana nyttigheter som normalt faller ut i pengar eller som lätt kan omsättas i sådana. Monetär nytta är synonymt med avkastningsvärde och produktionsvärde.

Skogsfastighet: Fastighet som i fastighetstaxeringsregistret är taxerad med 100 % skogsbruksvärde. En skogsfastighet kan omfatta flera registerfastigheter som är registrerade som en taxeringsenhet (samtaxerade fastigheter).

Skogsmark: Mark som i fastighetstaxeringsregistret är registrerad som produktiv skogsmark eller skogsimpediment.

Fysisk person: Fysisk individ med juridisk rättskapacitet.

I-kvot: Kvoten mellan den icke-monetära nytta som kommer till uttryck i fastighetspriset och fastighetens pris.

Marknadsvärde: Det mest sannolika priset vid en försäljning på en öppen marknad.

Rånetto: Virkesintäkt minskat med drivningskostnad.

Beroende variabel: Den faktor man vill förklara.

Oberoende variabel: Den faktor som används för att förklara en annan faktor.

Skogsbruksplan: Förteckning över fastighetens skogstillstånd totalt och i olika bestånd.

Utbo: Person som inte är bosatt i den församling där den ägda fastigheten är belägen.

Åbo: Person som är bosatt i den församling där den ägda fastigheten är belägen.

1.6 Rapportens disposition

Rapporten består av totalt 8 kapitel. I detta första kapitel ges en bakgrund och syftesbeskrivning till undersökningen, men också avgränsningar, antaganden och begreppsförklaringar. I kapitel 2 följer en litteraturgenomgång där tidigare relevanta studier presenteras. Utifrån litteraturgenomgången uppställs i kapitel 3 ett antal preciserade hypoteser som avses ligga till grund för studiens fortsatta upplägg. I kapitel 4 redogörs för alternativa metoder för att mäta den icke-monetära nyttan samt val av mätmetod. I kapitel 4 ges också en populationsdefinition, men även en beskrivning av tillvägagångssättet vid datainsamlingen. I kapitel 5 ges uppgifter om svarsfrekvens. I kapitel 5 görs också en kort bortfallsanalys.

Kapitel 6 utgör rapportens resultat avsnitt samt test av de hypoteser som presenteras i kapitel 3. Vidare ges svar på de frågeställningar som presenteras i detta kapitel. I kapitel 6 redovisas inledningsvis uppgifter om den undersökta populationen. Därefter följer ett avsnitt om motiv för köp, den icke-monetära nyttans kvantitativa betydelse samt slutligen en redovisning av noterade samband. I kapitel 7 görs en kort utvärdering av studien i jämförelse med tidigare undersökningar. I det sista kapitlet, kapitel 8, förs en diskussion om undersökningen och om de resultat som framkommit. Hypotesutfallet presenteras och diskuteras. I rapportens slut återfinns ett antal bilagor där ett antal tabeller redovisas. Bland bilagorna återfinns också de frågor som använts vid datainsamlingen.

2. Litteraturgenomgång

Litteraturgenomgången baserar sig på antagandet om priset bestående av en monetär och en icke-monetär komponent. Vidare antas dessa inte påverka varandra. De olika komponenterna presenteras var för sig. Syftet är att undersöka vad som enligt litteraturen bygger upp de olika komponenterna.

2.1 Fastighetens monetära nytta

Den komponent som betecknas som monetär nytta utgörs av det värde fastigheten representerar för köparen ur ett strikt företagsekonomiskt perspektiv. Detta innebär att till den monetära nyttan hör sådana nyttor som normalt är kvantifierbara i monetära enheter. Den monetära nyttan antas i denna studie vara ett synonymt begrepp till avkastningsvärde och produktionsvärde.

Enligt Lindgren (1982) skiljer sig inte avkastningsvärdering av skog principiellt från nuvärdesbedömning enligt den klassiska investeringsteorin. Fastighetens avkastningsvärde utgörs av ett nuvärde av de framtida in- och utbetalningar som skogsmarken förväntas generera. Dessa in- och utbetalningar är enligt Rutegård (1998) beroende av dels fastighetsspecifika faktorer, dels omvärldsfaktorer. Den förra av dessa består av bl.a. fastighetens skogstillstånd, bonitet, avverkningsmöjligheter och behov av skogsvårdsåtgärder vid olika tidpunkter, medan den senare utgörs av priser och kostnader. Även om det monetära utbytet av skogsbruk till viss del bestäms av brukarens skicklighet påverkas emellertid utbytet av många faktorer som den enskilde individen inte kan påverka som t.ex. fastighetens bonitet och priser på virke och produktionsfaktorer (Lindgren 1982). I viss mån kan dock även priser påverkas eftersom brukaren kan, om han inte är beroende av skogsinkomster, "vänta ut" ett bättre prisläge (Svensson 1997)

En förutsättning för att ett avkastningsvärde skall kunna beräknas är att en uppfattning finns om när i tiden olika in- och utbetalningar kommer att inträffa samt storleken av dessa. Detta är en uppgift som faller på varje köpare som vill skaffa sig en uppfattning om skogens monetära nytta. Avkastningsvärdet blir ur denna aspekt i hög grad beroende av den individuella köparens egen uppfattning om dels framtida priser, och dels om när åtgärder kommer att vidtas. Något objektivt avkastningsvärde existerar därmed inte (Lindgren 1982). Värt att påpeka är att betalningarna skall avse in- och utbetalningar efter skatt. Utformningen av det svenska skattesystemet med olika skatteutjämningsmöjligheter och progressiv skatteskala medför att skatteeffekterna blir olika mellan olika presumtiva köpare. Ytterligare komplikationer avseende skatt är att även framtida skattesatser måste uppskattas. In- och utbetalningar efter skatt blir därmed i hög grad föremål för en av köparen subjektiv bedömning om framtiden.

Beräkningen av ett avkastningsvärde kompliceras ytterligare av val av diskonteringsprocent. Diskonteringsfaktorn utgör enligt Löfgren (1991) alternativkostnaden för förvärvarens kapital vid jämförbara investeringsalternativ. Diskonteringsprocentens funktion är att beakta det faktum att en krona idag är mer värd än en krona om ett år. Den utgör därmed den kompensation förvärvaren kräver för att avstå från konsumtion i nuet för att kunna öka konsumtionen i framtiden (Löfgren 1991). I de fall betalningar är fördelade över lång tid, som är fallet med

skogsbruk, har diskonteringsprocenten en avgörande betydelse för avkastningsvärdets storlek.

I en undersökning (Löfgren 1994) avseende enskilda skogsägares räntekrav på skogen visade sig denna i genomsnitt vara 3,6 % reall. Vidare visade sig skogsägare som inte bor på fastigheten ha ett något högre avkastningskrav än de som bor på denna, vilket förklaras av att dessa har bättre alternativa placeringmöjligheter.

Lindgren (1982) studerar val av diskonteringsprocent vid skogsvärdering ur ett teoretiskt perspektiv. Lindgren konstaterar att diskonteringsprocenten styrs av köparens individuella konsumtionspreferenser. Diskonteringsprocenten är därför individrelaterad, vilket innebär att det inte med säkerhet går att fastställa en generell diskonteringsprocent. En slutsats som Lindgren drar är emellertid att diskonteringsprocenten hamnar mellan rådande marginella in- och utlåningsräntor. I verkligheten är dock dessa räntor kända endast vid värderingstillfället, vilket medför att även framtida räntenivåer måste uppskattas. Något objektiv avkastningsvärde existerar därför inte även med avseende på diskonteringsfaktor.

Fastighetens avkastningsvärde påverkas även av attityd till risk. Enligt Svensson (1997) är skogsägare riskaversiva, dvs kräver kompensation för att ta risker. Svensson anger att det är svårt att hitta riskgillande skogsägare och att skogsägare generellt är positiva till sådana investeringsalternativ de är bekanta med. Attityden till risk och därmed den kompensation skogsägaren kräver för att ta del av en riskfylld investering är i stor utsträckning individuell. Några variabler som förklarar variation av attityd till risk mellan skogsägargrupper har Svensson inte kunnat finna.

Ett sätt att beakta risken vid avkastningsvärdering är att inkludera en riskpremie i kalkylräntan (Bergknut 1993). Lindgren (1982) anger dock att ett risktillägg till kalkylräntan saknar teoretisk förankring. Osäkerhet i in- och utbetalningar bör inte föranleda förändringar av kalkylräntan eftersom kalkylräntans funktion är att beakta att betalningarna uppstår vid olika tidpunkter. Om köparen kräver kompensation för den monetära risken en investering i skog medför kommer dock denna att på ett eller annat sätt komma till uttryck i avkastningsvärdet, men då inte via kalkylräntan.

En faktor som direkt men även indirekt påverkar den monetära nyttan är finansieringsform. Avkastningsvärdet är enligt Åsman (1999) oberoende av finansieringsform. Detta gäller emellertid endast under antagandet om perfekt marknad, vilket i verkligheten inte är uppfyllt. Finansieringsformen kan påverka avkastningsvärdet genom köparens likviditetsbehov. En köpare som finansierar förvärvet med en stor andel eget kapital kan ha en annan tidshorisont vid bedömningen av framtida in- och utbetalningar än en köpare som är i behov av likviditet för betalning av ränta och amortering av skulder som uppkommit som följd av köpet (Åge 2000). I en undersökning av Åsman (1999) finansierades köp av skogsfastigheter till 65 % helt utan utnyttjande av långfristiga krediter.

Den slutsats man kan dra av ovan presenterade arbeten om fastighetens avkastningsvärde, den monetära nyttan, är att något sådant inte objektivt kan fastställas. Storleken av det avkastningsvärde som köparen bedömer är i stor omfattning beroende av dennes uppfattning om bl.a. framtida priser, skatter, räntor

och åtgärder. En och samma fastighets avkastningsvärde kan därför komma att kraftigt variera mellan olika presumtiva köpare.

2.2 Icke-monetära nyttor

Det grundläggande antagandet i detta arbete är att köparens nyttofunktion, utöver monetär-nytta, består av en icke-monetär komponent. I detta avsnitt kommer därför tidigare arbeten att presenteras som behandlat eller berört icke-monetära nyttor på marknaden för skogsmark. Det skall redan initialt påpekas att de arbeten som mer ingående behandlat icke-monetära nyttors betydelse vid köp av skogsfastigheter är mycket få. Jag låter därför även presentera ett arbete om icke-monetära nyttors betydelse på skogsfastighetsmarknadens utbudssida och ett vid köp av taxerade lantbruksfastigheter.

En undersökning (Miller et al 1978) som avser skogsfastigheter i Massachusetts, USA, påvisar existensen av icke-monetära nyttor vid köp av skogsmark. Undersökningen grundar sig på att fastighetspriserna i området stigit i betydligt större omfattning än virkespriserna. Diskrepansen mellan fastighetspris och värdet av markens virkesproduktion förklaras av att köparna har andra motiv än rent monetära då de förvärvar en skogsfastighet. Exempel på icke-monetära motiv anges vara bostads-, estetiska samt rekreativsmotiv.

En svensk avhandling av Lindeborg (1986) behandlar icke-monetära nyttors betydelse för värdet av skogsfastigheter. Lindeborg studerar marknaden utbudssida, dvs innehavare av skogsfastigheter, i Jämtlands, Kopparbergs och Västmanlands län. Av det totala antalet undersökta innehavare uppgav sig 74 % i första hand ha icke-monetära motiv med sitt innehav. De viktigaste icke-monetära motiven angavs vara affektionsvärde eller känslomässigt värde, knytning till bygden och bestämmanderätten.

Lindeborg konstaterar vissa skillnader mellan utbor och åbor. Knytning till bygden utgjorde ett starkare motiv för utbor än åbor. Bestämmanderätten, som Lindeborg definierar som den rätt fastighetsägaren har att inom rådande lagstiftning kunna bestämma hur fastigheten skall se ut och skötas, utgjorde ett viktigt motiv för utbor. Ägandets egenvärde som definieras som den sociala status som fastighetsägandet innebär var klart viktigast för åbor.

Andra icke-monetära motiv var jakt, fritidssysselsättning och den tillfredsställelse ägaren kände över märkbara resultat av åtgärder som man vidtog i skogen. Jakten såg de flesta som jagade främst vara ett icke-monetärt motiv. Jakten sattes inte som det främsta icke-monetära motivet, men väl på andra- och tredjeplats. Värt att notera är att det fanns jägare som inte angav jakten som ett av de tre viktigaste icke-monetära motiven för sitt innehav.

Lindeborg visar att icke-monetära nyttor existerar, han förkastar hypotesen att den icke-monetära nyttan är mindre än eller lika med noll på 1 % nivån. Han visar vidare att nuvärdet av de icke-monetära nyttorna med 95 % sannolikhet ligger mellan 1,1 och 1,6 gånger fastighetens monetära nytta.

Lindeborg behandlar även samband mellan kompensationskvot och ett antal variabler, dock är samtliga dessa svaga. Kompensationskvoten utgör den kompensation ägaren kräver för att avhända sig fastigheten dividerat med fastighetens monetära nytta. Kompensationskvoten stiger med ökande inkomst, avtar med ökad areal, stiger med antalet besöksdagar och stiger med ålder.

En studie av Ringagård (1993) avseende jordförvärvslagets effekter på marknaden för jordbruks- och skogsfastigheter åren 1987-1990 bekräftar att Lindeborgs (1986) undersökning även gäller på marknaden efterfrågesida. Ringagårds studie omfattar överlåtna lantbruksfastigheter i Stockholms, Kalmars, Skaraborgs, Västmanlands och Västernorrlands län. Av denna studie framgår att motiv för köp av lantbruksfastigheter i stor omfattning är av icke-monetär art. Vid köp inom släkten dominerar de icke-monetära motiven kraftigt i jämförelse med de monetära och vid förvärv utom släkten råder det ett jämviktsläge mellan icke-monetära och monetära motiv. Icke-monetära motiv som åsätts höga värden vid köp, såväl inom som utom släkten, är anknytning till bygden/fastigheten, fritidssysselsättning, boende och ägandets egenvärde. Jakten utgör i jämförelse med andra motiv, såväl monetära som icke-monetära, generellt i samtliga län ett svagt motiv.

Ringagård konstaterar att resultaten styrker Lindeborgs (1986) undersökning där den totala nyttan är mer än dubbelt så stor som den monetära.

Björling & Yourstone (1995) undersöker vem som köper större skogsfastigheter (70 – 2 000 ha) och varför. Studien behandlar i synnerhet monetära motiv, men det slutliga motivet konstateras vara en sammanvägning av flera motiv, vilket inkluderar icke-monetära. Björling och Yourstone nämner motiv som fritidssysselsättning, affektionsvärde och nostalgi. Många av köparna anges också ha ett gediget intresse för skog och natur, vilket utgör ett viktigt motiv, dock inte det främsta, för köp av skogsfastigheter. Större skogsfastigheter köps inte primärt för jakten. Vidare anges fiske bara i undantagsfall spela samma roll jakt.

Enligt Olaspers (2000) varierar värden som är relaterade till skogsmarken utöver skogsmarkens virkesproduktion och jakt mellan köpare som gjort nyförvärv och köpare som gjort kompletteringsförvärv i östra Svealand och södra Norrland under tidsperioden 1997-1999. De som gjort ett nyförvärv visade sig i större omfattning ha sådana värden än de som gjort kompletteringsförvärv. Till sådana värden hör fiskerätt, rekreation och den känsla som ägandet av egen förvärvad skog ger innehavaren. I likhet med Lindeborg (1986) anger Olaspers att bestämmanderätten, möjlighet att själv kunna påverka skogens utveckling genom olika åtgärder, utgör ett för vissa köpare viktigt värde. Det monetära värdet av dessa värden varierade kraftigt från några kr/ha till 780 kr/ha.

Olaspers noterar också skillnader mellan nyförvärv och kompletteringsförvärv med avseende på värdet av jakt. Av de som gjort kompletteringsförvärv angav knappt hälften att tillgången på jakt inte ger något värde, medan motsvarande andel för nyköp var ca.15%. Värdet av jakt varierade mellan 5 och 2 400 kr/ha.

I Lantmäteriverkets (LMV) minienkätundersökning hösten 2001 (Rutegård 2001a) fick mäklare i Götaland bedöma rimligheten i påståendet att: ”värden utöver virkesavkastning, byggnader, tomter, täkter och jakt ger ett mervärde av ca. 5 000

kr/ha och vid speciella förhållanden upp till 15 000 kr/ha.” Av tio svaranden var nio positiva till påståendet. Den tionde ansåg att 5 000 kr/ha var överskattat, ett värde av 2 000 kr/ha ansågs vara mer realistiskt.

Från övriga områden i Sverige kommer påståenden om att dessa värden ej är arelbundna samt att värdena är kraftigt avtagande för arealer över 5-10 ha. (Rutegård 2001a)

I LMV:s miniekätundersökningen för våren 2001 (Rutegård 2001b) anger en svarande i regionen Götaland och Svealand att mervärdet uppgår till 5000 kr/ha mot bakgrund av marknadspriserna för kalavverkade områden. Mervärden anges vidare främst komma till uttryck i marknadspriserna för mindre fastigheter och närhet till service.

Förutom de arbeten om icke-monetära nyttor och värdet av dessa som presenterats ovan finns det i den ekonomiska litteraturen, främst inom disciplinerna miljöekonomi och naturresursekonomi, flera arbeten som studerat liknande nyttor. Dessa värderar dock nyttorna ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. Då Sverige har en allemansrätt kommer dessa värden inte direkt till uttryck i fastighetspriserna, eftersom köpare knappast torde vara beredda att betala för värden som de upplever som ”gratis”. Arbeten av denna art presenteras därför inte i denna studie.

2.3 Diskrepans mellan marknadsvärde och avkastningsvärde

Att marknadsvärdet inte enbart är en funktion av markens produktionsförmåga konstaterades tidigt i den ekonomiska litteraturen. År 1889, i den engelska tidningen Times, publicerades en artikel där ett mäklarföretag analyserat markpriser i England för åren 1771-1880. I artikeln konstaterades att ”rent is not the full measure of benefits of land holding” (Peters et al 1982). Man slog fast att man inte utifrån den monetära avkastningen fullt ut kunde förklara markens marknadsvärde.

Ett flertal empiriska undersökningar från olika delar av världen under 1960- och 1970-talen avseende noterade priser på mark visar samstämmiga resultat, nämligen att marknadsvärden ej kan förklaras utifrån avkastningen baserad på markens produktionsförmåga (Lindeborg 1986).

Enligt Åge (2001) har förhållandet mellan rånetto och skogsfastighetspriser under en lång period varit relativt stabilt. Fastighetspriserna har legat strax under rånettot, vilket är motiverat eftersom täckning krävs för skogsvårds- och administrationskostnader. Från år 1999 har dock fastighetspriserna legat på en högre nivå än rånettot. Diskrepansen mellan avkastningen som följer av virkesavkastningen och marknadsvärdet har med andra ord ökat. Åge ställer upp två hypoteser som skulle kunna förklara utvecklingen.

Hypotes 1 ”Marknadens aktörer har höga förväntningar om kraftigt stigande virkes- och rånettovärde.”

I en grov analys anger Åge att om priserna för timmer skulle vara ca. 70-80 kr/m³ to och massaved 50 kr/m³ f högre än de priser som rådde under våren 2001, och en

stabilisering på denna nivå, skulle relationen mellan rånetto och fastighetspris vara återställd.

Hypotes 2 ”Det är en faktisk anpassning till att skogen innehåller så stora mervärden utöver virkesavkastningen, att detta omvända förhållande av marknaden anses fullt motiverat”

Till hypotes två räknas icke-monetära nyttor. Jakten anger Åge skulle kunna räknas hit fastän den främst är en monetär värdefaktor.

3. Hypoteser

3.1 Hypotesformulering

Mot bakgrund av tidigare syftesbeskrivning och litteraturgenomgång låter jag presentera ett antal hypoteser. Dessa hypoteser kommer att ligga till grund för studiens fortsatta inriktning och utgöra bas för en senare diskussion.

Huvudhypotes:

Icke-monetära nyttor utgör en viktig komponent för köpare av skogsfastigheter och för prisbildningen på skogsmark.

Med skogsfastighet avses en fastighet som i taxeringsregistret är taxerad som obebyggd lantbruksenhet med 100 % skogsbruksvärde. För definition på köpare i denna undersökning se populationsdefinition i avsnitt 4.3. Med skogsmark avses sådan mark som i taxeringsregistret åsatts värde av produktiv mark eller skogsimpediment.

Huvudhypotesen bryts ner till följande delhypoteser:

Hypotes 1

Det främsta motivet för köp av skogsfastigheter är i mer än 50 % av fallen av icke-monetär art.

Enligt Lindeborg (1986) har 74 % av innehavare av skogsfastigheter icke-monetära motiv med sitt innehav. Här nöjer jag mig med att sätta gränsen 50 % för ett antagande respektive förkastande av hypotesen. I det här fallet används motiv istället för nytta. Icke-monetärt motiv för köpet skall tolkas som att den nytta som allra främst vill erhållas genom köpet är en icke-monetär nytta. Den icke-monetära nyttan behöver dock inte vara kvantitativt större än den monetära.

Hypotes 2

Den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter är så stor att den i medeltal uppgår till 20 % eller mer av skogsfastigheters pris.

En värdefaktor som uppgår till 20 % av priset måste bedömas vara så stor att den kan anses ha en viktig och betydande effekt för prisbildningen. Faktorn är då av sådan omfattning att man ej kan bortse från denna vid en eventuell uppskattning av en skogsfastighets marknadsvärde.

Hypotes 3

Den icke-monetära nyttans betydelse är större bland nyköp än bland kompletteringsköp.

Enligt den ekonomiska principen om avtagande marginalnytta finns det skäl att anta att köpare som inte tidigare äger en jord- eller skogsbruksfastighet i större utsträckning värdesätter den icke-monetära nyttan än de som redan äger en sådan.

Hypotes 4

Den icke monetära nyttan är beroende av:

a, köparens ålder

b, antalet besöksdagar

c, inkomst

d, avstånd från köparens permanenta bostad

e, avstånd från närmaste tätort med utbyggd service

f, areal

Dessa hypoteser kan i det flesta fall härledas ur principen om avtagande marginalnytta. Hypoteserna kommenteras i samband med testerna i kapitel 6. Hypoteserna är inte att betrakta som en direkt följd av ovanstående huvudhypotes.

4. Metod

4.1 Alternativa metoder

Att i monetära termer uppskatta storleken på den icke-monetära komponent som priset på skogsfastigheter antas bestå av kan låta sig göras utifrån olika metodiska angreppssätt. Grovt indelat består dessa av två alternativa metoder som dock kan samordnas till en vetenskapligt mer fullständig metod. De alternativa metoderna kallas här för kalkylbaserad, intervjubaserad och samordnad metod.

Kalkylbaserad metod

Med en kalkylbaserad metod skulle den icke-monetära nyttan beräknas som en differens mellan fastighetens pris och dess avkastningsvärde, monetära nytta. En betydande del av arbetet med att bestämma storleken av den icke-monetära komponenten med denna metod vore att beräkna ett mer eller mindre objektivt nuvärde av alla de in- och utbetalningar som fastigheten förväntas generera i framtiden.

En förutsättning för att beräkna ett nuvärde utan alltför hög grad av osäkerhet är att tillgången på data är god. Ett måste är att uppgifter finns att tillgå om bl.a. fastighetens areal, skogstillstånd och produktionsförmåga. Flertalet av dessa uppgifter finns att hämta i fastighetens eventuellt existerande skogsbruksplan.

Utöver fastighetsspecifika data krävs även uppgifter om framtida priser, diskonteringsprocent och skatt. Dessa uppgifter är beroende av köparens individuella uppfattning om framtiden, konsumtionspreferanser och skattemässiga situation vilket jag redogjort för i avsnitt 2.1.

Beroende av att många komponenter i nuvärdeskalkylen oundvikligen måste grundas på subjektiva antaganden blir avkastningsvärdet, och därmed i sin tur även den icke-monetära nyttan, förenad med en hög grad av osäkerhet. Ett stort problem vid denna metod är att dessa antaganden inte görs av köparen själv, utan av den person som utför studien. Beräkningarna får därför baseras på en "typisk köpare", d.v.s. en person som antas vara representativ för hela moderpopulationens medelvärde. Av detta följer att man med denna metod ej kan notera en eventuellt naturlig variation mellan köpare med avseende på den icke-monetära nyttans betydelse.

Intervjubaserad metod

Den intervjubaserade metoden utgår från köparens individuella värderingar och uppfattningar om fastighetens värden. Köparen får själv ange vad det var han betalade för och hur mycket han betalade för detta. Köparen får därför själv direkt bestämma storleken av den icke-monetära komponenten.

Den intervjubaserade metoden skapar goda förutsättningar för att öka detaljeringsgraden i undersökningen. Den föregående beskrivna metoden, den kalkylbaserade, ger endast ett mått på den icke-monetära nyttan. Den intervjubaserade metoden ger dessutom möjlighet till att belysa vad den icke monetära komponenten kan tänkas bestå av. Studien kan därför utökas med en kvalitativ dimension.

En metod som baserar sig på köparens värderingar ställer tämligen långtgående krav på respondenten, eftersom denne själv måste ange värdet av den icke monetära komponenten. En intervju torde vara den enda stående datainsamlingsmetoden eftersom problemområdet är av sådan abstrakt karaktär att den kräver förklaringar och en dialog. Ett postenkätförfarande kan således knappast komma i fråga.

Samordnad metod

Ett tredje alternativ är att samordna den kalkylbaserade och den intervjubaserade. Uppgifter som krävs för nuvärdeskalkylen inhämtas hos köparen. Köparen får själv uttrycka sin uppfattning om framtida priser på bl.a. virke och produktionsfaktorer. Diskonteringsprocenten uppskattas utifrån köparens alternativkostnad för kapital och köparens skattesituation undersöks.

Den samordnade metoden får bedömas vara den mest vetenskapligt fullständiga, men kräver å andra sidan stora resurser av både respondenter och forskare.

4.2 Val av metod

Den metod som valts för denna studie är den intervjubaserade. Den kalkylbaserade metoden skulle kunna användas, men p.g.a. svårigheter att erhålla sådana uppgifter om försålda fastigheter som krävs för kalkylen är den svår att genomföra. Urvalet av fastigheter torde också bli speciellt då enbart fastigheter med nyupprättad skogsbruksplan skulle komma att ingå i studien.

Ett viktigt skäl för att använda sig av den intervjubaserade metoden är att den fångar upp kvalitativa egenskaper. Studien får därmed en större bredd, vilket kan vara värdefullt då problemområdet inte sedan lång tid varit föremål för mer omfattande forskning.

En ytterligare orsak för att metoden valts är att den utgår från den individuella köparen och dennes värderingar och uppfattningar om framtiden. Detta ligger väl i linje med de nyttoteoretiska antaganden som denna studie baseras på. Metoden har därför den teoretiska grund som denna studie kräver.

Det som talar emot metoden är att den kan ge ett alltför oprecist mått på den icke-monetära nyttan, vilket ger mindre goda förutsättningar för vidare analys. Metoden kan därför misstänkas ge upphov till en viss grad av mätfel, eftersom köparen endast i undantagsfall torde kunna ange exakt hur mycket han betalade för den icke monetära komponenten. Å andra sidan är risken sannolikt lika stor i detta avseende även vid användning av den kalkylbaserade metoden.

Den samordnade metoden utesluts av det faktum att den skulle vara alltför tidskrävande för att rymmas inom ett 20-poängs arbete.

4.3 Populationsdefinition

Då målet med denna uppsats är att undersöka den icke-monetära nyttans betydelse som värdefaktor på marknaden för skogsfastigheter, och då på skogsmark i synnerhet, är det naturligt att välja en undersökningspopulation bestående av köpare som förvärvat fastigheter bestående av så stor andel skogsmark som möjligt. *För att uppfylla detta krav ställs som första kriterium att endast köpare som förvärvat en fastighet som enligt fastighetstaxeringsregistret är registrerad som obebyggd lantbruksenhet med 100% skogsbruksvärde skall ingå i populationen.* Detta kriterium underlättar resultattolkningen då korrigeringsåtgärder för andra värden som exempelvis jordbruks- och bebyggelsevärden inte behöver vidtas.

Med hänsyn till den effekt som det allmänkonjunkturella förhållandet har på fastighetsmarknaden görs en avgränsning i tid till förvärv gjorda under en tidsperiod av ett år. Då sentida uppgifter i det här sammanhanget är av större värde än äldre förläggs denna period till en period nära nuet. *Det andra kriteriet på populationen är att endast köp genomförda mellan 2000-07-01 och 2001-06-30 skall ingå.*

Mot bakgrund av att prisbilden på skogsfastigheter varierar inom landet och denna studies omfattning görs en geografisk avgränsning till norra och mellersta Götaland. Även om förutsättningarna för skogsbruk varken biologiskt eller ekonomiskt är exakt lika i hela regionen utgör den ett tämligen homogent studieområde. *Som tredje kriterium uppställs att endast förvärv gjorda i Västra Götalands län, Jönköpings län, Östergötlands län, Kronobergs län, Kalmar län och Hallands län skall ingå i populationen.*

Den icke-monetära nyttan torde främst vara en komponent i fysiska individers nyttofunktion och inte i juridiska personers. *Därför ställs som fjärde kriterium att köparen skall vara fysisk person.*

Beroende av att adress och telefonuppgifter för personer som saknar svenskt personnummer inte utan tidskrävande spårningsarbete kan finnas tvingas ett ytterligare kriterium anges. *Det femte kriteriet är att fysiska personer med avsaknad av svenskt personnummer utesluts.*

För att studien i görligaste mån skall omfatta marknadsmässiga köp utesluts slutligen släktförvärv. *Det sjätte kriteriet är att släktköp inte skall ingå i populationen.*

4.4 Populationsurval

Som grund för undersökningen har uppgifter om köpare och fastigheter hämtats ur, FP-Win, Lantmäteriverkets register över samtliga i Sverige försålda fastigheter,. Utifrån de tre ovan först behandlade kriterierna lämnade Lantmäteriverket en datalista med namn och adresser på köpare, köpeskilling och fastighetstaxeringsdata. Antalet köpare som uppfyllde dessa tre kriterier uppgick till 88 st. Kriterium fyra reducerade antalet köpare till 77 st. (11 st. juridiska personer) och kriterium fem reducerade antalet till 70 st. (7 st. köpare utan svenskt personnummer)

Det sista kriteriet, det sjätte, kontrollerades i samband med att intervjuerna genomfördes. Antalet köp som inte kunde bedömas var marknadsmässiga p.g.a. av

släktskäl uppgick till 6 st. I samband med intervjuerna uteslöts ytterliggare en köpare, då dennes fastighet var bebyggd. Fastigheten var således felaktigt taxerad.

Den slutliga populationen av köpare som uppfyllde samtliga sex kriterier kom därför att uppgå till totalt 63 st. Mot bakgrund av populationens storlek och befarat bortfall valdes en totalundersökning av populationen istället för en stickprovsundersökning.

Uppgifter om köparnas telefonnummer inhämtades via nummerupplysningens fria internettjänst.

4.5 Utformning av frågor och provintervjuer

Vid intervjuernas genomförande har ett frågeformulär legat till grund. Detta frågeformulär framgår av bilaga 1. Vid utformandet av frågor är det av väsentlig vikt att dessa bli korrekt utformade. Enligt Ejlertsson (1996) skall frågorna vara formulerade på ett sådant sätt att respondenten klart förstår och inte riskerar att misstolka frågan. Ejlertsson varnar för att ställa känsliga frågor, då dessa kan medföra motvilja hos respondenten att delta i studien. Detta gäller bl. a. uppgift om respondentens inkomst.

Inkomst utgör en oberoende variabel i denna undersökning. Problemet med motviljan att delta i studien har lösts genom att frågan inte varit med bland de frågor som respondenten erhållit före intervjun. Frågan framgår därför inte i frågeformuläret i bilaga 1. Inkomstfrågan har istället ställts i samband med intervjun och då som avslutande fråga. Har respondenten inte velat delta i studien får detta förklaras av andra orsaker än inkomstfrågan.

I syfte att förhindra fel orsakade av frågornas utformning har frågorna testats och kontrollerats genom att två provintervjuer genomförts. Dessa provintervjuer genomfördes med två personer som köpt skogsmark. Personerna ingick inte i den definierade populationen och deras svar ingår heller inte i undersökningen.

4.6 Tillvägagångssätt vid intervjuerna

Intervjuförfarandet inleddes med att ett frågeformulär och ett följebrev skickades med post till de berörda köparna. Av följebrevet framgick varför de blivit utvalda och att de senare skulle komma att kontaktas via telefon för en intervju där de skulle få lämna sina svar på de i frågeformuläret ställda frågorna. Frågeformuläret framgår i bilaga 1 och följebrevet i bilaga 2.

Frågorna skickades till köparna i förväg dels i syfte att ge respondenterna en viss betänketid då frågorna kunde kräva viss eftertanke, dels för att korta den behövliga intervjutiden.

Intervjuerna påbörjades några dagar efter postutskicket och genomfördes under april månad 2002. Omkring hälften av köparna hade besvarat frågorna innan

telefonintervjun, vilket gjorde att många intervjuer kom att ta mycket kort tid. I medeltal varade varje intervju ca.10-15 minuter.

Generellt gick intervjuerna bra. Flertalet av köparna var mycket tillmötesgående och visade stort intresse för att vilja delta. I en del fall var man något tveksam för att ställa upp för intervju, men efter viss övertalning var de flesta ändå villiga att ställa upp. Svarsfrekvens och borfall kommenteras i nästföljande kapitel.

Tyvärr var 8 stycken köpare omöjliga, trots upprepade telefonpåringningar under olika tider på dygnet, att få kontakt med. För att erhålla en så god svarsfrekvens som möjligt skickades ett nytt frågeformulär, fast denna gång med ett förfrankerat svarskuvert, ut till dessa personer. Av dessa 8 utsända brev inkom 3, varav en uteslöts då denna inte uppfyllde populationskriterierna. Följebrevet till detta andra utskick framgår i bilaga 3.

4.7 Problemfrågor

Frågorna fungerade så när som på ett undantag som förväntat. Fråga nr. B4 som handlar om viltvårdsområden har skapat vissa oklarheter. Många köpare visade sig ha en tämligen vag uppfattning om hur jakten faktiskt är organiserad på fastigheten. Ett antal köpare var väl medvetna om att fastigheten ingick i ett område där jakten på något sätt var samordnad, men om det rörde sig om ett viltvårdsområde i juridiskt avseende var många inte med det klara om. Då det i ett flertal fall, trots försök att utreda frågan, inte gick att avgöra om det rörde sig om ett faktiskt viltvårdsområde eller ej utesluts frågan för vidare analys. Ett viltvårdsområdes betydelse som värdefaktor kommer därför inte att behandlas i denna undersökning då osäkerheten i svaren bedöms vara för hög.

Den ovan behandlade inkomstfrågan besvarades av 37 stycken köpare. Övriga besvarade inte frågan då dessa bedömde frågan vara av alltför privat karaktär.

Övriga frågor kommenteras i samband med redovisningen av svaren i avsnittet resultat.

5. Svarsfrekvens och bortfallsanalys

5.1 Svartsfrekvens

Av det totala antalet köpare i populationen, 63 stycken, inkom svar från 54 köpare. Detta ger en svartsfrekvens på 86 %, vilket får bedömas vara ett mycket gott resultat i jämförelse med andra liknande studier. Att svartsfrekvensen blev så pass god förklaras i stor utsträckning av det faktum att datainsamlingen var telefonbaserad. Även följbrevets utformning tycks ha haft en viss inverkan.

Av de 54 köpare som avgivit svar, lämnade 52 stycken sina svar vid telefonintervjuerna och 2 stycken lämnade istället sina svar via brev efter det andra postutskicket.

I tabell 1 redovisas antalet köpare, antalet svarande köpare och svartsfrekvens för dels hela populationen och dels för varje län.

Tabell 1. Antal köpare, antal svar, och svartsfrekvens. Dels för hela populationen, dels för varje län.

Län	Population	Svar	Svartsfrekvens
Östergötlands län	4	4	100 %
Jönköpings län	11	9	82 %
Kronobergs län	7	5	71 %
Kalmar län	8	6	75 %
Hallands län	4	3	75 %
Västra Götalands län	29	27	93 %
Totalt	63	54	86 %

Av tabell 1 framgår att antalet respondenter i de olika länen varierar kraftigt. Detta medför att resultatet i det kommande kapitlet måste tolkas i ljuset av denna variation. Särskilt skall Västra Götalands läns dominans noteras. Västra Götalands län svarar för hela 50 % av alla svar, vilket gör att detta läns effekt på resultatet för hela regionen blir markant. Studieområdets tyngdpunkt ligger därför i Västra Götalands län. En viss förskjutning åt öster kan dock skönjas då Jönköpings län, som får bedömas utgöra regionens geografiska mitt, svarar för 17 % av alla svar.

5.2 Bortfallsanalys

I en undersökning som denna kan ett antal felkällor förekomma. I avsnitt 4.2 har fel på grund av mätmetodens utformning behandlats. En annan typ utav fel som kan uppstå är fel orsakade av bortfall i den undersökta populationen.

Hur allvarligt ett bortfall är för resultatets kvalitet är svårt att generellt avgöra. De slutsatser som kan dras om bortfallets betydelse får basera sig på den knappa information som finns tillgänglig om orsaken till bortfallet.

De bortfall som förekommit i denna studie är i huvudsak av tre olika typer. Den första typen är fall där respondenten vägrat att delta, men lämnat ett rimligt skäl för detta ställningstagande. Denna bortfallstyp har förekommit i två fall. Den andra typen av bortfall utgörs av sådana fall där respondenten vägrat att besvara några frågor utan att uppge något egentligt skäl för detta. Denna bortfallstyp har noterats i två fall. Den sista bortfallstypen består av fall där respondenten varit oanträffbar. Denna typ har förekommit i fem fall.

Totalt har 9 bortfall noterats, vilket ger en bortfallsfrekvens på 14 %.

Av de två fall som gav en rimlig förklaring till varför man inte ville besvara några frågor noterades ett i Västra Götalands län och ett i Kalmar län. En köpare var i tvist med säljaren och ville därför inte låta sig intervjuas mot bakgrund av en eventuell domstolsprocess. Den andre köparen var av ålder alltför svag för att kunna delta.

Av de båda som vägrat att delta har en noterats i Hallands län och en i Kronobergs län. Ingen av dessa personer uppgav någon direkt orsak för att inte vilja delta. Det var heller inte möjligt att få något rimligt skäl för denna vägran. Den enda orsak som uppgavs var att man ej var intresserad av sådana här undersökningar.

Fem fall utgörs av personer som var oanträffbara både via telefon och brev. Av dessa fem återfanns två i Jönköpings län, en i Kalmar län, en i Västra Götalands län och en i Kronobergs län.

Även om det totala bortfallet får bedömas vara lågt kan det inte uteslutas att de personer som ingår i bortfallet har uppfattningar som systematiskt skiljer sig från den övriga populationen. Om de åtta personer, som bortfallet utgörs av, har sådana uppfattningar som märkbart påverkar resultatet är okänt. Någon slutsats om resultatet snedvrids eller ej av bortfallet kan därför inte dras. Det finns emellertid inget, utifrån den information som finns tillgänglig om bortfallet, som direkt talar emot att de personer som varit orsaken till bortfallet skulle ha en annan uppfattning än övriga respondenter. Därför antas för studiens fortsättning att bortfallen har likartade uppfattningar som övriga och att bortfallen inte på ett avgörande sätt förändrar undersökningens resultat.

6. Resultat

6.1 Kapitlets disposition

Resultatredovisningen inleds med ett avsnitt (6.2) med beskrivande uppgifter om den undersökta populationen, och de förvärvade fastigheterna. Denna del utgör i egentlig mening inte en del av resultatet, men placeras under rubriken resultat då uppgifterna ligger till grund för det faktiska resultatet.

I avsnitt 6.3 redovisas motiv för köp av skogsfastigheter. Syftet är att belysa såväl den icke-monetära som monetära nyttans betydelse som bevekelsegrund för köp. Avsnittet har en kvalitativ prägel och baseras på ett antal citat.

Syftet med avsnitt 6.4 är att bedöma köparnas framtidstro, dels avseende värdet av virkesproduktion och dels avseende värdet av skogsfastigheter. Avsnittet utgör en grund för att kunna avgöra om den positiva prisutvecklingen på skogsfastigheter under senare år varit en följd av en optimistisk framtidstro på virkesmarknaden eller om den berott på andra värden.

I avsnitt 6.5 redovisas ett antal olika monetära och icke-monetära nyttors betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter. Syftet är att kvantifiera den icke-monetära nyttan och rangordna betydelsen av olika typer av icke-monetära delnyttor.

I avsnitt 6.6 är målet att försöka förklara vad den icke-monetära nyttan är beroende av. Avsnittet baseras till stor utsträckning på regressionsanalys, vilket kommenteras kort i avsnittets inledning.

I avsnitt 6.7 redovisas uppmätt konsumentöverskott och frågan om den uppmätta betydelsen av den icke-monetära nyttan kan tänkas gälla för hela nyttofunktionen belyses.

6.2 Köpare och fastigheter

6.2.1 Uppgifter om köpare och fastigheter

Av de 54 fastighetsförvärv som resultaten i detta kapitel baseras på är 34 stycken (63 %) att beteckna som kompletteringsköp och 20 stycken (37 %) som nyköp. Med kompletteringsköp menas att köparen sedan tidigare äger en eller flera jord- eller skogsbruksfastigheter. Den förvärvade fastigheten utgör ett komplement till detta redan ägda fastighetsinnehav. Nyköp är sådana förvärv där köparen inte sedan tidigare är ägare av en jord- eller skogsbruksfastighet.

Resultaten kommer att i stor utsträckning redovisas utifrån en uppdelning i nyköp och kompletteringsköp då grupperna kan tänkas skilja sig åt ur olika aspekter.

I tabell 2 ges medelvärden för köparnas ålder vid förvärvsårets utgång, köpesumma, fastigheternas totala areal, fastigheternas produktiva areal, och köparnas uppgivna inkomst, dels totalt, dels fördelade på kompletteringsköp och nyköp. Beteckningen "N" utgör antalet observationer.

Tabell 2. Medelvärden samt min. och max. värde för köparnas ålder, köpesumma, fastigheternas totalareal, fastigheternas produktiva areal, samt köparnas inkomst.

Variabel	N	Medel	Min värde	Max värde
Totalt				
Ålder (år)	54	54	25	76
Köpesumma (kr)	54	1 105 000	30 000	20 000 000
Total areal (ha)	54	36	2	468
Produktiv areal (ha)	54	31	1	416
Inkomst (kr)	37	290 100	120 000	800 000
Kompletteringsköp				
Ålder (år)	34	56	30	76
Köpesumma (kr)	34	1 522 000	30 000	20 000 000
Total areal (ha)	34	45	2	468
Produktiv areal (ha)	34	39	1	416
Inkomst (kr)	21	295 000	120 000	800 000
Nyköp				
Ålder (år)	20	51	25	76
Köpesumma (kr)	20	396 000	50 000	1 600 000
Total areal (ha)	20	20	3	74
Produktiv areal (ha)	20	18	2	74
Inkomst (kr)	16	283 300	130 000	400 000

Av de i tabell 2 redovisade medelvärdena framgår att köparnas ålder är något lägre bland nyköpen än bland kompletteringsköpen. På samma sätt är inkomstnivån något lägre bland nyköpen än bland kompletteringsköpen. Totalt 37 respondenter uppgav inkomststopp.

Areal och köpesumma spänner båda över ett stort spann. Medelfastighetens areal och pris är 36 ha respektive 1 105 000 kr. Medelhektarpriset är 30 800 kr. I populationen ingår ett fåtal fastigheter som är markant större än övriga, både i areal och pris avseende. I bilaga 4 redovisas i tabell b1 och b2 totalarealfördelningen och pridfördelningen för hela populationen. Majoriteten av fastigheterna har en areal som understiger 20 ha och ett pris som understiger 400 000 kr. Medianarealen är 15 ha och medianpriset 315 000 kr.

6.2.2 Avstånd till fastigheten och antalet besöksdagar

I tabell 3 ges en sammanställning över avståndet till den förvärvade fastigheten från köparens permanentbostad

Tabell 3. Medelavstånd till den förvärvade fastigheten från köparens permanentbostad i km, dels totalt, dels fördelat på nyköp och kompletteringsköp.

Variabel	N	Medel	Min värde	Max värde
Totalt				
Antal km	54	27	0,1	200
Kompletteringsköp				
Antal km	34	20	0,1	200
Nyköp				
Antal km	20	38	0,1	180

De som gjort ett kompletteringsköp har i jämförelse med nyköpen klart kortare till fastigheten, 20 km mot 38 km. Spridningen är emellertid stor. Medelavståndet är 27 km och medianavståndet är 10 km.

I tabell 4 redovisas antalet dagar per år som köparen besöker fastigheten.

Tabell 4. Antalet dagar per år som fastigheten besöks.

Variabel	N	Medel	Min värde	Max värde
Totalt				
Antal besöksdagar	54	71	2	365
Kompletteringsköp				
Antal besöksdagar	34	65	5	360
Nyköp				
Antal besöksdagar	20	81	2	365

I medeltal besöks fastigheterna så ofta som 71 dagar per år, vilket motsvarar 1,4 besök per vecka. Kategorin nyköp uppvisar ett större antal besöksdagar än gruppen kompletteringsköp. Att så är fallet torde framstå som logiskt då en nyköpare inte sedan tidigare har haft en fastighet att besöka. För kompletteringsköparen torde intresset i detta avseende vara något svalare.

Ett inte orealistiskt antagande är att antalet besöksdagar är beroende av avståndet till fastigheten. I tabell 5 presenteras antalet besöksdagar i tre avståndsklasser från permanentbostaden

Tabell 5. Antalet besöksdagar per år fördelade efter avståndet till fastigheten från permanentbostaden.

Variabel	N	Medel	Min värde	Max värde
Avstånd \geq 50 km				
Besöksdagar	8	28	4	60
Avstånd \geq 10 km men $<$ 50 km				
Besöksdagar	22	34	2	105
Avstånd $<$ 10 km				
Besöksdagar	24	119	10	365

Av tabell 5 kan konstateras att antalet besöksdagar avtar när avståndet till fastigheten ökar. Detta är fullt logiskt mot bakgrund av den ökade uppoffring av såväl tid som resekostnader som ett ökat avstånd till fastigheten föranleder. Ett test (linjär regressionsanalys) visar att sambandet är signifikant på 4 % nivån (p-värde = 0,04). Detta skall tolkas som att sannolikheten för att det samband som noterats mellan antalet besöksdagar och avståndet till fastigheten skulle ha uppstått av ren slump är mindre än 4 %. Avståndet till fastigheten har därför en avgörande betydelse för antalet besöksdagar. Sambandet kommenteras ytterligare i avsnitt 6.7 där dessa båda variabler utgör oberoende variabler.

6.2.3 Jakt

Jakt utgör en värdefaktor som är av visst intresse för denna studie. I tabell 6 redovisas antalet köpare som jagar respektive inte jagar själva på fastigheten dels totalt och dels i kategorierna kompletteringsköp och nyköp.

Tabell 6. Antal köpare som jagar respektive inte jagar fördelat på nyköp och kompletteringsköp.

Variabel	N	Jagar	Jagar ej
Totalt			
Jakt	54	37	17
Kompletteringsköp			
Jakt	34	23	11
Nyköp			
Jakt	20	14	6

Av tabell 6 kan konstateras att andelen köpare som bedriver egen jakt på den förvärvade fastigheten är 63 %. Värt att notera är också att andelen jägare i kategorin nyköp endast är marginellt större än bland kompletteringsköpen (70 % respektive 68 %).

På 13 (24 %) fastigheter var jakten utarrenderad. Av dessa 13 var 8 stycken kompletteringsköp och 5 stycken nyköp.

8 köpare, 4 kompletteringsköp och 4 nyköp, uppgav att de varken själva jagar eller arrenderar ut jakten. Bland flertalet av dessa var detta en medveten strategi. Köpare angav nyckelord som "jaktfri zon", "skydd för viltet" och "inte förtjust i jakt".

6.3 Motiv för köp av skogsfastigheter

I samband med intervjuernas genomförande ställdes en fråga om de främsta skälen till varför man köpte fastigheten, fråga C3. Syftet med denna fråga var att utreda om motivet för köpet i huvudsak var av monetär eller icke-monetär art.

Då skälen visade sig vara många och varierande låter sig inte materialet indelas i enbart två grupper, monetär respektive icke-monetär. Svaren redovisas istället i fyra grupper, monetär, monetär/icke-monetär, icke-monetär och övriga. Den monetära gruppen består av sådana köpare där det monetära intresset varit dominerande. Den monetära/icke-monetära gruppen består av de köp där det inte varit möjligt att avgöra vilken typ som varit den faktiskt dominerande. Den icke-monetära gruppen utgörs av köpare där köpet tillkommit främst av annan grund än monetär. Den sista gruppen, övriga, består av sådana köpare som inte direkt kan klassas in i det övriga grupperna.

De andelar som redovisas i avsnittet skall betraktas som mycket approximativa. Redovisningen baserar sig på ett antal citat, vilka dels får visa vilka typer av motiv som döljer sig inom varje klass och dels utgöra grund för studiens kvalitativa del. Läsaren bör göras uppmärksam på att de rör sig om de främsta skälen. Andra motiv kan alltså förekomma även om de inte redovisas här.

6.3.1 Monetära motiv

Andelen respondenter som uppgivit skäl av monetär natur uppgår till ca. 25 %. De köpare som uppgivit detta motiv betraktar skog till stor utsträckning som en ren kapitalplacering och jämför den ofta med andra investeringsalternativ. Skog bedöms vara en värdebeständig och säker tillgång. Även fördel ur riskhänseende anges. Köparna har en i hög grad monetär syn på skog och skogsbruk

"Jag köpte skog för att jag bedömde att det var en mycket god affär och att fastigheten gränsade till mitt tidigare innehav. Placering i skog är bättre än en placering i aktier och jag tror på skogsnäringen."

"Hade fått ett överskott att placera efter en fastighetsförsäljning. Är intresserad av skog och skog sägs ju vara en god investering. Skogsinvestering är bättre än aktier och har låg risk."

"Skogsmark är en bra och säker investering. Marknaden för skogsfastigheter är lågvolatil. Även om virkespriserna sjunker kommer det finnas en efterfråga på skogsmark."

Andra monetära motiv är skog som inkomstkälla i form av eget brukande.

"Är självverksam och ville ha mer skog för eget brukande."

"Är skogsentreprenör och köper en del bra skogsfastigheter för avverkning."

Vid många tillfällen uttryckte respondenterna att det egentligen var tillfället som avgjorde att man köpte. Detta är särskilt frekvent bland kompletteringsköpen. Då grannfastigheten blir till salu väljer man att slå till då tillfället kanske inte kommer igen. Ofta vill man skapa bättre förutsättningar för att kunna bedriva ett ekonomiskt rationellt skogsbruk på hela innehavet i framtiden.

"Vi köpte för att det var grannfastigheten. En av våra söner kommer att överta driften på gården i framtiden, och vi anser att skog kompletterar den övriga verksamheten bra. Ägnar mig också åt jakt."

Som monetära motiv nämns också skatteskal, fördel ur arronderingshänseende stordriftsfördel och spekulation.

6.3.2 Monetära/icke-monetära motiv

Den grupp där det inte var möjligt att avgöra om det var monetära eller icke-monetära skäl som grundade köpet uppgår till ca. 55 %. Individerna i denna grupp uppgav skäl för sitt köp av både monetär och icke-monetär natur. Inget av dessa var emellertid direkt överordnat det andra. Flertalet uttryckte det som en kombination av kapitalplacering, fritidssysselsättning och starkt intresse för skog och mark.

"Skälen var en kombination av olika orsaker. Visst var det kapitalplacering, men också jakt och nöje. Hade länge funderat på att köpa skogsmark. Gillar att vistas och arbeta i skogen på fritiden. Värderar förmånen att få äga ett stycke mark högt."

"Anledningen till köpet var att jag ville utöka mitt tidigare innehav. Vistas mycket i skogen både med och utan bössa. Fastigheten är dels en ekonomisk trygghet men också en tillgång för mitt fritidsintresse."

"Köpte den för jakt och intresse för småskaligt skogsbruk. Ser det också som en säker investering."

6.3.3 Icke-monetära motiv

I ca. 15 % av fallen har respondenterna uppgivit skäl där det icke-monetära motiven varit dominerande. I de flesta fall rör de sig om ett djupt rotat intresse för skog, mark, natur och rekreation. Även fastighetens sociala betydelse tycks ha viss inverkan.

"Jag är nybliven pensionär och ville ha något att aktivera mig med på dagarna. Skogsbruk är mycket avkopplande och roligt. Fastigheten ligger nära mitt gamla

födelsehem och jag besöker den och bygden ofta. För mig är inte kronor och ören det viktiga utan nöjet."

"Friskvård"

"Köpte skogen för fritidssysselsättning. Är bondpojke och ville uppleva lite av barndomen på nytt. Jag stortrivs i skog och mark. Gillar att arbeta med skogsvård och få se skogen utvecklas."

"För mig är virkesproduktion ointressant. Har inte för avsikt att avverka någonting. Köpte fastigheten för jakt och rekreation. Vill skapa goda förutsättningar för allt levande."

"Köpte den för naturen då den ligger nära min sommarstuga."

6.3.4 Övriga motiv

Övriga motiv för köp uppgår till ca. 5 %. Inom gruppen återfinns motiv som inte direkt passar in i någon av de ovan behandlade grupperna. Generellt lutar de flesta motiv inom denna grupp dock mer mot det icke-monetära än det monetära hållet.

"Köpte för att förhindra bebyggelse."

"Ville återskapa stamfastigheten." (Fastigheten hade delats i två delar genom en hemmansklyvning för en lång tid sedan)

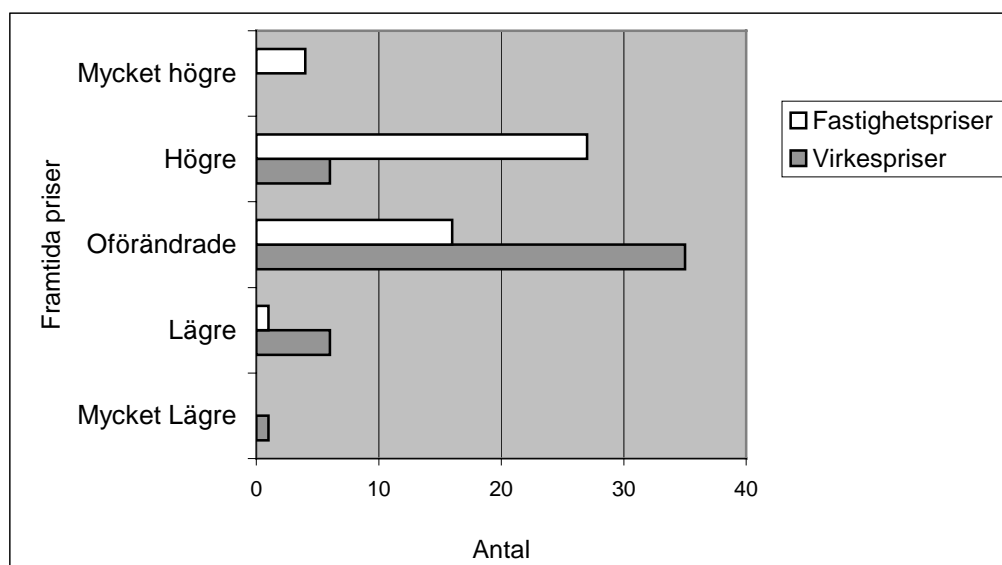
"Fastigheten var knepigt belägen. Jag ville förhindra att en ny ägare skulle komma in i detta område. Hade väl annars inte köpt."

6.4 Framtidsbedömning

6.4.1 Framtida priser på fastigheter och virke

Storleken av fastighetens avkastningsvärde är i stor utsträckning beroende av framtida prisnivåer på de monetära nyttigheter fastigheten genererar. Under antagandet att fastighetens pris består av en icke-monetär komponent, och att denna utgör differensen mellan priset och avkastningsvärdet, kan det vara av visst intresse att veta hur köparnas bedömning av framtida virkespriser förhåller sig till framtida priser på skogsfastigheter. Om köparna anser att den framtida prisutvecklingen på skogsfastigheter kommer att skilja sig från utvecklingen av virkespriser finns det goda skäl att anta att de finns andra värdefaktorer, än de som följer av virkesproduktionen, som styr prisbildningen på skogsfastigheter. I figur 1 redovisas i ett diagram köparnas uppfattning om framtida priser på skogsfastigheter respektive virke.

Egentligen vore det mer korrekt att fråga om nettopriser, dock har detta medvetet inte gjorts då detta skulle kunna riskera att skapa onödigt förvirring hos respondenterna. Svaret skulle eventuellt bli annorlunda om man också beaktade kostnadssidan. Här antas emellertid att så icke är fallet. Inte heller har någon tidshorisont angivits.



Figur 1. Köparnas bedömning av framtida virkespriser och fastighetspriser vid köptidpunkten. (N = 48)

Av figur 1 kan utläsas att respondenterna generellt har en neutral syn på virkesprisernas utveckling och en mer optimistisk syn avseende fastighetspriser. 73 % angav att de vid kontraktstillfället räknade med oförändrade framtida virkespriser. Ett antal köpare erkände dock att till dags dato (april 2002) hade priserna fallit mer än vad de kalkylerat med.

Ifråga om framtida priser på skogsfastigheter räknade 56 % med högre priser och 33 % med oförändrade priser. 69 % räknade med bättre, 29 % med samma och 2 % med sämre värdeutveckling på fastigheter än på virke.

Av svaren att döma finns det goda skäl att anta att köparna kalkylerat med andra värden än de som enbart följer av virkesproduktionen. Då frågan besvarades och svaret löd "bättre värdeutveckling på fastigheter än virke" angav somliga att det finns andra värden i skogsmark än enbart de som ges av virkesproduktionen. I synnerhet angavs jakt som en värdefaktor som givits stor betydelse, men också ett ökat efterfrågetryck från utlänningar och då i synnerhet tyskar och danskar. Bland köpare som avgivit svaret samma värdeutveckling gavs kommentarer som löd "fastighetspriserna kan ju inte stiga i all oändlighet då inte virkespriserna gör detsamma".

6.5 Icke-monetära nyttors kvantitativa betydelse

6.5.1 Undersökta nyttor

För att göra denna studie praktiskt genomförbar har priset antagits bestå av ett antal definierade delnyttor. Dessa delnyttor har sedan legat till grund för frågornas utformning. Som delnyttor har valts virkesproduktion, jakt, ägandets egenvärde avkoppling att vistas och arbeta i egen skog, naturvärde och annat.

Med virkesproduktion avses den monetära nytta som följer av ett traditionellt skogsbruk, d.v.s. kapitalströmmar genererade av timmer, massaved och bränslesortiment.

Jakt motsvarar fastighetens jaktvärde och betraktas, om annat inte anges, som en monetär nytta då denna kan bli föremål för ekonomisk omsättning, jfr. jakträttsupplåtelse.

Ägandets egenvärde är den nytta själva ägandet av fastigheten för med sig. Dels den bestämmande rätt, inom lagens ramar, ägaren har över fastighetens markanvändning, dels den tillfredsställelse ägaren känner över att få äga skogsmark. Till egenvärdet får också den status som själva ägandet kan ge inräknas. Egenvärdet utgör en icke-monetär nyttokomponent.

Med avkoppling att vistas och arbeta i egen skog avses fastighetens rekreationsvärde. Ägaren trivs i egen skog och använder den som fritidssysselsättning. Rekreationsvärdet skall särskiljas från de förutsättningar till rekreation som allemansrätten ger. Rekreation i det här sammanhanget är mer långtgående än den begränsade rätt som allemansrätten ger då själva äganderätten skapar större rekreationsmöjligheter. Rekreationsvärdet är en icke-monetär delnytta.

Naturvärdet är fastighetens estetiska värde. Ägaren värdesätter en fastighet som är mer estetiskt tilltalande än en annan. Naturvärdet är en icke-monetär nytta.

Annat utgör en post för andra värden än de ovan behandlade, som exempelvis stordriftsfördel, skatt och fiske.

Det skall poängteras att det inte existerar någon klar gräns mellan de olika delvärdena. Jakt är en egen nyttighet men också en form av rekreation. Att vistas och arbeta i egen skog är inte helt klart skiljt från ägandets egenvärde då glädjen av att själv få arbeta och forma skogen är kopplat till bestämmanderätten. Inte heller är fastighetens naturvärde klart skiljt från de andra värdena. En estetiskt tilltalande fastighet kanske både har ett högre jaktvärde, rekreationsvärde och egenvärde. Noggrannheten i de olika delnyttornas kvantitativa betydelse måste därför tolkas med beaktande av dessa flytande gränser.

6.5.2 Prisets monetära och icke-monetära komponenter

I tabell 7 redovisas den kvantitativa betydelsen av prisets olika komponenter i kvotform. Kvoten erhålls genom division av delnyttans monetära betydelse och fastighetens pris. Kvotformen har valts för att göra fastighetsköpen jämförbara. Summan av kvoterna är lika med 1,0. Där så icke är fallet är detta betingat av avrundning.

Tabell 7. Den kvantitativa betydelsen av prisets komponenter, dels totalt, dels fördelat på kompletteringsköp och nyköp.

Variabel	N	Medel	Min värde	Max värde	Rang

Totalt					
Virkesproduktion	54	0,62	0	1,00	1
Jakt	54	0,08	0	0,50	4
Ägandets egenvärde	54	0,10	0	0,70	2
Rekreation	54	0,10	0	0,72	3
Naturvärde	54	0,06	0	0,60	5
Annat	54	0,05	0	0,20	6
Summa		1,01			
Kompletteringsköp					
Virkesproduktion	34	0,73	0,3	1,00	1
Jakt	34	0,04	0	0,27	5
Ägandets egenvärde	34	0,09	0	0,70	2
Rekreation	34	0,05	0	0,35	3
Naturvärde	34	0,03	0	0,21	6
Annat	34	0,05	0	0,20	4
Summa		1,01			
Nyköp					
Virkesproduktion	20	0,43	0	0,75	1
Jakt	20	0,13	0	0,50	3
Ägandets egenvärde	20	0,11	0	0,50	5
Rekreation	20	0,17	0	0,72	2
Naturvärde	20	0,12	0	0,60	4
Annat	20	0,04	0	0,10	6
Summa		1,00			

Av tabell 7 kan utläsas att virkesproduktion utgör den i kvantitativa termer största värdefaktorn i samtliga tre grupper. Att så är fallet torde inte vara någon större överraskning. Nu har den emellertid konstaterats.

Av större intresse i detta sammanhang är övriga nyttors betydelse. Ägandets egenvärde intar den andra mest betydelsefulla värdefaktorn efter virkesproduktionen för total populationen och för kompletteringsköp, men först en femteplats för nyköp. För nyköp är istället rekreationsvärdet den andra mest betydelsefulla nyttan. Ägandets egenvärde utgör, i kvantitativa termer, för gruppen kompletteringsköp en stark värdefaktor i förhållande till övriga nyttigheter utöver virkesproduktion. Kvantitativt sett är dock ägandets egenvärde 2 procentenheter lägre bland kompletteringsköpen än bland nyköpen.

Som tredje nytta finner vi rekreation för både totalpopulationen och kompletteringsköp, medan motsvarande nytta för nyköp är jakt. Generellt intar värdet av att själv få vistas eller arbeta i egen skog som fritidssysselsättning en betydande värdefaktor både vid nyköp och kompletteringsköp, även om den kvantitativt är av betydligt större omfattning i det förra fallet.

Jakten intar i jämförelse med andra nyttigheter ingen anmärkningsvärd värdefaktor. Visserligen placerar sig jakt på en tredjeplats bland nyköpen, men i absoluta termer är den inom denna grupp endast marginellt större än ägandets egenvärde och naturvärde.

Värdet av jakt motsvarar vid en diskonteringsprocent av 3 % en årlig monetär nytta av 73 kr/ha. Detta är i nivå med noterade jaktarrendenivåer. (Se avsnitt 7.1) Det är därför fullt rimligt att betrakta jakt som en monetär värdefaktor då denna inte markant skiljer sig från priser på jakträttsupplåtelser.

Naturvärde är en nytting som i huvudsak ger sig till känna bland nyförvärven. Naturvärdet utgör i medeltal 12 % av fastighetens värde bland dessa köpare, medan motsvarande siffra bland kompletteringsköpen är 3 %.

I tabellen redovisas omfattningen av "andra värden". Inom denna grupp återfinns nyttigheter av främst monetär natur. Värden som placerats här är exempelvis kräftfiske, möjlighet till köpfiskeverksamhet och mindre bergs- eller grustäkt. Fastigheterna ingår i studien då skogsarealen i samtliga fall var betydande i förhållande till fastigheternas totala yta och att fastigheterna primärt var inköpta i syfte att användas för skogsproduktion. Bland andra värden återfinns också arronderingsvinster och stordriftsfördelar. Dessa "andra värden" kommer i fortsättningen att behandlas som en monetär värdefaktor.

6.5.3 Den icke monetära nyttan

Den icke-monetära nyttan antas i fortsättningen bestå av summan av ägandets egenvärde, rekreation och naturvärde. I totalpopulationen uppgår denna i medeltal till 26 % av den totalnytta som kommer till uttryck i fastighetspriser. Summan av de tre icke-monetära nyttornas kvantitativa betydelse betecknas i kommande avsnitt som i-kvoten.

Då i-kvoten i medeltal uppgår till 0,26 har det påvisats att den icke-monetära nyttan existerar och att den är en betydelsefull värdefaktor för prisbildningen på skogsfastigheter. Nuvärdet av den icke-monetära nyttan är i medeltal 0,35 gånger så stor som de monetär nyttorna.

En fråga som i detta skede kan vara av intresse är hur fördelningen av i-kvoten ser ut i materialet. I tabell 8 presenteras en tabell som visar frekvens och kumulativ procent för samtliga noterade i-kvoter. I-kvoten är i tabellen klassindelad.

Tabell 8. I-kvotens fördelning. Frekvens och kumulativ procent.

I-kvot	Frekvens	Kumulativ procent
0,0	5	9,3
> 0,0 men ≤ 0,1	8	24,1
> 0,1 men ≤ 0,2	16	53,7

> 0,2 men ≤ 0,3	5	63,0
> 0,3 men ≤ 0,4	10	81,5
> 0,4 men ≤ 0,5	5	90,7
> 0,5 men ≤ 0,6	2	94,4
> 0,6 men ≤ 0,7	1	96,3
> 0,7 men ≤ 0,8	2	100,0
> 0,8 men ≤ 0,9	0	100,0
> 0,9 men ≤ 1,0	0	100,0

Av tabellen kan utläsas att majoriteten av köparna har en i-kvot som är mindre än eller lika med 0,2. Det bör poängteras att denna i-kvot i stor utsträckning är betingad av kompletteringsköpen, då dessa utgör 63 % av populationen. I-kvoten bland kompletteringsköpen uppgår i medeltal till 0,17 och bland nyköpen till 0,4. I bilaga 4 redovisas i tabellerna b3 och b4 i-kvotsfördelningen för kompletteringsköp respektive nyköp.

I materialet finns det ett antal observationer som uppvisar mycket höga i-kvoter. De två köpare som uppvisar de högsta i-kvoterna har både gjort nyköp och värdesätter i synnerhet rekreation och naturvärde högt. Ingen av de båda köparna jagar, inte heller arrenderas jakten ut. I avsnittet om motiv till köp återfinns dessa köpare bland de köpare som uppgett skäl av icke-monetär natur. Generellt kan sägas att överensstämmelsen mellan motiv för köp och nivå på i-kvot är mycket god. Köpare som avgivit främst monetära motiv uppvisar också de lägsta i-kvoterna, medan köpare som angivit icke-monetära skäl återfinns bland de högre noterade i-kvoterna.

Av de köpare som angivit en i-kvot på 0,0 är samtliga kompletteringsköp. Vad som betalades för fastigheten anses av dessa köpare i synnerhet kunna härledas ur fastighetens skogsproduktion, i viss mån även jakt. Icke-monetära aspekter tycks därför inte ha någon inverkan på priset för dessa köpare.

I-kvoten uppgår i medeltal till 8 000 kr/ha. I bilaga 4 redovisas i tabell b5 den årliga icke-monetära nyttan per hektar vid ett antal olika diskonteringsprocenter. Beträffande beräkningen hänvisas till kapitel 7.

6.6 Samband mellan den icke-monetära nyttan och ett antal variabler

6.6.1 Analysmetod

Innan vi testar om det kan påvisas några samband mellan den icke-monetära nyttan och ett antal utvalda variabler skall några ord nämnas om testerna.

Vid undersökningar där man vill utreda om en faktor är beroende av andra brukar man använda sig av uttrycken beroende och oberoende variabler. Den beroende variabeln är den man vill förklara och de oberoende är de variabler som antas förklara den beroende. I denna undersökning är i-kvoten den beroende variabeln, dvs. den variabel vi vill förklara. Som oberoende variabler har valts ålder, inkomst, antalet besöksdagar, avstånd till fastigheten från permanentbostad, avstånd till tätort med utbyggd service

och areal. De oberoende variablerna har valts utifrån tidigare undersökningar och subjektiva antaganden.

Som analysverktyg för test av samband mellan den icke-monetära nyttan och de valda oberoende variablerna används regressionsanalys. Det bör poängteras att enbart det faktum att regressionsanalysen visar ett samband mellan uppmätta värden på y och x, inte förutsätter att det verkligen föreligger ett orsakssamband mellan dessa. Regressionsanalys ger enbart styrkan av sambandet, den säger däremot inget om sambandets kausala riktning. Tolkning av resultatet kräver därför en viss eftertanke och sambandet måste kunna motiveras saklogiskt. För uppgifter om underliggande regressionsberäkningar och tolkning av resultat från regressionsanalys hänvisas till Andersson et. al (1994). Regressionsanalysen i denna studie har genomförts i Microsoft Excel.

Testerna bygger på antagandet att det föreligger ett linjärt samband mellan de undersökta variablerna och den icke-monetära nyttan. Variablerna testas var för sig. För test uppställs hypotesen $H_0: \beta = 0$ och mothypotesen $H_1: \beta \neq 0$. Dvs. H_0 : det föreligger inget samband mellan den beroende och den oberoende variabeln och H_1 : den oberoende variabeln har effekt på den beroende variabeln. Kravet på signifikans har satts till 5 %. Signifikansnivån 5 % skall tolkas enligt följande. Sannolikheten att kunna få ett samband mellan den beroende och oberoende variabeln då vi redan vet att något sådant samband egentligen inte existerar skall vara mindre än 5 %. Ett konstaterat signifikant samband skall med andra ord kunnat ha uppstått av ren slump med mindre än 5 % sannolikhet.

Resultaten redovisas inledningsvis med att de undersökta variablerna indelas i klasser som redovisas i en tabell. På detta sätt kan dels eventuella tendenser till samband lättare skönjas och dels framgår tendensens kvantitativa omfattning. Därefter utförs test för att avgöra huruvida sambandet är signifikant eller ej.

6.6.2 Samband mellan ålder och i-kvot

Av tabell 9 kan en tendens skönjas att i-kvoten är avtagande med stigande ålder. En förklaring till denna tendens kan vara att äldre personer har kortare tid i jämförelse med de yngre att själva tillgodogöra sig de icke-monetära nyttigheterna. En äldre person har ju oundvikligen en kortare kalkylhorisont än en yngre köpare.

Tabell 9. Medelvärden av i-kvoten i olika klasser utifrån köparens ålder (år).

Variabel	N	Medel
Ålder ≥ 60		
I-kvot	16	0,22
Ålder ≥ 50 men < 60		
I-kvot	23	0,24

Ålder < 50		
I-kvot	15	0,30

Värt att poängtera är att Lindeborg (1986) noterade ett omvänt förhållande än de ovan redovisade. Lindeborg visar ökad icke-monetär nytta med stigande ålder. Resultatet var dock ej signifikant.

Det observerade sambandet mellan i-kvot och ålder är emellertid svagt. Variabeln ålder har signifikant effekt på i-kvoten först på 28 % nivån (probvärde = 0,28). H_0 kan således inte förkastas då vi ställer krav på 5 % signifikansnivå.

6.6.3 Samband mellan besöksdagar och i-kvot

I materialet finns en tendens till samband mellan i-kvot och antalet besöksdagar (tabell 10). Att tendensen är positiv torde var naturligt då stora delar av den icke-monetära nyttans komponenter konsumeras på själva fastigheten.

Tabell 10. Medelvärden av i-kvoten i olika besöksdagarsklasser (antal dagar per år).

Variabel	N	Medel
Besöksdagar ≥ 52		
I-kvot	17	0,35
Besöksdagar ≥ 30 men < 52		
I-kvot	18	0,24
Besöksdagar < 30		
I-kvot	19	0,19

Sambandet mellan i-kvoten och antalet besöksdagar är mycket stark. Det uppgivna antalet besöksdagar har i den linjära modellen signifikant effekt på 1 % nivån. (probvärde < 0,01). Det kan därför konstateras att sannolikheten att det påvisade sambandet skulle ha uppkommit av en ren tillfällighet är mindre än 1 %. Hypotesen H_0 förkastas och H_1 antas. I-kvoten är beroende av antalet besöksdagar.

6.6.4 Samband mellan inkomst och i-kvot

Tabell 11 visar en tendens till ett negativt samband mellan i-kvot och inkomst. Enligt principen om avtagande marginalnytta skulle ett motsatt förhållande varit att vänta. Nyttan av ett ytterligare monetärt tillskott skulle, enligt antagande om avtagande marginalnytta, värderas högre desto lägre inkomst köparen har innan köpet, och den icke monetära istället högre med större inkomst. Denna sambandsriktning noteras dock inte i materialet, varför det måste finnas en annan förklaring till tendensens negativa riktning. Köpare med hög inkomst kanske i större utsträckning ser köpet som en kapitalplacering och därmed i större utsträckning än övriga beaktar de monetära nyttigheterna.

Tabell 11. Medelvärden av i-kvoten i olika inkomstklasser (tkr).

Variabel	N	Medel
Inkomst \geq 300		
I-kvot	14	0,22
Inkomst \geq 200 men $<$ 300		
I-kvot	17	0,29
Inkomst $<$ 200		
I-kvot	7	0,37

Av utfört test kan konstateras att inkomst har signifikant effekt på i-kvoten på 7 % nivån. Signifikansen ger goda skäl att anta att de föreligger ett negativt samband mellan i-kvoten och inkomst, dock inte på sådan nivå att hypotesen H_0 kan förkastas. Slutsatsen är att sambandet får betraktas som en stark tendens.

6.6.5 Samband mellan avstånd från permanentbostad och i-kvot

Något direkt samband mellan i-kvot och avstånd till fastigheten från permanentbostad kan inte observeras i materialet. Sambandet är signifikant först på 60 % nivån. Hypotesen H_0 kan därför inte förkastas.

I avsnitt 6.2.2 redovisades ett signifikant samband mellan antalet besöksdagar och avstånd från permanentbostad och i avsnitt 6.6.3 noteras ett signifikant samband mellan i-kvot och antalet besöksdagar. Vi kan därför, trots den stora variationen i materialet och att något samband inte kan påvisas mellan i-kvot och avstånd från permanentbostad konstatera att det föreligger ett indirekt beroende mellan dessa. Något direkt beroende kan inte observeras på grund av den stora variationen och låg förklaringsgrad av denna. Avstånd från permanentbostad förklarar endast 8 % ($R^2=0,08$) av variationen i antalet besöksdagar och antalet besöksdagar förklarar endast 19 % ($R^2=0,19$) av variationen i i-kvot. Den låga förklaringsgraden i dessa led gör att det indirekta beroendet ej kan påvisas genom ett direkttest.

6.6.6 Samband mellan avstånd till tätort med service och i-kvot

En tendens kan skönjas i materialet avseende avstånd till fastigheten från tätort med utbyggd service (tabell 12). Med benämningen tätort med utbyggd service avses en ort i storlek av en kommunal centralort. Att tendensen har en negativ riktning torde vara naturligt. Den icke-monetära nytta en fastighet genererar värderas förmodligen högre då utbudet av service i anslutning till fastigheten är stort än då tillgången av service är låg. Man kan också tänka sig att efterfrågan är större på fastigheter i anslutning till befolkningscentra och att den icke-monetära nyttan i detta fall får en större betydelse för prisbildningen än en mer avlägset belägen fastighet.

Tabell 12. Medelvärden av i-kvoten i olika klasser utifrån avstånd till fastigheten till tätort med service (km).

Variabel	N	Medel
Avstånd \geq 20		

I-kvot	15	0,23
Avstånd ≥ 10 men < 20		
I-kvot	21	0,25
Avstånd < 10		
I-kvot	19	0,28

Det noterade sambandet är svagt. Spridningen i materialet är alltför stor för att ett samband skall kunna konstateras på en rimlig signifikansnivå. Regressionsanalysen ger att sambandet kan konstateras först på 15 % nivån. H_0 kan inte förkastas. Sambandet får därför även i detta fall betraktas som en tendens.

6.6.7 Samband mellan areal och i-kvot

Enligt tabell 13 kan en tendens noteras att i-kvoten avtar med ökad totalareal. Denna tendens är förenlig med principen om avtagande marginalnytta enligt klassisk ekonomisk teori. Den icke-monetära nytta som ett ytterligare tillskott av mark genererar värderas sannolikt lägre ju större innehavet var före förvärvet.

Tabell 13. Medelvärden av i-kvoten i olika arealklasser (ha).

Variabel	N	Medel
Areal ≥ 50		
I-kvot	8	0,14
Areal ≥ 20 men < 50		
I-kvot	17	0,24
Areal < 20		
I-kvot	29	0,29

På samma sätt som mellan i-kvot och totalareal erhålls även en avtagande tendens mellan i-kvoten och produktiv areal.

Parametrarna totalareal och produktiv areal har utifrån genomförda tester svaga samband med i-kvoten. Signifikanserna är så låga att vi får nöja oss med att konstatera att endast tendenser kan skönjas. Totalareal är signifikant på 20 % nivån och produktiv areal på 19 % nivån. Hypotesen H_0 kan således inte förkastas varken för totalareal eller produktiv areal.

6.6.8 Sammanfattning av erhållna sambandsresultat

Utifrån de genomförda testerna kan konstateras att endast antalet besöksdagar har signifikant påverkan på i-kvoten. Släpper vi något på signifikansnivåkravet kan också konstateras att inkomst har en viss effekt (7 % nivån). Övriga undersökta variabler, ålder, areal, avstånd från permanentbostad och avstånd till tätort med utbyggd service har utifrån antagandet om ett linjärt samband var för sig inga dokumenterbara effekter

på i-kvoten. Den variation som noterats för i-kvoten måste således förklaras av andra variabler än de som ingår i denna studie.

6.7 Konsumentöverskott

6.7.1 I-kvoten och hela nyttofunktionen

Vid intervjuerna mättes köparnas konsumentöverskott, fråga C6. Dessutom mättes konsumentöverskottets delar uppdelat på virkesproduktion och andra värden, fråga C7. Syftet var att kontrollera om den fördelning av prisets komponenter som redovisats i avsnitt 6.5.2 även kan tänkas gälla för hela nyttofunktionen, dvs. även inkluderat den del som ej kommer till uttryck i fastighetspriser. Som nyttighet för att kontrollera denna fördelning valdes enbart virkesproduktion.

Det konsumentöverskott som noteras i materialet uppgår i medeltal till 0,09 gånger priset. Det tycks alltså som att materialet i detta avseende väl följer principen om nyttomaximering enligt klassisk ekonomisk teori. Köparen är rationell och betalar inte mer än vad som absolut krävs. Han åtnjuter ett konsumentöverskott

Den andel av konsumentöverskottet som utgörs av virkesproduktion uppgår till 57 %. Detta skall jämföras med virkesproduktionens andel av priset som i avsnitt 6.5.2 uppmättes till 62 %. Virkesproduktionen tycks alltså i något större omfattning komma till uttryck i priset än i konsumentöverskottet. Skillnaden är emellertid inte så stor att fördelningen kan bedömas var någon helt annan än den vi finner i priset.

Mot bakgrund av att virkesproduktionen är något lägre i konsumentöverskottet kan vi dra den enkla slutsatsen att de andra värdena, vilka inkluderar de icke-monetära nyttigheterna, är något större. Med beaktande av den låga skillnad som noterats avseende virkesproduktion i pris och konsumentöverskott pekar mycket mot att i-kvoten inte på ett betydande sätt är annorlunda i konsumentöverskottet än i priset. Vi kan därför utifrån de antaganden som denna studie vilar på konstatera, dock med vetenskaplig osäkerhet, att i-kvoten kan tänkas gälla för hela nyttofunktionen med minst samma betydelse som i priset.

För ett mer vetenskapligt riktigt konstaterande skulle även de icke-monetära nyttigheterna mätts. Detta gjordes emellertid inte då frågan (C7) i så fall befarades bli alltför svår och tidskrävande för köparna att besvara. Värt att nämna är att fråga C7 var den fråga som krävde mest förklaringar av samtliga frågor i frågeformuläret.

7. Resultat från andra undersökningar

7.1 Jämförelse med andra undersökningar

Innan vi går vidare kan det vara av visst intresse att granska rimligheten i de prisnivåer som framkommit för de olika värdefaktorerna i denna undersökningen i förhållande till andra undersökningar. Är de observerade värdenivåerna realistiska?

En faktor som varit föremål för ett visst studium är jaktvärdet. I en undersökning av Eriksson (1995) presenteras arrendenivåer för jakt. Undersökningen avser år 1993 och är därför inte av färskt datum men är ändå av visst värde för att uppskatta rimligheten för det i denna studie redovisade jaktvärdet. Eriksson bedömer jaktarrendenivån i mellersta och norra Götaland till ca 50-70 kr/ha och år.

Som resultat i denna undersökning erhålls värdet av jakten som ett nuvärde av den framtida jaktnyttan. Detta nuvärde (N_v) kan genom evighetsdiskontering tecknas som:

$$N_v = (U_{ij} / p)$$

där U_{ij} är årlig lika stor jaktnytta och p real kalkylränta.

Den årliga jaktnyttan erhålles således genom uttrycket:

$$U_{ij} = N_v * p$$

I tabell 14 visas den årliga jaktnyttan vid olika kalkylräntesatser

Tabell 14. Årlig jaktnytta per hektar vid olika diskonteringsprocenter

Kalkylränta (p)	Årlig jaktnytta/ha (U_{ij})
2,0 %	49
2,5 %	61
3,0 %	73
3,5 %	85
4,0 %	97

Av tabell 14 kan konstateras att den årliga jaktnyttan är starkt beroende av vald diskonteringsprocent. Under antagande att en realistisk kalkylränta är ca 3 %, vilken är den nivå som ofta används i skogliga sammanhang, och att marknaden för jakt inte nämnvärt förändrats sedan år 1993 är det redovisade resultatet på en rimlig nivå vid beaktande av inflation. Avvikelsen från arrendenivån är så liten att jakt kan betraktas som en fullt monetär komponent.

Det skall dock tilläggas att det inte kan förutsättas att ett jaktarrende värderas på samma sätt som jakt på egen fastighet. Värdet av jakt på egen mark ger större förutsättningar att forma fastigheten för jakt än ett arrende, exempelvis möjligheter att vidtaga olika viltvårdande åtgärder.

Lindeborg (1986) mäter den icke-monetära nyttans betydelse på marknads utbudssida. Lindeborg uppskattar den icke-monetära nyttan till intervallet 1,1 och 1,6 gånger den monetära nyttan (95 % konfidensintervall). Motsvarande siffra i denna undersökning är 0,49. Observera att Lindeborg antar jakt vara en icke-monetär faktor. Lindeborg använder sig inte av samma mätmetod som i denna undersökning och han studerar inte köpare utan innehavare av skogsmark. Studierna är därför inte fullt jämförbara, dock visar resultaten i denna studie inte tecken på direkt överskattning.

I lanmäteriverkets minenkätundersökning, se avsnitt 2.2, var 9 av 10 mäklare överens om att den icke-monetära nyttan uppgår till 5 000 kr/ha och under särskilda förhållanden till 15 000 kr/ha. Den icke-monetära nytta som uppmätts i denna undersökning uppgår till 8 000 kr/ha.

Utifrån de få tidigare arbeten som behandlat ämnesområdet kan vi konstatera att de framkomna värdenivåerna inte på ett signifikant sätt avviker från resultat som tidigare framkommit i andra undersökningar.

En annan jämförelse som kan göras är de samband som undersökts i denna studie. Lindeborg (1986) använder inkomst, areal, besöksdagar och ålder som oberoende variabler. Lindeborg kan emellertid inte på 5 % signifikansnivå konstatera några samband med den icke-monetär nyttan. De starkaste tendenserna noterar Lindeborg för inkomst (6 % signifikans) och antalet besöksdagar (12 % signifikans). Att endast ett samband noterats i denna undersökning kan därför inte ses som ett direkt misslyckande.

8. Diskussion

Kapitlet diskussion inleds med en samlad presentation av utfallen av tidigare formulerade hypoteser. Därefter följer en utvärdering av studien. Nästföljande avsnitt innehåller några reflektioner kring resultat och konsekvenser av dessa. Slutligen ges en utblick där förslag till och idéer för nya studier inom ämnesområdet presenteras.

8.1 Hypotesutfall

I avsnitt 3:1 presenterades utifrån undersökningens syfte och litteraturgenomgång ett antal hypoteser. Svaren på dessa framgår av resultaten i kapitel 6. Här redovisas emellertid hypotesutfallen samlade samtidigt som utfallen kort kommenteras.

Hypotes 1

Det främsta motivet för köp av skogsfastigheter är i mer än 50 % av fallen av icke-monetär natur.

I avsnitt 6.3 konstaterades att i 15 % av fallen var det främsta motivet av icke-monetär art. I 55 % av fallen var det inte möjligt att direkt avgöra om det icke-monetära motivet varit det främsta eller ej. Inget motiv kunde anses vara överordnat det andra, båda motiven var därför lika viktiga. Såsom hypotesen är formulerad kan den inte antas utan måste förkastas. Vi kan dock konstatera att i 70 % av fallen har det icke monetära motivet varit ett viktigt skäl för köpet.

Hypotes 2

Den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter är så stor att den i medeltal uppgår till 20 % eller mer av skogsfastigheters pris.

I avsnitt 6.5.3 redovisades den icke-monetära nyttans kvantitativa betydelse uttryckt som andel av fastighetens pris, i-kvoten. I medeltal visades denna uppgå till 0,26. Då det i hypotesen stipuleras 20 % kan hypotesen inte förkastas. Det kan därmed konstateras att den icke-monetära nyttan utgör en betydelsefull värdetfaktor för prisbildningen på skogsfastigheter.

Hypotes 3

Den icke-monetära nyttans betydelse är större bland nyköp än bland kompletteringsköp.

I-kvoten konstaterades i avsnitt 6.5.3 i medeltal uppgå till 0,4 bland nyköpen och 0,17 bland kompletteringsköpen. Den icke-monetära nyttans betydelse är större bland nyköp än bland kompletteringsköp, vilket medför att hypotesen kan antas. Det antagandet som gjordes utifrån principen om avtagande marginalnytta i avsnitt 3.1 visade sig i detta fallet vara ett riktigt antagande.

Hypotes 4

Den icke-monetära nyttan är beroende av
a, köparens ålder.
b, antalet besöksdagar.
c, inkomst.
d, avstånd från köparens permanentbostad.
e, avstånd från närmaste tätort med utbyggd service.
f, areal.

I avsnitt 6.6 testades de olika variablerna var för sig. Av dessa tester, under antagande om linjärt samband, visade sig endast antalet besöksdagar per år ha signifikant effekt på i-kvoten. Hypotes 4 b, den icke monetära nyttan är beroende av antalet besöksdagar, kan därför antas. Antalet besöksdagar hade, som är fullt logiskt, ett positivt samband med i-kvoten.

Övriga undersökta variabler visade sig inte var för sig ha något dokumenterbart linjärt samband med i-kvoten. Hypoteserna 4 a, 4 c, 4 d, 4 e, och 4 f måste därför förkastas.

Huvudhypotes

Icke-monetära nyttor utgör en viktig komponent för köpare av skogsfastigheter och för prisbildningen på skogsmark.

Huvudhypotesen som främst är preciserad i hypotes 1 och 2, men i viss mån även i hypotes 3, kan antas. Hypotes 1 tvingades visserligen förkastas men utifrån resultaten kan ändå icke-monetära nyttor bedömas vara en viktig komponent. Ca.70 % av köparna visade sig ha icke-monetära motiv som varit större eller lika stora som det monetära. Icke-monetära nyttor är därför en komponent som kan betecknas som viktig för köpare av skogsfastigheter. I hypotes 3 konstaterades att den icke-monetära komponenten är större bland nyköp än bland kompletteringsköp. I-kvoten är större bland nyköpen, men av betydelsen är den av stor vikt även för kompletteringsköpen (i-kvot = 0,17). Den icke-monetära nyttan kan därför även bedömas vara en viktig komponent också i olika köparkategorier.

Hypotes 2 antogs eftersom den icke-monetära nyttan i medeltal uppgick till 0,26. En värdefaktor som uppgår till 26 % av marknadsvärdet är en faktor som måste kunna bedömas vara viktig för prisbildningen på skogsfastigheter.

Utifrån de resultat som framkommit i denna undersökning kan den presenterade huvudhypotesen, som tidigare nämnts, inte förkastas.

8.2 Måluppfyllelse

I rapportens inledning presenterades studiens syfte och metod för att uppnå detta syfte. Det övergripande syftet var att öka kunskapen om prisbildningen på skogsfastigheter och för detta valdes en intervju-baserad metod. Syftet bröts ner i ett antal delsyften. Dels var syftet att undersöka om skogsfastigheter primärt köps av monetära eller icke-monetära skäl. Även om det ej var möjligt att indela materialet i enbart två grupper, monetära respektive icke-monetära motiv, får syftet anses vara uppfyllt av svaren i avsnitt 6.3, där 70 % angav icke-monetära motiv som ett viktigt skäl för köp. Ett annat syfte var att rangordna betydelsen av olika icke-monetära

nyttor. Detta syfte uppfylls i avsnitt 6.5.2 där ägandets egenvärde visade sig vara av störst betydelse följt av rekreation och naturvärde. För kompletteringsköp var ordningen ägandets egenvärde, rekreation och naturvärde och för nyköp rekreation, naturvärde och ägandets egenvärde. Det tredje syftet var att kvantifiera betydelsen av den icke-monetära komponenten. Detta görs i avsnitt 6.5.2 och 6.5.3, där i-kvoten uppmäts till i medeltal 0,26. För kompletteringsköp var i-kvoten 0,17 och bland nyköp 0,4. Slutligen var syftet att försöka förklara den icke-monetära nyttans betydelse utifrån ett antal variabler. Detta görs i avsnitt 6.6. Endast antalet besöksdagar visade sig ha en signifikant effekt på i-kvoten.

Det kan därför konstateras att den använda metoden lett till att syftet med studien kunnat uppfyllas. En frågeställning som dock kan vara värd en kommentar i det här sammanhanget, även om syftet har kunnat uppfyllas, är i vilken utsträckning den använda metoden och de antaganden som studien baseras på givit ett realistiskt resultat. Vilken effekt har de antaganden som studien vilar på och den metod som använts på osäkerheten i de redovisade resultaten?

Denna studie baserar sig på ett antal antaganden om prisets komponenter. Dessa antaganden bildar en modell där sådana värdefaktorer som bedömts ha haft störst betydelse ingår. En modell är alltid en förenkling av verkligheten där de viktigaste detaljerna i verkligheten ingår. Att i en vetenskaplig undersökning studera ett ekonomiskt problem där samtliga faktiskt existerande faktorer beaktas torde vara omöjligt. För att göra ett problem studerbart används därför en modell. För att avgöra om de resultat som erhålles av en studiemodell är realistiska eller ej måste modellens grad av förenkling av verkligheten bedömas. Frågan är därför om de antaganden som denna studie baserar sig på är en god modell över den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen för skogsfastigheter.

Det basala antagandet i denna undersökning är att en köparens nyttofunktion består av en monetär och en icke-monetär komponent. Den icke-monetära komponenten antas i sin tur bestå av ägandets egenvärde, rekreation och naturvärde. Denna indelning gjordes för att göra resultaten hanterbara. Då köparna i fråga C5 skulle ange betydelsen av dessa värden fanns också en möjlighet att använda sig av andra värden. Denna möjlighet utnyttjades endast i undantagsfall och då rörde det sig främst om monetära värden. Detta betyder emellertid inte att det kan finnas andra värden av icke-monetär art som köpare värdesatt. Av svaren på fråga C3 om motiv för köp kan de allra flesta icke-monetära motiv dock anses tillhöra något av de tre använda nyttorna. Det mesta lutar därför åt att modellen lyckats fånga in åtminstone större delen av den icke-monetära komponenten. En modell är dock alltid en förenkling, vilket medför att en viss osäkerhet är oundviklig.

Utöver den teoretiska modell som använts kan det finnas ytterligare felkällor i denna undersökning. I avsnitt 4.2 har den osäkerhet som finns i den använda metoden kommenterats. Om den fördelning av prisets komponenter som köparna angivit är förenat med stor osäkerhet kan inte direkt avgöras. Många köpare visade sig ha en förvånansvärd god uppfattning om vad man värdesatt då man köpte fastigheten och endast i undantagsfall var man inte införstådd med att priset kan antas bestå av flera nyttokomponenter. Om den använda metoden gett samma resultat som en i avsnitt 4.1 beskriven kalkylbaserad metod får framtida empiriska studier visa.

Även om endast ett samband har kunnat konstaterats i denna undersökning kan inte uteslutas att även någon annan av de undersökta variablerna faktiskt har ett samband med den icke-monetära nyttan. Det finns skäl att misstänka att metoden gett ett alltför grovt värde på i-kvoten för att ett samband skall kunna var konstaterbart. I undersökningen har också endast linjära samband testats. Det skall erkännas, så här i efterhand, att i samband med att undersökningen planerades fanns en vilja att förklara i-kvoten genom en matematisk funktion. Denna funktion skulle erhållas genom multivariabelregression. Spridningen i materialet visade sig dock vara för stor och de samband som noterats i denna undersökning för svaga för att någon sådan funktion av värde skulle kunna formuleras. Syftet med att förklara i-kvoten genom ett uttryck fick därför redan på ett tidigt stadium överges.

Resultatens kvantitativa överensstämmelse med tidigare undersökningar har redovisats i avsnitt 7.1. Den kvantitativa betydelsen som framkommit i denna undersökning avviker inte anmärkningsvärt från andra studier.

En faktor som begränsar användningen av denna studies resultat är de avgränsningar som gjorts. Undersökningen omfattar enbart marknadens efterfrågesida i ett begränsat geografiskt område, under en viss tidsperiod, en viss typ av fastigheter och enbart en viss typ av köpare. För definition se avsnitt 4.3. Undersökningen omfattar den del av marknadens aktörer som kan tänkas värdesätta icke-monetära nyttigheter i större utsträckning än andra, dvs. fysiska köpare i en befolkningstät region. Skulle även juridiska marknadsaktörer ingå i undersökningen finns skäl att anta att den icke-monetära komponenten i medeltal skulle minska i betydelse. Om så är fallet får andra undersökningar dock påvisa.

Sammanfattningsvis kan sägas att även om undersökningens syfte och huvudhypotes har kunnat antas är de resultat som framkommit förenad med viss osäkerhet. Resultaten måste därför utvärderas mot bakgrund av de avgränsningar som gjorts, de antaganden som ligger till grund för undersökningen och den använda metoden. Resultaten kan endast anses giltiga under särskilda förutsättningar, varför en generell tillämpning av studiens resultat måste göras med stor försiktighet.

8.3 Några reflektioner kring erhållna resultat

8.3.1 Studiens resultat och fastighetsvärdering

I denna undersökning har den icke-monetära nyttan belysts ur olika perspektiv. En samlad bedömning av de olika perspektiven visar på samstämmiga resultat, nämligen den att den icke-monetära nyttan utgör en betydande värdefaktor på marknaden för skogsfastigheter. Det har konstaterats att köpare har starka icke-monetära motiv för köp, vilket också kommer till uttryck i fastighetspriser då en i-kvot av 0,26 uppmätts. Det har också framkommit att köpare förutspår högre fastighetspriser men oförändrade virkespriser. Det finns därför andra värden i skogsfastigheter än virkesproduktion som attraherar köpare. Även om det kan röra sig om andra prisdrivande faktorer än icke-monetära nyttigheter är det till stor sannolikhet den icke-monetära komponenten som köpare beaktar då de bedömer en ökad efterfråga med prishöjning som följd i framtiden. Resultaten visar med andra ord inte några

tecken på motstridigheter, varför det finns goda skäl att anta att den antagna huvudhypotesen faktisk är sann. De resultat som framkommit i undersökningen styrker också tidigare studiers resultat, vilka presenterats i rapportens litteraturgenomgång. Resultaten visar god överensstämmelse med andra undersökningar i både kvalitativt som kvantitativt avseende.

Då den icke-monetära nytta skogsfastigheter genererar har en sådan betydelse för det pris som bildas på marknaden för skogsfastigheter torde den inte kunna negligeras vid uppskattning av skogsfastigheters marknadsvärde. Om köpare värdesätter icke-monetära nyttigheter i den utsträckning som denna studie visar bör denna komponent beaktas i samband med fastighetsvärderingar. Det värde som erhålls som fastighetens avkastningsvärde genom nuvärdeberäkning av av fastigheten orsakade framtida kapitalströmmar bör korrigeras med en faktor som beaktar den icke-monetära komponenten. Detta för att närma sig fastighetens marknadsvärde. En sådan korrigering bör för att följa den teori som presenterats i denna undersökning göras separat från själva avkastningsberäkningen. Att så som idag förekommer marknadsvärdeanpassa avkastningsvärdet genom förändring av diskonteringsprocent saknar teoretisk förankring. Då det i denna undersökning inte har kunnat dokumenteras att i-kvoten signifikant avtar med ökad areal, kan en summakorrigering normerad till kr/ha tillsvidare vara en alternativ lösning. Att korrigera avkastningsvärdet med en förändringsfaktor bedömer jag vara ett sämre alternativ då avkastningsvärdet till stor del bestäms av det vid värderingstillfället befintliga skogstillståndet. Hur i-kvoten varierar med fastighetens skogstillstånd har tyvärr inte undersökts i denna studie.

8.3.2 Jakt

Ett resultat som kan vara värt en kommentar i ett avsnitt som detta är jaktens betydelse som värdefaktor. I jämförelse med icke-monetära nyttigheter intar denna inte någon anmärkningsvärd betydelse som värdefaktor. Det kan ibland observeras i den allmänna debatten att den diskrepans som kan skönjas mellan marknadsvärde och virkesavkastningsvärde beror på jakten. Att så skulle vara fallet har dock inte denna studie kunnat visa några belägg för. Jakt värderas på fastighetsmarknaden i medeltal i nivå med noterade priser för jakträttsupplåtelse. Av de resultat som framkommit här är det snarare de icke-monetära nyttigheterna än jakt som förklarar diskrepansen mellan marknadsvärde och virkesavkastningsvärde.

8.3.3 Spekulation

Ett intressant resultat som framkommit i denna undersökning är den om köparnas framtidsbedömning avseende virkespriser och fastighetspriser. Att köpare kalkylerat med oförändrade virkespriser och högre fastighetspriser har en monetär aspekt som kan betecknas som spekulation. Genom att i en nuvärdeskalkyl beakta även en värdestegring av själva marken kan det finnas möjlighet att härleda hela eller större delen av priset ur ett avkastningsvärde. Skillnaden mellan det avkastningsvärde som erhålls då högre framtida fastighetspriser beaktas och det avkastningsvärde där ett sådant inte beaktas kan betecknas vara ett spekulationsvärde. Detta spekulationsvärde förutsätter emellertid en förväntning om högre priser på fastigheter, vilka i sin tur

måste vara betingade av en positiv förändring av en eller flera prisbildningsfaktorer. Om vi som ovan beskrivet antar att värdestegringen består av den icke-monetära komponenten kan det hela dras till sin spets; spekulativen avser den icke-monetära nyttans betydelse som värdekomponent! Det skall dock slutligen noteras att spekulativen tycks bland de köpare som ingår i denna undersökning vara en ovanlig företeelse även om den faktiskt kunnat noteras. Att spekulativen har betydelse kan därför inte uteslutas.

8.4 Framtida forskningsfält

Denna undersökning har gett ett litet bidrag till förståelsen om den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter. Ett antal frågor har kunnat besvaras men desto fler har väckts och fått förbli obesvarade. Jag låter här presentera ett antal problemområden som kan utgöra grund för framtida undersökningar. Dessa forskningsfält kan ses som en fortsättning och utvidgning av det område som denna undersökning behandlat.

En fråga, som inte minst är av stort akademiskt intresse, är om den metod som använts i denna undersökning ger samma resultat som en kalkylbaserad metod. Ger en kalkylbaserad metod ett mått på 0,26 på i-kvoten?

Ett annat ämnesområde är att utvidga denna undersökning till att omfatta nya geografiska regioner och andra köparkategorier. Varierar den icke-monetära betydelse mellan olika delar av landet? Har den icke-monetära nyttan någon betydelse för juridiska köpare? Vilken betydelse har den icke-monetära nyttan för utländska fysiska förvärfvare?

Ett ytterligare undersökningsfält är att genom djupintervjuer försöka förklara den icke-monetära nyttans alla komponenter och vad som orsakar den stora variation som kunnat noteras i denna undersökning avseende den icke-monetära nyttans betydelse mellan olika köpare. En sådan undersökning skulle ge ett stort bidrag till kunskapen om den icke-monetära nyttokomponenten då undersökning sannolikt skulle kräva insatser från flera olika vetenskapliga discipliner.

9. Litteraturförteckning

- Andersson, G., Jorner, U. & Ågren, A., 1994. *Regressions- och tidsserieanalys*, Studentlitteratur, Lund.
- Bergknut, P., Elmgren-Warberg, J., Hentzel, M., 1993. *Investering i teori och praktik*, Studentlitteratur, Lund.
- Björling, Å. & Yourstone, A-C., 1995. *Vem köper stora jordbruks- och skogsfastigheter och varför?*. LMV-Rapport 1995:2, Lantmäteriverket, Gävle.
- Ejlertsson, G., 1996. *Enkäten i praktiken En handbok i enkätmetodik*, Studentlitteratur, Lund.
- Eriksson, P., 1995. *Undersökning av arrendenivåer för jakt*, LMV- Rapport 1995:1, Lantmäteriverket, Gävle.
- Linberg, J., 2002. *Känslor lockar skogsköparna*. Tidningen SKOGEN nr. 4 2002, Sveriges skogsvårdsförbund
- Lindeborg, T., 1986. *Icke-monetära nyttors betydelse för värdet av skogsfastigheter*. Meddelande 5:22, Inst. för fastighetsekonomi, sekt. lantmäteri, Tekniska högskolan, Stockholm.
- Lindgren, J-E., 1982. *Diskonteringsprocenten vid skogsvärdering. En delrapport inom projektet Ny skogsvärderingsmetodik*. LMV rapport 1982:3, Lantmäteriverket, Gävle.
- Löfgren, C., 1991. *Svenska lantbrukares köp av skogsmark -aspekter på risk, avkastning och finansiering*. Arbetsrapport 135, Inst för skogsekonomi, SLU, Umeå.
- Löfgren, C., 1994. *Svenskt privatskogsbruk -fyra studier*. Rapport 104, Dissertation 15, Inst. för skogsekonomi, SLU, Umeå.
- Miller, R.W., Bond, R.S. & Payne, B.R., 1978. *Land and timber values in an urban region*. Journal of Forestry. vol.76, no.3
- Olaspers, A-K., 2000. *Fastighetsmarknad-skog En pris och intervjuundersökning*. LMV-Rapport 2000:7, Lantmäteriverket, Gävle.
- Peters, G.H., Parsons, S.T. & Patchett, D.M., 1982. *A century of land values 1781-1880*. Oxford Agrarian Studies, vol.11.
- Ringagård, J., 1993. *Marknaden för jordbruks- och skogsfastigheter. En studie av jordförvärvslagans effekter på fastighetsmarknaden åren 1987-1990*. Livsmedelsekonomiska Samarbetsnämnden, Jordbruksekonomiska gruppen, Stockholm.

- Rutegård, G., 1998. *Acquisition and financing of Non-Industrial Private Forest Estate*. Swedish University of Agricultural Sciences, Silvestria 65. Uppsala
- Rutegård, G., 2001a. *Aktuella tendenser och värdenivåer på den öppna marknaden för lanbruksfastigheter -minienkätundersökning hösten 2001-*, Lantmäteriverket, Gävle.
- Rutegård, G., 2001b. *Fastighetsmarkanden 2001. Prisnivåer, trender och marknadsanalyser för småhus-hyreshus-industri samt jord- och skogsbruksfastigheter-*. -Lanbruksfastigheter: minienkätundersökning våren 2001-. LMV-Rapport 2001:8, Lantmäteriverket, Gävle.
- Svensson, J., 1997. *Privata skogsägarers riskpreferanser och placeringsalternativ*. Swedish University of Agricultural Sciences, Silvestria 48. Uppsala
- Åge, P-J., 2000. *Fastighetsmarknaden idag prisnivåer. trender markandsanalyser 2000*, -Skogsfastigheter-. LMV-Rapport 2000:1, Lantmäteriverket, Gävle.
- Åge, P-J., 2001. *Fastighetsmarkanden 2001. Prisnivåer, trender och marknadsanalyser för småhus-hyreshus-industri samt jord- och skogsbruksfastigheter-*. -Skogsfastigheternas prisutveckling-.LMV-Rapport 2001:8, Lantmäteriverket, Gävle.
- Åsman, S-Å., 1999 *Finansiering av skogsförvärv En studie i hur man finansierar köp av skog*. Rapport 116, Dessertation 22, Inst. för skogsekonomi, SLU, Umeå.

Bilagor

Bilaga 1 Frågeformulär (förminskad teckenstorlek)

Avsnitt A. Uppgifter om köpet

A 1. Hur stor andel av fastigheten köpte du?% (100% = hela fastigheten)
(inkl. ev. makes/sambos andel)

A 2. Utgör förvärvet ett: Nyköp
 Kompletteringsköp till tidigare ägd jord- eller skogsbruksfastighet.

Avsnitt B. Uppgifter om fastigheten

B 1. Fastighetens totala arealhektar

B 2. Fastighetens produktiva skogsmark.hektar

B 3. Hur långt är det från fastigheten till närmaste tätort med utbyggd service, t ex kommunens centralort?km

B 4. Ingår fastigheten i ett jakt-/viltvårdsområde? Ja
 Nej

Avsnitt C. Uppgifter om fastighetens värde

C 1. Vilken uppfattning hade du vid köpetidpunkten om virkesprisernas framtida utveckling? Räknade med mycket högre priser
 Räknade med högre priser
 Räknade med oförändrade priser
 Räknade med lägre priser
 Räknade med mycket lägre priser

C 2. Vilken uppfattning hade du vid köpetidpunkten om framtida priser på skogsmark? Räknade med mycket högre priser
 Räknade med högre priser
 Räknade med oförändrade priser
 Räknade med lägre priser
 Räknade med mycket lägre priser

C 3. Fanns det en professionellt utförd värdering av fastighetens produktions/avkastningsvärde vid köpetidpunkten? Ja, nämligen.....kr
 Nej

C 4. Vilka var de främsta skälen till att du köpte fastigheten?

C 5. Hur stor del av av priset utgörs av värdet av virkesproduktionen respektive av andra värden enligt din mening?

.....% Virkesproduktion
.....% Andra värden
100 Summa OBS! skall bli 100!

C 6. Hur stor del av de ”andra värdena” i föregående fråga (C 5.) utgörs av följande värden?

.....% Jakt
.....% Ägandets egenvärde
.....% Avkoppling att vistas och arbeta i egen skog
.....% Fastighetens naturvärde
.....% Annat, nämligen.....
100 Summa OBS! skall bli 100!

C 7. Vilket pris hade du vid budgivningen satt som absolut maxpris?

.....kr

C 8. Om maxpriset i föregående fråga (C 7.) är större än vad du faktiskt betalade, hur stor del av skillnaden mellan dessa värden utgörs av virkesproduktion respektive andra värden?

.....% Virkesproduktion
.....% Andra värden
100 Summa OBS! skall bli 100!

Avsnitt D. Uppgifter om köparen

D 1. Ditt födelseår

D 2. Hur långt har du till fastigheten från din permanentbostad?

.....km

D 3. Hur ofta besöker du fastigheten?

.....dagar per år

D 4. Jagar du på fastigheten? Ja Nej ____ Arrenderas jakten ut? Ja Nej

D 5. Var säljaren (tidigare ägare) släkt med dig eller med make/sambo? Ja Nej

Tack för att du förberett telefonintervjun!

Bilaga 2 Följebrev 1 (förminskad teckenstorlek)



Uppsala april 2002

Till köpare av skogsmark

Hej !

Under 1990-talet har priserna på skogsfastigheter stigit i större omfattning än vad som kan motiveras av virkesprisernas utveckling. En förklaring till denna utveckling kan vara att köpare i allt större utsträckning ser till andra värden än rent ekonomiska då de köper skogsmark. Det kan exempelvis röra sig om jakt, värdet av att äga skogsmark eller ett starkt intresse för skog och natur. För att kunna reda ut om köpare värdesätter andra värden än sådana som följer av virkesproduktionen behöver jag **Din hjälp**. Jag skulle därför vara mycket tacksam om du skulle vilja delta i denna undersökning där jag valt ut ca. 70 personer som under senare år köpt en skogsfastighet. Uppgifter om köpare och fastigheter har jag hämtat ur Lantmäteriverkets register över försålda fastigheter.

Jag genomför undersökningen i form av ett examensarbete på **jägmästarutbildningen** vid Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala i samarbete med Lantmäteriverket i Gävle. **Genom att medverka hjälper du dels mig att avsluta min utbildning och dels till att förklara vad som bestämmer värdet på skogsmark. Ditt deltagande är därför värdefullt både för mig och för den skogliga forskningen, så jag ber dig ännu en gång att medverka.**

Undersökningen kommer att gå till på följande sätt. **Jag ber dig att besvara de frågor som ges i det bifogade frågeformuläret. Om ett par dagar kommer jag att kontakta dig via telefon för att få dina svar på mina frågor.** Du behöver därför inte skicka dina svar till mig. Du kommer att i den slutliga sammanställningen vara helt anonym och resultaten kommer att presenteras tillsammans med andra personers svar, vilket medför att enskilda uppgifter inte kommer kunna spåras.

OBS!

- Om du köpt fastigheten tillsammans med make/sambo skall svaren representera er gemensamma syn.
- Om du köpt flera fastigheter (se nedan) svarar du som om det vore en fastighet.
- Om priset inte är marknadsmässigt p.g.a. släktskäl behöver du inte fylla i denna enkät.

Skulle det uppstå några problem kan du nå mig på telefon 018-302195 eller på adress enligt nedan.

Tack på förhand, vi hörs via telefon !

Med skogliga hälsningar

Denna studie omfattar för Din del följande fastighet/er:

Jonas Paulsson

Bandstolsvägen 42
756 48 Uppsala
Tel 018-302195
E-post: w8jonpau@ulmo.stud.slu.se

Bilaga 3 Följebrev 2 (förminskad teckenstorlek)

Uppsala april 2002



Till köpare av skogsmark

Hej!

För en tid sedan fick du ett antal frågor från mig angående ett fastighetsköp som du gjort. Meningen var att jag skulle kontaktat dig via telefon för att få dina svar på dessa frågor, men tyvärr har jag inte kunnat nå dig. Jag skulle därför vara mycket tacksam om du istället skulle vilja fylla i det bifogade frågeformuläret och skicka det till mig i det förfrankade svarskuvertet. Genom att medverka hjälper du mig att avsluta min jägmästarutbildning eftersom studien genomförs i form av ett examensarbete vid SLU. **Ditt svar är därför viktigt!**

Du kommer att i den slutliga sammanställningen vara helt anonym och resultaten kommer att presenteras tillsammans med andra personers svar så att enskilda uppgifter inte kommer kunna spåras.

OBS!

- Om du köpt fastigheten tillsammans med make/sambo skall svaren representera er gemensamma syn.
- Om du köpt flera fastigheter (se nedan) svarar du som om det vore en fastighet.

Skulle det uppstå några problem kan du nå mig på telefon 018-302195 eller på adress enligt nedan.

Denna studie omfattar för Din del följande fastighet/er:

Tack på förhand !

Med skogligen hälsningar

Jonas Paulsson

Bandstolsvägen 42
756 48 Uppsala
Tel 018-302195
E-post: w8jonpau@ulmo.stud.slu.se

Bilaga 4 Tabeller

Tabell b1

Areal (ha)	Frekvens	Kumulativ procent
> 0,0 men ≤ 10	19	35,2
> 10 men ≤ 20	12	57,4
> 20 men ≤ 30	7	70,4
> 30 men ≤ 40	6	81,5
> 40 men ≤ 50	2	85,2
> 50 men ≤ 100	5	94,4
> 100 men ≤ 500	3	100,0

Tabell b1. Totalarealfördelningen i populationen. Frekvens och kumulativ procent. OBS! klassindelningen.

Tabell b2

Pris(tkr)	Frekvens	Kumulativ procent
> 0 men ≤ 200	19	35,1
> 200 men ≤ 400	11	55,6
> 400 men ≤ 600	8	70,7
> 600 men ≤ 800	4	77,8
> 800 men ≤ 1000	1	79,6
> 1000 men ≤ 5000	9	96,3
> 5000 men ≤ 10 000	1	98,1
> 10 000 men ≤ 15 000	0	98,1
> 15 000 men ≤ 20 000	1	100,0

Tabell b2. Fördelning av fastighetspriser i populationen. Frekvens och kumulativ procent. OBS! klassindelningen

Tabell b3

I-kvot	Frekvens	Kumulativ procent
0,0	5	14,7
> 0,0 men ≤ 0,1	8	38,2
> 0,1 men ≤ 0,2	13	76,4
> 0,2 men ≤ 0,3	2	82,4
> 0,3 men ≤ 0,4	3	91,2
> 0,4 men ≤ 0,5	1	94,1
> 0,5 men ≤ 0,6	1	97,1
> 0,6 men ≤ 0,7	1	100,0
> 0,7 men ≤ 0,8	0	100,0
> 0,8 men ≤ 0,9	0	100,0
> 0,9 men ≤ 1,0	0	100,0

Tabell b3. I-kvotsfördelningen bland kompletteringsköp. Frekvens och kumulativ procent.

Tabell b4

I-kvot	Frekvens	Kumulativ procent
0,0	0	0,0
> 0,0 men ≤ 0,1	0	0,0
> 0,1 men ≤ 0,2	3	15,0
> 0,2 men ≤ 0,3	3	30,0
> 0,3 men ≤ 0,4	7	65,0
> 0,4 men ≤ 0,5	4	85,0
> 0,5 men ≤ 0,6	1	90,0
> 0,6 men ≤ 0,7	0	90,0
> 0,7 men ≤ 0,8	2	100,0
> 0,8 men ≤ 0,9	0	100,0
> 0,9 men ≤ 1,0	0	100,0

Tabell b4. I-kvotsfördelningen bland nyköp. Frekvens och kumulativ procent.

Tabell b5

Kalkylränta (p)	Årlig icke-monetär nytta/ha
2,0 %	160
2,5 %	200
3,0 %	240
3,5 %	280
4,0 %	320

Tabell b5. Den årliga icke-monetära nyttan per hektar (annuiteten).