



Motiv och avkastningsvärde vid köp av skogsfastigheter – en intervjuundersökning

*Motives and profitability in purchases of forest estates –
an interview study*

Arvid Jonsson

Arbetsrapport 211 2008
Examensarbete 30hp D

Handledare:
Erik Wilhelmsson

Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för skoglig resurshushållning
S-901 83 UMEÅ
www.srh.slu.se
Tfn: 018-671000



ISSN 1401-1204
ISRN SLU-SRG-AR-211-SE

Motiv och avkastningsvärde vid köp av skogsfastigheter – en intervjuundersökning

*Motives and profitability in purchases of forest estates –
an interview study*

Arvid Jonsson

Examensarbete i ämnet skogshushållning med inriktning planering
Handledare: Erik Wilhelmsson
Examinator: Ljusk Ola Eriksson

Abstract

The purpose of this paper has been to find out what motives buyers of forest property has for there purchasse, what competence they have in economics and forestry, and what analysis they had done before the purchase. The study is based on interviews with nine different buyers from two geographical areas, five from Hälsingland and four from Småland/Skåne. A forest property is a property where the value to 100 % consist of forest. A part from the interviews every purhase has been analysed in comparison to an estimation of the yield value. The theoretical yield value was estimated with a computer programme. The calculation is based on for time of the study relevant information about prices, costs and interests.

The motives for buying a forest property were many and everyone had more than one motive for their purchase. An interesting observation is that buyers from Hälsingland had more monetary motives for their purchase compared to the buyers in Småland/Skåne. Many buyers values things such as hunting and recreation and the status of being a forest owner very high. The buyers knowledge in economics and forestry was pretty hard to assess, and quality of there calculations varies. All buyers exept one thinks they made a good deal buying the property. Everyone feels that it is an investment with low risk. The interests impact on the the buyers will to pay varies but three of nine states that it was significant. The tax legislation was important for eight of nine buyers. It was formost the possobility for taxdeduction that they valued.

Only one of the properties was sold to a lower price than the yield value. As in previous studies the difference between the price and the yield value was bigger in the southern study area (Småland/Skåne) then in the northern. Only two of the buyers had taken the option to make an estimation of the yield value before the purchase, but everyone thought it was relevant information that they would have wanted to take part of. Two of the buyer's would not have paid the price they did if they had information the yield value.

Sammanfattning

Syftet med detta arbete har varit att ta reda på vilka motiv som köpare av skogsfastigheter har, vilken kompetens köparna har i skogliga och ekonomiska frågor, samt vilka analyser som har föregått köpet. Undersökningen baserar sig på intervjuer med nio st. fysiska köpare av skogsfastigheter inom två geografiska områden, fem st. i Hälsingland och fyra st. i Småland/Skåne. Med skogsfastighet avses en fastighet där skogsbruksvärdet utgör 100 % av fastighetsvärdet i fastighetstaxeringen. Förutom intervjuerna har varje köp analyserats i jämförelse med en avkastningsvärdering som köparna fått ta del av. Den teoretiska avkastningsvärderingen gjordes med hjälp av dataprogrammet BM-win vilket bygger på Beståndsmetoden. Kalkylen innefattar endast virkesproduktion och bygger på för tiden för arbetet aktuella priser, kostnader och räntor.

Motiven för att köpa en skogsfastighet var många och alla hade fler än ett motiv till köpet. En intressant iakttagelse är att köparna i Hälsingland överlag hade mer monetära motiv jämfört med köparna i Småland/Skåne. Många köpare värderar värden som jakt, rekreation och status som skogsägare väldigt högt. Köparnas kunskaper i skogsbruk och ekonomi är ganska svårbedömda, men man kan konstatera att det finns en stor spridning på kvalitén på kalkylerna. Alla köpare utom en anser att de gjort en bra affär. Något som är genomgående för alla köpare är att man tycker det är en investering med liten risk. Köpens finansiering varierar från 100 % eget kapital till 100 % lån. Räntans betydelse för betalningsvilja varierar men tre anger att räntan hade stor betydelse. Skattelagstiftningen hade stor betydelse för betalningsviljan ansåg åtta av nio köpare. Framförallt var det möjligheten till skogsavdrag som man syftade på. Två stycken angav också möjligheten att undvika förmögenhetsskatt som en viktig faktor.

Resultaten av avkastningsvärderingen visade att det endast var en fastighet som sålts till ett lägre pris än en vad avkastningsvärderingen på fastigheten gav. I likhet med tidigare undersökningar var skillnaden mellan avkastningsvärdering och köpesumma större i södra än i norra Sverige. Endast två av köparna hade utnyttjat möjligheten att få en avkastningsvärdering gjord innan köpet. Resterande köpare visste inte att möjligheten fanns men tyckte alla att det var viktig information man hade velat ta del av. Två av köparna hade inte varit beredda att betala den summa de gjorde om de haft tillgång till en avkastningsvärdering.

Innehållsförteckning

Abstract	2
Sammanfattning	3
Innehållsförteckning	4
1. FÖRKLARING AV BEGREPP	7
1.1 Avkastningsvärde	7
1.2 Marknadsvärde	7
2 INLEDNING	8
2.1 Bakgrund	8
2.2 Syfte	11
2.3 Avgränsning	11
3 Material och metoder	12
3.1 Metod	12
3.2 Material	13
4 RESULTAT AV INTERVJUERNA	15
4.1 Köpare 1 i Småland/Skåne	15
Bakgrund	15
Fakta om köpet	15
Motiven för köpet	15
Analys och finansiering av köpet	15
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?	15
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet	16
Slutsatser	16
4.2 Köpare 2 i Småland/Skåne	16
Bakgrund	16
Fakta om köpet	16
Motiven för köpet	16
Analys och finansiering av köpet	17
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?	17
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet	17
Slutsatser	17
4.3 Köpare 3 i Småland/Skåne	18
Bakgrund	18
Fakta om köpet	18
Motiven för köpet	18
Analys och finansiering av köpet	18
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?	19
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet	19
Slutsatser	19
4.4 Köpare 4 i Småland/Skåne	19
Bakgrund	19
Fakta om köpet	19
Motiven för köpet	19
Analys och finansiering av köpet	20
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?	20
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet	20
Slutsatser	20
4.5 Köpare 1 i Hälsingland	20
Bakgrund	20
Fakta om köpet	21

Motiven för köpet.....	21
Analys och finansiering av köpet	21
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?.....	21
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet.....	22
Slutsatser	22
4.6 Köpare 2 i Hälsingland.....	22
Bakgrund	22
Fakta om köpet	22
Motiven för köpet.....	22
Analys och finansiering av köpet	22
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet.....	23
Slutsatser	23
4.7 Köpare 3 i Hälsingland.....	23
Bakgrund	23
Fakta om köpet	23
Motiven för köpet.....	24
Analys och finansiering av köpet	24
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?.....	24
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet.....	25
Slutsatser	25
4.8 Köpare 4 i Hälsingland.....	25
Bakgrund	25
Fakta om köpet	25
Motiven för köpet.....	25
Analys och köpets finansiering	26
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?.....	26
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet.....	26
Slutsatser	26
4.9 Köpare 5 i Hälsingland.....	27
Bakgrund	27
Fakta om köpet	27
Motiven till köpet	27
Analys och finansiering av köpet	27
Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?.....	27
Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet.....	28
Slutsatser	28
5 SAMMANFATTNING AV RESULTAT	29
5.1 Motiven för köpet.....	29
5.2 Köpets lönsamhet	29
Hälsingland.....	29
Småland/Skåne	30
5.3 Finansiering	30
5.4 Underlag för bud	30
5.5 Räntans betydelse för betalningsviljan.....	31
5.6 Skattreglernas betydelse för betalningsviljan.....	31
5.7 Bedömning av skogsbrukets framtida lönsamhet och dess betydelse för betalningsviljan	31
5.8 Förväntan på marknaden för skogsfastigheter och dess betydelse för betalningsviljan	32
5.9 Avkastningsvärdering kontra köpesumma	33
6.1 Metod	35
6.2 Material	35

6.3 Resultat.....	35
6.4 Slutsatser	36
6.5 Framtida forskning	37
Referenser.....	38
Muntliga referenser	39
Internetreferenser	39

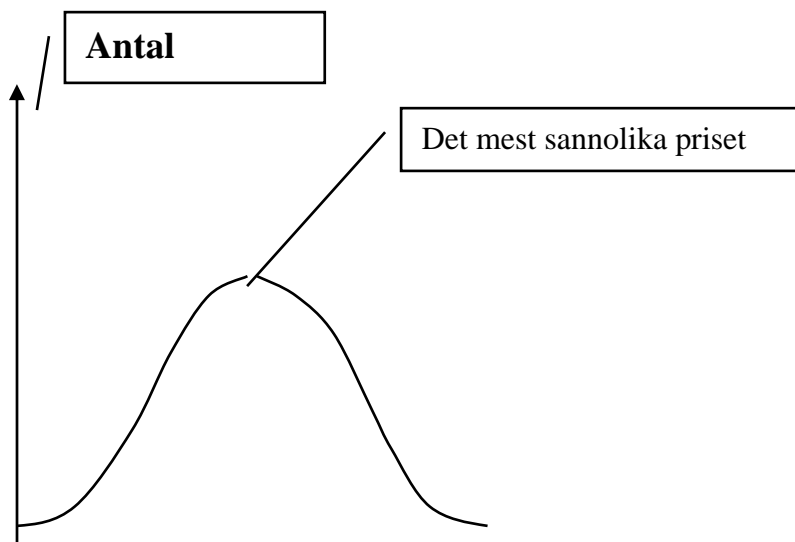
1. FÖRKLARING AV BEGREPP

1.1 Avkastningsvärde

Avkastningsvärde brukar definieras som nuvärdet av alla framtida avkastningar (eller nyttor) ett objekt genererar (Lindeborg 1989). Uttrycket avkastning kan inkludera många nyttor men i detta arbete innefattas bara de nyttor skogen kan avkasta genom virkesproduktion. För att räkna ut en fastighets avkastningsvärde används idag bl.a. ett program som heter BM-win (Beståndsmetoden för Windows 1998). BM-win är ett datorprogram för skogsvärdering. Programvaran, som ursprungligen tillkom under senare delen av 1980-talet, tillhandahålls av Lantmäteriverket och är baserat på Beståndsmetoden (Lantmäteriet/Lantbruksstyrelsen 1988). BM-win är ett av flera program för skogsvärdering på marknaden men det är det mest använda och har också kommit att bli något av en norm i detta sammanhang.

1.2 Marknadsvärde

Detta begrepp definieras enligt fastighetstaxeringslagen (SFS 1979:1152) som det pris fastigheten sannolikt betingar vid en försäljning på den allmänna marknaden (Notisum AB 2005). Det är viktigt att betona att det handlar om att bedöma ett sannolikt pris vid en försäljning. Det är alltså inte fråga om att bedöma ett faktiskt prisutfall vid en given försäljning (Lindeborg 1989). För att göra den bedömningen så korrekt som möjligt används ofta prisstatistik som hjälpmedel. Om man antar att en fastighet säljs ett stort antal gånger på en given marknad skulle man förmodligen få en frekvensfunktion som liknar figur 1 (Lindeborg 1989).



Figur 1. Frekvensfunktion som beskriver teoretisk prisvariation vid försäljning av samma fastighet upprepade gånger.

Priset med flest noteringar skulle i ett sådant exempel utgöra det mest sannolika priset.

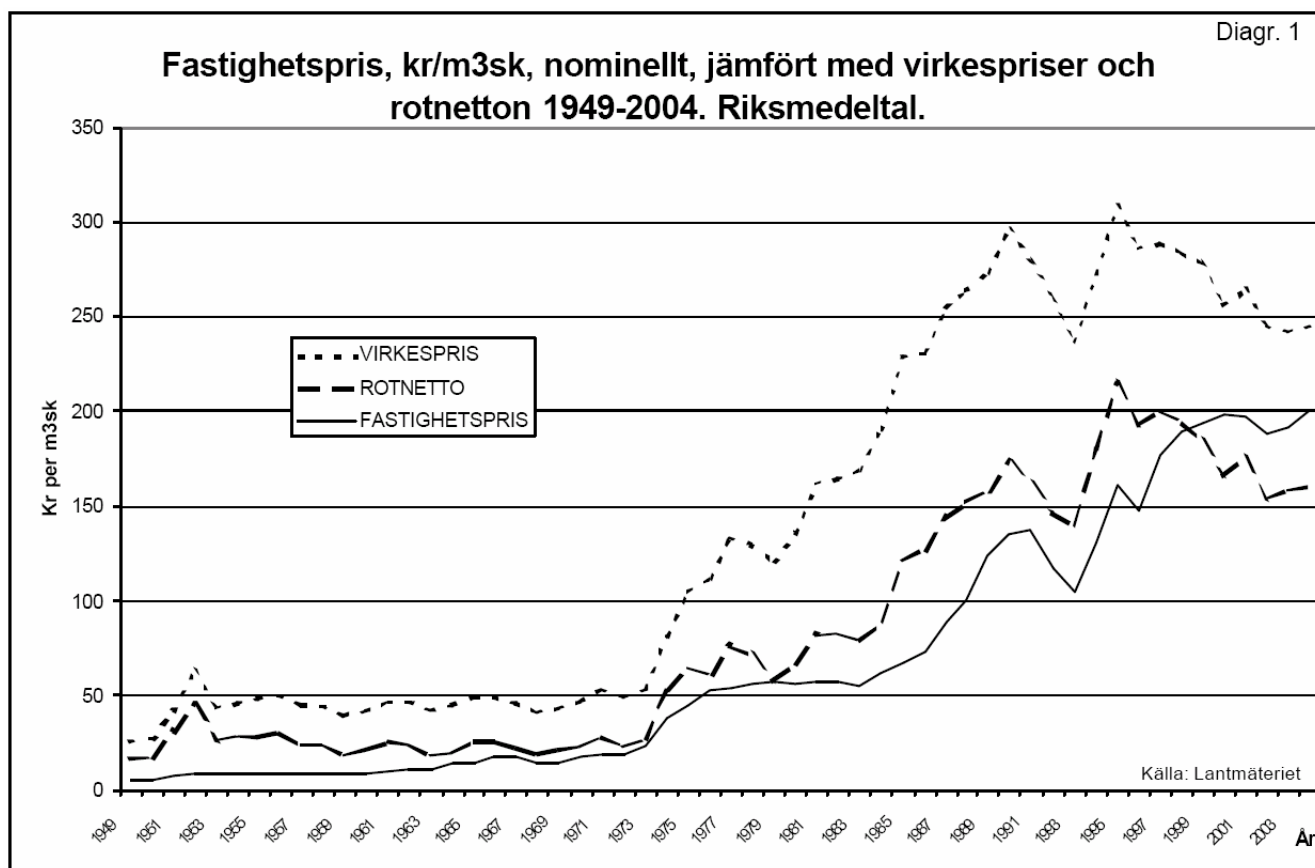
2 INLEDNING

2.1 Bakgrund

Prisnivån på skogsfastigheter har under perioden 1995-2004 stigit, speciellt i södra Sverige, utan att virkespriserna har stigit eller kostnader sjunkit. Statistik från Skogsstyrelsen visar att rotnetto, det som blir över till skogsägaren när avverkningen är betald, sedan toppnoteringen 1995 sjunkit med 29 % till 2004 (Skogsstyrelsen 2005). Under samma period har priset på skogsfastigheter ökat med ca 15 % (Rutegård 2005).

Tabell 1. Förändringar mellan två femårsperioder åren 1995-1999 och 2000-2004

	1995-1999	2000-2004	Förändring i %
Virkespris kr/m ³ sk	315	262	-17
Rotnetto kr/m ³ sk	216	170	-21
Fastighetspris kr/m ³ sk	190	202	+6



Figur 2. Fastighetspris, kr/m³ sk, nominellt jämfört med virkespriser och rotnetton 1949-2004. Riksmedeltal (Lantmäteriet 2005).

På grund av stormen Gudrun i januari 2005 har inte siffror för 2005 inkluderats då stormen rimligtvis påverkat den normala utvecklingen på variablerna. Det är dock intressant att notera att fastighetspriserna fortsatt stiga (LRF Konsult Skogsbyrå 2006-2007). LRF:s och Föreningssparbankens enkätundersökning, skogsbarometern visar också att andelen skogsägare som anser att det är ganska eller mycket lönsamt att investera i skogsmark år 2005 är 52 %, vilket är 9 procentenheter fler än 2004. Under 2006 har den siffran stigit till 59 %. ([LRF Konsult Skogsbyrå 2006-2007](#)).

Till följd av de stigande priserna är det idag svårt att köpa en fastighet utifrån vad skogen kan avkasta (Östlund muntligen 2004-12-15.). Hur mycket en viss fastighet kan avkasta utifrån givna förutsättningar går att beräkna. Linstrå (2004) gjorde en undersökning om huruvida fastigheter sålts till över- eller underpris i förhållande till en avkastningsvärdering han själv gjorde med hjälp av BM-win. Resultatet visar att fastigheter i Jönköpings län i snitt övervärderas med 26 % i förhållande till virkesavkastningsvärderingen, medan fastigheter i Gävleborgs län undervärderas med i snitt 15 %. Att man i vissa delar av Sverige är beredd att betala mer än vad en fastighet långsiktigt kan avkasta visar enligt Linstrå (2004) att marknaden betalar för värden som inte enbart har koppling till fastigheternas virkesproduktion. Dessa värden kan vara både monetära och icke-monetära. Ett viktigt monetärt värde är t.ex. de positiva skatteeffekter som ett skogsfastighetsköp kan innebära. En icke-monetär nytta är en nyttighet som normalt inte kan värderas i pengar. En sådan nyttighet kan t.ex. vara glädjen av att äga en del av Sverige (Paulsson 2002). Aronsson och Carlén (2006) bevisar också i sin undersökning att priset på en skogsfastighet inte bara beror av fastighetens egenskaper utan också av köparens.

Paulsson (2002) gjorde en intervjuundersökning av 54 stycken skogsägare för att skatta den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter i Götaland. Resultatet visar att de icke-monetära nyttorna motsvarade i genomsnitt 26 procent av köpeskillingen. Det är samma procentsats som Linstrå kom fram till att fastigheterna var övervärderad med. Spridningen i Paulssons material var ganska stor och visade på en stor skillnad mellan nyköpare och kompletteringsköpare, där de första lade större vikt vid de icke-monetära värdena. Av köparna angav 15 % icke-monetära motiv som främsta orsak till köpet. Att döma av de citat Paulsson tar upp är dessa 15 % också de enda som verkar förlika sig med tanken att de i ett snävt virkesavkastningsperspektiv inte gjort en bra affär, men att det uppvägs av glädjen att äga skog. Monetära motiv anges som främsta orsak till köpet av 25 % och 55 % har både monetära och icke-monetära motiv till sitt köp. Merparten av köparna har således monetära motiv till köpet och anser att de har gjort en bra affär. Låg risk, säker investering, bättre än aktier, tro på marknaden och näringen är de vanligaste argument som nämns. Här kan det finnas ett motsatsförhållande eftersom köparen tror sig ha gjort ett ekonomiskt bra köp medan en avkastningsvärdering pekar på motsatsen. Historiskt sett är skog en bra investering precis som många av köparna anger. Lusth (2002) Gjorde en undersökning där han jämförde skog som investeringsalternativ med aktier, obligationer och fastigheter. Resultatet visar att skogen klarat sig mycket bra i konkurrensen med andra investeringsalternativ. Sett över perioden 1950-2000 så har investering i skog och aktier givit högst totalavkastning. Totalavkastningen för de olika alternativen bygger på:

$$\text{Totalavkastning} = \frac{\text{Förändring av marknadsvärde under perioden} + \text{Avkastning under perioden}}{\text{Marknadsvärde vid periodens början}}$$

Totalavkastningen svänger kraftigt mellan olika år för investeringsalternativen. Perioden 1979-2000 hade aktier den högsta totalavkastningen med i snitt 15,6 % per år. Skogen hade under samma period en medelavkastning på 6,6 % per år (Lusth 2002). Med tanke på prisuppgångar på både skogsfastigheter (LRF Konsult 2007) och rundvirke (Tidningen Skogen 2007) under perioden 2000-2007 så borde skogen ha återhämtat sig de sista åren. Lusth (2002) konstaterar också att skogen står sig bra vid en beräkning av investeringsalternativens risk (standardavvikelse). Investeringen i skog uppvisar lägre risk än aktier och fastigheter i samtliga perioder förutom under åren 1965-1979 då standardavvikelsen för fastigheter var något lägre.

Varför man köper skogsfastigheter har utretts av många. Olaspers (2000), Söderström (2002) och Svanberg (2002) visar att de vanligaste motiven för köp av en skogsfastighet är i fallande ordning aktivt brukande, tillskottsförvärv respektive investering/kapitalplacering. Dessa resultat kommer från enkätundersökningar där de svarande fått välja mellan givna alternativ. Vad man egentligen menar med t.ex. aktivt brukande har inte definierats vare sig av den som ställt frågan eller den som besvarat frågan. Det gör att de svarande lagt egna värderingar i varje alternativ. De skogsägare som valt tillskottsförvärv syftar nog t.ex. på de rationaliseringsvinster man kan göra både skattemässigt och skogligt i samband med ett rationaliseringsförvärv. Undersökningarna visar också att man oftast inte har ett avgörande motiv till sitt köp utan att det är många faktorer som samverkar för att ett köp skall genomföras.

Svanberg (2002) frågade hur man såg på framtiden gällande ekonomiska förhållanden, 73 % var positiva och 13 % negativa. Han frågade också om tron på utvecklingen av virkespriser. Lika många var positiva som negativa, 27 %, och 46 % visste inte. Paulsson (2002) ställde samma fråga men gav även svarsalternativet oförändrade priser. Svarens fördelning blev 15 % positiva, 15 % negativa och 70 % som trodde på oförändrade priser. Paulsson frågade också vad man trodde om utvecklingen för fastighetspriser. Resultatet visade att en övervägande majoritet trodde på stigande fastighetspriser.

Att man som köpare är positiv till framtiden är väl inte så konstigt, annars skulle man inte köpa. De flesta verkar dock inte tro att pengarna skall komma från höjda virkespriser, så varifrån skall de då komma? En man i undersökningen har förhoppningar på energisortiment som inkomstbringare i framtiden. I övrigt har man inte spekulerat i vare sig sjunkande kostnader eller skattelättnader eller något annat som kan öka lönsamheten i skogsbruket. Om man skall kunna tillgodogöra sig den förväntade prisökningen på fastigheter måste man ju sälja vilket inte har varit ett vanligt motiv i de refererade undersökningarna.

Det vore intressant att få kännedom om hur köparna kom fram till det pris han eller hon bjöd. Vad som gör ett pris bra är individuellt, d.v.s. en persons enskilda förutsättningar och räntekrav är det som i slutändan bestämmer priset. Ett överpris för en person kan vara ett pris som gör affären lönsam för en annan. Måttstocken på en bra affär är också individuell. Att man klarar amorteringarna kanske räcker för vissa. Kunskapen kanske inte heller räcker till för att avgöra om ett köp är bra eller ej. Svanberg (2002) visade att 28 % av köparna i hans undersökning varken gjort ekonomiska analyser eller likviditetsanalyser inför fastighetsaffären. De flesta i denna undersökning hade tagit reda på vad fastigheter i området brukade kosta men längre än så verkar man inte funderat. En virkesköpare framhöll en gång apropå rotposter att det är den som räknar fel och överskattar värdet som får köpa. Samma förhållande kanske gäller för skogsfastigheter.

2.2 Syfte

Syftet med denna studie är att analysera ett antal köp utifrån respektive köparens förutsättningar med bas i följande frågeställningar.

Vilka är motiven för köp av skogsfastigheter?

Vilka analyser har föregått köpet?

Vad anser köparen om priset i relation till virkesavkastningsvärdet enligt en ekonomisk analys, utförd inom denna studie?

2.3 Avgränsning

Denna studie omfattar fysiska personer som förvärvat en obebyggd lantbruksenhet på minst 20 ha med närapå 100 % skogsbruksvärde. Undersökningen är geografiskt avgränsad till två områden, Hälsingland samt Småland/Skåne.

3 Material och metoder

Undersökningen består av två delar, dels avkastningsvärderingar som genomfördes med hjälp av BM-win, dels intervjuer med fastighetsköparna.

3.1 Metod

Under utformandet av frågeställningarna stod det snart klart att det skulle bli svårt att få några bra svar genom en enkät eller telefonintervju eftersom det troligen skulle krävas förklaringar av frågeställaren och eftertanke av de intervjuade. Med en enkätundersökning (kvantitativ) missar man lätt intressant information eftersom man ofta ger de svarande färdiga alternativ. Dessutom uppstår lätt motfrågor av typen ”det beror på” som är svåra att hantera i en enkät. Därför valdes en metod som kallas kvalitativa intervjuer.

”Kvalitativa intervjuer utmärks bl.a. av att man ställer enkla och raka frågor och på dessa enkla frågor får man komplexa innehållsrika svar. Det innebär att man efter att alla intervjuer är gjorda sitter där med ett med ett mycket rikt material i vilket man med hårt arbete och tur kan finna många intressanta skeenden, åsikter, mönster och mycket annat” (Trost 1997).

Intervjuerna har utförts hemma hos köparna för att detta är enklast men också för att den intervjuade ska känna sig trygg och avslappnad. Varje intervju har tagit mellan 1-2 timmar att genomföra. För att alla intervjuer skulle vara så lika varandra som möjligt följdes en frågemall. Detta visade sig dock inte alltid vara så lätt eftersom intervjuobjekten ofta kunde hoppa iväg fem frågor framåt, börja prata älgjakt, ställa egna frågor o.s.v. Det är inte heller alltid man får det uttömmande svar man är ute efter utan måste ställa följdfrågor och förklara saker vilket gör att den här typen av intervjuer blir långt ifrån så standardiserade som man önskar. Det är också ett digert arbete att analysera och renskriva varje intervju. Med tanke på syftet med detta arbete och det lilla materialet var det dock rätt metod att använda eftersom det skulle vara svårt att på ett lika nyanserat sett återge köparnas motiv med t.ex. en kvantitativ intervjuundersökning.

Avkastningsvärderingen gjordes enligt de riktlinjer och värden som rekommenderas av Lantmäteriverket (2003, 2004).

Tabell 2. Rekommenderade värden från lantmäteriverket (2003, 2004).

Variabler	Hälsingland	Småland/Skåne
Diskonteringsränta glidande %	3.6 - 4.5	3.6 - 4.5
Kulturkostnad kr/ha	9000	12800
Självföryngringskostnad kr/ha	3100	4500
Röjningskostnad kr/ha	2300	2700
Allmänna omkostnader kr/ha o år	55	65
Impedimentmarkvärde kr/ha	1500	2000

För att kunna hantera utgifter och inkomster som infaller olika i tiden använder BM-win en räntefaktor (diskonteringsränta). Den kalkylmetod som BM-win använder sig av brukar kallas

för nuvärdesmetoden. Utgångspunkten för denna nuvärdesberäkning är att marknaden förutsätts värdera en viss summa pengar som är tillgänglig idag högre än om denna summa är tillgänglig först vid någon framtida tidpunkt. Vilken ränta man använder är mycket viktigt vid avkastningsvärdering eftersom skogsbruket är så långsiktigt.

Enligt Lindeborg (1989) innehåller räntan två komponenter. Den första komponenten utgör ersättningen för att riskfritt få disponera en resurs, d.v.s. ett uttryck för att få konsumera idag mot att helt säkert till lika stor köpkraft få konsumera i framtiden. Den andra komponenten är ett uttryck för den risk som är förknippad med det objekt man investerar i.

Ett mer konkret sätt att beskriva vad som påverkar kalkylräntan är köparens alternativa placeringsoptioner för det kapital denne disponerar, samt kostnaden för att låna det kapital som fattas. Dessutom spelar förväntningar om inflation samt skatteaspekter in. Den kalkylränta som används här är real, dvs. den används i en nuvärdesberäkning baserad på reala kostnader och intäkter. I denna studie har Lantmäteriets rekommenderade ränta använts vid alla värderingar.

Kalkylräntan motsvarar således det avkastningskrav som en aktör på marknaden för skogsfastigheter ställer på sitt investerade kapital. Varje enskild köpare har en individuell kalkylränta som styrs av hans eller hennes egna förutsättningar, förväntningar, farhågor och värderingar. En köpare med ett högt avkastningskrav (högre ränta) måste betala ett lägre pris jämfört med en köpare med ett lägre avkastningskrav (lägre ränta).

De prislistor som användes i denna studie är för Hälsingland hämtade från Holmen (2004) och för Kronoberg hos Södra Skogsägarna (2004). För att kompensera för premier på prislistan och rotpostpriser kontaktades virkesköpare i respektive område. Resultatet blev att i Hälsingland gjordes ett tillägg på 30 kr/m³to för både talltimret och grantimret. Motsvarande för Kronoberg blev 200 kr/m³to för grantimret och 125 kr/m³to för talltimret. I BM-win finns det en möjlighet att spekulera i utvecklingen av framtida virkespriser i reala siffror vilket dock inte gjordes i denna studie. En m³sk har samma värde under hela den tidshorisont som studien behandlar. I BM-win upprättades så kallade länstabeller för båda länen, anpassade till nämnda prislistor. Dessutom skapades tabeller för avverkningskostnad och terrängtransportkostnad där siffrorna kommer från Lantmäteriet (2003). På fastigheter större än 50 ha användes ransoneringsfunktionen med 50 % -regeln enligt SVL (Skogsvårdslagen 2006).

3.2 Material

För att hitta lämpliga kandidater kontaktades Tomas Karlsson på LRF Konsult Skogsbyrån i Karlstad, som lämnade data om genomförda försäljningar under 2004. Eftersom materialet är så litet att inga statistiska analyser kan göras ansågs det intressantare att diversifiera materialet så mycket som möjligt. Av den anledningen gjordes intervjuerna inom två olika områden. Detta gjordes dels för att prisnivån skiljer en del mellan södra och mellersta Sverige och dels för att kunna belysa och ge exempel på skillnader i köparkategori mellan områdena. För att hitta varierande fastigheter och ägare skickades ett brev till ca 25 fastighetsägare där jag presenterade mig själv och idén till examensarbetet (bilaga 1). Brevet innehöll dessutom en del frågor som vederbörande bads försöka ha ett svar på när jag ringde ett par dagar senare. Utifrån svaren på frågorna valdes tio fastigheter med tillhörande ägare ut för att ingå i intervjuundersökningen. Av de tio fastigheter som valdes ut var fem lokaliserade i Hälsingland och fem i Småland/Skåne. Vid tiden för intervjuerna saknade några av de tänkta intervjuobjekten i Småland/Skåne telefonkontakt p.g.a. stormen Gudrun och därför begränsades antalet fastigheter där till fyra. Därefter kontaktades ansvarig mäklare på LRF för att få tillgång till beståndsdata till respektive fastighet. Beståndsdata kommer från nyligen

upprättade skogsbruksplaner och är insamlat genom subjektiv inventering. Data består av uppgifter om volym, trädslagsfördelning, grundytavägd medelhöjd, grundytavägd medeldiameter, SI, ålder, samt drivningstekniska faktorer såsom terrängtransportavstånd, terrängförhållanden och bärighet. Det är dessa uppgifter som ligger till grund för värderingen.

4 RESULTAT AV INTERVJUERNA

4.1 Köpare 1 i Småland/Skåne

Bakgrund

Köparen är en man i 20-25 årsåldern. Han har sedan tidigare en skogsfastighet som han ärvt av föräldrarna. Köparen driver en enskild firma med verksamheterna röjning och plantering.

Fakta om köpet

Total areal	18.3 ha
Skogsmarksareal	18.3 ha
Total volym	3 194 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	2 194 m ³ sk
Köpesumma	1 125 000 kr
Avkastningsvärde	821 000 kr

Motiven för köpet

Fastigheten han köpte gränsade till det befintliga innehavet vilket var positivt men ingen förutsättning för intresse. Köparen är mycket intresserad av skog och skogsbruk både för sin försörjning och för sitt stora fritidsintresse jakt. Köparen anger att det största motivet för köpet var att få mer mark att bruka speciellt när han har dåligt med jobb på annat håll. Värdet av jakten bedöms till ändå till 50 % av köpeskillingen. Köparen anser sig ha gjort en bra affär och motiverar detta med att virkesförrådet var större än vad skogsbruksplanen anger. Intresse finns för att inom en snar framtid utöka fastigheten ytterligare. Sviterna efter stormen Gudrun i januari 2005 tror köparen kommer att sänka fastighetspriserna en kortare period vilket han hoppas kunna utnyttja.

Analys och finansiering av köpet

Köpet är till 50 % finansierat med lån med en ränta på 3.2-3.4 % och 50 % eget kapital. För att sänka lånen har 2000 m³sk slutavverkats på den nya fastigheten. Köparen har inte gjort någon avancerad kalkyl. Han vet att prisnivån på fastigheter i området ligger på ca 350 kr/m³sk så han bjöd därefter (375 kr/m³sk). Det visade sig att han var högst med det budet men att säljaren bestämt sig för att stycka upp fastigheten. Detta fick till följd att köparen fick en summa angiven för den delen av fastigheten han kunde få köpa (353 kr/m³sk). Köparen har kontrollerat de skogliga uppgifterna och har konstaterat att det står mer skog än vad som är angivet i skogsbruksplanen. Köparen vet vad han kan få för virket och säljer till högstbjudande. Han har inte räknat med att köpet skall ge någon årlig avkastning, men anser att det är en säker investering som på lång sikt kommer att bli lönsam. Han hade varit beredd att bjuda tre till fyrahundratusen kr till för fastigheten om det hade behövts.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Tack vare den egna firman kan köparen tillgodogöra sig skattefördelar eftersom han kan betala av lånet med obeskattade pengar. Den låga låneräntan var väldigt viktig för betalningsviljan. Vid en högre ränta hade han inte varit beredd att betala lika mycket men då hade priserna inte varit lika höga heller, tror han. Framtidstron hos köparen är god, sågverken i området går mycket bra, så han tror på bättre lönsamhet i skogsbruket i framtiden. Detta var väsentligt för betalningsviljan, utan tro på bättre lönsamhet hade han inte varit beredd att

betala lika mycket. Köparen tror också på en fortsatt stegring på priset för skogsfastigheter. Han har inga funderingar på att i framtiden sälja fastigheten vilket gör att hans positiva tro om utvecklingen på fastighetsmarknaden inte hade någon betydelse för betalningsviljan.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Köparen har tilltro till metoden för avkastningsvärdering och dess resultat. Han gissade att avkastningsvärderingen skulle ligga under köpeskillingen vilket den också gjorde. Han visste inte att möjligheten fanns att få en sådan värdering gjord och tyckte att det hade varit intressant att se en sådan innan han lade budet. Det hade dock inte påverkat betalningsviljan. Köparen har under året också köpt en annan fastighet som han betalade över 400 kr/m³sk för. Den fastigheten hade en stor andel yngre skog och jag bedömer att avkastningsvärdet på den fastigheten skulle bli ca hälften av köpeskillingen. Trots detta anser köparen att han har gjort en bra affär.

Slutsatser

Det viktigaste för köparen är att skaffa sig förutsättningar att kunna få sitt levebröd från sitt stora intresse skog och skogsbruk. Mäklare på LRF anser att priserna nu är så höga att man omöjligt kan köpa en skogsfastighet och betala med avkastningen från virkesproduktionen, men det tror denna man. Att han kan tillgodogöra sig skattefördelar tack vare den enskilda firman ger honom extra betalningsförmåga jämfört med andra. Det viktigaste är nog ändå hans starka tro på skogsbranschen och skogen, vilket också gör att hans kalkyl skulle ha skiljts från min eftersom jag räknat med oförändrad lönsamhet. Lite fundersam blir man när han obekymrat anser att han gör bra affärer även när ett avkastningsvärde enligt min bedömning skulle ligga på halva summan av vad han betalade. Denna man har verkligen satsat för att kunna leva som han vill d.v.s. i och av skogen. Fritidsintresset jakten är en viktig faktor som han värderar högt. För mig som planerar att jobba inom den skogliga sektorn är det en fröjd att prata med en person med så positiv bild av skogsbruket.

4.2 Köpare 2 i Småland/Skåne

Bakgrund

Köparen är en man mellan 50-60 år, som sedan tidigare är jordbrukare med skogsinnehav. Försäljningen var i detta fall lite speciell eftersom det var ett dödsbo och det i testamentet fanns regler för hur försäljningen skulle gå till. Fastigheten skulle i första hand säljas till grannar och det var t.o.m. reglerat att en specifik granne inte fick köpa fastigheten. Köpet skulle i första hand gå till en som ville köpa hela fastigheten. Dessa förutsättningar var dock inte något som köparen visste något om innan köpet slutfördes.

Fakta om köpet

Total areal	173.2 ha
Skogsmarksareal	155.1 ha
Total volym	22 421 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	15 057 m ³ sk
Köpesumma	6 553 000 kr
Avkastningsvärde	5 556 000 kr

Motiven för köpet

Fremsta skälet till att köpa fastigheten var att barnen ville det. Det innebar också att gården skulle bli lättare att stycka upp mellan barnen så småningom. Ingen av barnen är dock intresserad av att ta över jordbruket. Ett av de köpta skiftena angränsar till med det tidigare

innehavet. Närheten till det tidigare innehavet var en förutsättning för intresse. Köparen bedömer att 80 % av köpeskillingen utgörs av virkesproduktion och 20 % av glädjen att äga skog. Ingen i familjen jagar och han räknar inte med några stora inkomster för jaktarrendet. Köparen tror att känslan och identiteten att vara skogsägare är viktiga för barnen. Han planerar att försöka sköta röjning och plantering själv med hjälp av barnen. Köparen anser att han har gjort en bra affär och motiverar detta med att han har en stabil ekonomi och att han inte anser sig tagit några risker. Köparen anser också att investering i skog historiskt alltid varit en bra affär. Han skulle kunna tänka sig att investera ytterligare i skog om rätt fastighet dyker upp. Han hade inte varit beredd att betala mer vid en eventuell budgivning.

Analys och finansiering av köpet

Köpet är till 45 % finansierat med lån och 55 % via förskott från Södra Skogsägarna. Han fick hjälp av Södra att komma fram till ett bud. Det fanns en färsk skogsbruksplan att utgå ifrån, där storleken på virkesförrådet och hur mycket som kunde avverkas var viktiga faktorer. Södra fick direktiv att han inte ville ta några risker och inte betala något överpris. Södras kommentar på anbudssumman var *”om du får fastigheten för det här priset gör du en bra affär”*. Köparen var medveten om att han lade sig under rådande marknadspris vilket ligger på drygt 300 kr/m³sk enligt honom. De skogliga uppgifterna kontrollerades aldrig men han misstänkte att det som vanligt stod lite mer än planen angav vilket visade sig stämma efter avverkning. När det gäller avsättning för virket litar han fullständigt på Södra som är de enda han säljer till.

Köparen har inte funderat i termer av avkastning på sitt satsade kapital och inser att det finns andra investeringsmöjligheter som skulle förränta pengarna bättre men inte lika med lika hög säkerhet.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Dagens skattelagstiftning var en förutsättning för att köpet skulle äga rum. LRF-Konsult sköter deklarationen. Köparen lånade till en ränta av 2,85 % efter att ha förhandlat med två banker. Trots att han förhandlade om räntan var den inte speciellt viktig för betalningsviljan. Köparen kan inte säga om hans betalningsvilja skulle ha förändrats av en högre ränta. Köpet hade också finansierats på samma sätt vid en högre ränta eftersom han inte hade möjlighet att använda mer eget kapital. Lånet är på lång sikt och han räknar med att låsa räntan om den stiger för mycket. Köparen har god tro på framtiden men tror inte att lönsamheten i skogsbruket kommer att förbättras märkbart. Däremot tror han på fortsatt höjda priser på skogsfastigheter vilket han ser som en säkerhet. Utan tron på fastighetsmarknaden hade han inte varit beredd att betala lika mycket. Köparen är fortsatt intresserad av att investera i skog om rätt fastighet dyker upp.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Köparen har tilltro till metoden för avkastningsvärdering och tyckte att det hade varit intressant att se en värdering innan han lade budet. Avkastningsvärderingen var en miljon lägre än köpeskillingen vilket förvånade honom. Informationen som en avkastningsvärdering hade gett hade nog påverkat honom att sänka sitt bud.

Slutsatser

Det starkaste motivet för att köpa var för att barnen ville det. Han var dock inte beredd att betala till rådande marknadspris och inte heller att belasta sin egen ekonomi alltför mycket. Hur Södra Skogsägarna kom fram till köpesumman visste han inte, men han ansåg utifrån Södras kommentar och det faktum att han inte behövde betala rådande marknadspris (kr/

m³sk) att han gjort en bra affär. Därför blev han lite förvånad när min värdering visade sig vara en miljon kr lägre än köpesumman. Med den informationen hade han inte varit beredd att betala lika mycket. Det var speciella förutsättningarna som rådde p.g.a. testamentet och jag tror att han med stor sannolikhet skulle kunna få tillbaka pengarna med ränta om han skulle välja att sälja. Tron på fastighetsmarknaden var ju också väsentlig för betalningsviljan. Köparen tror inte på någon förbättrad lönsamhet i skogsbruket i framtiden vilket stämmer bra med förutsättningarna i min värdering.

4.3 Köpare 3 i Småland/Skåne

Bakgrund

Köparen är en man femtioårsåldern och detta är hans första skogsköp. Han planerar att bosätta sig på fastigheten. Skog har alltid varit ett intresse både i form av jakt och skogsbruk. Köparen har tidigare arbetat en del med svärföräldrarnas fastighet och har också gått en del kurser för att bli en bättre skogsbrukare.

Fakta om köpet

Total areal	51 ha
Skogsmarksareal	49 ha
Total volym	6 625 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	981 m ³ sk
Köpesumma	2 200 000 kr
Avkastningsvärde	884 000 kr

Motiven för köpet

Köparen och hans hustru hade efter att barnet var utflugat bestämt sig för att flytta och att satsa lite mer på sig själva. Ett hus på landet var en del i denna satsning och försäljningen av huset gav en god vinst att investera med. Att äga en egen skogsfastighet har alltid varit en dröm. Jaktintresset är stort och av köpeskillingen bedöms 75 % utgöras av rekreation och jaktvärden och 25 % virkesproduktion. Känslan av att äga något man kan påverka utvecklingen på var också ett viktigt motiv. Köparen anser att han har gjort en bra affär och motiverar detta med att det historiskt aldrig varit dåligt att investera i skogsfastigheter. Han är i framtiden intresserad av att utöka sin fastighet. Barnet kommer att ta över fastigheten och behålla den hoppas han.

Analys och finansiering av köpet

Fastigheten är till 60 % finansierad med vinsten från villaförsäljningen och till 40 % med lån till 3,5 % ränta. Köparen anser att priserna egentligen är för höga i området i förhållande till virkesvärdet. Han satte en gräns på 50 000 kr/ha vilket gjort att han fått dra sig ur många affärer när det blivit auktion. Siffran 50 000 baserades på statistik från andra försäljningar samt på hur mycket pengar han var beredd och kunde betala. Köparen var dock inte beredd att betala 50 000 kr/ha för vilken fastighet som helst utan ville ha en med blandskog och en jämn åldersfördelning. Han behöver inte avverka något för att finansiera köpet men tänker göra det ändå eftersom det är det bästa för skogen. De skogliga uppgifterna kontrollerades med kunnig hjälp vilket visade att virkesförrådet var underskattat. Köparen hade liten kunskap om virkesmarknaden och de priser han kunde räkna med innan han köpte fastigheten. Han har

inte funderat i termer av avkastning på de pengar han satsat. Nöjet att äga och bruka skogen är avkastning nog. Han hade inte varit beredd att betala mer än han gjorde.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Köparen har kunskapen men har inte funderat över skattevinster, det överlåter han åt LRF. Låneräntan hade ingen stor betydelse framförallt eftersom han hade kalkylerat med en högre ränta. Köparen tror på bättre lönsamhet för skogsbranschen i framtiden men hade varit beredd att betala lika mycket även om han trodde att läget skulle förbli oförändrat eller sämre. Marknaden för skogsfastigheter tror han kommer att fortsätta vara stark framförallt p.g.a. danskarna som köper mycket i området Detta ser han också som en säkerhet eftersom han alltid kan få igen pengarna. Han hade dock varit beredd att betala lika mycket även om tron på fastighetsmarknaden inte varit lika god.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Köparen har tilltro till metoden för avkastningsvärdering men blir lite chockad över resultatet. Han anser att detta var information som hade varit mycket intressant att ta del av innan budgivning. Han visste dock inte att tjänsten fanns att tillgå. Köparen vet inte om det hade påverkat hans betalningsvilja men det hade åtminstone varit en viktig faktor att räkna med.

Slutsatser

Denna köpare är den enda i denna undersökning som planerar att bygga hus på fastigheten. Detta är naturligtvis ett ganska speciellt motiv där kronor och ören kanske inte är det viktigaste om man har hittat sitt drömställe. Jaktintresset är också stort och i dessa trakter är jakten dyr och svår att överhuvudtaget komma över, speciellt om man vill kunna jaga runt sitt eget hus. Han var medveten om att priserna i området är höga men blev ändå förvånad över hur låg min avkastningsvärdering var.

Att köpa en skogsfastighet och kunna bo och jaga där var ju en dröm och att förverkliga en dröm blir kanske aldrig för dyrt.

4.4 Köpare 4 i Småland/Skåne

Bakgrund

Köparen är en man i 50-60 årsåldern, före detta företagsledare med ett stort skogsintresse sedan barnsben. Detta är hans första skogsköp

Fakta om köpet

Total areal	211.1 ha
Skogsmark	201 ha
Total volym	38 792 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	8 841 m ³ sk
Köpesumma	12 100 000 kr
Avkastningsvärde	7 563 000 kr

Motiven för köpet

Köparen hade varit på jakt efter en skogsfastighet en längre tid och denna fastighet var extra attraktiv p.g.a. sin storlek. Det är ovanligt med så stora fastigheter till salu i Skåne. För köparen har det varit en dröm sedan barnsben att äga en egen skogsfastighet. Intresset för

skogen och identiteten som skogsägare var den största drivkraften för köpet. Av köpesumman anser han att 90 % motsvarar virkesproduktion och 10 % jakt och rekreation. Köparen tror inte att han har gjort något klipp men anser att han har gjort en bra affär. Detta motiveras med att han för ett bra pris fick en fastighet som till stor del består av skog i en ålder som producerar bra och som han kan påverka utvecklingen på. Köparen har som mål att sköta skogen enligt skolboken efter bästa förmåga. Om rätt objekt dyker upp kan han tänka sig att investera ytterligare i skog. Han hoppas att barnen så småningom skall ta över.

Analys och finansiering av köpet

Köpet är finansierat med ett lån på 8 miljoner med en ränta på 3.1 %, samt 4 miljoner eget kapital från aktieförsäljningen.

En god vän som är en pensionerad skogsvaktare hjälpte honom att räkna fram ett bud. De lade mycket vikt vid priset per m³sk på andra försäljningar i området. LRF gjorde på begäran en avkastningsvärdering med 3 och 5 % diskonteringsränta. Värderingen med 3 % ränta gav värdet 11 miljoner. Skogsvaktaren hade bra koll på vilken avsättning han kunde tänkas få för virket. Skogsvaktaren hjälpte honom också att kontrollera virkesförrådet vilka enligt honom var lite i överkant. Han hade inte varit beredd att betala mer än vad han gjorde.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

En del av köpet finansierades med vinst från aktieförsäljning. Aktierna var O-listade d.v.s. befriade från förmögenhetsskatt, något han misstänkte var på väg att ändras. Detta var ett motiv för att investera dessa pengar i skogen som är befriad från förmögenhetsskatten. Storleken på räntan var inte speciellt viktig och även om den varit dubbelt så hög hade han varit beredd att betala lika mycket. Möjligen hade han vid en högre ränta valt att finansiera köpet med en större andel eget kapital. Köparen har god tro på framtiden och tror på god utveckling både på virkesmarknaden och fastighetsmarknaden, men hade varit beredd att betala lika mycket även om framtidstron inte varit lika god.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Det var en mäklare på LRF som föreslog en avkastningsvärdering. Köparen såg värderingen som en pusselbit som gav honom en säkerhet att inte lägga ett orimligt bud. Han var lite orolig för att betala för mycket, inte för att han inte hade råd utan för att han var rädd att förstöra för andra som har sitt levebröd från jorden och skogen.

Slutsatser

Köparen är en av två i undersökningen som har låtit göra en avkastningsvärdering innan köpet. Den värdering jag gjorde med 3 % hamnade på 10 780 000 d.v.s. väldigt nära LRF:s värdering. Även om han anser att han har gjort en bra affär är nog identiteten som skogsägare viktigare än pengar. Detta ger han också uttryck för i sin oro att betala för mycket med risken att förstöra för andra som är beroende av jorden och skogen för sitt levebröd.

4.5 Köpare 1 i Hälsingland

Bakgrund

Köparen är en pensionerad man och detta var hans första skogsköp.

Fakta om köpet

Total areal	218.5 ha
Skogsmarksareal	173.4 ha
Total volym	10 950 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	3 703 m ³ sk över 80 år
Köpesumma	2 200 000 kr
Avkastningsvärde	1 450 000 kr

Motiven för köpet

Intresset från sonen 24 år var en stark orsak för köparen att intressera och engagera sig för köpet. Jaktmöjligheterna som skulle bli följden var också en starkt bidragande orsak. Av köpeskillingen utgjorde värdet av virkesproduktion 75 % och värdet av jakt och naturvård 25 % (jakten var den viktigaste delen). En kamrat med stor erfarenhet av skogsaffärer, dock inte professionell, hjälpte honom att räkna fram ett bud. Köparen anser sig ha gjort en bra affär och motiverar detta med en stark tro på skogsbranschen och att kamraten hävdar att han fick köpa för ett bra pris. Köparen har ett intresse av att utöka fastigheten ytterligare så småningom.

Analys och finansiering av köpet

Köpet är till 100 % finansierat med lån med en ränta på 3.5 %. Kalkylen gjordes med hjälp av kamraten som han har stort förtroende för. Eftersom det fanns en färsk skogsbruksplan användes den som underlag. De kontrollerade framförallt uppgifterna om virkesförrådet och den volym som kunde avverkas direkt. De kontrollerade också vilka priser som fastigheter i området har sålts för i kr/m³sk och kr/ha. Medelpriset på försäljningar i området är enligt mannen 200 kr/m³sk. Uppgifterna om skogstillståndet är översiktligt kontrollerade. De har räknat med kostnader för plantering och markberedning på redan avverkad areal, men har sämre kontroll på röjningsbehovet. Hans kamrat har god kunskap om virkesmarknaden och föreslog en rotpost som sedan lades ut på anbud. Köparen planerar att stämpla 4000 m³sk vilket är så mycket som går att slutavverka i dagsläget.

Ambitionen är att sköta en del av skogsvården på egen hand, åtminstone plantering. Han hade inte varit beredd att betala mer om det behövts.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Den låga räntan hade stor betydelse för mannens betalningsvilja. Vid en ränta på 10 % hade det nog inte blivit någon affär. Eftersom räntan kan förändras är planen att betala tillbaka pengarna inom fem år och detta skall göras med hjälp av avverkningsvinster på den införskaffade fastigheten samt med hjälp av eget kapital på 600- 700 000 SEK. När jag frågade honom varför dessa pengar inte använts till köpet framhöll köparen att han tyckte det var bättre att ha dom som säkerhet och använda dom till att betala av lånet med. Möjligheten till skogsavdrag är också en viktig faktor för betalningsviljan. Mannen har god framtidstro vad gäller skogen och tror att skogsköp inte är sämre än andra investeringar, den växer ju varje år säger han. Utan en tro på bättre lönsamhet i skogsbruket i framtiden hade inte betalningsviljan varit lika stor. Prisutvecklingen på skogsfastigheter tror han har nått taket och kommer att plana ut.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Avkastningsvärdet var 750 000 kr lägre än köpeskillingen vilket förvånade köparen som hade förväntat sig en skillnad men inte så stor som den nu blev. Han har tilltro till metoden för avkastningsvärdering och hade varit intresserad av att ha sett en värdering innan han la budet. Om han sett en sådan värdering hade nog inte budet varit lika högt men då hade han inte fått köpa heller konstaterar han. Budet lades med viss tidsnöd och med stor tilltro till kamratens kunskaper.

Slutsatser

Köparen betalade 222 kr/m³sk vilket är en bra bit över medelpriset i regionen som ligger på 174 kr/m³sk enligt LRF:s statistik (LRF 2005). Dessutom var andelen avverkningsbar skog inte speciellt hög vilket gör att diskonteringsfaktorn i BM-win ger skogen ett lägre värde p.g.a. det antal år det tar innan man kan tillgodogöra sig den volym som står där idag. T.ex. är 37 % av arealen mellan 21-30 år. 25 % av priset på fastigheten utgörs av värdet på jakt och naturvård anser köparen, det motsvarar 550 000 kr. I detta område har han med största sannolikhet kunnat arrendera mark för en bråkdel av denna summa och ändå jaga på lika stor areal eftersom den köpta marken ingår i ett viltvårdområde. Eftersom han inte har kunskaper själv verkar han ha satt stor tilltro till sin kamrat som är övertygad om att han gjort en bra affär. Med kunskapen som en avkastningsvärdering hade givit hade betalningsviljan antagligen inte varit lika stor medger han.

4.6 Köpare 2 i Hälsingland

Bakgrund

Köparen är en man i 50-årsåldern. Han är sedan tidigare ägare till en skogsfastighet som han köpt av släktingar. För ett par år sedan miste han en del av denna fastighet i samband med naturreservatsbildning.

Fakta om köpet

Total areal	75 ha
Skogsmarksareal	72.9 ha
Total volym	4 736 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	464 m ³ sk
Köpesumma	1 050 000 kr
Avkastningsvärde	761 000 kr

Motiven för köpet

Det största incitamentet för köpet var att ersätta den förlorade marken för att bibehålla storleken på sin fastighet. Att fastigheten låg i närheten av det tidigare innehavet var också betydelsefullt. Han köper skog för sin egen skull och ser det som en mycket långsiktig investering. Köparen tycker det är svårt att nu avgöra om affären var bra, utan det får framtiden utvisa. Om mer mark nära den nuvarande erbjuds till försäljning är han intresserad. Köparen hoppas att sonen skall ta över fastigheten så småningom.

Analys och finansiering av köpet

Köpet är till ca 75 % finansierat med eget kapital och resterande med lån. Lånet tecknades av skattetekniska skäl, då han inte ville ta ut för mycket från skogskontot där ersättningen för att hans skog blivit naturreservat hamnat.

Inför köpet tog han reda på prisnivån enligt genomförda försäljningar i området i kr/m³sk och kr/ha. Vidare studerade han befintlig skogsbruksplan med avseende på skogstillståndet på fastigheten, såsom total volym och slutavverkningsmogen volym på fastigheten, bonitet, befintligt vägnät och dess standard, samt vilka skogsvårdskostnader som ett förvärv skulle medföra. Att boniteten var relativt hög var positivt. Uppgifterna i skogsbruksplanen kontrollerades mycket översiktligt.

Köparen undersökte inte vad han skulle kunna få för virket men har sedan köpet genomförts valt att sälja till högstbjudande. Köparen uppger att han inte varit beredd att betala mer än han gjorde.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Köparen konstaterar att skogsköp idag inte skulle vara möjligt utan de skattelättnader skogsbruket har. Lånet var tecknat på två månader med 4.5 % ränta. Storleken på räntan var inte något han funderade speciellt mycket över eftersom löptiden var kort. Han tycker det är svårt att sja om framtiden men tror inte att priserna på virkesmarknaden kommer att försämrats vilket han baserar på en allt mer begränsad tillgång på råvara. Dessa funderingar påverkade inte betalningsviljan. Priset för skogsfastigheter tror han kommer att stabiliseras eller försämrats.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Köparen har tilltro till metoden för avkastningsvärdering och tycker att det hade varit intressant att ha tillgång till ett sådant värde innan han lade budet. Värderingen uppgår till 72 % av köpeskillingen.

Å andra sidan anser köparen att informationen inte skulle ha påverkat hans bud. Köparen var medveten om att han betalade mer än skogsbruksvärdet på fastigheten. Han gör bedömningen att värdet av skogen egentligen är 25 % över taxeringsvärdet. Detta stämmer bra med avkastningsvärderingen.

Slutsatser

Att ha förlorat skogsmark i samband med reservatsbildningen verkar ha tagit hårt på köparen. Det var därför viktigt för mannen att återställa fastigheten i ursprunglig storlek. Han är den ende i denna undersökning som inte tror sig veta att han gjort en bra affär. Han verkar ha gjort en någorlunda utförlig kalkyl även om han inte gjort någon avkastningsvärdering. Köparen var medveten om att han betalat mer än vad skogen egentligen är värd, men säger också ”Jag köper hellre skog än en ny bil”.

4.7 Köpare 3 i Hälsingland

Bakgrund

Köparen är en man i 25-30 årsåldern och är sedan tidigare jordbruksfastighetsägare. På den ursprungliga fastigheten finns både jord och skog som han brukar. Han har tidigare varit skogsentreprenör med egen skördare och skotare som han fortfarande har kvar och använder på sin egen och grannars fastigheter. Han har ambitionen att göra det mesta av jobbet i skogen på egen hand.

Fakta om köpet

Total areal	46.5 ha
Skogsmarksareal	39.5 ha

Total volym	3 877 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	2 303 m ³ sk
Köpesumma	840 000 kr
Avkastningsvärde	946 000 kr

Motiven för köpet

Köparen hade för ett par år sedan blivit av med en del av sin fastighet p.g.a. bildandet av nyckelbiotop. I den processen fick han dock ersättning för ca 4500 m³sk som han enligt gällande regler har tre år på sig att investera i jordbruksfastighet för att undvika skatt. Denna tid var nära att rinna ut när den aktuella fastigheten kom ut på marknaden. Fastigheten låg inom samma område som det befintliga innehavet vilket var positivt. Köparen hade kunnat tänka sig att köpa skog längre bort också men då hade pengarna spelat än större roll d.v.s. det hade varit viktigare att göra en bra affär då. Ersättningspengarna från nyckelbiotopen var det absolut starkaste incitamentet för att investera i skog, vilket dessutom är en investering han förstår sig på. Den nya fastigheten består till större del av välskötta yngre och medelålders bestånd vilket passar bra till det tidigare innehavet. Köparen tror också att det på sikt är lönsammare att investera i yngre och medelåldersskogar, dom förräntar sig bättre menar han. Att köpa äldre skog är bara att byta pengar med en massa jobb säger han. Jakträtten på ett nytt viltvårdsområde var en trevlig bonus med affären. Att nästa generation så småningom skall ta över fastigheten ligger så långt fram i tiden att det inte varit en faktor han lagt någon vikt vid.

Analys och finansiering av köpet

Affären är till 50 % finansierad med lån med en ränta på 4 % och till 50 % med eget kapital. Budet växte fram genom att dels kontrollera fastighetspriserna i området och dels räkna netton på avverkning i egen skog. Affären ses som en ren kapitalplacering.

Han anser sig ha gjort en bra affär och motiverar detta med de skattelättnader han kunde tillgodogöra sig med framförallt ersättningspengarna men också de förmåner som följer på ett rationaliseringsförvärv. Att han kan köra med sina egna maskiner gör också att han kan pruta med sig själv som han uttryckte det, d.v.s. genom att ha låga kapitalkostnader på maskinerna och ett litet ersättningskrav på eget arbete kan han få ett större netto på avverkningen. Köparen tror att skogen kan förränta pengarna minst lika bra som någon annan investering och framförallt är den säkrare. Han har hittills bara sålt sin skog till Mellanskog och har inte kontaktat andra aktörer för att möjligen få ett bättre pris. En anledning till detta är att han avverkar allting själv.

De skogliga uppgifterna kontrollerades m.h.a. Mellanskog. Köparen hade kunna tänka sig att betala mer om det behövts, men inte mer än 10 %.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Den låga låneräntan vi har i dagsläget hade stor betydelse för betalningsviljan, vid en högre ränta hade inte betalningsviljan varit lika stor. Skattelagstiftningens fördelar var en förutsättning för att affären överhuvudtaget skulle äga rum, framförallt då de skattefria ersättningspengarna. Historien har visat att skogsaffärer alltid varit lönsamma på längre sikt, hans fars skogsaffärer är ett bra exempel på detta. Köparen hoppas och tror på en liknande utveckling i framtiden och ser framförallt positivt på marknaden för skogsfastigheter vilken ses som en säkerhet för affären. Vid sämre framtidsutsikter hade han dock fortfarande varit

beredd att betala lika mycket. Virkesmarknaden tror han kommer att hålla sig ganska stabil, förhoppningar finns dock på energisortiment som inkomstbringare i framtiden. Detta var ingen faktor som påverkade betalningsviljan. Köparen är i framtiden intresserad av att utöka fastigheten ytterligare.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Köparen blev lite förvånad när jag visade honom avkastningsvärdet på fastigheten som faktiskt var högre än vad han hade betalat, han trodde nämligen att han hade betalt lite i överkant i förhållande till en sådan värdering. Köparen har tilltro till metoden för avkastningsvärdering och hade gärna tagit del av en sådan värdering som komplement till sina egna kalkyler. Han visste dock inte att den tjänsten fanns tillgänglig.

Slutsatser

Köparen hade ett mycket starkt incitament att investera i skog tack vare ersättningspengarna som dessutom kunde investeras skattefritt. Detta gjorde att han redan där kunde "spara" ett antal kronor (drygt 200 000) genom att investera i skog. Att han kan köra med egna maskiner gör att han kan pruta med sig själv. Detta är ju en evig fråga eftersom han naturligtvis kan använda den tiden för att tjäna mer pengar på annat håll. Det är inte så lätt att kombinera jordbruk med något annat arbete och en liten ersättning är ju bättre än den obefintliga man har när man ligger på sofflocket. Köparen tror på en stabil virkesmarknad vilket ger samma förutsättningar som jag har i min avkastningsvärdering.

4.8 Köpare 4 i Hälsingland

Bakgrund

Köparen är en man i 25-30 årsåldern som sedan tidigare äger en kombinerad jord och skogsbruksfastighet. Gården har han fått i arv av sin far.

Fakta om köpet

Total areal	93.6 ha
Skogsmarksareal	87.5 ha
Total volym	5 099 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	1 299 m ³ sk
Köpesumma	712 000 kr
Avkastningsvärde	740 000 kr

Motiven för köpet

Motiven för att köpa fastigheten var framförallt ekonomiska. Gammal granskog på den ursprungliga fastigheten skulle avverkas och detta köp var ett bra sätt att investera pengarna. Den köpta fastigheten består till stor del av yngre skog vilket sågs som positivt på flera sätt. Det erbjöd en möjlighet att ersätta gammal utvuxen granskog med yngre producerande skog. Det ger också sysselsättning eftersom han räknar med att till största delen röja och gallra själv. Han anser sig ha gjort en bra affär och motiverar detta med:

Ett bra pris eller åtminstone inget överpris (Utifrån medelpris kr/m³sk och avkastningsvärdering)

Rationaliseringsvinster både skattemässigt och skogligt eftersom den nya fastigheten till största del gränsar mot hans ursprungliga.

Sysselsättning som kombination till jordbruket

Långsiktighet eftersom barnen så småningom förhoppningsvis tar över och då får bättre förutsättningar att fortsätta driva gården.

Ser också en möjlighet att kunna sälja en stugtomt på sikt.

Köparen är i dagsläget inte intresserad av att utöka fastigheten ytterligare, kanske ett mindre skifte som passar bra eller ett väldigt bra pris. Han hade inte varit beredd att betala mer för fastigheten.

Analys och köpets finansiering

Köpet är finansierat med ca 50 % lån och 50 % avverkning på egen skog. Han anser sig inte ha gjort någon utförlig kalkyl på investeringen. Budet växte fram genom att Holmen gjorde en avkastningsvärdering på fastigheten, samt en kontroll av snittpriset i kr/m³sk på tidigare försäljningar av liknande fastigheter i området. Utifrån dessa undersökningar lade han sitt bud som var 70 000 högre än avkastningsvärderingen men ungefär i paritet med snittpriset per m³sk. Hans bror som är i branschen hjälpte honom att kontrollera de skogliga uppgifterna i skogsbruksplanen vilka stämde bra. Det han hugger själv, oftast gallring, säljs till Mellanskog och slutavverkning oftast som rotposter till högstbjudande.

Köparen har inte räknat med någon förväntad avkastning på sitt satsade kapital.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Skattelagstiftningen med möjligheten till skogsavdrag var viktig för betalningsviljan. Den låga låneräntan var en anledning till att lånedelen blev så pass stor. Om räntan varit högre hade den lånade delen varit mindre men betalningsviljan fortfarande lika stor. Köparen har god tro på framtiden och tror att det alltid kommer att finnas avsättning för virket och att virkespriserna kommer att förbättras. Denna tro var positiv för betalningsviljan. Priserna på fastighetsmarknaden tror han kommer att fortsätta stiga, dock inte i samma takt som de sista åren. Detta var dock inte något som påverkade betalningsviljan.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Eftersom en avkastningsvärdering redan var gjord på fastigheten blev det inte så mycket diskussion om mina siffror. Till glädje för köparen var min avkastningsvärdering ca 30 000 kr högre än köpeskillingen. Anledningen till att min värdering är högre än Holmens kan ha flera förklaringar. En annan ränta eller inget påslag på prislistan räcker för att förklara skillnaden. Anledningen till att en värdering genomfördes var att han blev tipsad om denna möjlighet, att Holmen utförde det gratis gjorde ju inte saken sämre. Han hade dock varit beredd att betala för tjänsten. Att få en värdering gjord gav säkerhet, något att utgå ifrån.

Köparen hade inte varit beredd att betala mer än han gjorde.

Slutsatser

Köparen tyckte inte att han gjort någon utförlig kalkyl på köpet men det anser jag att han gjort, åtminstone bättre än många andra. Han hade avkastningsvärderingen i ryggen samt snittpris på andra försäljningar när han bestämde sitt bud. Att han lade på 70 000 extra på avkastningsvärderingen är småpotatis i sammanhanget och dessa kan han antagligen räkna hem enbart på rationaliseringsvinsterna på skogsbruket. Dessutom var ju min avkastningsvärdering 30 000 högre än köpesumman. Han räknar dessutom med att sköta allt

skogsbruk förutom slutavverkning själv som kombination till jordbruket, vilket gör att han kan räkna hem några kronor extra. Han skulle i och för sig kunna skaffa ett annat jobb på sidan om men det skulle vara svårt att kombinera med jordbruket. Han spekulerar i högre virkespriser vilket jag inte gjort i min avkastningsvärdering. Detta motiverar ett högre värde i hans kalkyl än i min.

4.9 Köpare 5 i Hälsingland

Bakgrund

Köparen är en man i femtioårsåldern, skogsägare sedan tidigare samt egenföretagare med bl.a. skogsentreprenad. Han har lagt bud på flera fastigheter i området, det är dock många starka intressenter bl.a. sågverk som är med och tävlar på marknaden vilket trissar upp priserna. Den goda kvalitén som skogen i trakten är känd för är också en faktor som driver upp priserna tror han.

Fakta om köpet

Total areal	41.1 ha
Skogsmarksareal	33.5 ha
Total volym.	4 600 m ³ sk
Slutavverkningsbar volym	4 375 m ³ sk
Köpesumma	1 215 000 kr
Avkastningsvärde	863 000 kr

Motiven till köpet

Köparen har många motiv till sitt köp och har svårt att rangordna dem. En av de viktigaste faktorerna är möjligheten att sänka förmögenhetsskatten eftersom skogen är befriad från den. Att säkra beläggningen på sina maskiner anges också som en viktig faktor. Sprida sina risker är viktigt anser han, speciellt efter att ha förlorat en del pengar på aktiemarknaden. Ett genuint skogsintresse anges också som orsak. Han ser skogen som en säker lågavkastande marknad. Fastigheten har en stor andel slutavverkningsmogen skog vilket ses som positivt eftersom det ger beläggning åt hans maskiner när det är ont om jobb på annat håll. Att fastigheten ligger relativt nära hemmet och det ursprungliga innehavet var viktigt. Om det är en bra affär sett till virkesvärdet är han osäker på men är övertygad om att de skattevinster och andra fördelar han kan tillgodogöra sig gör att det i slutändan blir en bra affär. Han är i framtiden intresserad av att utöka sin fastighet och förhoppningen är att skogen skall tas över av nästa generation. Han hade inte varit beredd sig att betala mer än han gjorde.

Analys och finansiering av köpet

Köpet är finansierat helt med eget kapital.

Han har noga kontrollerat de skogliga uppgifterna på fastigheten, hur mycket det går att slutavverka, gallra och hur mycket som behöver röjas, planteras, markberedas o.s.v. Han har också kontrollerat vilka priser som tidigare fastigheter sålts för i kr/m³sk. Erfarenheten är att priset hos virkesköparna på marknaden inte varierar speciellt mycket. Viktigare är om han kan förhandla till sig körning åt sina maskiner hos de virkesköpare han säljer skogen till.

Hur viktiga är skatteregler, låneränta och tro på framtiden för betalningsviljan?

Att undvika förmögenhetsskatten var ett stort incitament, men även andra skatteförmåner som räntefördelning utnyttjas också till fullo. Framtiden för skogsbranschen är han försiktig

positiv till och nämner bl.a. att Sverige har lägre virkespriser än både Norge och Finland, även priserna i Baltikum är på väg upp. Detta tror han borgar för stigande priser även i Sverige. Detta var dock inget som påverkade betalningsviljan. Marknaden för skogsfastigheter tror han har nått sin höjdpunkt och förutspår att den marknaden kommer att stabilisera sig.

Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet

Mitt avkastningsvärde var ca 350 000 lägre än köpeskillingen vilket var ungefär vad han räknade med. Han var medveten om att han betalat mycket för skogen men hävdar att om man ska köpa skog i detta område är det sådana här priser man måste betala. Detta har han fått erfara då han legat ca 100 000 kr för lågt med sitt bud ett par gånger. Han medger också att 100 000 hit eller dit inte är livsavgörande för honom. En avkastningsvärdering hade varit intressant att se innan köpet men det hade inte förändrat hans bud.

Slutsatser

Denna köpare har betalat för övervärden, det handlar dock om monetära övervärden d.v.s. de genererar pengar. Att han kan investera pengar i skog och därigenom slippa förmögenhetsskatt och dessutom utnyttja sitt eget företag i skogsbruket är två anledningar till att han kan betala mer än den genomsnittliga skogsköparen. Att han kan utnyttja den egna skogen för att förhandla till sig körning åt sina maskiner på annan mark är också värt mycket. Det starka intresset för skogen samt hans goda ekonomi gör också att det i hans ögon inte är någon katastrof om han betalt lite för mycket. Han har en positiv tro på virkesmarknaden d.v.s. han tror på bättre lönsamhet i skogsbruket i framtiden vilket också gör att han kan betala mer än min avkastningsvärdering där jag räknat med oförändrad lönsamhet i framtiden.

5 SAMMANFATTNING AV RESULTAT

Det bör påpekas att dessa resultat endast skall ses som exempel. Om statistiskt säkra kvantitativa slutsatser skall kunna dras erfordras fler observationer och att dessa är utvalda på ett statistiskt godtagbart sätt. Resultaten från intervjuerna är här i vissa fall generaliserade för att ge en bättre överblick. Varje enskild köparens svar har återgivits i kapitel 4 ovan.

5.1 Motiven för köpet

En enkel sammanfattning är att det finns lika många motiv som det finns köpare av skogsfastigheter. Oftast har man fler än ett motiv till sitt skogsköp. Dessa resultat kan till en del bero på att urvalet av köpare är gjort med syfte att diversifiera materialet, men också på att varje köpare av skogsfastigheter är unik.

Tabell 3. Köparnas motiv för köp av skogsfastighet

Motiv	Småland/Skåne 1-4				Hälsingland 5-9			
En pojkdrom			X	X				
Höja livskvalitén genom att flytta till landet			X					
Jakt och naturvård	X		X		X			
Barnens starka intresse		X			X			
Identiteten som skogsägare			X	X				
Storlek på fastigheten				X				
Närhet till befintligt innehav	X	X				X	X	X
Ett stort intresse för skog och skogsbruk	X	X	X	X	X			X
Ger en större fastighet att stycka upp vid generationsväxling			X					
Ersätta förlorad mark p.g.a. Nyckelbiotopsbildning					X	X		
Åldersfördelning på den köpta				X		X	X	X
Mer mark att bruka	X	X					X	
Egen sysselsättning	X					X	X	X
Kapitalplacering				X	X		X	X
Skatteskal				X		X		X

Tabellen är rangordnad så att de icke-monetära motiven kommer först och blir mer monetära längre ner och slutligen bli helt monetära längst ner. Man kan ana att tyngdpunkten på motiven i Småland/Skåne ligger bland de icke-monetära motiven och i Hälsingland i de mer monetära motiven.

5.2 Köpets lönsamhet

Alla utom en av de svarande bedömer att de gjort en lönsam affär. Nedan följer en lista på orsaker till att man tror sig ha gjort en bra affär.

Hälsingland

- Tror på bättre lönsamhet för skogsbruket i framtiden
- Trovärdig person anser att köparen gjort en lönsam affär
- Ett lågt pris i förhållande till andra försäljningar i området
- Rationaliseringsvinster både skattemässigt och skogligt
- Kan sälja stugtomter
- Skatteförmåner
- Säker investering
- Investering skog har historiskt sett alltid varit en bra investering

Småland/Skåne

Virkesförrådet var större än vad skogsbruksplanen angav

Ger sysselsättning

Ger bättre förutsättningar till barnen att driva gården vidare

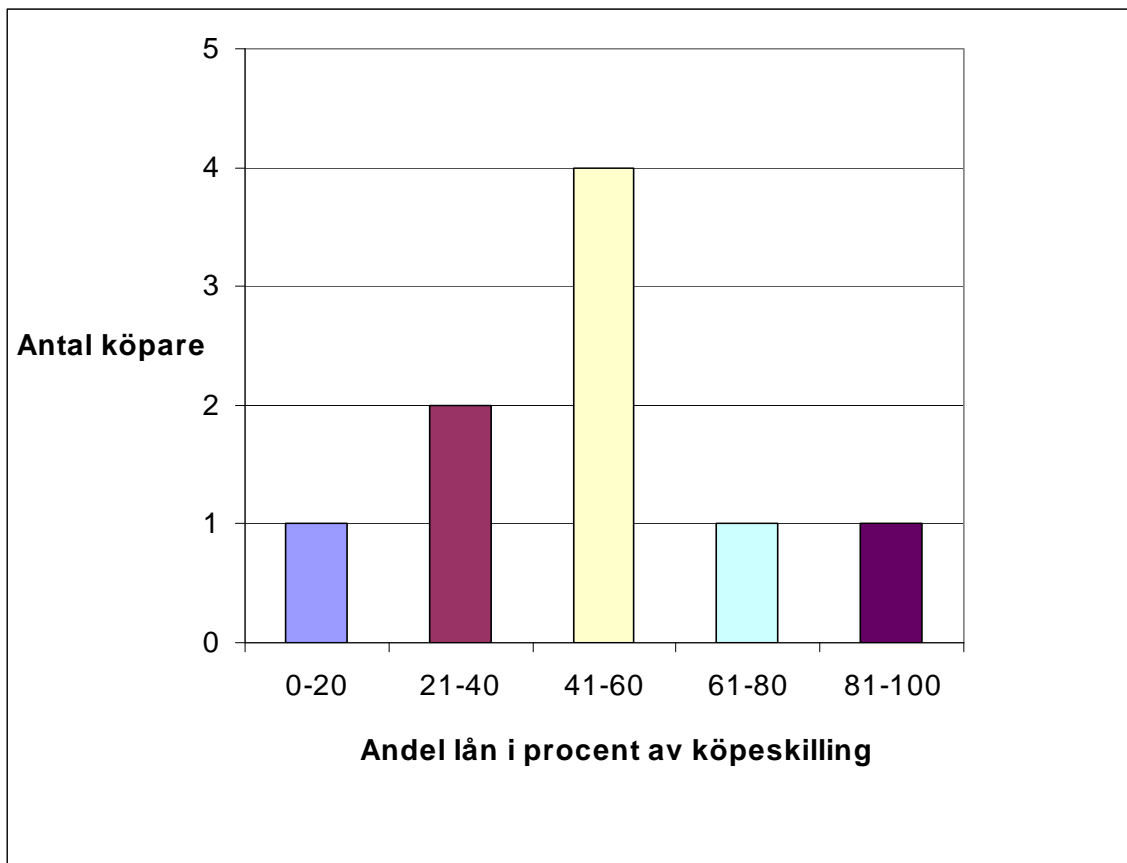
Investering i skog har historiskt sett alltid varit en bra investering

Fastigheten består till stor del av skogar i en ålder med hög volymtillväxt

Rådgivare på Södra skogsägarna sa det

5.3 Finansiering

Hur man finansierat köpet varierar från 100 % eget kapital till 100 % lån.



Figur 3. Antal köpare med olika andel lån av köpeskillingen

Om man jämför resultaten av denna studie med Åsman (1999) är det stor skillnad vad gäller låneandelen. Hans undersökning visar att 65 % av köpen genomfördes helt utan långsiktiga krediter. Denna skillnad kan nog tillskrivas det låga ränteläge vi har idag.

5.4 Underlag för bud

Metoderna för att komma fram till ett bud är i många fall ganska lika. Alla har t.ex. kontrollerat vilka priser andra skogsfastigheter i området har sålts för. De metoder som köparna använt sig av har här placerats i följande fyra kategorier.

Avkastningsvärdering på lång sikt

Två stycken har använt möjligheten att få en professionell nuvärdesvärdering gjord.

Avkastningsvärdering på kort sikt

De flesta har kontrollerat skogstillståndet för att se hur mycket som i dagsläget kan avverkas och därmed användas i finansieringen av köpet.

Marknadsanpassad schablonvärdering med korrigerig.

Alla har kontrollerat medelpriset/m³sk i det aktuella området och sedan i olika grad korrigerat detta med hur skogstillståndet är och om det finns skogsvårdsåtgärder som behöver utföras samt hur vägtillståndet på fastigheten ser ut.

Hur mycket har köparen råd att betala

Denna faktor har nog varit den viktigaste för några, d.v.s. man har inte bekymrat sig så mycket över hur bra affären är utan man har bjudit vad man kan utan att riskera sin privata ekonomi.

5.5 Räntans betydelse för betalningsviljan

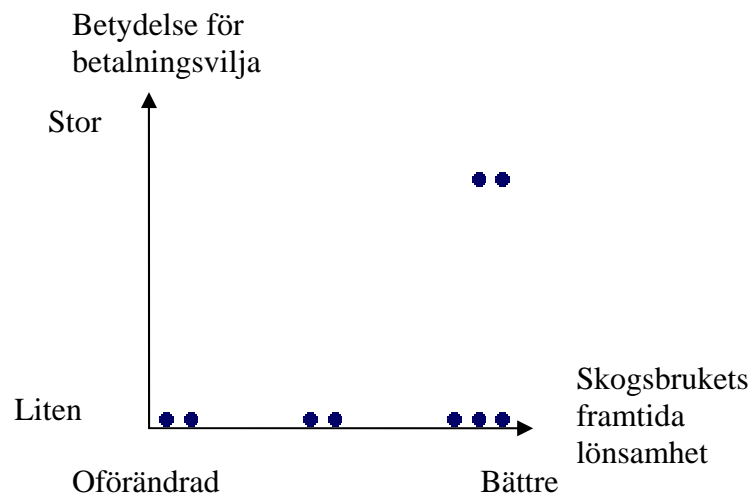
Tre av nio anser att den låga räntan vid köptillfället hade stor betydelse för betalningsviljan. Dessa tre hade låneandelar på 100, 50 och 50 %. Att inte fler tycker att räntan har stor betydelse kan ju tyckas konstigt med tanke på att sex stycken lånat 45 % eller mer. De andra som lånat mycket pengar hade fortfarande varit beredda att betala lika mycket. Däremot hade vissa finansierat köpet annorlunda om räntan varit högre. En person tecknade lånet av skattetekniska skäl och skulle betala av lånet snabbt vilket också gjorde att räntans storlek inte hade lika stor betydelse.

5.6 Skattreglernas betydelse för betalningsviljan

Skattelagstiftningen hade stor betydelse för betalningsviljan anser åtta av nio. För många är det möjligheten till skogsavdrag som är avgörande. Två personer anger möjligheten att undvika förmögenhetsskatt som en viktig faktor. Två har förlorat mark till staten i samband med naturvårdsavsättningar och hade därför möjlighet att investera dessa pengar skattefritt i skogen. Erbjudandet var tidsbegränsat och bara en av har utnyttjat möjligheten. En person anger möjligheten att betala av lånen med obeskattade pengar p.g.a. en enskild firma som en viktig faktor.

5.7 Bedömning av skogsbrukets framtida lönsamhet och dess betydelse för betalningsviljan

Figuren nedan visar vad köparna tror om utvecklingen på virkesmarknaden och vilken betydelse det har haft på deras betalningsvilja

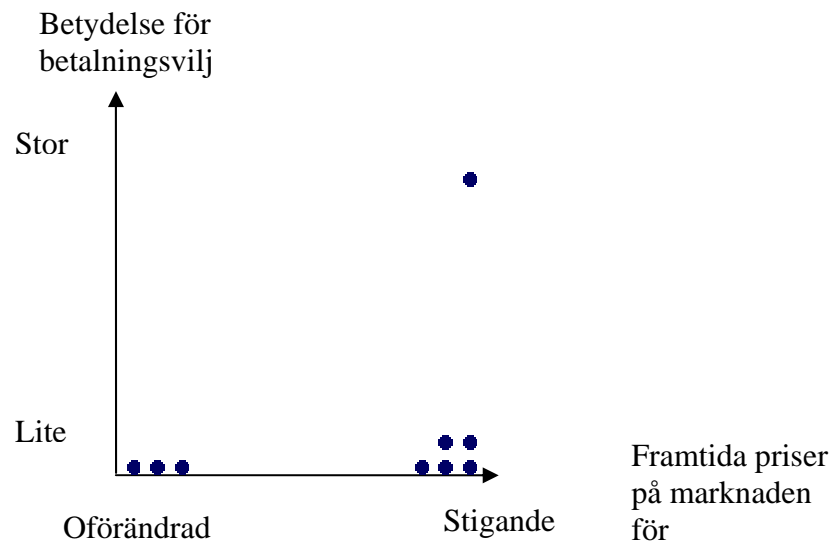


Figur 4. Tron på skogsbrukets lönsamhet i framtiden och dess påverkan på betalningsviljan. Varje punkt motsvarar en observation.

De flesta är positiva till skogsbrukets lönsamhet i framtiden vilket kan tyckas naturligt. Den goda framtidstro verkar dock inte ha betytt speciellt mycket för betalningsviljan. De flesta hade varit beredd att betala lika mycket även om deras framtidstro inte varit lika god. Den frågan är hypotetisk, men den är ändå ytterligare ett exempel på att pengar inte alltid är det viktigaste.

5.8 Förväntan på marknaden för skogsfastigheter och dess betydelse för betalningsviljan

Figur 3 visar vad köparna tror om prisutvecklingen på marknaden för skogsfastigheter och vilken betydelse det har haft på deras betalningsvilja.



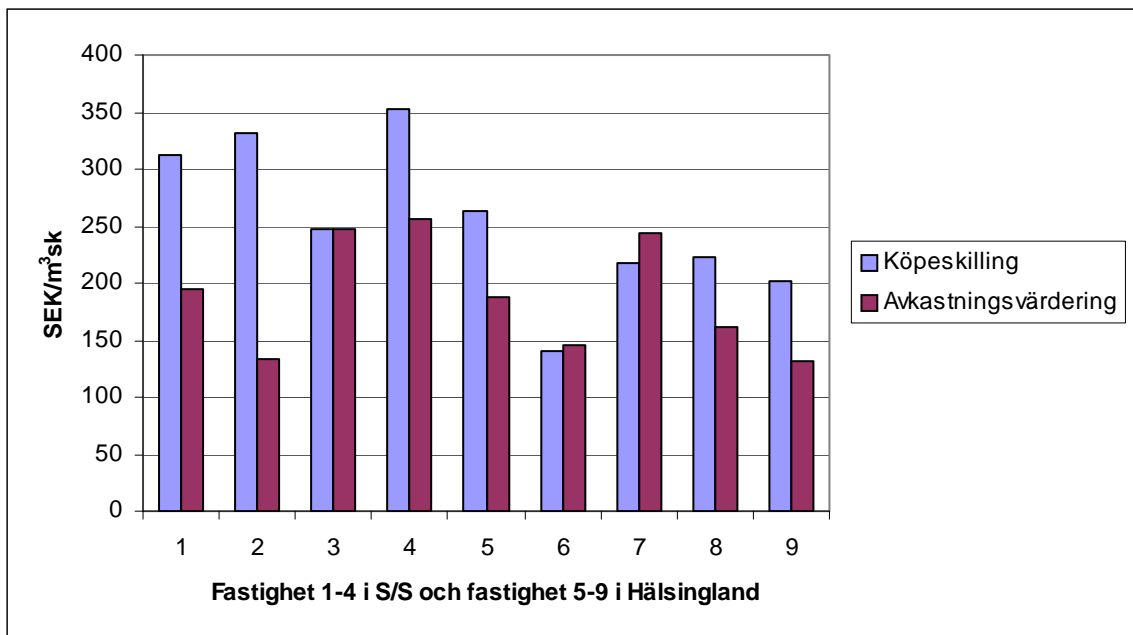
Figur 5. Tron på utvecklingen på fastighetsmarknaden och dess påverkan på betalningsviljan. Varje punkt motsvarar en observation.

Ingen i undersökningen tror att priset på skogsfastigheter kommer att sjunka i framtiden. De allra flesta tror på stigande priser. Att den positiva tron inte påverkar betalningsviljan beror antagligen på att man helt enkelt inte har några planer på att sälja. Den som angivit att den positiva tron hade stor betydelse för betalningsviljan ser prisstegringen som en säkerhet för affären.

5.9 Avkastningsvärdering kontra köpesumma

Det var endast två stycken i denna undersökning som hade en avkastningsvärdering som en del i sin kalkyl. Alla tyckte att det hade varit intressant att ta del av den informationen innan köpet. Majoriteten av de intervjuade visste dock inte att tjänsten fanns tillgänglig. Två stycken trodde att informationen skulle ha påverkat dem att sänka sina bud. Ytterligare någon var osäker hur det skulle ha påverkat betalningsviljan. De flesta verkar ha betalat vad man kunnat, endast två stycken anger att man kunnat tänka sig att betala mer om det hade behövts.

I likhet med tidigare undersökningar är skillnaden mellan köpeskilling och avkastningsvärde större i Småland/Skåne än i Hälsingland vilket också Linstrå (2004) visar. I Hälsingland är fastigheterna i snitt övervärderade med 23 % i jämförelse med 66 % i Småland/Skåne. I Linstrås undersökning var fastigheterna i Gävleborgs län undervärderade med i snitt 15 % och fastigheterna i Jönköpings län övervärderade med i snitt 26 %



Figur 6. Jämförelse mellan verkligt pris och avkastningsvärdet.

6 DISKUSSION

6.1 Metod

Varje köp och köpare är unika och man skulle kunna göra ett examensarbete av varje köp. Materialet blir lätt ganska spretigt eftersom intervjuerna inte alltid följt den uppgjorda frågemallen. Metoden har också utvecklats i takt med varje ny intervju. I slutändan känns det ändå som det har varit rätt att använda kvalitativa intervjuer. Det hade annars varit svårt att både fånga de tankar och resonemang köparna fört, och att spegla varje enskild köpares unika förutsättningar. Om tiden funnits skulle nog några testintervjuer som utvärderats innan själva undersökningen kommit igång varit nyttiga. Intervjufrågorna och intervjuaren hade då utvecklats och vissa bekymmer med nya frågeställningar som dök upp efterhand hade då kanske i större utsträckning kunnat undvikas.

Avkastningsvärderingen i detta arbete är gjord för att spegla varje enskild fastighets avkastningsförmåga. Som resultaten visar är betalningsviljan dock i många fall betydligt högre än så. Är då avkastningsvärderingen korrekt? Avkastningsvärderingen är gjord med rekommenderade värden och är kompenserad med ett påslag på prislistan för rotpostpriser. Två av fastigheterna i undersökningen var värderade av annan organisation. Dessa värderingar låg väldigt nära de som erhöles inom ramen för denna studie. Detta tyder på att författarens värderingar är i nivå med hur marknaden i övrigt värderar skog enligt beståndsmetoden. Programmet BM-win innehåller många variabler man kan justera på för att närma sig marknadspriset. Jakten är en del som inte tagits med och som framförallt i södra Sverige ger ytterligare en inkomst. Den viktigaste faktorn i glappet mellan avkastningsvärdet och marknadspriset är dock alla icke-monetära värden som köparna betalar för. Dessa värden skiljer sig från köpare till köpare och är svåra att hantera i ett program som BM-win.

6.2 Material

Urvalet av köp begränsades av kravet att fastigheterna enbart skulle bestå av skog. Det fanns ca 25 köp att välja bland vilket var tillräckligt för denna undersökning. Stormen Gudrun medförde att några valda köpare inte kunde nås vid tiden för intervjuerna vilket framtvungade val av några nya köpare. Avkastningsvärdering är gjord med data i skogsbruksplanen för respektive fastighet som bas. LRF konsult upprättar som regel nya skogsbruksplaner i samband med försäljningen (Östlund muntligen 2004-12-15.). Uppgifterna är således färskas, men inhämtade med subjektiva metoder, vilket ger en viss osäkerhet på kvalitén. Några köpare har påpekat att det vid kontroll (avverkning, stämpling eller egen subjektiv kontroll) varit högre virkesförråd i verkligheten än vad skogsbruksplanen utvisar.

6.3 Resultat

Under ett tidigt skede i arbetet trodde jag att skillnaderna i motiv och resonemang mellan områdena skulle vara bland det mest intressanta i denna undersökning. I efterhand kan det konstateras att alla typer av köpare finns representerade i båda områdena, från bonden som vill ha mer att bruka till företagsledaren som har så mycket pengar att denne inte vet vad han/hon ska göra av dem. Hos köparna i Småland/Skåne kan man i motiven dock ana en viss förskjutning mot icke-monetära motiv och i **Hälsingland en dragning mot mer monetära motiv. I resonemang om finansiering och köpets lönsamhet finns det inte några skillnader mellan områdena. Endast en av köparna i Hälsingland hade varit beredd att betala mer om det hade behövts d.v.s. de hade inte varit beredd att betala de priser som köparna i Småland/Skåne betalat. Det betyder att trots att det inte finns några betydande skillnader i köparkategori så skiljer sig betalningsviljan avsevärt mellan de**

två geografiska områdena. Skillnaden är också för stor för att förklaras av bonitetsskillnader och bättre vägnät etc. I grund och botten är det tillgång och efterfrågan som avgör vad priset blir och denna studie tyder på att den genomsnittlige svenske skogsköparen är ganska anpassningsbar. I efterdyningarna efter stormen Gudrun kan det också konstateras att konkurrensen om fastigheter till viss del förskjutits norrut. T.ex. så har prisnivån i Jämtland och Västerbotten ökat med 30 % under 2005. Till viss del beror nog detta på att många skogsägare som fått mycket pengar över efter stormen velat investera dessa i skog och nu börjat titta på Norrland som ett alternativ (LRF Konsult Skogsbyrå 2006). Aronsson och Carlén 2006 visar att köpare som inte kommer från närområdet betalar ett högre pris än en lokala köpare. Sveaskog som säljer många fastigheter varje år, har också märkt att avvikelser mellan marknadspriser och beräknade avkastningsvärden ökat, även i norra Sverige. De använder nu i större grad prisstatistik för området (ortpriser) även i Norrland vid värdering före försäljning (Sveaskog 2006)

Skillnaden mellan köpeskillingen och avkastningsvärdet blev ungefär som väntad. Det var den intressantaste delen av intervjun att se hur köparen reagerade på avkastningsvärderingen. Många blev förvånade över resultatet. Två stycken trodde att informationen som avkastningsvärderingen gav skulle ha påverkat dem att sänka sina bud.

Om alla till fullo förstått tanken med diskontering och räntans betydelse är oklart. Detta är också något som borde ha diskuterats mer. Alla tyckte dock att det var relevant information som man hade velat ta del av innan köpet. Det räntekrav köparen kan ställa på skogsförvärvet beror på vilka förutsättningar och alternativa avkastningsmöjligheter köparen har. Köparen som finansierat hela köpet med eget kapital, som slipper förmögenhetsskatt på det investerade kapitalet och samtidigt får fler argument vid förhandlingen om uppdrag till sina skogsmaskiner, kan räkna på ett annat sätt än köparen som finansierat hela köpet med lån.

En anledning till att man är beredd att betala så mycket pengar i förhållande till fastighetens avkastningsvärde verkar bero på att man anser att det är en säker investering, vilket många också påpekat. Man riskerar egentligen ingenting eftersom man bedömer att man kan sälja fastigheten och åtminstone få pengarna tillbaka.

När det gäller skogsförvärv är pengar inte alltid det viktigaste. Många köpare nämner att jakt, rekreation, glädjen och statusen att vara skogsägare betyder mycket.

6.4 Slutsatser

Av genomförda intervjuer och analyser kan följande slutsatser dras.

Det är svårt att dela upp köparna i olika kategorier. Många av köparna hamnar ofta i mer än en kategori. En mycket enkel indelning ser ut så här:

”Bonden”

Äger sedan tidigare en fastighet och har köpt ett skifte som inte ligger för långt ifrån det tidigare innehavet. De viktigaste motiven till köp är egen sysselsättning och framtiden för gården.

”Drömmaren”

Äger ingen skogsfastighet sedan tidigare. Att förverkliga drömmen om att äga egen skog att bruka, jaga och bo på var de viktigaste drivkrafterna för köpet. Ekonomin för köpet har ingen central betydelse.

”Den kapitalstarke”

Har i grunden ett starkt intresse för skog. Har råd att betala mer än andra. Ser köpet som en investering för att sprida sina risker och att kunna utnyttja skatteförmåner.

Endast två har utnyttjat möjligheten att få en avkastningsvärdering gjord. De viktigaste metoderna för att bestämma sitt bud har varit medelpris/m³sk samt hur mycket som kortsiktigt kan avverkas på fastigheten och vad man har råd att betala. De allra flesta har betalat mer än vad fastigheten med rimliga avkastningskrav kan bära.

De skogliga och ekonomiska kunskaperna är ganska svårbedömda men man kan konstatera att det finns en stor spridning på kvalitén på kalkylerna. Två köpare hade inte varit beredda att betala den summa de gjorde om de hade haft tillgång till en avkastningsvärdering.

Innan köparna fått reda på resultatet av avkastningsvärderingen i denna studie gör alla bedömningen att man har gjort en bra affär. Framförallt anser man att det är en säker investering och många konstaterar att det historiskt aldrig varit dåligt att investera i skogsfastigheter.

Materialet är för litet för att man skall kunna dra några slutsatser om skillnaden mellan de geografiska områdena. En antydning finns dock att köparna i Småland/Skåne har fler icke-monetära motiv än köparna i Hälsingland.

6.5 Framtida forskning

Denna undersökning har förhoppningsvis gett ett litet bidrag till förståelsen om vilka faktorer som styr köparna av skogsfastigheter idag. Studien har dessutom gett insikten om möjliga frågeställningar att utveckla och besvara i framtida undersökningar.

En mer omfattande undersökning med syfte att utreda köparnas ekonomiska kunskaper och enskilda förutsättningar i förhållande till varje köp vore intressant. Skulle man på så vis kunna komma fram till varje enskild köparens avkastningskrav för att då kunna jämföra med en traditionell avkastningsvärdering?

Något som borde ha undersökts grundligare är om köparna förstått betydelsen av när i tiden inkomster i skogsbruket infaller och räntan, d.v.s. diskonteringsfaktorn. Många av köparna har uttryckt att det är bra att köpa yngre och medelålders skogar eftersom de har hög volymtillväxt. Det kan ju vara sant om bestånden är i gott skick, men en god affär blir det ju bara om man beaktar att inkomster från avverkningen ligger långt fram tiden. Exemplet som nämnts tidigare i studien med nuvärdet av 1 ha 100-årig skog i jämförelse med 2 ha 50-årig skog hade varit intressant att ha med i undersökningen. Utifrån resultaten av denna studie skulle nog många välja den större arealen, för att man tror sig göra ett bättre köp då. Några skulle nog också välja den större arealen även om man vet att det är ett sämre köp ekonomiskt eftersom man vill ha så stor areal som möjligt för pengarna.

Referenser

Aaronson, T. & Carlén, O. 2006 The influence of Buyer and Seller Characteristics on Forest Land Value. Arbetsrapport 360. SLU, Institutionen för Skogsekonomi, Umeå.

Bogghed, A. & Rutegård, G. 2003. Skogsbrukets kostnader våren 2003. Lantmäteriverket – Rapport 2003:2

Holmen Skog. 2004. Holmen Skogs prislista för timmer och massaved. Massaved nr: I 24 2-04. Timmer nr: I 14 2-04, I 19 1-04. Holmen Skog Region Iggesund.

Lantmäteriverket 2005. Beståndsmetoden- manual BM-win.

Lantmäteriverket & Lantbruksstyrelsen. 1988 Beståndsmetoden för skogsvärdering; Tillväxt och avverkning. Rapport 1988:1

Lantmäteriverket/Lantbruksstyrelsen. 1988 Beståndsmetoden för skogsvärdering; Sortimentutbyte och kvalitet. Rapport 1988:2

Lantmäteriverket/Lantbruksstyrelsen. 1988 Beståndsmetoden för skogsvärdering; Priser och kostnader. Rapport 1988:3.

Lindeborg, T. 1989. Marknadsvärdering av skog. LMV – Rapport 1989:8

Linstrå, R. 2004. Över- eller undervärdering av skogsfastigheter i Jönköpings och Gävleborgs län? Examensarbete 2004 Skogsingenjörsprogrammet Gammelkroppa.

Lusth, T. 2002. Skog som investeringsalternativ –en jämförande studie. Studentuppsats 2002 nr: 5. Institutionen för skogsekonomi, Umeå. Skogsvetareprogrammet.

Olaspers, A. 2000. Fastighetsmarknad – skog, en pris- och intervjuundersökning. Examensarbete 2000:14 Skogsingenjörsprogrammet SLU, Skinnskatteberg.

Paulsson, J. 2002 Den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter -en intervjuundersökning. Examensarbete 2002 nr 7. SLU, Institutionen för skogens marknader och produkter, Uppsala. Skogsvetarprogrammet.

Skogsstyrelsen 2005. Skogsstatistisk årsbok

SFS 2006 Fastighetstaxeringslagen (1979:1152)
Uppdaterad t.o.m. SFS 2004:279

SFS 2006 Skogsvårdslag (1979:429)
Omtryckt SFS 1993:553
Uppdaterad t.o.m. SFS 2006:696

Svanberg, O. 2002. Dagens köpare av skogsfastigheter i Småland. Examensarbete 2002:19 Skogsingenjörsprogrammet.

Söderström, A. 2002. Vem köper jord och skogsfastigheter i östra Svealand och varför?

Examensarbete 2002:5 Skogsingenjörsprogrammet, Skogsmästarskolan, SLU, Skinnskatteberg.

Södra Skogsägarna 2004. Södra Skogsägarnas prislista för timmer och massaved. Massaved nr: 069 4. Timmer nr: 861 5. Södra Skogsägarna Växsjö.

Tidningen skogen (2007) Virkesmarknad. Skogen nr 5. sidan 41.

Trost, J. 1997. Kvalitativa intervjuer. Studentlitteratur, andra upplagan. Lund.

Åsman, S. 1999. Finansiering av skogsförvärv. Rapport 116. Institutionen för skogsekonomi, SLU, Umeå.

Muntliga referenser

Bogghed, A. Lantmäteriet Gävle 2005-12-10, tel. 026-633029

Carlsson, T. Virkesköpare Holmen Skog Iggesund 2005-01-05, tel. 0652-10071

Lund, T. Virkesköpare Stora Enso Bollnäs 2005-01-06, tel. 0278-13099

Pålsson, T. Virkesköpare Sydved Kristianstad 2005-01-05, tel. 0451-65521

Östlund, P. Fastighetsmäklare 2004-12-15, tel. 0278-639281

Internetreferenser

Notisum AB Tjänsten Rättsnätet. Fastighetstaxeringslag (1979:1152)

[online](2007-04-15) Tillgänglig:

<http://www.notisum.se/index2.asp?iParentMenuID=236&iMenuID=314&iMiddleID=285&to p=2&sTemplate=/template/sok.asp?DokTyp=1> (2007-04-15)

LRF Konsult Skogsbyrå. Nyhetsbrev Skog nr: 1 2007. [online] (2007)

Tillgänglig: <http://www.konsult.lrf.se/press/nyhetsbrev/nyhetsbrevskog/nyhetsbrev2-2007/fastighetsmarknaden> (2007-07-14)

LRF Konsult Skogsbyrå. Skogsbarometern 2005 & 2006. [online](2006-2007)

Tillgänglig:http://www.konsult.lrf.se/data/internal/data/10/15/1169547495428/skogsbarometern_2006.pdf (2007-05-23)

Lantmäteriverket BM-win-publikationer. Minienkät nr. 34. [online](2005-11-24) Tillgänglig.

<http://www.lantmateriet.se>

http://www.lantmateriet.se-templates-LMV_Page.aspx?id=3512.url (2005-12-24)

Lantmäteriet BM-Win-publikationer. Riktlinjer för skogsvärdering 2003-2004.

[online](2004-01-26) Tillgänglig: [http://www.lantmateriet.se-upload-filer-kartor-](http://www.lantmateriet.se-upload-filer-kartor-programvaror-bmwin-riktlinjer2004.pdf.url)

[programvaror-bmwin-riktlinjer2004.pdf.url](http://www.lantmateriet.se-upload-filer-kartor-programvaror-bmwin-riktlinjer2004.pdf.url) (2004-01-26)

Lantmäteriet BM-Win-publikationer. Riktlinjer för skogsvärdering 2006-2007.

[online](2007-01-22) Tillgänglig:

<http://www.lantmateriet.se/upload/filer/kartor/programvaror/bmwin-riktlinjer2006.pdf> (2007-02-15)

Sveaskog. Markförsäljning stärker enskilt jord- och skogsbruk. Utvärdering av Sveaskogs markförsäljning 2002-2006. [online](2006-12-01) Tillgänglig:

http://www.sveaskog.se/upload/Pressmeddelande/Markf%26rs%26ljning_folder%25200612.pdf (2007-04-15)