



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för skoglig resurshushållning

Köpprocessen av skogsfastigheter – Köparens, säljarens och mäklarens perspektiv

*The buying process of forest properties – The buyers, sellers
and brokers perspective*

Magnus Persson

Examensarbete • 30 hp

Jägmästarprogrammet

Arbetsrapport / Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för skoglig resurshushållning, 501

ISSN: 1401-1204

Umeå 2019

Köprocessen av skogsfastigheter – Köparens, säljarens och mäklarens perspektiv

The buying process of forest properties – The buyers, sellers and brokers perspective

Magnus Persson

Handledare:	Gun Lidestav,, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för skoglig resurshushållning
Bitr. handledare:	Erik Wilhelmsson, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för skoglig resurshushållning
Bitr. handledare:	Hans Lantz, LRF Konsult Östersund,
Examinator:	Torgny Lind, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för skoglig resurshushållning
Omfattning:	30 hp
Nivå och fördjupning:	Avancerad nivå, A2E
Kurstitel:	Master thesis in Forest Science
Kursansvarig inst.:	Institutionen för skoglig resurshushållning
Kurskod:	EX0921
Program/utbildning:	SY001 Jägmästarprogrammet
Utgivningsort:	Umeå
Utgivningsår:	2019
Serietitel:	Arbetsrapport / Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för skoglig resurshushållning
Delnummer i serien:	501
ISSN:	1401-1204
Elektronisk publicering:	https://stud.epsilon.slu.se
Nyckelord:	Köprocess, Skogsfastigheter, Förmedlingsprocess, Överlåtelse, Mervärde, Skogsägare, Skogsäljare, Skogsmäklare

Sammanfattning

Årligen säljs skogsfastigheter för miljardbelopp i Sverige där nya ägare tar över marker som någon annan tidigare ägt och brukat. Utbudet av skogsfastigheter är begränsat eftersom fastigheterna ofta överläts inom familjer eller släkten. De fastigheter som säljs på den öppna marknaden blir ofta dyra eftersom fysiska personer värderar fastigheten inte enbart utifrån monetära värden såsom virkesavkastning utan även icke-monetära värden t ex känslan att äga skog. Många faktorer spelar in för en lyckad överlåtelse och ofta är både köpare och säljare nya i förfarandet. Studien utreder därför köpprocessen av skogsfastigheter och hur processen kan utvecklas för att skapa mervärde för säljare, köpare och mäklare.

Genom intervjuer med köpare, säljare och mäklare analyserades nio fastighetsöverlåtelser genomförda under 2017 av obebyggda skogsfastigheter i Jämtlands- och Västertobottens läns. Ytterligare information hämtades från LRF Konsults databas för att jämföra uppskattade avkastningsvärden, arealer, volymer och köpeskillningar för fastigheterna.

Studien visar att köpprocessen är en komplex process med många inblandade parter och delsteg. Anledningen till att säljarna överlåter skogsfastigheten är att de saknar intresse för att bruka och förvalta fastigheten eller att de har för långt avstånd till fastigheten. Det finns många anledningar för köparna att köpa skog och de ser förvärvet som en långsiktig investering och tror på en god framtid för skogsbranschen. Köpare upptäcker fastigheterna via tidningar och hemsidor, och söker ytterligare information genom egna inventeringar och informationsinsamling på plats. De som inhämtat egen information tenderar också att bli nöjdare än de som inte gjort grundlig informationsinsamling. Mäklarna ansåg att intervjuer av köpare och säljare gav bra återkoppling för vidare utveckling inom yrket och för att kunna åtgärda problem och öka parternas nöjdhet. Mäklarens kommunikation och bemötande av parterna ansåg både köpare och säljare var viktigt för att de skulle bli nöjda eftersom de sällan deltog i fastighetsöverlåtelse och ville att processen skulle fortlöpa smidigt.

Nyckelord: Köpprocess, Skogsfastigheter, Förmedlingsprocess, Överlåtelse, Mervärde, Skogsägare, Skogsäljare, Skogsmäklare

Abstract

Every year, forest properties are sold for billions SEK in Sweden, where new owners starts to farm the land that someone else previously use to cultivate. The supply of forest properties is limited as the properties are often left within the families. The properties that are sold on the open market are often expensive because people assets the property in different ways, not just monetary values such as wood yields but also non-monetary values, e.g. the feeling of owning forests. Many factors contribute to a successful transfer and often both buyers and sellers are new to the procedure. The study therefore investigates the buying process of forest properties and how the process can be developed to create added value for sellers, buyers and brokers.

Through interviews with buyers, sellers and brokers, nine unsettled forest estates sold in 2017 in Jämtlands- and Västerbotten county were analyzed. Further information was obtained from LRF Konsult's database to compare estimated return values, areas, volumes and purchase prices for the properties.

The study shows that the buying process is a complex process with many stakeholders involved and sub-steps. This study concluded that sellers often sell their forest property because of no interest in using and managing the land or due to far distances to the property. There are many reasons for buyers to buy forest and they see the acquisition as a long-term investment and believe in a good future for the forest industry. Buyers discover the properties via newspapers or internet but seek additional information through their own inventories and information collection at the property. Those who have obtained their own information also tend to be more satisfied than those who have not done thorough information gathering. The brokers considered that interviews of buyers and sellers gave good feedback for further development within the profession and to be able to return problems and increase the parties' satisfaction. The broker's communication and handling of the parties considered that both buyers and sellers were important because they would be satisfied because they rarely participated in property transfer and wanted the process to proceed smoothly.

Keywords: Buying process, Forest properties, Intermediation process, Forest purchase, Customer satisfaction, Forest owners, Forest sellers, Forest brokers

Förord

Detta examensarbete är utfört under hösten 2018 – vintern 2019 och är kronan på verket och det avslutande arbetet i min utbildning till Jägmästare vid Sveriges lantbruksuniversitet (SLU). Jag vill rikta ett stort tack till min handledare Gun Lidestav och biträdande handledare Erik Wilhelmsson som bidragit till arbetets utformning. Jag vill även rikta ett stort tack till respondenterna i studien. Arbetet hade inte varit möjligt att utföra utan individernas deltagande i intervjuerna. Stödet ifrån LRF Konsult har också varit guld värt då de bidragit till framtagande av information kring försäljningar och mäklarnas deltagande för intervjuer. Tack!

Slutligen vill jag rikta ett stort tack till min bättre hälft, Linnea, som stöttat mig i arbetet både på topparna och i dalarna. Inga diskussioner är för stora eller för små och många av idéerna och resonemangen har utvecklats med din hjälp då du har en förmåga att få mig att tänka nytt och brett. Tack!

Magnus Persson

Umeå 2019-03-13

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	Introduktion	1
1.2	Mål och syfte	2
1.3	Avgränsningar	2
2	Litteraturgenomgång	3
2.1	Behovsupptäckt	3
2.1.1	Ett behov att äga skog	4
2.2	Informationssökning	5
2.2.1	Informationssökning om skogen	5
2.2.2	Utbudet av skogsfastigheter	5
2.3	Värderingsfas	6
2.3.1	Värdering av skog	6
2.3.2	Värdering av risker i skogsfastigheter	8
2.4	Köpfas	8
2.4.1	Efterfrågan på skogsfastigheter	9
2.5	Utvärdering	11
3	Material och metod	12
3.1	Val av metod	12
3.1.1	Kvalitativ metod	12
3.1.2	Kvantitativ metod	13
3.2	Populationsdefinition	13
3.3	Populationsurval	13
3.4	Utformning av frågor och provintervjuer	14
3.5	Tillvägagångssätt vid intervjuerna	15
3.6	Kvantitativa data	16
4	Resultat & Analys	17
4.1	Försålda fastigheter	17
4.1.1	Köpstatistik för fastigheterna	17
4.1.2	Köpeskillning, avkastningsvärde och areal - en avtagande trend?	18
4.2	Analys av köpprocessen	19
4.2.1	Säljarens behov - att bli av med skogsfastigheten?	20
4.2.2	Mäklarens informationsinsamling	21
4.2.3	Drömmen att få köpa skog - ett behov?	21

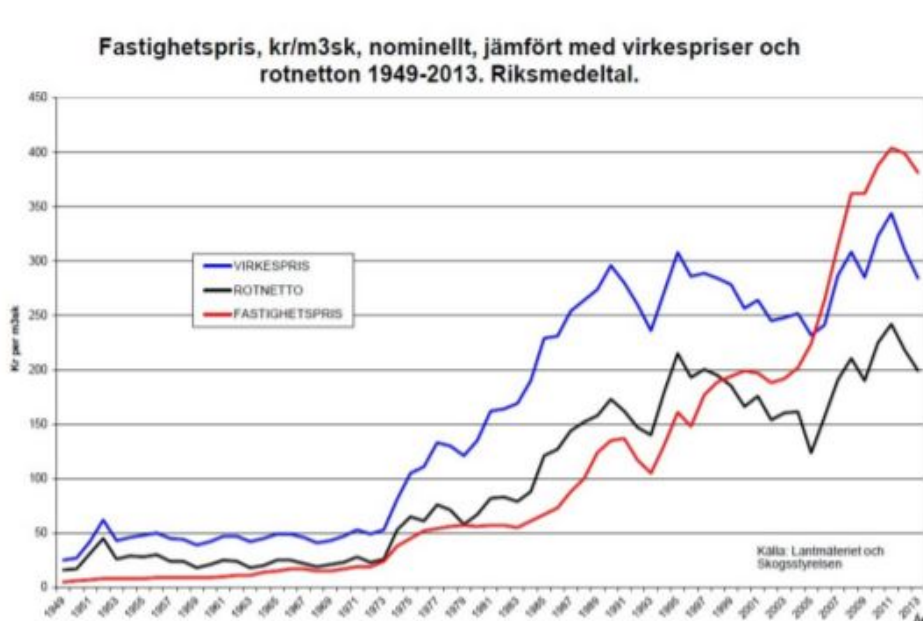
4.2.4	Att lära sig sin kommande fastighet - informationssökning	22
4.2.5	Vad betalar köparna egentligen för - vikten av en fullgod värdering	22
4.2.6	Att värdera fastigheten högst - köpfasen	23
4.2.7	Påverkan av efterfrågan	28
4.2.8	Fastigheten i ny ägo - utvärdering	29
5	Diskussion	30
5.1	Kritisk granskning av eget material och metod	30
5.2	Påverkansfaktorer i köpprocessen	31
5.2.1	Skogsfastigheter- en säker investering?	31
5.2.2	Vikten av en grundlig informationsinsamling	32
5.2.3	Vägledning med prisidé	33
5.2.4	Påverkansfaktorer av efterfrågan	34
5.2.5	Utvecklad kommunikation	34
5.2.6	Marknadsföring av "rätt" nyttor för matchning av köpare och säljare	35
5.3	Vidare studier	35
6	Slutsatser	36
	Referenser	37
	Bilaga 1 - Intervjuguide köpare	40
	Bilaga 2 - Intervjuguide säljare	42
	Bilaga 3 – Intervjuguide mäklare	43
	Bilaga 4 – Sammanfattningar samtliga intervjuer	44

1 Inledning

1.1 Introduktion

Ungefär hälften av Sveriges skogsmarksareal ägs av privatpersoner och inom loppet av fem år bedöms skogsfastigheter till ett värde av 89 miljarder kronor byta ägare i Sverige, motsvarande 5 miljoner hektar skogsmark (Swedbank & LRF konsult, 2017). Av de fastigheter som planeras överlåtas bedöms under 20 procent utgöras av köp på den öppna marknaden, resterande överlåts vanligen inom släkten genom gåva, arv, byte eller släktköp. Utbudet av skogsfastigheter är således begränsat och endast en av fem nuvarande skogsägare har tidigare köpt sin fastighet på den öppna marknaden (Westin *m.fl.* 2017).

Skogsägare kan anses vara en mycket heterogen grupp individer baserat på målsättningar i skogsägandet och de bakomliggande anledningarna till skogsägande varierar (Carlén, 1990). Historiskt sett har skogsfastigheter betraktats som en ekonomiskt god placering då uppfattningen varit att skog inte tappar i penningvärde (Danske Bank, 2017). Den huvudsakliga intäktskällan för en skogsfastighet är försäljning av virke. Trots att virkespriserna endast ökat marginellt under de senaste 20 åren har ändå priserna på skogsfastigheterna ökat dramatiskt (Figur 1).



Figur 1. Fastighetspris i kr/m³sk¹, nominellt, jämförelse med virkespriser och rotnetton 1949–2013 (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016).

Figure 1. Property price in SEK/m³sk, nominal, comparison with timber prices and roots net 1949–2013 (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016)

Det innebär att även om de monetära värdena på en skogsfastighet främst grundar sig på möjliga skogsavverkningar spelar även andra värden in på fastighetsmarknaden. Det kan exempelvis vara rätt till jakt eller fiske som ibland räknas som en monetär nytta, medan känslan av att äga skog eller att förvalta ett kulturarv är svårt

¹ m³sk - Skogskubikmeter, trädets stamvolym inklusive topp och bark ovanför stubbskåret (Skogssverige, 2016)

att värdera ekonomiskt (Lindeborg, 1986). Det är framförallt de senare, de så kallade icke-monetära värden som generellt är svåra att värdera men har visats vara en viktig faktor för skogsägarna.

Från att en säljare bestämt sig att sälja skogsfastigheten tills dess att köparen uppfyllt sin dröm och köpt fastigheten är det många parametrar som spelar in. För säljaren av en fastighet kan fastigheten funnits inom släkten under lång tid och det är ett stort steg att sälja fastigheten då det är mycket känslor inblandat (Lindeborg, 1986; Westin *m.fl.*, 2017). För en spekulant kan denne letat under lång tid och eftersom det handlar om mycket pengar kan köpet vara en av livets största affärer. Men av vilka anledningar köper och säljer individer skogsfastigheter och hur uppfattas köpprocessen av de tre inblandade parterna- köpare, säljare och mäklaren? Med mycket känslor och stora förväntningar på överlåtelsen är det mäklaren som har uppgiften att vägleda parterna genom processen för att få alla parter nöjda på en arena för individer med olika kunskaper och behov. Att ge köparen möjligheten att finna den fastigheten som passar dennes behov och att säljaren hittar den köparen som lämpar sig bäst, antingen för att maximera det ekonomiska eller känslomässiga utfallet. Studiens avsikt är således att utreda hur väl tillvaratagna parternas behov är och om köpprocessen kan utvecklas.

1.2 Mål och syfte

Målet med detta arbete är att beskriva och ge förbättringsförslag av köpprocessen vid förmedling av en skogsfastighet. För att klargöra och avgränsa målet med arbetet preciseras syftet med följande frågeställningar:

- Vilka faktorer påverkar köpprocessen?
- Hur upplevs köpprocessen av inblandade parter?
- Kan köpprocessen utvecklas och skapa mervärde för parterna?

1.3 Avgränsningar

Studien har endast undersökt fastigheter förmedlade av LRF Konsult i Västerbotten- och Jämtlands län under 2017. Det beror på att arbetet skrivits i samarbete med LRF Konsult i Östersund samt att arbetet är del i forskningsprojektet Rikare Skog som berör Västerbotten. Prisbilderna för fastighetsförsäljning är dessutom liknande i länen samt strukturer med städer och fjäll.

Avkastningsvärde är endast beräknat på virkesavkastning eftersom det är det tydligaste monetära värdet samt att tidigare studier inom området ofta fokuserat på virkesavkastningsvärde.

2 Litteraturgenomgång

Generellt kan man säga att en köpprocess inte bara handlar om dagen då varan överläts till dess nya ägare. Både före och efter köptillfället pågår processen och det gäller för alla varor som erbjuds på en marknad vilket Kotler & Armstrong (2010) delar in i fem steg (Figur 2). Beroende på köparens tidigare erfarenhet behövs inte alltid samtliga steg för att fullborda köpprocessen. Köpprocessens fem steg agerar ryggrad i arbetet i form av ett teoretiskt ramverk som leder läsaren genom hela arbetet.



Figur 2. Köpprocessens fem steg enligt Kotler & Armstrong (2010).

Figure 2. The five steps of the buying process according to Kotler & Armstrong (2010).

2.1 Behovsupptäckt

Det första steget i köpprocessen är att köparen identifierar ett behov eller ett problem som denne behöver lösa. Det kan vara ett *internt stimuli* såsom hunger eller törst som växer till en drivkraft. Det kan också uppstå genom ett *externt stimuli* där reklam eller en yttre påverkan från vänner eller bekanta skapar ett intresse hos individen (Kotler & Armstrong, 2010). Maslow (1943) beskrev att ett *behov* uppkommer av att människan är en varelse med strävan av att vilja ha saker och ett ouppfyllt behov inom sig, en så kallad behovshierarki. Behoven är strukturerade i en pyramid där botten består av basbehov såsom mat och vatten, saker som krävs för att överleva. I toppen på pyramiden finns självförverkligande vilket lämnar mer rum till spontanitet och kreativitet. För att behoven av högre nivåer ska kunna uppfyllas krävs att samtliga behov som finns nedanför den aktuella nivån är uppfyllda.



Figur 3. Maslows behovshierarki (Maslow, 1943).
 Figure 3. Maslow's hierarchy of needs (Maslow, 1943)

I den *Fysiologiska* delen återfinns mat, vatten, vila, skydd och andra behov som krävs för att överleva. Inom *Trygghet* ingår säkerhet från fysisk eller psykiskt hot. *Kärlek och tillhörighet* handlar om tillhörighet i ett sammanhang, kamratskap och social acceptans. *Anseende och självkänsla* fokuserar på att få respekt i ett sammanhang och inte bara vara en del i något utan att även känna sig viktig. Självkänslan resulterar i självförtroende, makt, värde, tillräcklighet och andra känslor av att känna sig användbar. *Självförverkligande* kan skapas när de lägre behoven har blivit uppfyllda och ger då utrymme till att uppnå personens fulla potential. Personen kan göra det som den anses vara skapad att göra. Men självförverkligandet är ett så stort behov att det kan tjäna som vår primära motivator för allt beteende i de underliggande grupperna (Maslow, 1943).

För individer som uppfyllt fler basbehov och befinner sig högre upp i pyramiden spelar pengar en mindre roll än för dem i botten (Oleson, 2004). I grunden bygger de flesta ekonomiska teorierna på att människor är rationella och enformiga med samma attityder, värdepreferenser och tro på pengars betydelse (Doyle, 1999). I realiteten är inte så fallet då människors attityd, känsla och hantering av pengar varierar (Wernimont & Fitzpatrick, 1972). Människor som anser att de yttre aspekterna² i livet är viktigast har en tendens att tycka pengar är viktigare än de som prioriterar de inre aspekterna³ i livet (*ibid.*).

2.1.1 Ett behov att äga skog

Skälen till att individer vill äga skog varierar. I en studie utförd av Paulsson (2002) redovisades olika anledningar till att köpa skog. En fjärdedel av köparna ansåg att köpet främst grundades på monetära värden, 15 procent hänvisade till icke-monetära värden och 55 procent ansåg att det var en kombination av både monetära och icke-

² De yttre aspekterna- önskar ekonomisk framgång för att uppnå reaktioner från andra.

³ De inre aspekterna- ser inte pengar som en indikator på framgång.

monetära värden. Endast 5 procent av köpen kunde varken klassificeras som monetära eller icke-monetära skäl. I en liknande studie redovisade Arvidsson (2009) att 30 procent av de svarande ansåg att monetära värden var viktigast och 20 procent ansåg att de icke-monetära motiven var viktigast, 50 procent av respondenterna i studien ansåg att köpet berodde både på monetära- och icke-monetära motiv. Generellt sett var köparna en grupp med *god likviditet* och med låga förväntningar på avkastningen och köpet betraktades istället som en långsiktig investering (Arvidsson, 2009).

2.2 Informationssökning

Beroende av hur stort konsumentens behov är av produkten så söker denne mer eller mindre *information* (Kotler & Armstrong, 2010). Om det finns en stor drivkraft att ha produkten och en bra produkt finns nära till hands blir informationssöket i regel mindre. Om drivkraften eller kunskapen om produkten är mindre tenderar konsumenten att söka mer information och leta mer aktivt. Ju mer information intressenten innehar, desto fler alternativ kan uteslutas och denne blir mer säker på vilken produkt som efterfrågas. Informationskällor kan kategoriseras i fyra grupper, dessa är *personliga källor* som består av familj, vänner, grannar och övrig bekantskap, *kommersiella källor* i form av reklam, säljare och internetsidor, *offentliga källor* som massmedia, konsumentbetygsorganisationer och internetsök, *erfarenhetsmässiga källor* med tidigare användare som vet hur produkten fungerar (*ibid.*).

Informationskällorna påverkar konsumenten på olika sätt och den mest effektiva källan är i regel de personliga källorna (Kotler & Armstrong, 2010). Det är vanligtvis de kommersiella källorna som *informerar* konsumenten medan det är den personliga källan som *legitimerar* och *utvärderar* produkten för konsumentens räkning.

2.2.1 Informationssökning om skogen

Skogsfastigheter skiljer sig från andra produkter av flera anledningar och gör att informationsunderlaget delvis är mer begränsat än för andra produkter. Det begränsade informationsunderlaget beror främst på att alla fastigheter har sitt unika läge och utformning vilket skapar ett begränsat utbud (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Skogsfastigheter varierar utifrån storlek, läge, potentiell tillväxt, virkesförråd m.m. (Carlén, 1990). Somliga fastigheter innefattar bostäder eller ekonomibyggnader med omkringliggande åkrar, betesmark eller annan inägomark. Historiken och traditionerna som finns på fastigheten är unika och vilka nyttor en fastighet har kan därför inte generaliseras utan varje fastighet har sin egen identitet (*ibid.*).

De offentliga- och erfarenhetsmässiga källorna på den specifika skogsfastigheten är få då nyttjandet av produkten är begränsad till den tidigare ägaren. Skogsköpare samlar istället mest information inför ett köp genom de *personliga källorna* såsom familj, vänner, konsulter inom branschen och internet (Arvidsson, 2009).

2.2.2 Utbudet av skogsfastigheter

Det är svårt att komma in på skogsfastighetsmarknaden eftersom många överlåtelse sker inom släkten och innehavstiden ofta är lång (Westin *m.fl.*, 2017). Enligt Swedbank & LRF Konsult (2017) så har endast en femtedel av skogsägarna köpt fastigheten på den öppna marknaden. Dessutom har två av tre skogsägare ägt sin fastighet längre än 15 år och trots en stigande medelålder av skogsägare så ser 71 procent av

respondenterna inte någon framtida förändring av sitt ägande. Av skogsägarna som planerar en överlåtelse så är det endast *tre procent* som förväntas sälja fastigheten på den öppna marknaden och de fastigheter som tenderar att till största andel hamna på en öppen marknad är mindre fastigheter under 26 ha (*ibid.*). Även Arvidsson (2009) påvisar att skogsägare helst inte säljer sin fastighet, endast en av tio skogsfastighetsköpare i studien kunde tänka sig att sälja sin fastighet på en öppen marknad. Enligt Pope (1985) beror det begränsade utbudet främst på sociala faktorer som leder till att fastigheterna hålls inom familjen och inte kommer ut på den öppna marknaden.

2.3 Värderingsfas

För att ta beslutet att köpa en produkt krävs att produkten uppfyller en nytta mer än en alternativ produkt kan göra (Kotler & Armstrong, 2010). Den alternativa produkten består av en motprestation, oftast pengar. Nyttan av produkten som värderas ska vara högre än nyttan att behålla motprestationen (pengarna) för att det ska resultera i ett köp. Nyttan och vilka värden som en produkt innehar är personberoende utifrån egna krav och förväntningar (*ibid.*).

2.3.1 Värdering av skog

Vad som bestämmer ett värde på en fastighet beror av vem som värderar den och i vilka egenskaper denne ser nyttor. Detta kan förklaras med hjälp av följande formel som beskriver hur olika faktorer (a-n) bidrar till summan som ger varans slutgiltiga värde för individen.

$$\text{Värde} = f(a + b + c + d + \dots + n)$$

Antalet faktorer kan variera men alla faktorer spelar roll, både positiva och negativa och kan innefatta t ex virkesvolym, läge, jakt, rekreation, känslan att äga mark *m.m.* (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016).

Skogsägare är en *heterogen* grupp och vad de värderar i sitt skogsägande varierar. Skillnader finns mellan män och kvinnor, utbor⁴ och åbor⁵, där män tenderar att tycka ökad virkesproduktion är viktigare än kvinnor samtidigt som kvinnor generellt anser att den biologiska mångfalden är viktigare än män (Nordlund & Westin, 2011). Åbor tenderar att tycka att virkesavkastningen är viktigast medan utbor anser bevarandet viktigare (*ibid*; Berlin *m.fl.*, 2006). Det finns ingen tydlig skillnad mellan vad yngre och äldre uppskattar med sitt skogsägande (Berlin *m.fl.*, 2006). Däremot finns skillnader mellan skogsägare som *är* medlemmar och *inte* är medlemmar i skogsägarförening. De som är medlemmar i en skogsägarförening tenderar att ha större intresse i virkesavkastningen än de som inte är medlemmar (*ibid.*).

Generellt kan nyttor delas upp i monetära och icke-monetära nyttor. *Monetära nyttor* är de nyttor som vanligtvis faller ut i pengar eller som enkelt kan omsättas som pengar, såsom virke som kan säljas till en industri (Carlén, 1990; Lindeborg, 1986). *Icke-monetära* nyttor faller under normala omständigheter inte ut som pengar och är svårare att omsätta till pengar (Lindeborg, 1986). I Arvidssons (2009) studie redovisades ett genomsnittligt *överskjutande* värde, antaget att vara icke-monetära

⁴ Ej boende inom kommunen där skogsfastigheten är belägen.

⁵ Boende inom kommunen där fastigheten är belägen.

nyttor, på 28 procent vid fastighetsöverlåtelse i Götaland. Det *överskjutande värdet* innebär den summa av det totala priset på fastigheten som *inte* kan ses som avkastningsvärde.

De icke-monetära nyttorna är svårare att omsätta i pengar men vid en fastighetsöverlåtelse finns det möjligt att få betalt för dem. I en studie av Pope & Goodwin (1984) förklarar de diskrepansen mellan beräknade marknadsvärdet och avkastningsvärdet. De studerade landsbygdsområden i Texas, USA, där de klargjorde de icke-monetära värdenas betydelse för efterfrågan på marken. Pope & Goodwin (1984) såg ett mönster i att efterfrågan även berodde på känslan att äga mark/ägandets egenvärde, värdet av en speciell livsstil, rekreation och ett driv efter att återvända till naturen. Individer som köpte mark ville göra en investering som de kunde "känna", "uppleva" och "njuta av" (*ibid.*). Lindeborg (1986) visade att svenska skogsägare såg ett värde i *affektionsvärdet, anknytning till bygden, bestämmanderätt, fritidssysselsättning, jakt, ägandets egenvärde* och *rekreation/friluftsliv*. Även Paulsson (2002) drog slutsatsen att *ägandets egenvärde, rekreation och naturvärde* var viktiga icke-monetära värden vid ett köp av skogsfastigheter.

Någon direkt betalningsvilja för klimat och miljö har inte påvisats i ovanstående studier, men i en studie utförd av Kataria & Lampi (2008) så redovisade de att det finns en betalningsvilja kopplat till de nationella miljömålen. Individer är således beredda att betala för miljö och klimat trots att de inte får ut någonting konkret av betalningen. Engagemanget för miljö- och klimatfrågor har dessutom ökat senaste åren då allt fler blir medlemmar i ideella miljöorganisationer i Sverige (Herold, 2018). I dagsläget värderas inte miljö- och klimat ekonomiskt vid värdering av skogsfastigheter (Svensson & Wermesand, 2011).

Vid värdering av skogsfastigheter är det främst skogsbruksplanen som ligger till grund för en bedömning av marknadsvärdet (Svensson & Wermesand, 2011). Det handlar om *volym*, *areal* och *bonitet* som är bedömda i skogsbruksplanen. Hur väl upprättad skogsbruksplanen är varierar visserligen och i ett fall beskrivet av ATL (2017) så avvek volymuppskattningen mellan två skogsbruksplaner på samma fastigheter med ca 40 procent. En studie av Davidsson & Wikström (2011) visar på felmarginaler mellan 10–20 procent. Vilka metoder som används vid värderingen av skogsfastigheter varierar men nedan beskrivs två olika metoder och hur skogsbruksplanen kan användas.

Ortsprismetoden

Ortsprismetoden är en typ av värderingsmetod där fastigheten som ska värderas jämförs med tidigare sålda fastigheter i området (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Vid värdering av skogsfastigheter görs jämförelser mellan t ex areal [kr/hektar] eller volym [kr/m³sk] för att få en bild av vad fastigheten är värd. Värderingen utgår ifrån att undersöka liknande fastigheter i samma område eller områden med liknande efterfrågan för att ge en så exakt bild som möjligt av vad fastigheten har för marknadsvärde (*ibid.*).

Nuvärdesmetoden

Nuvärdesmetoden är en värderingsmetod där fastighetens förväntade avkastning bedöms och omräknas genom nuvärdesberäkning till värdtidpunkten (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Den kan utföras genom t ex kassafloresanalys där det räknas utifrån löpande in- och utbetalningar på fastigheten som diskonteras enligt en personlig ränta av förväntad avkastning (*ibid.*).

2.3.2 Värdering av risker i skogsfastigheter

Att köpa en produkt resulterar i en risk att bli besviken vilket bör beaktas i värderingsfasen (Taylor, 1974). Utfallet av ett köp är nämligen ovisst till dess att köpet är slutfört. Måluppfyllnad av köparens behov kan vara svårt att värdera och kan resultera i en rädsla som beror av *osäkerhet av resultatet* samt *osäkerhet över konsekvenserna*. Risken för *osäkerhet över resultatet* kan minska genom att skaffa och värdera information noggrant. För att minska risken av *osäkerhet av konsekvenserna* så kan konsumenten antingen minska insatsen i produkten i form av ekonomisk insats eller helt avstå från att köpa produkten (*ibid.*).

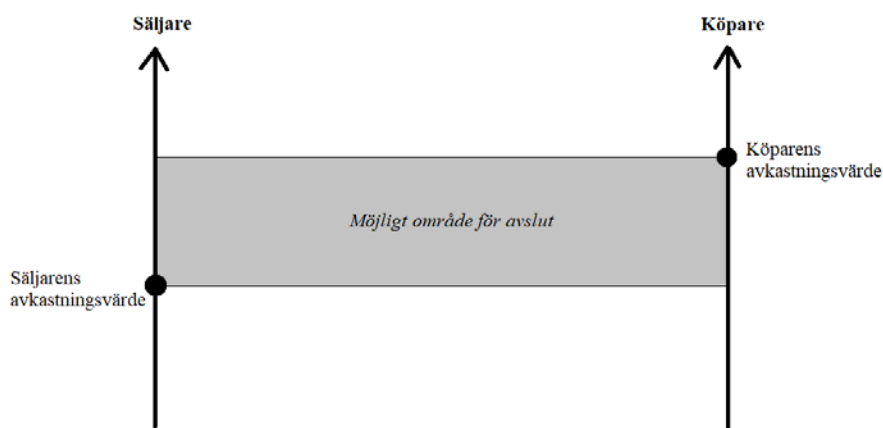
Som privat skogsägare finns många risker som bör beaktas i en värdering. Ser köparna fastigheten som en ekonomisk investering så förväntas en naturlig avkastning men det finns risker i värderingen. Lönnstedt & Svensson (2000) visade att skogsägare är mer rädda för s.k. direkta ekonomiska faktorer än indirekta ekonomiska faktorer. Direkta faktorer innefattar lågkonjunktur och prisvariationer medan de indirekta faktorerna syftar till biologiska risker (*ibid.*). Biologiska risker på en skogsfastighet kan t ex utgöras av betesskador, stormskador, granbarkborre och rotröta (Blennow & Sallnäs, 2002). Enligt Lidskog & Sjödin (2016) så kommer global uppvärmning och klimatförändringar leda till en ökad mängd storm, insektsangrepp och bränder i de svenska skogarna.

Utvecklingen av virkespriser har varit tämligen oförändrad under de senaste 20 åren (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Undantag skedde dock under 2018 då virkespriserna har tenderat att öka över hela Sverige (Nilsson, 2018). Men skogsråvaran spås en god framtid då den anses vara en viktig del i omställningen till ett hållbart samhälle där råvaran t ex kan ersätta fossila material såsom olja och kol (Näringsdepartementet, 2018). Hur virkespriserna utvecklar sig är dock oklart men Nilsson (2018) anser att globaliseringen och exportmarknaden kommer påverka skogsbranschen allt mer. Därför blir även valutakurser viktigare, något som Nilsson (2018) anser har bidragit till de ökade virkespriserna under 2018. Anledningen är Riksbankens låga räntor som bidragit till en lågt värderad krona som resulterat i en förmånlig exportmarknad och positiva resultat för skogsbranschen. Vid högre räntor och en högre värderad krona skulle den svenska skogsindustrins konkurrenskraft minska och eventuellt skulle virkespriserna även falla till tidigare prisbild (*ibid.*)

2.4 Köpfas

Konsumenten köper den produkt som lämpar sig bäst för dennes behov och för att ett köp ska genomföras krävs att köparen värderar fastigheten högre än säljaren (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Varje individ eller organisation har ett *individuellt avkastningsvärde* på en produkt och avkastningsvärdet definieras som *”Nuvärdet av förväntade framtida nettoöverskott”*. För att en överlåtelse ska komma till avslut krävs att köparen har ett högre individuellt avkastningsvärde på fastigheten än säljaren, vilket beskrivs i figur 4. Om spekulanten av fastigheten har ett lägre individuellt avkastningsvärde än säljaren uppstår ingen överlåtelssituation (*ibid.*).

Andra faktorer kan också påverka köpbeslutet eftersom yttre omständigheter kan stå mellan avsikt och köpbeslut. *Andras attityd* för produkten samt *oväntade händelser* i den enskildes ekonomi kan påverka köpbeslutet (Kotler & Armstrong, 2010).



Figur 4. Område för möjligt avslut vid en försäljning (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016)
 Figure 4. Area for possible complete sale (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016)

För att indikera ett ungefärligt pris kan prisidé eller utgångspris användas (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet). Det finns ingen lag som kräver en vägledande prisindikation men mäklare får inte använda sig av *lockpriser*⁶. För att inte mäklaren ska marknadsföra en prisidé som är så låg att det kan anses som lockpris så bör de därför utföra en värdering, men mäklaren kan också välja att inte använda sig av någon prisindikation utan låta prissättning ske genom anbudsförfarande (Grauers *m.fl.*, 2016). Att använda sig av en prisindikation på produkter har i studier utförda av Jacowitz & Kahneman (1995) gett positiva prisutfall. De utförde studier där en fokusgrupp fick värdera en produkt utan någon prisindikation och en annan fokusgrupp fick värdera produkter med en ungefärlig prisindikation. De som fått en prisindikation värderade produkten högre än de som inte hade fått någon indikation.

2.4.1 Efterfrågan på skogsfastigheter

För att ett köp av en skogsfastighet ska genomföras finns det olika faktorer som kan påverka utfallet. Inte minst handlar det om utbud och efterfrågan då utbudet är begränsat (se 2.2.2), men även efterfrågan påverkar ett potentiellt köp. Efterfrågan påverkar priset eftersom produkten blir konkurrensutsatt och det räcker inte för en spekulant att ha ett högre *individuellt avkastningsvärde* än säljaren, utan måste också ha ett högre individuellt avkastningsvärde än övriga spekulanter (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Nedan listas ett antal faktorer som påverkar efterfrågan av en skogsfastighet.

Jordförvärvslagen

Jordförvärvslagstiftningen kan ses som en begränsande faktor för efterfrågan då ansökan om tillstånd måste sökas vid vissa fastighetsförvärv. Den första jordförvärvslagen uppkom i början på 1900-talet med målet att begränsa bolagens köp av jord-

⁶ Lockpriser är utgångspriser vid marknadsföring som är avsevärt lägre än marknadspriset som används för att locka intressenter (Grauers *m.fl.* 2016).

och skogsbruksmark i Norrland (Jordbruksverket, 2011). I olika omgångar har lagstiftningen förändrats men målsättningen har varit den samma- att bibehålla fördelningen av markägare mellan juridiska och privata personer (*ibid.*).

Vid dagens lagstiftning som tillkom 1979 tillades lagstiftning för att främja sysselsättning i glesbygden, begränsa de juridiska personernas ägande av lantbruksenheter samt underlätta rationaliserings förbättringar i omarronderingsområden (SFS 1979:230). År 1991 tillkom en viktig del i den nuvarande lagstiftningen, så kallade friområden. Friområden är de delarna av landet som *inte* klassats som glesbygd eller omarronderingsområden av regeringen och således krävs inget förvärvstillstånd vid köp av marker i dessa områden (figur 5).



Figur 5. Områden som klassas som glesbygd eller inte glesbygd (Jordbruksverket, 2011).

Figure 5. Land areas classified as sparsely populated (orange color) or not sparsely populated (yellow color) (Jordbruksverket, 2011).

Vid bodelning, arv eller testamente behövs inget förvärvstillstånd men det krävs vid förvärv genom köp, byte eller gåva (Jordbruksverket, 2011). Ansökningen ska ske senast tre månader efter förvärvet och ansökan skickas till den Länsstyrelse där fastigheten är belägen. Om fastighetens pris överstiger tio miljoner kronor behandlas ansökan istället av Jordbruksverket. Vid avslag är staten skyldig att lösa in fastigheten till samma köpeskilling och med samma villkor som avtalats mellan tidigare köpare och säljare. Förvärvstillstånd behöver inte sökas av den som sedan ett år eller mer bor i den glesbygdskommun där fastigheten ligger. Enligt SFS 1979:230⁷ 7§ kan förvärvstillstånd vägras om fastigheten behövs för att främja sysselsättningen eller bosättningen på orten. Undantag ges dock om köparen anser att denne kommer att bosätta sig på fastigheten varaktigt inom tolv månader från förvärvet. Tillstånd kan även ges om förvärvet varaktigt kommer att främja sysselsättningen på orten.

Huruvida lagstiftningen används för att begränsa utboäggande i glesbygdskommuner är dock aningen oklart. Leander (2007) påvisar att försäljningar till fysiska personer

⁷ SFS 1979:230 - Jordförvärvslagen

utanför den berörda kommunen var till lika stor del förekommande som försäljning till fysiska personer inom kommunen. Han anser att det är den höga efterfrågan på skogsfastigheter som driver beviljandet av tillstånd då godkännande kan hänvisas till främjande av lokal näringsverksamhet.

Geografiskt läge och utformning

Efterfrågan och priset på skogsfastigheter beror av var fastigheten ligger i landet. Efterfrågan på skogsfastigheter i södra Sverige var dubbelt så stor som liknande fastigheter i norra Sverige vilket även gällde slutpriserna på skogsfastigheterna (Sundelin *m.fl.*, 2015). De kopplade prisskillnaden till fastighetens avstånd till kapitalstarka individer, s.k. *kapitaltäthet*.

Storleken på fastigheten påverkar även värdet då stora fastigheter har en negativ effekt på priset vilket kan beskrivas som lägre pris per hektar (Roos, 1996; Aronsson & Carlén, 2000). I södra Sverige var dock den negativa effekten av ökad fastighetsstorlek mindre än i norra Sverige (Sundelin *m.fl.* 2015).

Alternativa placeringar

Skogsägare anser, enligt Lönnstedt och Svensson (2000), att skogsfastigheter är en *säkrare investering* än både aktier eller bankbesparingar, vilket författarna menar beror på att skogsägarna kan sin fastighet och vet vilken ungefärlig avkastning fastigheten ger och hur stor den årliga tillväxten rent skogligt är. I motsats till detta hävdar Norman (2008) att aktier har en bättre långsiktig avkastning än virkesavkastningen på en skogsfastighet. Utöver den monetära avkastning ansåg Norman (2008) att ett skogsinnehav inte uteslutande berodde på den ekonomiska avkastning utan också på de icke-monetära nyttorna, något som inte inkluderats i beräkningarna. Hade individen varit rationell hade de investerat i aktier men en skogsköpare agerar *irrationellt* eftersom nöjen och känslor spelar in i en individs agerande (*ibid.*).

Att skogsfastigheter skulle vara en säker placering och skydda mot inflation råder det delade meningar om. Lausti (2004) menade att investeringar i skogsfastigheter skyddar mot oväntad inflation medan Buve & Svensson (2010) inte höll med utan ansåg att avkastningen på fastigheterna påverkas av inflationen. För USA påvisade Washburn & Binkley (1993) att det berodde på det geografiska läget av fastigheten om det skulle fungera som ett skydd mot oväntad inflation. Några garantier mot att skogsfastigheter är en säker investering finns därför inte.

2.5 Utvärdering

Efter ett köp av en produkt kommer konsumenten antingen bli nöjd eller missnöjd (Kotler & Armstrong, 2010). Det beror på hur väl förväntningarna på produkten stämde överens med utfallet. Samtliga köp innehåller dock en kompromiss då köparens alla behov inte kan lösas genom en enskild produkt. För att köparen ska bli nöjd krävs det att fördelarna måste väga upp nackdelarna (Kotler & Armstrong, 2010).

3 Material och metod

3.1 Val av metod

För att undersöka vilka faktorer som påverkar köpprocessen, hur den upplevs av inblandade parter och om den kan utvecklas och skapa ökat mervärde för parterna, behövdes en kombination av kvalitativa och kvantitativa metoder. Båda typerna av metod behövdes eftersom den kvantitativa delen skulle ge en tydlig jämförelse mellan köparen och säljarens värdering av egenskaper och den kvalitativa delen skulle ge en insikt i köparna, säljarnas och mäklarnas uppfattning och tankar. I detta arbete användes därför dels en kvalitativ metod, i form av intervjuer, eftersom processen i förmedlingen av skogsfastigheter var relevant. Att styra köparna och säljarna mot specifika svar kunde resultera i missar av relevant information kring hur förfarandet gick till. Målet var att få en djupgående insikt i hur och varför respondenterna resonerade kring överlåtelsen.

Det användes även en kvantitativ metod i intervjuerna med köparna och säljarna för värdering av egenskaper som kunde antas finnas på fastigheterna enligt säljarna och köparna. Den kvantitativa metoden användes för att möjliggöra en jämförelse mellan köpare och säljare samt mellan olika fastigheter. Data från LRF Konsults databas kring storlek på fastighet, köpeskillning, volymer och bonitet inhämtades för att kunna analyseras i jämförelse med studerad population.

Studien genomfördes genom intervjuer med individer. Alternativt kunde data samlats genom enkäter och således hade det varit möjligt att nå ut till fler individer då tidsåtgången blir lägre per svar. Eftersom det inte utförts någon tidigare studie inom området så valdes intervjuer som insamlingsmetod för att ge grund till vilka frågor som skulle kunna ställas genom en kommande enkätundersökning. Studien skulle kunna ses som en sondering av vad köpare, säljare och mäklare anser viktigt i en köpprocess.

3.1.1 Kvalitativ metod

Kvalitativa metoder syftar till en djupare förståelse av händelser och ger ökad kontrollmöjlighet t ex av frågor vid ett intervjuföranden (Holme *m.fl.*, 1997). Fokus hamnar inte på att se om informationen är giltig i allmänhet utan snarare att förstå problemförfarandet som undersöks. Forskaren kommer närmare källan och kan anpassa de frågor som ställs genom *flexibilitet* och kan liknas med att forskaren ”vaskar fram” det som de vill höra. Förfarandet ska i största möjliga mån likna ett vardagligt samtal. Fördelen med den kvalitativa metoden är möjligheten att visa en hel situation vilket resulterar i ökad förståelse av sociala processer och sammanhang. Närheten till de svarande ger även möjlighet att komma respondenten närmare dess livssituation (aktörsperspektivet). Samtidigt krävs det en ingående insamling och analys vilket gör att det är en *resurskrävande metod*. Således väljs ofta ett fåtal individer och det blir en koncentrerad grupp som undersöks (*ibid.*).

3.1.2 Kvantitativ metod

Den här typen av metod är mer *strukturerad* och formaliserad och respondenterna har inte möjlighet att själva formulera svaret (Holme *m.fl.*, 1997). Det insamlade data går att sammanställa i statistik och siffror och *validering* är möjlig. Avståndet till respondenterna blir större och frågorna som ställs är bestämda innan urvalet sker *utan möjlighet av anpassning till individerna*. Ingen personlig kontakt skapas till respondenterna och således inte heller en uppfattning om individernas levnadssituation. Vid väl beprövade frågor och omarbetning kring dem ges möjlighet att anpassa frågor för att passa frågeställningen innan intervjuförloppet (*ibid.*).

3.2 Populationsdefinition

Fokus vid arbetet låg på att förklara köp- och säljprocesser vid förmedling av skogsfastigheter i Sverige. Arbetet avgränsades till *rena skogsfastigheter* vilka definieras som en fastighet med 100 procent skogsbruksvärde enligt fastighetstaxeringen. Dessa kategoriseras av Lantmäteriet som *obebyggda lantbruksenheter*, bebyggda fastigheter ingick inte i denna studie. Åkermark, betesmark och ekonomibyggnader förbisågs i största möjliga mån.

Prisbilden av skogsfastigheter varierar mycket i Sverige och då arbetet har begränsade resurser och endast ett begränsat antal intervjuer kan hållas så kan inte hela landet utredas. Därför valdes områden med liknande prisbilder och med fokus på fastigheter i norra Sverige. Arbetet skulle också användas inom ett forskningsprojekt kring privata skogsägare i Västerbotten. Dessutom skrevs arbetet i samarbete med LRF Konsult Östersund och således var det intressant att studera Jämtlands län. Därför valdes fokusområdena *Jämtlands- och Västerbottens län*.

Då konjunktur och samhällsdebatter med räntor och investeringsalternativ fluktuerar mycket i dagens samtid krävdes en tydlig tidsavgränsning. Eftersom olika typer av fastighetsregleringar kan ha dragit ut på tiden önskades ett säkerhetsspann ifrån kontraktsdag så att affären med säkerhet var fullt avslutad. För att det skulle vara smidigt sattes ett helt kalenderår som urvalsfönster. Därför valdes att fastigheterna skulle haft en kontraktsdag mellan *2017-01-01 och 2017-12-31*.

Eftersom internationell politik och ekonomi kan påverka beslutsfattandet och för att begränsa svårigheterna med intervjuförloppet så skulle *köpare och säljare vara svenska medborgare*.

Fokus låg på privata personers behov och dess uppfattning av skogens värden. Detta eftersom det var ett begränsat antal fastigheter och slutsatser skulle kunna dras. Eftersom även säljare intervjuades krävdes det att säljaren var en fysisk person. Således undersöktes endast fastigheter med *köpare och säljare som fysiska personer*.

3.3 Populationsurval

Populationsurvalet skedde inte slumpmässigt eftersom teorin bakom den kvalitativa metoden grundar sig på välformulerade urvalskriterier som är teoretiskt och strategiskt definierade (Holme *m.fl.*, 1997). Inledningsvis samlades data som bestod av fastigheter sålda av LRF Konsult under 2017. Efter en begränsning till de två angivna länen och skogsfastigheter återstod 154 stycken fastigheter. Somliga fastigheter innefattade fortfarande bostäder och uteslöts tillsammans med de fastigheter

som innehöll ekonomibyggnader, åker- och betesmark. Antalet fastigheter hade då reducerats till 61 stycken.

Därefter uteslöts fastigheter som hade en köpare eller säljare som bestod av juridiska personer. Således försvann dödsbo och juridiska personer enligt femte kravet i populationsdefinitionen. Även utländska köpare och säljare togs bort i detta steg och därefter återstod 51 fastigheter.

Urval skedde även utifrån vilken mäklare som förmedlat fastigheten. För att minska antalet mäklarrespondenter begränsades urvalet till de fyra mäklare som förmedlat flest fastigheter i Jämtland respektive Västerbotten. Av de kvarvarande 33 fastigheterna slumpades tio fastigheter ut. Anledningen till att endast fyra mäklare skulle förmedlat fastigheterna var för att enklare boka in möten och intervjutider med dem samt att de fanns på samma ort. Urvalet blev tio fastigheter för att det inte skulle ta för lång tid att samla data. Därför slumpades dessa fastigheter fram.

3.4 Utformning av frågor och provintervjuer

Enligt Holme *m.fl.* (1997) ska inte standardiserade frågeformulär användas vid kvalitativa metoder, utan respondenten ska ges möjlighet att själva fritt uttrycka dess egenskaper. Däremot kan forskaren skapa en manual eller handledning till vilka delar som denne vill få fram. Frågorna behöver inte hamna i exakt rätt ordning utan fokus ligger vid att beröra frågorna i största allmänhet.

Utkast till intervjuguide skapades och diskuterades därefter med handledare till arbetet. Provintervjuer hölls med två personer som köpt skogsfastigheter 2008 respektive 2011 för att se om någonting i intervjuguiden var otydligt eller behövde förtydligas. Ingen provintervju hölls med säljare eller mäklare eftersom köparnas intervju var viktigast.

För köpare och säljare byggde intervjuguiden på Kotler & Armstrongs (2010) köpprocessteori (figur 2). Intervjuerna med köparna inleddes med frågor kring *behovsupptäckt* och hur idén till förvärvet uppkommit och om det fanns något alternativ till att uppfylla behovet. För att kartlägga köparnas *informationssök* ställdes frågor om hur länge de letat, vilka egenskaper de letat efter, hur de kom i kontakt med fastighet och om de upplevde att någon information om fastigheten saknades. Därefter ställdes frågor kring hur de *värderat* fastigheten- om de besökt fastigheten, hur risker vägdes in och varför det blev just den fastigheten. *Köpfasen* baserades på frågor om hur många som deltog i budgivning, hur köpet finansierades och om de kände sig trygga med det beslutsunderlag de hade. Därefter fortsatte intervjun med *utvärderingen* för att klargöra om köpet blev som förväntat och hur kontakt med köpare och säljare fortlöpt. Intervjuguiden för köparna finns i sin helhet i bilaga 1.

Säljarnas intervju byggde på frågor inom köpprocessen men riktade mot säljarna t ex hur fastigheten kommit i säljarens ägo, varför de valde att sälja, hur kontakt med mäklare och köpare upplevts och om försäljningen gick som förväntat. Intervjuguiden för säljarna finns i sin helhet i bilaga 2.

Både köpare och säljare fick efter inledningen i intervjuerna värdera olika egenskaper som de ansåg var viktiga på skogsfastigheterna, det var den kvantitativa metod delen i intervjun. Säljarna värderade hur viktiga olika egenskaper var under tiden de ägde fastigheten och köparna rankade hur viktiga egenskaperna var i värderingen

av fastigheten. Värdering sattes enligt skalan 1–5 där en femma kategoriserades som ”mycket viktig” och en etta som ”oviktig”. Egenskaperna som inkluderades var *försörjning (öka intäkter, minska utgifter), en rik fritid, bevarande av natur- och kulturmiljö, känslan av att äga och förvalta samt platsen och läget på fastigheten*.

För att undvika att olika nyttor skulle konkurrera mot varandra skapades *ingen rangordningsfråga* vad gällde de nyttor som fanns på fastigheten. Att tvinga respondenterna att värdera olika nyttor högre än andra nyttor kan vara svårt då en nytta inte måste exkludera en annan. Av den anledningen skapades en intervjuguide som istället grundade sig på värdering oberoende av de andra egenskaperna.

Efter värdering av egenskaperna gavs respondenterna möjlighet att komplettera de svar som de svarat på i inledningen av intervjun. Säljarnas intervjuer avslutades där efter medan köparna fick svara på frågor kring deras kompetens inom skog, hur självverksam de planerade att vara samt hur ansökan om jordförvärvstillstånd gick.

Mäklarnas intervjuguide byggde på att försöka se om processen uppfattats annorlunda för köpare, säljare och mäklare. Därför inleddes intervjun med att de fritt fick berätta om förmedlingen med närmare frågor om det fanns några speciella önskemål från köpare och säljare, hur säljaren och mäklaren önskade marknadsföra den och vad mäklaren tyckte om slutpriset m.m. Mäklarna läste därefter sammanfattningen av de svar som köparna och säljarna gett för att sedan ges möjlighet till att kommentera sammanfattningarna. Intervjuguiden för mäklarna finns i bilaga 3.

3.5 Tillvägagångssätt vid intervjuerna

Intervjuer med säljare och köpare genomfördes via telefon eftersom respondenterna var utspridda över hela Sverige och budgeten för projektet inte räckte för att träffa samtliga personligen. Inledningsvis kontaktades köpare av fastigheter för att ge möjlighet att byta ut fastigheten om dessa inte önskade delta. Mäklarna hade till största del redan kontaktat dem för att förbereda dem men ett antal potentiella respondenter lämnade till trots återbud. Eftersom arbetet till stor del byggde på köparnas svar beslutades att behålla de fastigheterna även om säljarna inte ville delta. Målet var dock att i största möjliga mån få svar av både köpare, säljare och mäklare för att få samtliga parter uppfattning av förmedlingen. Intervjuer med köparna tog mellan 20–30 minuter och säljarna 10–20 minuter.

Inledningsvis ställdes en fråga om det var okej att spela in intervjuerna och sedan presenterades bakgrunden till arbetet. Respondenterna informerades om att det var valfritt att svara på frågorna och att de efter transkribering och sammanfattning skulle delges sammanfattningen för att ges möjlighet att komplettera eller avsäga sig något i sammanfattningen. Även information om GDPR-avtal gavs och hur undertecknad skulle maila över en blankett i samband med att sammanfattningen skickades över. Respondenterna uppmanades att då fylla i och maila tillbaka blanketten för att godkänna att deras svar användes.

När intervjuer med köpare och säljare var avslutad uppgick antalet fastigheter till nio stycken varav fyra i Västerbottens län och fem stycken i Jämtlands län. En köpare önskade inte delta vilket resulterade i *nio* stycken köpare och endast *sju* stycken säljare då två säljare inte ville delta.

Därefter intervjuades tre av fyra mäklare på deras kontor i Jämtland respektive Västerbotten. En av mäklarna hade gått på föräldraledighet och kunde därför inte delta. Intervjuerna tog ungefär 20 minuter per fastighet och mäklarna hade förmedlat mellan två till tre fastigheter var.

3.6 *Kvantitativa data*

En jämförelse mellan fastigheters storlek och fastighetens pris var intressant för att veta hur priset påverkades av storleken. Tidigare studier hade nämligen visat att det relativa värdet sjönk om fastigheten blev större. För att möjliggöra en jämförelse mellan olika fastigheter behövdes ett mått på relativt värde som gick att jämföra. Faktorn blev köpeskillingen/avkastningsvärdet då fastigheterna kan jämföras med fokus på virkesavkastningsvärde oberoende av storlek på fastigheterna. Köpeskillingen var given men ett ungefärligt avkastningsvärde behövde beräknas. Avkastningsvärdena är individuella och beror av räntor m.m. men ger ändå en indikation på vad köparen betalt för fastigheten.

För att få avkastningsvärde på samtliga fastigheter sålda i Jämtlands- och Västerbottens län under 2017 krävdes en beräkningsmetodik. Därför användes Brämmsgårdens (2018) andra funktion. Brämmsgården (2018) analyserade 82 stycken skogsbruksplaner i Heureka PlanVis för att se de viktigaste parametrarna i en fastighets avkastningsvärde. Arbetet utfördes för att ge möjlighet till en enklare och mer schabloniserad avkastningsberäkning av virkesvärdet. Fastigheterna som analyserades var samtliga belägna norr om Härnösand. Således är förutsättningarna för modellen anpassade för norra Sverige. Brämmsgårdens (2018) slutsats var att de viktigaste parametrarna som förklarar avkastningsvärdet är medelvolym/hektar, bonitet och tillväxt. Brämmsgårdens (2018) andra hade hög förklaringsgrad, 85 %, även om enbart medelvolym/hektar och bonitet användes som oberoende variabler.. Räntekravet som användes vid framtagning av formeln var 2,2 procent eftersom det var Lantmäteriets rekommendation för skogsvärdering år 2017.

$$Y = -5\,656 + 221,4 * \text{medelvolym} + 2\,553 * \text{bonitet}$$

Y ger avkastningsvärdet i kronor per hektar, medelvolymen anges i m³sk/hektar och boniteten i m³sk/hektar/år.

4 Resultat & Analys

I avsnitt 4.1 redovisas grundläggande beskrivande uppgifter om den undersökta populationen och jämförelser med hela populationen⁸ i Jämtlands- och Västerbottens län. Datat är insamlat ifrån LRF Konsults databas och ligger till grund för det faktiska resultatet och kommande diskussion. I avsnittet redovisas även de intervjuvarn som kan anses vara kvantitativa.

Analysen redovisas i avsnitt 4.2 med sammanfattade redovisning av hur processen fortlöpt för säljare, mäklare och köpare. Samtliga sammanfattningar av intervjuerna redovisas i bilaga 4. Empirin redovisas och kopplas mot det teoretiska ramverket fortlöpande i analysen för att enklare ge läsaren en vägledning i resultatet.

4.1 Försålda fastigheter

4.1.1 Köpstatistik för fastigheterna

I Tabell 1 redovisas data för samtliga nio fastigheter belägna i studiens två olika län. Areal på fastigheterna varierade mellan ca 15 – 377 hektar och försäljningspris mellan 210 000 kr – 8 100 000 kr.

⁸ Hela populationen innefattar *samtliga* förmedlade fastigheter av LRF Konsult i Jämtlands- och Västerbottens län under 2017 (N=148)

Tabell 1. Grundläggande fakta om samtliga köp. Avkastningsvärde och avkastningskvoten har bearbetats utifrån LRF Konsults data medan övrig information har hämtats från LRF Konsults databas. Table 1. Basic facts about all purchases. The return value and the yield ratio have been processed based on LRF Konsult's data, while other information has been obtained from LRF Konsult's database.

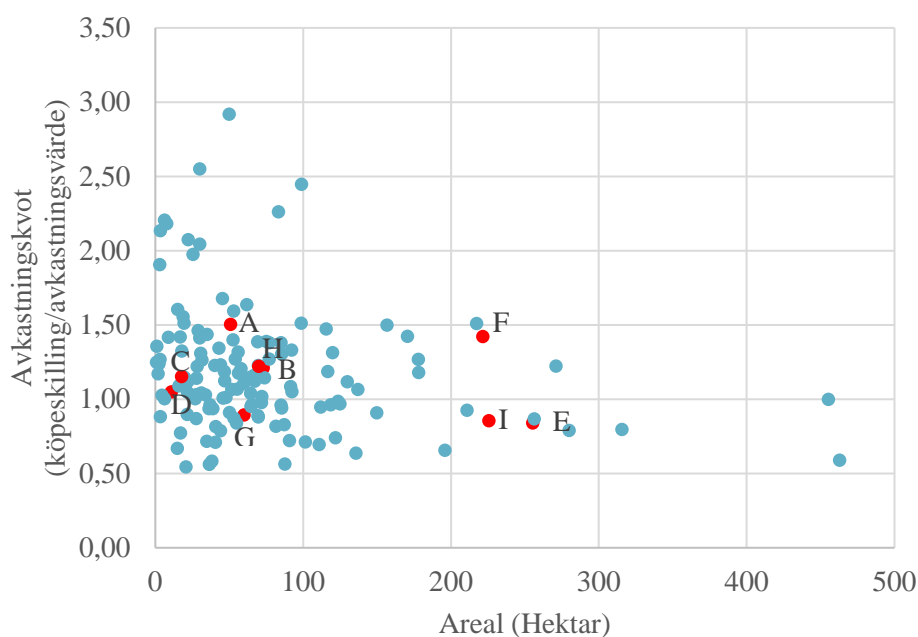
Fastighet	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
Antal säljare		1	2	2	1	2	4	2	2	1
Antal köpare		2	3	2	1	1	1	2	2	1
Köpeskillning (mkr)		3,30	1,96	0,52	0,21	8,10	3,4	1,55	2,00	4,40
Areal (hektar)		51,2	76,9	17,8	14,8	284	315	81,9	89,7	376,9
Areal prod. skogsmark (hektar)		50,9	73	17,8	11,0	255,3	221,6	60	69,7	225,7
Volym (m ³ sk)		8 523	6 232	1 654	780	36 446	6 252	5 865	6 143	17 854
Pris-volymskvot (kr/m ³ sk)		387	315	311	269	222	543	264	326	246
Avkastningsvärde (mkr)		2,20	1,62	0,45	0,20	9,62	2,39	1,68	1,59	5,04
Avkastningskvot (Köpeskillning/Avkastningsvärde)		1,50	1,21	1,15	1,05	0,84	1,42	0,92	1,26	0,87

Pris-volymskvot ger indikation på vad köparen betalat för varje m³sk enligt skogsbruksplanen. Kvoten indikerar ett genomsnittligt pris för varje volymenhet oberoende ålder eller status.

Avkastningsvärde bygger på Brämsegårdens (2018) andra funktion som beskrivs i avsnitt 3.7. Det är endast en indikation av ett ungefärligt virkesavkastningsvärde men kan variera för köparna enligt det *individuella avkastningsvärdet*, kap 2.4. Köparen kan ha använt en annan ränta eller räknat på andra förväntade kostnader och intäkter men för att möjliggöra jämförelse har samma beräkningsmodell använts. *Avkastningskvoten* är köpeskillning dividerat med avkastningsvärde vilket ger en indikation av hur mycket köparna betalt för fastigheten i förhållande till avkastningsvärdet. Ett värde >1 indikerar således på ett *överskjutande värde* som inte går att koppla direkt till virkesavkastningen på fastigheten utan utgörs av andra nyttor. Köpet av fastighet A kan således anses som *dyrast* utifrån virkesavkastningsvärdet på fastigheten medan fastighet E kan ses som *billigast*.

4.1.2 Köpeskillning, avkastningsvärde och areal - en avtagande trend?

Hur köpen av dessa nio fastigheter står sig mot den totala populationen (N=148) utifrån *avkastningskvot* (Y-axeln) och *areal* (X-axeln) redovisas i figur 6. Samtliga värden är omräknade till att endast representera skogsmarken på fastigheterna vilket gör att inägor, åkrar, byggnader, impediment och vatten är uteslutna. Av figuren framgår att det är en avsevärd spridning av värdena samt att störst andel försålda fastigheter är under 150 hektar. Högre avkastningskvoter över 2,00 återfinns upp till 100 hektar vilket tyder på att virkesavkastningsvärdet har förhållandevis mindre betydelse för köpeskillningen för mindre fastigheter.



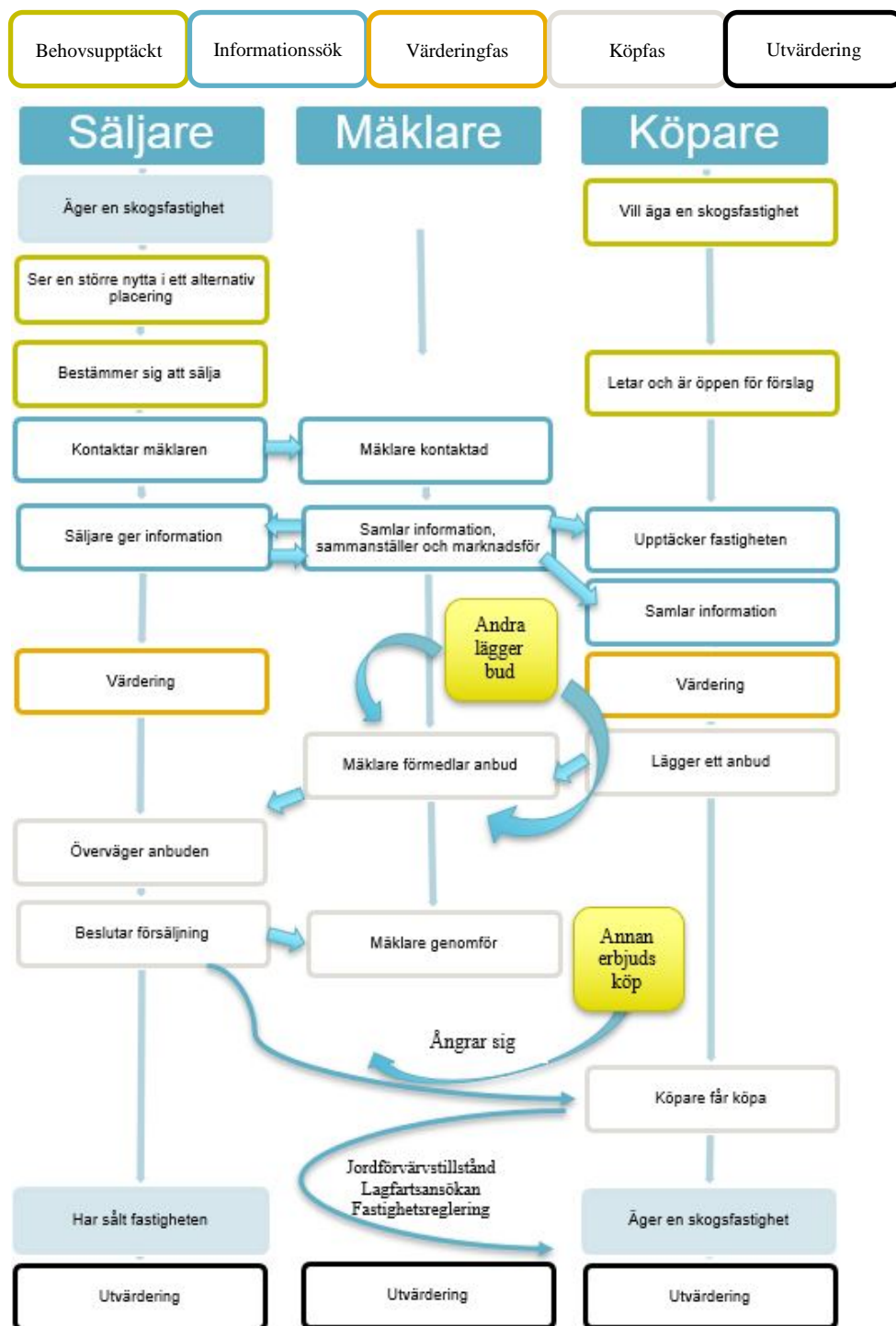
Figur 6. Jämförelse mellan Avkastningskvoten och Areal skogsmark vid sålda fastigheter i Jämtland och Västerbotten 2017. N=148. Den studerade populationen visas med röda punkter. (Data från LRF Konsults databas).

Figure 6. Comparison between the yield ratio and area forestland at properties sold in Jämtland and Västerbotten 2017. N = 148. The studied population is shown in red dots. (Data from LRF Konsult's database).

4.2 Analys av köpprocessen

Köpprocessen vid en skogsfastighetsöverlåtelse är relativt komplex och kan inte enbart beskrivas enligt Kotler & Armstrong (2010) köpprocesssteori. Kotler & Armstrongs (2010) köpprocess beskriver processen för en konsumtionsvara men skillnaderna mot en skogsfastighet är många. Påverkansfaktorerna är fler än för baskvaror eftersom utbudet är begränsat och efterfrågan beror av geografisk plats och areal *m.m.* Den största skillnaden är antalet aktörer som är inblandade. Det innefattar ofta en mäklare som förmedlar en fastighet, en säljare som vill sälja sin fastighet, en individ som vill äga en fastighet och yttre aktörer som vill påverka förmedlingen genom att t ex själv köpa fastigheten

Eftersom det finns skillnader mot Kotler & Armstrongs (2010) köpprocess har *köpprocessen* beskrivits enligt studiens teori och empiri i Figur 7 - *Köpprocess vid försäljning av skogsfastigheter*. Samtliga faser kopplas mot Kotler & Armstrongs (2010) köpprocess för att tydliggöra vart i processen de befinner sig. I processen antas även mäklaren och säljare inkluderas i köpprocess-begreppen för att pedagogiskt klargöra i vilken fas de befinner sig.



Figur 7. Köpprocess vid försäljning av skogsfastigheter (Egen illustration).
 Figure 7. Buying process for sale of forest properties (Own illustration).

4.2.1 Säljarens behov - att bli av med skogsfastigheten?

Säljarna äger en fastighet som kommit i deras ägo genom gåva, arv eller köp. I föreliggande fall hade fyra av sju säljare *köpt* fastigheten vid ett tidigare tillfälle medan övriga ärvt eller fått fastigheten. Av olika anledningar bestämmer sig säljarna för att de ser mer nytta i en annan produkt än i skogsfastigheten. Det kan handla om avsaknad av intresse för skog vilket två av säljarna som ärvt fastigheten vittnar om. Två säljare ansåg att avståndet till fastigheten var för långt och de besökte således

inte fastigheten så ofta som de hade önskat. Antalet skogsägare som ser en större nytta i en alternativ placering än skog är det som *begränsar utbudet* på marknaden, dvs. ju fler som inte vill fortsätta äga sin fastighet, desto fler fastigheter kommer ut på marknaden.

Tidsperspektivet ifrån en första tanke om försäljning till dess att beslut om försäljning tagits kan variera. En mäklare berättade hur en potentiell säljare hade besökt dem under flera år innan de tillslut bestämde sig att sälja. Även säljarna av fastighet C beskrev hur de länge gått och funderat över att sälja men att det dragit ut på tiden av olika anledningar såsom svårigheter att veta vart de skulle vända sig etc. För säljarna av fastighet H så hade de planerat försäljningen under en sådan lång tid att skogsbruksplan var framtagen långt innan de kom till mäklaren. Bearbetning för säljarna var väldigt viktigt eftersom det fanns ett stort sentimentalt värde.

En säljare uttryckte att han helst sålt fastigheten privat men för enkelhetens skull vände sig till mäklare. Att det skulle vara enkelt och smidigt var främsta anledningen till att säljarna kontaktade en mäklare. Att säljarna väljer att kontakta LRF Konsult beror främst av företagets erfarenhet och rykte. Sex av sju säljare väljer att anlita LRF Konsult eftersom de har haft kontakt med dem tidigare eller att de har ett gott rykte och bra erfarenhet av jord och skog. En av säljarna valde företaget eftersom de var de enda som var verksamma i området.

Förväntningarna på försäljningen varierade mycket mellan säljarna. Enligt en av mäklarna varierade kontakten med säljarna utifrån hur insatta de var i marknaden och fastigheten. Vid försäljningen av fastighet I var säljaren väl medveten om vad priset förväntades att bli. Säljaren hade sett fastighetsinnehavet som en investering och önskade en god ekonomisk utdelning. Det går därför att anta att de personer som köpt fastigheten med en förväntning på avkastningen har bättre koll på marknaden än de som ärvt eller fått fastigheten genom gåva. Mäklaren berättade att det fanns säljare utan förväntningar på försäljningen som blev nöjda att någon ville förmedla och sedermera även köpa fastigheten. Förväntningarna på försäljningen är därför olikt ställda beroende på anledning till ägandet.

4.2.2 Mäklarens informationsinsamling

Mäklaren kontaktas och samlar information i dialog med säljare och genom att uppdatera eller upprätta en skogsbruksplan. Säljare och mäklare diskuterar fram till vad som skulle marknadsföras och i samtliga fastigheter där både säljare och mäklare intervjuats hade de liknande svar vilket indikerade på att *kommunikationen* hade fungerat.

Prisidé

Om det skulle användas prisidé vid marknadsföring av fastigheterna fanns det varierade åsikter om. Två av mäklarna ansåg att det blev högre pris om det inte fanns en prisidé än om det fanns en prisidé. De ansåg att man därigenom gav intressenterna anledning att själva värdera fastigheten. Att ange en prisidé kunde skrämna iväg intressenter innan de överhuvudtaget analyserat fastigheten. I ett av fallen tyckte en köpare att han betalt för mycket eftersom det inte fanns någon prisidé.

4.2.3 Drömmen att få köpa skog - ett behov?

Behovet att äga en skogsfastighet kan komma över en dag eller växa fram under en lång tid. Åtta av nio köpare beskrev att de ägde skog sedan tidigare. För köparna av

fastighet A var det en tillfällighet, medan köparna av fastighet H hade letat länge och lagt bud på många olika fastigheter. Åtta av nio köpare beskrev köpet som en kapitalplacering och investering. Även kolbindning, jakt, känslan att äga mark och hobby har beskrivits som bakomliggande behov i att köpa skog.

4.2.4 Att lära sig sin kommande fastighet - informationssökning

Generellt sett upptäckte köparna fastigheterna genom Hemnet eller en liknande *kommersiell Internetkälla*. Samtliga har tagit del av den information som mäklarna delgivit i prospekt och på hemsidor. I de flesta fall var köparnas första kontakt med fastigheten de kommersiella källorna men vid två fall hade köparna funnit fastigheten genom en *personlig källa* för att därefter komplettera med mäklarens information i form av en *kommersiell källa*. Köpare A, G och H beskrev att de tog del av informationen som LRF Konsult publicerade men att den inte var tillräcklig för beslutsfattande utan behövde kompletteras. Köpare E ansåg att det fanns tillräckligt med information från LRF Konsult men valde att ändå komplettera med mer information.

Till stor del valde köparna att skaffa sig kompletterande information genom *personliga källor*. De kontrollerade och utvärderade informationen genom att anlita affärspartners eller genom att själv utföra inventeringar på fastigheten. Köparna av fastighet 2 använde sig av en extern validering i form av den skogsägarförening de hade kontakt med. Skogsägarföreningen hade tidigare förvaltat fastigheten och kunde därför ses som en *erfarenhetsmässig källa* samtidigt som de utförde en kontroll av skogsbruksplanen och blev således även en *personlig källa*.

4.2.5 Vad betalar köparna egentligen för - vikten av en fullgod värdering

Hur köparna värderade fastigheterna innan köp varierande. Främst hade värderingar utförts genom schablonuppskattningar av vad övriga försäljningar i området resulterat i, vilket närmast kan liknas med *ortsprismetoden*⁹. Kassafloedesanalyser utfördes av två köpare som beräknade en potentiell värdetillväxt. I ett av fallen gjordes ingen ekonomisk värdering utan köparen var beredd att betala mycket för *läget*. Viktigaste faktorer i värderingen var virkesförråd och läge. I åtta av nio fall lyftes *virkesvolymen* som en del köparna värderat och lagt mest vikt på. I tre fall påtalades även *läget* som en viktig aspekt.

Risk

Det fanns en osäkerhet över utfallet av köpet och om det skulle uppfylla de förväntningar som de haft inför överlåtelsen. Största risken vid ett skogsfastighetsköp ansågs vara ränteläget och timingen för köpet. Det beror på att köpen ansågs vara långsiktiga investeringar där köparna värderat fastigheten utifrån rådande räntor och konjunkturer. En räntehöjning skulle kunna leda till en relativ minskad avkastning i relation till annan investering, eftersom skogen inte växer fortare med ökad bankränta. Sex av nio köpare beaktade risker i värderingen. Av dessa ansåg samtliga att risken för räntehöjningar vägdes upp av en positivt växande marknad med goda framtidsutsikter för skogsbranschen. Tre av dessa sex köpare planerade så långsiktigt att mindre fluktuationer inte skulle spela någon roll för dem.

⁹ Jämförelse mellan tidigare sålda fastigheter i området utifrån kr/m³sk, kr/ha, K/T-värde m.m. (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016)

Endast köparen av fastighet A lyfte de biologiska riskerna, i form av betesskador, stormskador, granbarkborre *m.m.* Respondenten hade minimerat risken genom försäkring och räknat in kostnaden för försäkring som en del i kassaflödesanalysen.

4.2.6 Att värdera fastigheten högst - köpfasen

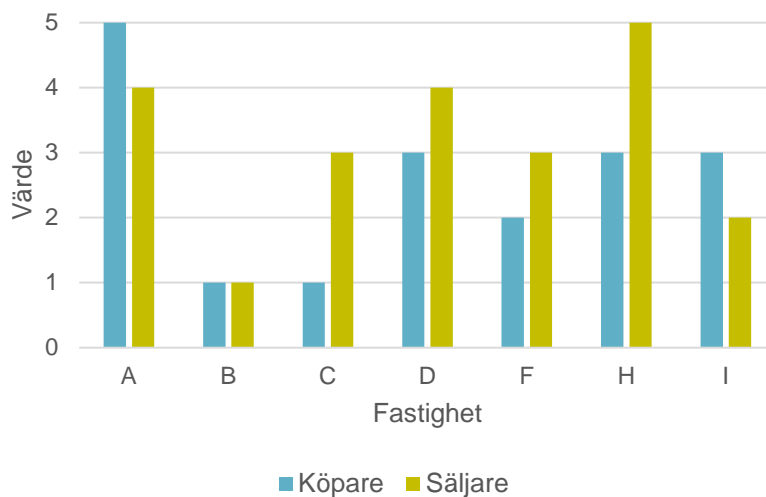
Kotler & Armstrong (2010) beskrev att konsumenten köper det som passar individen bäst. I tre av sex fall var köparna beredda att betala mer än slutpriset eftersom fastigheten passade deras behov och dessutom hade de värderat fastigheten högst. I två av fallen berodde köpet på tillfälligheter där köparna inte hade värderat fastigheten högst men yttre påverkan resulterade i att de fick möjlighet till köp. Det går närmast att kategorisera som oväntade händelser som är en del i köpfasen (Kotler & Armstrong, 2010).

För att köpet ska genomföras krävs att köparens *individuella avkastningsvärde* är högre än säljarens (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). I studien gjordes därför en jämförelse mellan köpare och säljare i anseende hur de värderat ett antal egenskaper. Eftersom fastigheternas egenskaper varierar likt beskrivningen av femte kravet i värdeteorins kärna, *begränsad omfattning* av fastigheter (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016) så jämfördes varje fastighet inbördes utifrån köparen och säljarens perspektiv. För två av fastigheterna saknas uppgifter från säljarrespondent varför analysen baseras på endast sju fastigheter.

Försörjning

Betydelsen av egenskapen ”försörjning” kan ha varierat mellan olika personer. En köpare tolkade egenskapen *försörjning* som *kassaflöde* medan en annan såg köpet som en långsiktig *investering*. Andra hänvisade till att ”minska utgifter och öka inkomster genom t ex viltkött, fisk, bär, svamp och virkesförsäljning *m.m.*”. I litteraturen lyfts framförallt virkesförsäljning som en viktig aspekt i skogsägandet (Arvidsson 2009; Nordlund & Westin 2011; Berlin *m.fl.* 2006; Paulsson 2002), men även bär- och svamplockning har tidigare visats viktigt (Nordlund & Westin 2011; Berlin *m.fl.* 2006). Jakt och fiske har också visats viktigt i vissa individers skogsäggande (Lindeborg 1986; Arvidsson 2009; Nordlund & Westin 2011; Berlin *m.fl.* 2006; Björling & Yourstone 1995; Paulsson 2002).

Vid endast två av sju fastighetsaffärer värderade köparen *försörjning* högre än säljaren. Vid fyra av sju affärer värderade köparen egenskapen lägre och vid ett tillfälle värderade köparen och säljaren egenskapen lika (Figur 8).



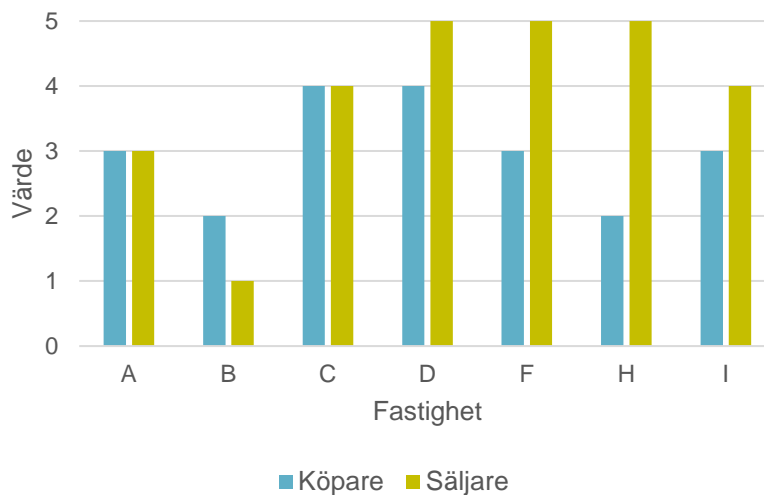
Figur 8. Köpare och säljares värdering av egenskapen ”försörjning” på skogsfastigheten.
Figure 8. Buyers and sellers’ valuation of ”supply” as an attribute on the forest property.

En potentiell anledning till säljarnas högre värdering kan vara behovet av belåning. Säljaren kan haft fastigheten obelånad vilket gett möjlighet till dagligt nyttjande av fastighetens avkastning. Köparen å andra sidan kan belånat fastigheten och således behövt avkastningen för att täcka sina kostnader för räntor och amorteringar. Säljaren kan räknat med intäkter från virkesförsäljning eller arrenden medan köparen såg avkastningen som ett medel att inte påverka den övriga dagliga försörjningen.

En rik fritid

Att nyttja skogsfastigheten som en fritidssysselsättning genom aktiviteter såsom bär- och svamplockning, jakt, fiske och all typ av rekreation är enligt många källor viktigt för en skogsägare (Lindeborg 1986; Berlin *m.fl.* 2006; Olaspers 2000; Paulsson 2002; Nordlund & Westin 2011; Björling & Yourstone 1995; Arvidsson 2009).

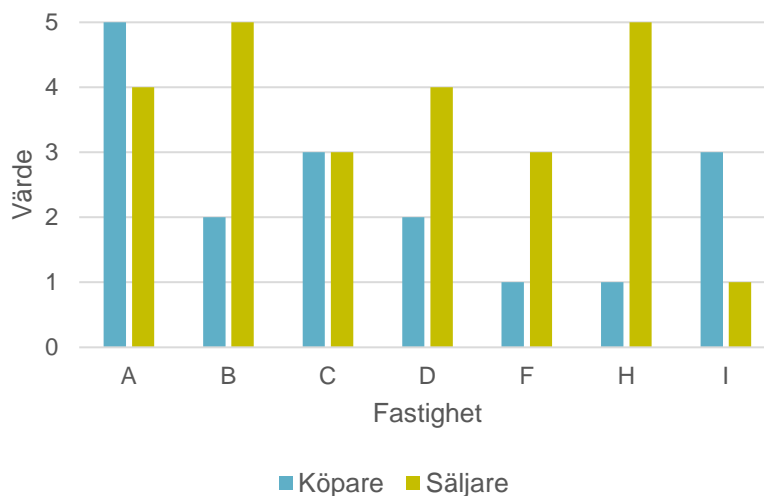
I Figur 9 går det utläsa att endast en köpare värderat *en rik fritid* högre än säljaren. Vid fyra tillfällen har köparen värderat värdet lägre än säljaren och vid två av fastigheterna har de värderat värdet lika högt.



Figur 9. Köpare och säljares värdering av egenskapen "en rik fritid" på skogsfastigheten.
Figure 9. Buyers and sellers' valuation of "a rich leisure" as an attribute on the forest property.

Bevarande av natur- & kulturmiljö

Bevarande av natur- och kulturmiljö beskrevs av Nordlund & Westin (2011) som en viktig del i att vara skogsägare. I Figur 4 går det utläsa att två av sju köpare värderade bevarandet av natur- & kulturmiljön högre än säljaren. Vid fyra av sju fall värderade köparen egenskapen lägre än säljaren. Vid ett fall värderades egenskapen lika.

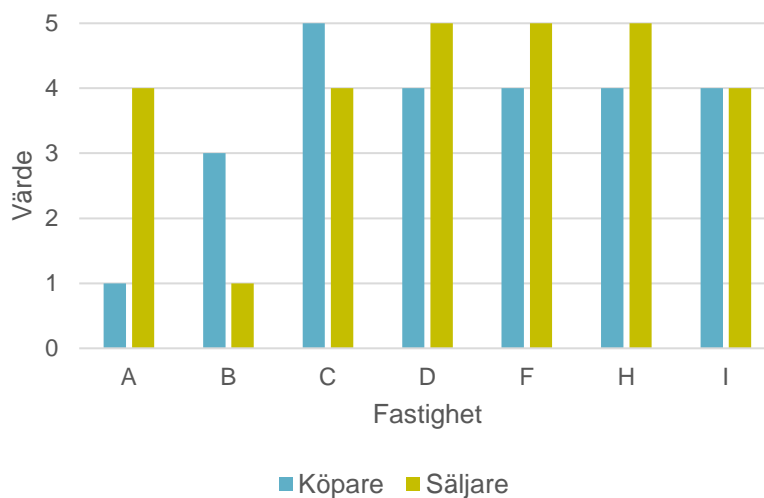


Figur 10. Köpare och säljares värdering av egenskapen "bevarande av natur- & kulturmiljö" på skogsfastigheten.
Figure 10. Buyers and sellers' valuation of "conservation of nature- and culture environment" as an attribute on the forest property.

Känslan av att äga och förvalta

Att känslan att äga och förvalta skogsmark är någonting viktigt för en skogsägare lyfts fram av ett antal olika studier. Lindeborg (1986), Olaspers (2000) och Paulsson (2002) beskrev ägandets egenvärde som viktigt för skogsägare. Även förvaltningen i form av bestämmanderätten ansågs viktig enligt tidigare studier (Lindeborg 1986; Olaspers 2000).

Ett stort antal respondenter värderade egenskapen högt, synnerligen köparna och säljarna av fastigheterna C, D, F, H och I. I två av sju fall är det köparen som värderat värdet högst på fastigheten. I fyra av sju fall har köparen värderat det lägre och i ett av fallen har de värderat egenskapen lika mycket.

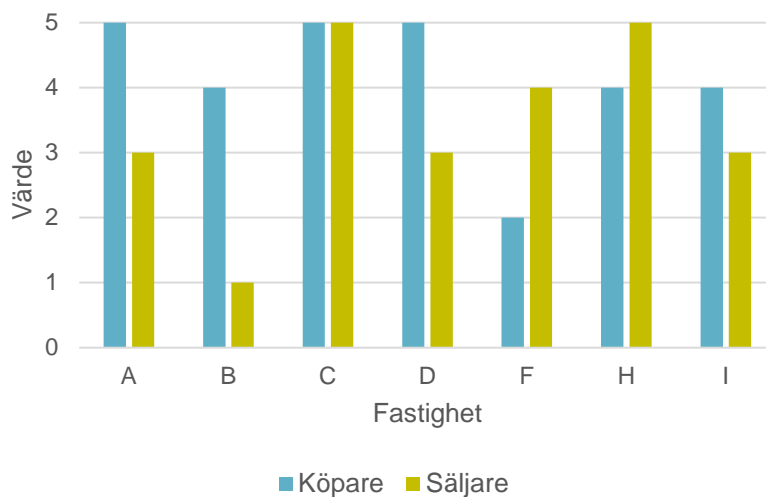


Figur 11. Köpare och säljares värdering av värdet "Känslan att äga och förvalta" på skogsfastigheten.
Figure 11. Buyers and sellers' valuation of "feeling of owning and managing" as an attribute on the forest property.

Platsen och Läget

Platsen och läget på fastigheten kan definieras enligt olika sätt. Lindeborg (1986) och Berlin *m.fl.* (2006) lyfte knytning till bygden som en viktig aspekt. Paulsson (2002) fann att det fanns ett värde i läget på fastigheten för en skogsägare.

Vid fyra av sju fastighetsöverlåtelse värderade köparen platsen och läget högre än säljaren. Vid två förmedlingar värderade köparen platsen och läget lägre än säljaren och vid ett tillfälle värderade köparen och säljaren egenskapen som lika viktigt (Figur 12.).

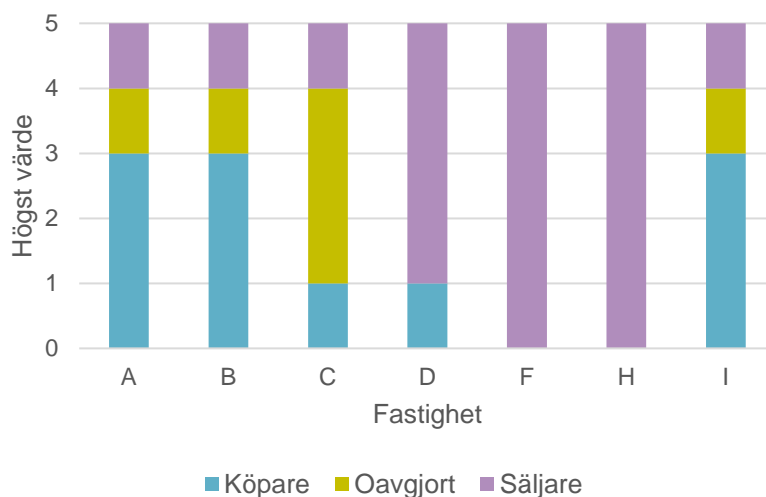


Figur 12. Köpare och säljares värdering av egenskapen "platsen och läget" på skogsfastigheten.
 Figure 12. Buyers and sellers' valuation of "the location" as an attribute on the forest property.

Jämförelse

För att jämföra hur respondenterna på fastighetsnivå har värderat de olika fastighetsegenskaperna har säljarens och köparens svar ställts mot varandra. I Figur 13 redovisas antalet egenskaper som säljaren respektive köparen värderat högst.

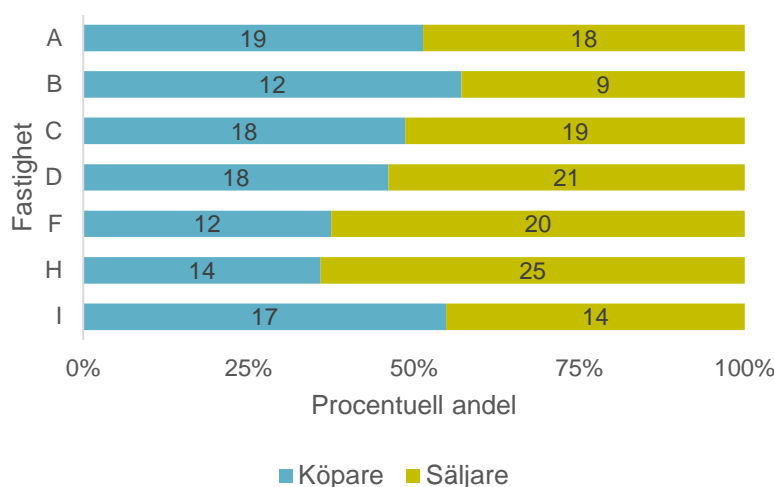
För att en överlåtelse ska komma att ske kan det antas att köparen värderar flest egenskaper högst. Enligt Figur 13 så har köparen endast värderat flest egenskaper högst i tre av överlåtelseerna. I tre av överlåtelseerna har säljaren värderat flest antal egenskaper högst vilket indikerar att säljaren värderat egenskaperna högre än köparen. Vid ett av fallen har köparen och säljaren värderat egenskaper liknande.



Figur 13. Antalet tillfällen som säljare respektive köparen värderar en egenskap högre än den andre parten.
 Figure 13. The number of occasions that the seller or buyer values an attribute higher than the other party.

Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2016) beskrev hur olika faktorer (a-n) påverkar värdet för att skapa ett totalt värde. Samtliga värden ifrån de olika egenskaperna

summerades därför utifrån varje enskild svarande. Maximal poäng kunde bli 25 poäng utifrån de olika svarsalternativ som köparna hade.



Figur 14. Säljare och köparens totala värdebedömning utifrån samtliga fastighetsegenskaper.
Figure 14. Seller and buyer's total value assessment based on all attributes.

Av studien kan inte slutsatsen dras att den samlade värderingen av egenskaperna alltid är högre för köparna än för säljarna utan det finns andra egenskaper och nyttor som gjort att affären kommit till avslut. Totalsumman av egenskaperna i Figur 14 är i fyra av sju fall högre för säljarna än köparna. Det *individuella avkastningsvärdet* (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016) var alltså inte alltid högre för köparen än för säljaren.

Säljaren av fastighet G såg samtliga egenskaper som ”mycket viktiga” och hade högre värde än köparen på samtliga egenskaper. För säljaren var det åldern och sjukdomsfall inom familjen, *oväntade händelser* (Kotler & Armstrong, 2010) som förelåg att försäljningen skedde. Det handlar därför inte endast om *individuellt avkastningsvärde* utan yttre omständigheter påverkar också förmedlingen.

4.2.7 Påverkan av efterfrågan

Jordförvärvstillståndet har inte stoppat något av köpen. Samtliga köpare hade behövt söka och sedermera blivit beviljade jordförvärvstillstånd. Alla fastigheter låg i glesbygdsområden och köparna bodde inte i kommunen vid köptillfället. En av köparna skulle flytta till kommunen inom 12 månader vilket gav Länsstyrelsen anledning att bevilja förvärvstillstånd.

En av köparna ansåg att begränsningarna bör bli hårdare för att stärka sysselsättningen på orten och inte ge möjlighet för fysiska personer att endast investera ekonomiskt i fastigheter. En annan köpare tyckte förvärvstillståndsansökan drog ut på tiden för köpet och att det var dyrt i förhållande till att de visste att de skulle bli beviljade. En av mäklarna menade att de fysiska personer som ville köpa skog skulle få köpa skog utan att fråga om tillåtelse. Mäklaren hade upplevt incidenter då grannar överklagat processen hos Länsstyrelsen vilket lett till avslagen ansökan, enligt honom, på svaga grunder men som berodde av grannosämja, något som mäklaren inte ansåg vara tillräckligt när en individ vill sälja eller köpa en fastighet.

Enligt en av mäklarna minskar efterfrågan i förhållande till att fastigheterna blir större. Priset på fastigheterna skulle då förhållandevis bli lägre i jämförelse med avkastningsvärdet och även avkastningskvoten skulle bli lägre. I jämförelse mellan avkastningskvoten och priset på skogsmarken i Figur 8 fanns tendenser till en avtagande kvot om fastigheterna blev större.

4.2.8 Fastigheten i ny ägo - utvärdering

Sex av nio köpare ansåg att köpet blev som förväntat och att de var *nöjda*. Endast köparen av fastighet G ansåg att han möjligtvis betalt för mycket. Fastighet G hade även en av de högsta *avkastningskvoterna* vilket indikerar att köpet blev förhållandevis dyrt avseende avkastningsvärde. Två köpare kunde ännu inte avgöra om köpet blev som förväntat eftersom de ännu inte avverkat skog. De som ännu inte visste om köpet blev som förväntat trodde dock att de skulle bli nöjda eftersom de gjort grundliga inventeringar av fastigheten. Ett av de köpen (fastighet H) hade dock en mycket hög avkastningskvot vilket indikerar att fastigheten blev dyr. I fallet berodde det på budgivande grannar och köparnas stora önskan att få köpa skog.

Fastighet E hade lägst avkastningskvot men köparen ansåg att skogsbruksplanläggaren hade överskattat virkesförrådet och köparen betalade, enligt honom, vad fastigheten egentligen var värd. Eftersom avkastningsberäkningen byggde på skogsbruksplanen ger det givetvis ett högre värde i förhållande till vad köparen i fallet värderat fastigheten till.

5 Diskussion

5.1 Kritisk granskning av eget material och metod

Enligt Holme *m.fl.* (1997) ska intervjuerna i en kvalitativ metod helst hållas ansikte mot ansikte, eftersom mönster och känslor enklare kan kännas av i verkligheten. Då resurserna för projektet var små och respondenterna spridda över landet fanns ingen möjlighet till den här typen av intervju. Således sköttes samtliga intervjuer med köpare och säljare per telefon vilket inte gjorde det möjligt att läsa kroppsspråk. En mer ingående känsla för processen skulle kunna skapats om mer tid och ekonomiskt stöd fanns för att träffa individerna.

Fastighet C var dessvärre bebyggd och således inte en ren skogsfastighet som urvalet skulle bygga på. Något taxeringsvärde på byggnaderna fanns inte och därför tolkades den som en ren skogsfastighet och kom med i urvalet. Byggnaderna var i så dåligt skick att det antagligen inte påverkade respondentens skäl till köpet. Enligt respondenten så var inte byggnaderna det mest väsentliga utan skogen och läget var av största anledning till förvärvet.

Målsättning var att studien skulle analysera tio stycken förmedlingar av köp med svar ifrån köpare, säljare och mäklare på samtliga. Det blev slutligen nio förmedlingar med svar från nio olika köpare, sju olika säljare och mäklarsvar på sju av förmedlingarna. Två säljare valde att inte delta då de inte ville bli inspelade under intervjun och skulle därför kunnat förhindras genom en personlig intervju. Fokus låg främst på köparna och nio svar kan därför ses som tillräckligt. Studien hade givetvis stärkts ytterligare om fler förmedlingar hade undersökts. Tidsmässigt var det dessvärre inte möjligt.

Vid kvalitativa intervjuer finns faran att författaren tolkar och missuppfattar de svar som ges av respondenterna beroende på författarens förutfattande meningar. Egen tolkning försökte begränsas genom respondenternas möjlighet till korrekturläsning av deras sammanfattning.

Måluppfyllnaden i studien skulle ha kunnat blivit högre om frågeställningarna varit skarpare och snävare. För frågeställning (1) - ”vilka faktorer påverkar köpprocessen?” kan direkt konstateras att frågeställningen var för vid. Köpprocessen är en komplex process som är beroende av många parametrar och bör analyseras under längre tid och mer ingående. Att endast analysera t ex ”värdering” hade givit en bättre möjlighet till att gå på djupet medan den här studien skrapade lite på ytan i samtliga delar. Studien genererade också mycket data som inte hanns med att analyseras utan blev överflödigt data som skulle kunna användas för vidare studier inom området. Men för frågeställning (2) - ”hur upplevs köpprocessen av inblandade parter?” och (3) ”kan köpprocessen utvecklas och skapa mervärde för parterna?” kan dessa anses uppfyllda då båda frågorna behandlas väl i arbetet.

I studiens värdering av egenskaper så tyder det på att det totala värdet av fastigheten inte går att jämföra mellan individers uppfattning av olika egenskaper utan ska endast ses som ett *totalt värde*. Att få värdera en egenskaps olika nyttor bedöms av individerna objektivt på samma sätt som om de skulle värdera dem i pengar. Men

eftersom samtliga studerade köp har kommit till avslut så har köparna alltid värderat fastigheterna främst enligt det individuella avkastningsvärdet (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016).

Intervjuer skedde endast med en representant från vardera parter oberoende av om de ägde fastigheten själva eller om de var flera delägare. Vid flerägande så kan åsikter och uppfattning kring förmedlingen komma att variera. Resultatet skulle därför kunnat vara något annorlunda om intervjuer skett med en annan representant av säljarna eller köparna. För att undvika felkällan skulle intervjuer hållits med samtliga säljare och köpare och först då skulle ett helhetsperspektiv kunna beskrivits men det fanns det inte tid till.

5.2 Påverkansfaktorer i köpprocessen

I de olika faserna av köpprocessen av en skogsfastighet finns det faktorer som påverkar respektive inte påverkar processen. Kotler & Armstrong (2010) beskrev att vissa delar kunde ta mer eller mindre tid och i vissa fall kunde faser utebli. Svaren varierade givetvis mellan individerna och likt Carlén (1990) beskrev så är skogsägare en mycket heterogen grupp. Det fanns dock intressanta svar som kan öppna upp för förbättring och nytänkande.

5.2.1 Skogsfastigheter- en säker investering?

I studien handlade köpet, för de flesta köparna, om en långsiktig investering då de trodde på en bättre och starkare efterfrågan av råvaran vilket skulle resultera i en stabil värdetillväxt som var bättre än räntan på banken. Likt studien av Lönnstedt & Svensson (2000) så anser ofta skogsägare att skog är en bättre investering än alternativa investeringar. Norman (2008) påvisade dock att den historiska avkastningen har varit bättre för investeringar i aktier än i skogsfastigheter. Norman (2008) beaktade dock inte framtida utveckling av marknaden, något som skulle kunna öka avkastningen på skogsfastigheterna. Näringsdepartementet (2018) beskriver skogsråvaran som en viktig pusselbit att ställa om till ett hållbart samhälle. Efterfrågan av råvaran bör således öka för att fasa ut fossila råvaror och priset på råvaran kan således gå upp. Att efterfrågan och priserna på skogsråvaran kommer öka var respondenterna i studien överens om.

Det finns samtidigt studier som anser att skogsbruket är beroende av internationell handel som fått sitt uppsving genom en lågt värderad krona (Nilsson, 2018). Vid en högre värderad krona skulle efterfrågan på råvaran minska och så även avkastningsvärdet på skogsfastigheterna. Marknadsvärdet skulle kunna förbli oförändrat eller öka genom spekulation om bättre tider. Den som tror starkast på investeringen och är villig att riskera mest, värderar även fastigheten högst och är personen som vinner budgivning (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016).

Endast en av nio köpare lyfte de biologiska riskerna som ett hot. Likt Lantmäteriet och Mäklarsamfundet (2016) beskrev så bör både positiva och negativa aspekter inkluderas i värdering av fastigheter. Inte minst en kortsiktig kostnad genom en eventuell försäkringspost för fastigheten. Men framförallt långsiktigt då studier ifrån t ex Lidskog & Sjödin (2016) påvisar att klimatförändringarna kommer resultera i fler stormar och skogsbränder än tidigare. Dessa risker är prioriterade av beslutsfattare men inte för skogsköpare som inte väljer att värdera risken med biologiska skador.

Största risken var enligt köparna istället *räntehöjningar* vilket indikerar på att köpen var långsiktiga investeringar och ett sätt att placera pengar på. Även Lönnstedt & Svensson (2000) kom fram till att skogsägare anser ekonomin som ett större hot än de biologiska riskerna. Arvidsson (2009) beskrev skogsköpare som en ekonomiskt stark grupp med låg belåningsgrad. Sex av de nio köpare som ingick i studien lånade till minst hälften av köpeskillingen vilket tyder på att köpet inte endast var med anledning att placera pengar. Bankräntan är i dagsläget låg och köpare ansåg att skogen gav bättre förräntning än bankräntan. Med det motivet är skogsköpet beroende av en låg bankränta och således är bankräntan största risken för att köparnas värdering inte skulle stämma. Avkastningen från en skogsfastighet är enligt Norman (2008) sämre än aktier och därför går det anta att skogsköpare utöver en ekonomisk avkastning även har ett behov av att uppfylla andra förväntningar.

Att skogsfastigheter kan skydda individen mot väntad eller oväntad inflation råder det dessutom delade meningar om (Lausti, 2004; Buve & Svensson, 2010; Washburn & Binkley 1993). Men i de studierna har de endast utgått från att virkesförsäljning är den enda faktorn som påverkar avkastningsvärdet.

Men skogsköpare köper inte skog enbart för en ekonomisk avkastning utan som Norman (2008), Arvidsson (2009), Paulsson (2002), Lindeberg (1986) och Pope & Goodwin (1984) så finns det icke-monetära nyttor som genererar andra värden för skogsägare i skogen. Det gick även att se i följande studie då faktorer som läget, jakt och klimatfördelar ansågs vara en bidragande faktor till köpen.

Kolbindning- skogsköparens nya nytta

Begränsas avkastningsvärdet endast till virkesförrådet eller kan skogen erbjuda nya tjänster? Det fanns indikationer i studien att köpare såg ett mervärde i skogens *kolbindning* och skogens påverkan på *miljön*. Huruvida värdet går att mäta i monetära termer är oklart men likt jakt, rekreation och bärplockning är *miljö* en icke-monetär nytta som skulle kunna utvecklas till ett icke-monetärt värde. Intresset och engagemanget för miljö- och klimatfrågor ökar och allt fler engagerar sig i miljöfrågorna (Herold, 2018). Det finns även en betalningsvilja i att betala för miljö- och klimatförbättrande åtgärder (Kataria & Lampi, 2008). Det kan därför finnas potential i att marknadsföra kolbindning och skogens klimatpåverkan för att nå ut till en helt ny typ av skogsägare.

5.2.2 Vikten av en grundlig informationsinsamling

Vid köp av konsumtionsvaror i dagligvaruhandeln finns möjlighet att ta del av erfarenhetsmässiga utvärderingar av produkten, för fastigheter är det svårt eftersom ingen fastighet är den andre lik (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Informationen kan därför främst samlas genom de kommersiella- och personliga källorna. Eftersom intressenter önskar legitimer information genom personliga källor måste tid finnas för den potentiella köparen att samla personlig information, utöver mäklarens redan delgivna kommersiella information. Det är därför viktigt att anbudstiden vid marknadsföring inte är för kort utan att spekulanterna ges god möjlighet att inventera fastigheten och således även stärka deras beslutsunderlag till värderingen. Likt Kotler & Armstrongs (2010) och Arvidssons (2009) studier så kan den här studien påvisa att de kommersiella källorna är mest lättillgängliga då samtliga köpare tagit del av mäklarens information. Det är de personliga källorna som validerar och legitimerar informationen då de flesta av köparna ansåg en egen inventering som en viktig del i värderingen vilket även Kotler & Armstrong (2010) och Arvidsson (2009) påvisade.

Hur mycket information som köparna samlade påverkade nöjdheten vid utvärderingen av köpet. De som samlat mindre information inför värdering blev generellt mindre nöjda. Dessutom var avkastningskvoten högre, vilket tyder på ett relativt dyrare köp, för de som samlat mindre egen information och kan därför antas som ett sämre köp. De som var nöjdast och ansåg att de betalat ett bra pris hade enligt dem gjort en stor informationsinsamling inför värderingen. Det finns därför stor potential att uppmåna intressenter till en grundlig informationsinsamling genom *egen* inventering eller inhyrning av någon de litar på. Det skulle kunna resultera i bättre budgivning och nöjdare köpare.

Köparna litar inte på de kommersiella informationskällorna men säljarna väljer att endast upprätta *en* skogsbruksplan, som kan anses vara en kommersiell källa. I de vanligaste fallen ligger skogsbruksplanen till grund för att värdera en fastighet genom ortsprismetoden (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Ortssprismetoden är också den absolut vanligast värderingsmetodiken. En mäklare måste enligt lag inte värdera fastigheten men får inte heller använda sig av lockpriser enligt god fastighetsmäklarsed (Grauers *m.fl.* 2016). Således måste mäklaren veta ungefär vad fastigheten är värd för att inte marknadsföra lockpriser. Men om skogsbruksplanen har en felmarginal så innebär det även en felmarginal på värderingen av fastigheten. Säljaren av fastigheten kan därför ha fel ingående information om fastigheten och således kan dennes *individuella avkastningsvärde* vara felvärderat. Vid ett begränsat antal intressenter som inte utfört egna ingående inventeringar utan värderat fastigheten utifrån säljarens skogsbruksplan så kommer slutpriset bli lägre än vad fastigheten egentligen är värd. Två köpare ansåg efter egna inventeringar av fastigheten att skogsbruksplanen hade angett ett för litet virkesförråd, vilket de ansåg mynnande ut i de en god affär. För att undvika en felvärderad fastighet så bör säljarna därför skaffa sig ett eget aktuellt beslutsunderlag alternativt utträta ytterligare en inventering utöver skogsbruksplanen.

5.2.3 Vägledning med prisidé

Hur potentiella köpare värderar en fastighet beror av vilka nyttor fastigheten har att ge, men att värdera icke-monetära nyttor som inte nödvändigtvis kan generera i pengar är svårare än att värdera virkesavkastningsvärdet. Mäklarna beskrev att slutpriserna ofta blev högre utan prisidé och att det var rättvist att spekulanterna fick sätta vilket värde de ansåg att fastigheten var värd på fastigheten. Värde är subjektivt och beror av vem som nyttjar fastigheten (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2016). Tidigare studier har dessutom påvisat att ett utsatt värde på en produkt som konsumenten inte vet vad den är värd resulterar i att konsumenten är beredd att betala mer för produkten (Jacowitz & Kahneman, 1995). Teorin kallas *anchoring* och vägleder individer till ett pris som är högre än om individen fick uppskatta värdet själv. Således bör därför priset kunna bli högre om mäklarna marknadsför en prisidé och ett högt pris är mäklarnas huvudsakliga uppgift. Samtidigt kan det, som mäklarna beskrev det, skrämna iväg folk innan de fått upp ögonen för fastigheten. Att intressenterna istället dras med i en budgivning som de egentligen inte vill vara med men fastigheten passade deras behov. En av köparna beskrev att de inte varit beredda att betala priset om de inte haft en långtgående historia kring budgivning och dessutom lagt ner mycket tid att inventera fastigheten. Det känslomässiga bandet kan därför hinna byggas upp och intressenterna kan hitta nyttor i fastigheten som de inte funnit om fastigheten varit för dyr.

5.2.4 Påverkansfaktorer av efterfrågan

Likt Sundelin m.fl. (2015), Roos (1996) och Aronsson & Carlén (2000) kunde studien påvisa att det fanns tendenser till ett lägre pris per hektar när fastighetsstorleken ökar. Värdet överstigande avkastningsvärdet blir alltså lägre om fastigheten blir större och kan därför ses som ett ekonomiskt bättre köp. Det kan förklaras med en minskad efterfrågan då antalet personer som har råd med stora fastigheter är mer begränsat. Även utbudet av stora fastigheter är begränsat då medelfastigheten som ägs av fysiska personer i Sverige är 45 ha (Skogsstyrelsen, 2014). Antalet stora, förhållandevis billiga, fastigheter är således ganska ovanliga. Men rent ekonomiskt så får köparen en högre avkastning till ett lägre pris per arealenhet. För en säljare av en stor fastighet kan det därför vara intressant att överväga att dela upp fastigheten i flera mindre fastigheter. Lantmäteriprocessen tar tid och kostar en del men eventuellt skulle värdeökningen av att sälja av två olika fastigheter kunna väga upp kostnaden för avstyckningen.

Köpen ansågs vara långsiktiga då endast två av nio köpare kunde tänka sig att sälja skogsfastigheten inom en överskådlig framtid på öppna marknaden. Två av köparna kunde tänka sig att sälja om någon erbjöd dem väldigt bra betalt. Det stämmer överens med Swedbank & LRF Konsult (2017) och Pope (1985) som beskrev att fastigheterna till stor del hålls inom familjen och inte planeras att komma ut på en öppen marknad.

Likt Leander (2007) fann inte studien några begränsningar för en fysisk person att köpa fastigheter i glesbygdsområden. Det är således endast en kostnadspost för en utbo som vill köpa skog. En av mäklarna beskrev att tidigare osämja mellan grannarna resulterat i en nekad ansökan och då handlar inte jordförvärvsansökan om säkerställande av jobb på orten utan om en individs åsikt. Det är inte så lagstiftningen är beskriven att fungera enligt Jordbruksverket (2011) utan har då fått ett annat användningsområde.

5.2.5 Utvecklad kommunikation

Fyra av nio köpare lyfte att de inte var helt nöjda med hur mäklarna hanterade problem som uppkom under köpprocessen. Det handlade om vägservitut, lagfartsansökan och fastighetsreglering som köparna uppfattade som jobbiga och påfrestande. För mäklarna kan dessa problem ansetts som små och enkla men köparna lyfte dessa som något problematiskt under intervjuerna, vilket tyder på att det påverkar köparna mer än vad mäklarna trott. En mäklare medgav dessutom att denne trott att det fanns större meningsskiljaktigheter än vad köparen verkligen ansåg, något som gjorde mäklaren positivt överraskad när denne fick feedback från studien. Samtliga tre mäklare som intervjuats ansåg att feedbacken från följande studie, där säljarnas och köparnas åsikter delgavs, var lärorika och intressanta.

I dagsläget utfördes utvärderingar genom enkät på ett antal köp årligen men ingen utvärdering genom personlig kontakt utfördes. Många av säljarna lyfte att de fått kontakt med LRF Konsult eftersom de var deklaraionskunder eller hade någon beaktant som anlitat företaget i olika ärenden. Det är således en vanlig ingång till ett förmedlingsuppdrag. LRF Konsult erbjuder tjänster inom ekonomi & skatt, juridik, affärsrådgivning och fastighetsförmedling vilket ger en skogsägare många potentiella anledningar att anlita dem. De personer som vid utvärderingen av förmedlingen inte varit helt nöjda med kontakten eller processen skulle potentiellt kunna välja bort LRF Konsult vid nästa eventuella affärstillfälle. Även Kotler & Armstrong (2010)

påvisade vikten av att genomföra hela köpprocessen, antingen mer eller mindre, för att kunna skapa ett mervärde i processen.

Den generella uppfattningen för säljarna var att det var skönt att färdigställa försäljningen. Ofta dröjde det innan säljarna bestämde sig att sälja fastigheten. När väl beslutet var taget så ansåg de att det gick bra och smidigt. Således är det viktigt att marknadsföra sig som mäklare och tillgängliggöra verksamhet för eventuella kunder. Det måste vara enkelt för en potentiell säljare att veta vart de ska vända sig när de finner behovet att de vill sälja fastigheten (Kotler & Armstrong, 2010).

5.2.6 Marknadsföring av ”rätt” nyttor för matchning av köpare och säljare

Att endast synliggöra ett begränsat antal egenskaper för fastigheten visade sig inte tillräckligt för att påvisa att köparen hade ett högre individuellt avkastningsvärde än säljaren. Det går därför att anta att det finns andra nyttor och egenskaper som inte köparna ansåg inkluderas i fastighetsegenskaperna som studien lyfte. Det är därför svårt att anta vilka nyttor som varje individ intresseras av och därför bör marknadsföring av fastigheter vara bred. Dessutom kan överlåtelsen bero av yttre omständigheter t ex sjukdom, ålder eller avstånd till fastigheten som inte hör ihop med enskilda nyttor och egenskaper utan snarare livets gång.

Att matcha köpare och säljare utifrån vilken skogsfastighet de har/vill ha sköter sig därför bäst genom rådande marknadsföring. Att marknadsföra samtliga nyttor är antagligen det mest gynnsamma eftersom samtliga intervjuade säljare ville maximera det ekonomiska utfallet. Vid marknadsföring av många nyttor och egenskaper ökar egenskaperna och kan matcha fler individers behov och efterfrågan kan således bli större. Likt Carlén (1992) beskrev så är skogsägare en mycket heterogen grupp och letar därför efter olika nyttor, egenskaper och således olika fastigheter. Hade skogsägarna varit rationella så hade det antagligen räckt med marknadsföring av virkesvolymen men andra värden vägs in när individer köper skogsfastigheter (Aronsson & Carlén, 2000; Pope & Goodwin 1984; Norman, 2008, Lindeborg, 1986; Arvidsson 2009; Paulsson, 2002). Har en potentiell köpare ett behov av specifika egenskaper så bör individen också få reda på vilka fastigheter som håller dessa egenskaper för att enklare veta vilka fastigheter som är intressanta. Enligt Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2016) teori att olika egenskaper vägs samman till ett totalt värde så kan värdet på fastigheten bli högre om intressenterna informeras av de värden som finns på fastigheten, även om de egentligen inte är ute efter de specifika egenskaperna i behovsfasen. Vid marknadsföring av många egenskaper kan följaktligen intresset från fler individer öka och intressenternas värdering av fastigheten kan bli högre vilket skulle resultera i högre slutpriser på fastigheterna.

5.3 Vidare studier

Vidare studier inom området skulle kunna vara att studera säljarna kvantitativt och mer generellt klargöra varför säljarna valde att sälja sin skogsfastighet. Det är en studie som skulle kunna utföras kvantitativt eftersom resultatet i följande studie skulle kunna ligga till grund för en vidare studie. Det skulle ge mäklare möjlighet att möta upp dem på ett mer effektivt sätt och enklare kunna marknadsföra sig mot gruppen ”potentiella säljare”.

6 Slutsatser

Studien kom fram till...

... att främsta anledningen till att privatpersoner *säljer* skog är avsaknad av intresse och avstånd till fastigheten

... att främsta anledningen till att privatpersoner *köper* skog är långsiktig ekonomisk investering och en förväntan på ökad efterfrågan av skogsråvaran. Även intresset för miljö och klimat var en bidragande faktor till att individer köpte skog då de ansåg att de ville bidra till kolbindning och hållbart brukande. Köparna hade en tydlig bild över vart fastigheterna skulle ligga och vilken åldersstruktur skogen på fastigheten skulle ha.

... att överlåtelsen är en av köparnas och säljarnas största affärer i livet. En mäklare som arbetar dagligen med förmedling måste därför vägleda parterna genom hela processen genom att hålla en nära kommunikation till dess att tillträde skett. Tillsynes små problem kan upplevas jobbiga av köpare och säljare och påverkar upplevelsen negativt. Återkoppling och utvärdering av varje förmedling efter avslutad affär kan skapa ett mervärde för samtliga parter, inte minst för eventuell merför-säljning av tjänster till den nye och förra skogsägaren.

... att skogsbruksplanen väcker spekulanternas intresse vid marknadsföring av fastigheten men spekulanterna anlitar gärna konsulter eller utför egna investeringar för en *validering* av informationen inför en värdering av fastigheten.

... att en välutformad skogsbruksplan är *viktig* för *säljarens värdering* för att denne inte ska ha en felaktig bild av vad fastigheten kan tänkas vara värd. En undervärderad skogsbruksplan kan, för en dåligt insatt skogsägare, resultera i lägre betalt än potentiellt möjligt.

... att marknadsföring av många egenskaper på fastigheten öppnar upp för en större efterfrågan ifrån en bredare grupp intressenter då privata skogsägare är tämligen heterogena i vad de premierar i en skogsfastighet. Efterfrågan kan öka genom en bred marknadsföring vilket kan leda till högre slutpriser.

... att det inte fanns någon indikation att jordförvärvslagen begränsade efterfrågan för fysiska köpare då samtliga köpare hade kunnat köpa fastigheterna utan begränsningar.

Referenser

Artiklar

- Aronsson, T. & Carlén, O. (2000). The determinants of forest land prices: an empirical analysis. *Canadian Journal of Forest Research*, 30(4), s.589–595.
- Berlin, C., Lidestav, G. & Holm, S. (2006). Values placed on forest property benefits by Swedish NIPF owners: Differences between members in forest owner associations and non-members. *Small-scale Forest Economics, Management and Policy*, 5(1), s.83–96.
- Blennow, K. & Sallnas, O. (2002). Risk perception among non-industrial private forest owners. *Scandinavian Journal of Forest Research*, 17(5), s.472–479.
- Jacowitz, K. E., & Kahneman, D. (1995). Measures of Anchoring in Estimation Tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), s.1161–1166.
- Lausti, A. (2004). The inflation-hedging characteristics of forest ownership, private housing and stocks in Finland. *Liiketaloudellinen Aikakauskirja*. vol. 4, s. 427–454.
- Lidskog, R., & Sjödin, D. (2016) Extreme events and climate change: the post-disaster dynamics of forest fires and forest storms in Sweden, *Scandinavian Journal of Forest Research*, 31:2, s.148-155,
- Lönnstedt, L. & Svensson, J. (2000). Non-industrial Private Forest Owners' Risk Preferences. *Scandinavian Journal of Forest Research*, 15(6), s.651–660.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological review*, 50(4), s. 370.
- Nordlund, A., & Westin, K. (2011). Forest values and forest management attitudes among private forest owners in Sweden. *Forests* 2(1), s.30-50.
- Oleson, M. (2003). Exploring the relationship between money attitudes and Maslow's hierarchy of needs. *International Journal of consumer studies* 28(1), s.83-92.
- Pope, C.A. (1985). Agricultural productive and consumptive use components of rural land values in Texas. *American journal of agricultural economics*, Vol 67: s.81-86.
- Pope, C. A., & Goodwin, H. L. (1984). Impacts of consumptive demand on rural land values. *American Journal of Agricultural Economics*, 66(5), s.750-754.
- Roos, A. (1996). A hedonic price function for forest land in Sweden. *Canadian Journal of Forest Research*, 26(5), s.740–746.
- Sundelin, T. Högberg, J. & Lönnstedt, L. (2015) Determinants of the market price of forest estates: a statistical analysis, *Scandinavian Journal of Forest Research*, 30(6), s.547-557.
- Taylor, J. W. (1974). The role of risk in consumer behavior. *The Journal of Marketing*, 38(2), s.54-60.
- Washburn, C., & Binkley, C. (1993). Do Forest Assets Hedge Inflation? *Land Economics*, 69(3), s.215-224.
- Wernimont, P.F. & Fitzpatrick, S. (1972) The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56(3), s.218–226.

Rapporter

- Björling, Å. & Yourstone, A-C., (1995). *Vem köper stora jordbruks- och skogsfastigheter och varför?* LMV-Rapport 1995:2, Lantmäteriverket, Gävle.
- Carlén, O., 1990. *Private nonindustrial forest owners' management behavior: an economic analysis based on empirical data*, Umeå: Sveriges lantbruksuniv., Inst. för skogsekonomi.
- Kataria, M. & Lampi, E. (2008). *Betalningsvilja för miljö kvalitetsmålen*. Swedish EPA Report, 5822.
- Lindeborg, T., (1986). *Icke monetära nyttors betydelse för värdet av skogsfastigheter*. Meddelande 5:22, Inst. För fastighetsekonomi, sekt. Lantmäteri, Tekniska högskolan, Stockholm.
- Nilsson, S.B., (2018) *Omvärldsanalys Svensk skogsnäring- dancing with the future or with wolves?* Preliminär rapport 25/11 2018.
- Näringsdepartementet, (2018). *Strategi för Sveriges nationella skogsprogram*. Stockholm: Näringsdepartementet. (Artikelnummer: N2018.15). Tillgänglig: https://www.regeringen.se/49bad6/contentassets/34817820fe074cb9aeff084815bd3a9f/20180524_hela.pdf [2019-02-21]
- Olaspers, A-K., (2000). *Fastighetsmarknad-skog. En pris och intervjuundersökning*. LMV-Rapport 2000:7, Lantmäteriverket, Gävle.
- Skogsstyrelsen (2014). *Skogsstatistik årsbok 2014*. Jönköping.

Böcker

- Belz, F.M., Peattie, K. (2012). *Sustainability Marketing: A Global Perspective*, 2. ed., Chichester: Wiley, s.21-48.
- Doyle, K.O. (1999) *The Social Meanings of Money and Property in Search of a Talisman*. Sage, California.
- Grauers, P.H., Rosén, M., & Tegelberg, L. (2016) *Fastighetsmäklaren – en vägledning*. 5.uppl. Stockholm: Wolters Kluwer.
- Holme, I.M., Solvang, B.K. & Nilsson, B., (1997). *Forskningsmetodik: om kvalitativa och kvantitativa metoder* 2.uppl., Lund: Studentlitteratur.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2010). *Principles of marketing*. Pearson education.
- Lantmäteriet och Mäklarsamfundet (2016). *Fastighetsvärdering - grundläggande teori och praktisk värdering*. Gävle och Solna: Rapport 2016:8
- Trost, J. (1997). *Kvalitativa intervjuer*: Lund: Studentlitteratur.
- Westin, K., Eriksson, L., Lidestav, G., Karppinen, H., Haugen, K. and Nordlund, A. (2017). *Individual forest owners in context*. In Keskitalo, E.C.H. (ed) Globalisation and Change in Forest Ownership and Forest Use. Natural Resource Management in Transition. Palgrave Macmillan (s. 57–96)

Dokument

- ATL (2017). *Två planer för skogen- helt olika siffror*. ATL, 13 november 2017. Tillgänglig: <https://www.atl.nu/skog/tva-planer-for-skogen-helt-olika-siffror/> [2019-03-13]
- Danske Bank (2017). *Skog & Ekonomi - nyheter från Danske Bank*. Rapport 4/ December 2017. Tillgänglig: https://danskebank.se/PDF/Skog-och-Lantbruk/Skog-och-Ekonomi/2017/SkogochEkonomi_Nr4_2017.pdf [2018-09-11]

- Jordbruksverket (2011). *Vem behöver jordförvärvstillstånd?* Jönköping: Jordbruksverket. Tillgänglig: <https://www2.jordbruksverket.se/download/18.25e61c93165e6d4904744043/1537272521501/ovr120v4.pdf> [2018-11-01]
- Herold., L (2018). *Engagemanget i miljö- och klimatfrågor ökar*. SVT Nyheter, 28 december. Tillgänglig: <https://www.svt.se/nyheter/lokalt/vast/engagemanget-i-miljo-och-klimatfragor-okar> [2019-02-13]
- Skogssverige (2016). *Omföringstabell för kubikmetermått*. Tillgänglig: <https://www.skogssverige.se/omvandlare> [2019-03-22]
- Swedbank & LRF Konsult (2017) *Skogsbarometern 2017*. https://www.swedbank.se/idc/groups/public/@i/@sc/@all/@se/documents/article/cid_2463283.pdf [2018-11-02]

Offentligt tryck

SFS 1979:230. *Jordförvärvslag*. Stockholm: Näringsdepartementet.

Examensarbeten

- Arvidsson, N. (2009). *Argument för prissättning av skogsfastigheter*. Sveriges Lantbruksuniversitet. Inst. för skogens produkter/Jägmästarprogrammet (Examensarbete 2009: 44)
- Brämståden, M. (2018). *Vilka skogliga variabler på fastighetsnivå har störst samband med virkesavkastningsvärdet på skogsfastigheter i norra Sverige?* Sveriges lantbruksuniversitet. Inst. för skoglig resurshushållning/Jägmästarprogrammet (Arbetsrapport 2018: 487).
- Buve, F., & Svensson, M. (2011). *Svensk skog som investering-skyddar en skogsinvestering mot oväntad inflation?* Lunds Universitet. Magisteruppsats HT 2010
- Davidsson, K., & Wikström, M. (2012). *Värdering av skog - värderingsmodeller*. Karlstad Business School. Karlstad.
- Leander, E. (2007). *Jordförvärvslagens tillämpning - påverkan på skogsfastigheter och effekter för glesbygden*. Avdelningen för fastighetsvetenskap, Lunds Universitet, Lund.
- Norman, K. (2008). *Skogsfastigheter i Jämtland är det en intressant kapitalplacering i jämförelse med aktier?* Sveriges lantbruksuniversitet: Skinnskatteberg/ Skogsmästarprogrammet (Examensarbete 2008:22.)
- Paulsson, J. (2002). *Den icke-monetära nyttans betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter- en intervjuundersökning*. Sveriges lantbruksuniversitet. Inst. för skogens produkter och marknader/Skogsvetarprogrammet (Examensarbete 2002: 7)
- Svensson, J., & Wermesand, E. (2011) *Värdering av skogsfastigheter - tillvägagångssätt och problematik*. Karlstad Business School, Karlstad.

Bilaga 1 - Intervjuguide köpare

Är det okej att spela in intervjun?

Kort presentation av mig

Rapportens syfte

Behöver inte svara på alla frågor

Information om sekretess och publicering

Grunduppgifter

- Namn, ålder, antal ägare, avstånd till fastigheten

Behovsupptäckt

- Hur uppkom idén att köpa en skogsfastighet?
 - Äger någon skogsfastighet sedan tidigare?
- Övervägdes något alternativ för att uppfylla ert behov?

Informationssök

- Hur länge hade ni letat efter en skogsfastighet?
- Hade ni varit intresserade eller lagt bud på en annan fastighet tidigare?
- Vilka egenskaper letade ni efter i en skogsfastighet?
- Var ekonomiska eller icke-ekonomiska värden viktigast vid förvärv?
- Hur kom ni i kontakt med den köpta fastigheten?
- Fanns det någon utsatt prisidé på fastigheten?
- Vilken information fanns och vilken information uppleddes ni sakna?

Värderingsfas

- Varför blev det just den här fastigheten?
 - Vilka egenskaper vägde tyngst i den köpta fastigheten?
- Hur värderade ni fastigheten innan köp?
- Besökte ni fastigheten innan köp? Flera gånger? Släkting, familjen, kompis?
- Hur vägdes risker i samband med värderingen?
 - Lågkonjunktur, räntehöjningar, klimatförändring, storm, granbarkborsangrepp etc.

Köpfas

- Blev det budgivning på fastigheten?
- Hur finansierades köpet?
- Kände ni er trygga i det beslutsunderlag som ni hade?
- Vilken kontakt hade ni med säljaren?
- Hur lång tid tog hela processen ifrån upptäckt behovsupptäckt till kontraktskrivning?

Utvärdering

- Blev köpet som förväntat?
- Vad anser ni om slutpriset på fastigheten?
- Vad var andras attityder till köpet?
- Hur uppfattades kontakten med mäklaren?
- Hur uppfattades kontakten med säljaren?
- Kan ni tänka er att sälja fastigheten i framtiden?

Del 2- Skogsvärden

Hur viktiga var följande värden?

5- Viktigt

4-

3- Neutralt

2-

1- Oviktigt

- Försörjning (öka intäkter minska utgifter)
(Vilt, fisk, bär, svamp, ved, virkesförsäljning, turistverksamhet)
- En rik fritid
(Jaga, fiska, plocka bär, all typ av rekreation)
- Bevarande av natur- och kulturmiljö
(bevara växter och djur, tradition, affektionsvärde)
- Känsla av att äga och förvalta
(Ägandets egenvärde, bestämmande över marken, tradition)
- Platsen och Läget
(Fjällnära, tradition, knytning till bygden)

Del 3- Återkoppling mot köpprocessen

- Utifrån fråga 2- hade ni velat värdera eller veta något mer om fastigheten innan köpet?
- Finns det några värden som inte nämndes som ni ansåg viktiga?

Del 4- Övergripande frågor

- Hur anser ni er kompetens inom skog?
- Hur självverksam är ni/planerar ni att vara på fastigheten?
- Om boende i annan kommun- Hur gick ansökan om jordförvärvstillstånd?

Vill ni tillägga någonting

Bilaga 2 - Intervjuguide säljare

Kort presentation av mig

Rapportens syfte

Information om sekretess och publicering

Grunduppgifter

- Ålder, antal ägare, avstånd till fastigheten

Säljprocessen

- Skulle du vilja berätta om fastigheten? Hur länge hade ni ägt den? Hur kom den i er ägo?
- Vad var de bakomliggande orsakerna till försäljningen?
- Varför valde ni LRF konsult?
- Vilka värden ansåg ni viktigast att förmedla till mäklaren vid försäljning?
- Hur uppfattades kontakten med mäklaren?
- Hur uppfattades kontakten med köpare?
- Vilken var den viktigaste faktorn vid val av köpare? (Ekonomiskt, relation eller vidare förvaltning m.m.)
- Blev försäljningen som förväntat?

Del 2- Skogsvärden

Hur viktiga var följande värden?

5- Viktigt

4-

3- Neutralt

2-

1- Oviktigt

- Försörjning (öka intäkter minska utgifter)
(Vilt, fisk, bär, svamp, ved, virkesförsäljning, turistverksamhet)
- En rik fritid
(Jaga, fiska, plocka bär, all typ av rekreation)
- Bevarande av natur- och kulturmiljö
(bevara växter och djur, tradition, affektionsvärde)
- Känsla av att äga och förvalta
(Ägandets egenvärde, bestämmande över marken, tradition)
- Platsen och Läget
(Fjällnära, tradition, knytning till bygden)

Del 3- Återkoppling mot köpprocessen

- Utifrån fråga 2- hade ni velat berätta mer om något värde för mäklaren?
- Finns det några värden som inte nämndes som ni ansåg viktiga?

Är det någonting du vill tillägga?

Bilaga 3 – Intervjuguide mäklare

Är det okej att spela in intervjun?

Behöver inte svara på alla frågor

Information om sekretess och publicering

Inledning

- Vill du berätta om hur försäljningen gick till?
- Hur kom du i kontakt med fastigheten?
- Hur gick ni vidare i processen?
- Fanns det några önskemål från säljaren?
 - Tidsaspekt?
 - Speciell köpare?
 - Etc.
- Fanns det något som säljaren ville ni skulle marknadsföra/fokusera på?
- Fanns det något som du speciellt ville fokusera på med fastigheten?
- Hur insamlades information till prospekten?
- Hur validerades informationen innan lansering av prospekt?

Förmedling

- Vad marknadsfördes vid försäljning?
- Hur många var intresserade?
- Hade du någon kontakt med köparen sedan tidigare?
- Fanns det några speciella frågor eller förväntningar från köparna?

Utvärdering

- Vad tyckte du om slutpriset?
- Hur uppfattades kontakten med säljaren?
- Hur uppfattades kontakten med köparen?
- Gick det bra att vara neutral i förmedlingen av fastigheten?

Utvärdering

[Låt mäklaren läsa sammanfattningen]

- Kommentarer kring säljaren och köparens sammanfattning?
- Var det något du reagerade över?

Något som du vill tillägga?

Bilaga 4 – Sammanfattningar samtliga intervjuer

Fastighet A

Säljare

Säljaren hade ägt halva fastigheten fram tills för tre år sedan då säljarens far dog och hon ärvde sedan återstoden. Fastigheten hade kommit i hennes ägo då säljarens pappa gick i pension och önskade äga en egen skog då denne var kronjägare och dessutom hade pengar att investera. Avståndet till fastigheten uppgick till 3,5 timmar bilresa. Hon var inte intresserad av skog och valde därför att sälja fastigheten.

”En skogsfastighet ska skötas om. När pappa blev för gammal gick det 10 år och jag gjorde ingenting på fastighet vilket gav mig dåligt samvete för det går inte bara låtsas som det regnar. Det är bättre att någon tar hand om det.”

Fastigheten hade både varit säljarens pensionsförsäkring samt en lärosal för att utbilda hennes barn om skog. Att äga och förvalta ansåg hon som positivt då det gett dem ett rikare liv. Arbetet som krävts vad gäller redovisning och deklaration som skogsägare har dock varit en stor nackdel enligt respondenten.

Anledningen till att säljaren valde LRF konsult var att de tidigare hjälpt dem att deklarerat under ett antal år och hade således kontakt med dem. Hon såg även fördelarna i att LRF Konsult hade god kännedom om området och den lokala marknaden. Kontakten med mäklaren uppfattades som bra. Säljaren hade ingen personlig kontakt med köparen och den viktigaste anledning till val av köpare var ekonomiskt och säljaren blev positivt överraskad av summan.

Köpare

Ett gift par som gemensamt köpte fastigheten som låg ca 2,5 mil från deras bostad. Skogskunskapen var begränsad och huvudsakligen skulle de sköta fastigheterna administrativt men inte praktiskt då deras arbeten tog mycket tid.

Behovsfas

Köparna hade letat efter en bostadstomt och när de hittade platsen de ville bo på krävdes tillköp av skog för att uppnå en fullvärdig skogsfastighet vid fastighetsreglering. Som nya skogsägare insåg de att skog och skogsbruk hade potential som kolbindaren och eftersom de var väldigt miljöintresserade såg de fördelar med den koldioxidbindning som skogen kunde uppnå. Samtidigt tyckte köparna inte att fond- och aktieplacering var intressant utan ansåg skogsinvesteringar som ett bättre alternativ. De ägde vid tillfället 6 fastigheter med en total areal av ca 1 000 ha. För köparna var de icke-ekonomiska värdena viktigast i fastigheten i form av miljöaspekten.

”Förmodligen är det långsiktigt en bra affär samtidigt som vi engagerar oss och utför en miljöinsats. Dessutom ger det oss möjlighet att slippa tråkig kapitalförvaltning.”

Informationssök

De upptäckte fastigheten via LRF Konsults hemsida där det fanns information kring fastigheten i form av en nyligen upprättad skogsbruksplan och prisidé. Köparen hade aldrig upplevt att det funnits tillräckligt med information för att lämna ett anbud utifrån den information mäklarna tillhandahållit.

Värderingsfas

Respondenten hade erfarenhet ifrån företagsvärlden och använde samma typ av värdering vid skog som när de värderade ett företag. De bildade sig en prisuppfattning genom en kassaflödesanalys utifrån volym, bonitet, tillväxt och skötselåtgärder. För att få en bra bild av fastighetens status anlätades personer med olika specialområden såsom föryngring, diken, vägar och skog i allmänhet. I första steg bedömde gruppen större avvikelser från skogsbruksplanen och sedan utförde de nya inventarieuppskattningar via klavning av bestånd. I somliga värderingar hade tiden varit knapp till att göra en djupare värdering vilket resulterat i att respondenten begärt förlängning av anbudstid.

Försäkringar inkluderades i kassaflödesanalysen och således beaktades risker. Tillfället för köpet var en risk som köparna beaktade men ansåg var svårt att värdera. Men eftersom köpet var långsiktigt menade respondenterna att fluktuationerna kommer jämna ut sig.

Köpfas

Efter budgivning vann respondenten och köpet betalades kontant. Köparen hade ingen kontakt med säljaren och ifrån att köparen upptäckte fastigheten tills att de tillträdde skedde så tog det ungefär 2 månader.

Utvärdering

Köparna var väldigt nöjda med köpet och menade att det berodde på att de gjort en grundlig värdering. De var dessutom nöjda med mäklaren men menade att skogsbruksplanen var undervärderad gällande virkesvolymen, något som köparen tjänade på. Köparna såg inte försäljning av fastigheten som ett alternativ vid tillfället utan såg köpet som en långsiktig investering.

Jordförvärvstillstånd

Det var inga problem att få något jordförvärvstillstånd trots att hälften av fastigheten låg utanför den kommun de var bosatta i.

Mäklare

Ingen intervju hölls med mäklaren.

Fastighet B

Säljare

Två syskon hade gemensamt ägt fastigheten i 3 år efter att de fått den i gåva av sin mamma som i sin tur fått den av sin morfar 20 år tidigare. De bakomliggande orsakerna till försäljningen var att de ansåg det var svårt med gemensamt ägande samtidigt som de önskade ett ekonomiskt tillskott. Säljarna valde LRF Konsult eftersom de hade släkt som tidigare använt sig av LRF Konsult.

Kontakten med mäklaren var generellt bra och säljarna hade inga speciella önskemål kring vad som skulle fokuseras på vid marknadsföring av fastigheten. Vid försäljning hörde dock en rågranne av sig angående en skogsbilväg som tidigare byggts och en mindre konflikt uppstod. Säljaren uppfattade då att mäklaren till viss del inte tog säljarnas parti vilket de tyckte var synd.

De som initialt vann budgivningen drog sig sent ur affären vilket säljarna tyckte var väldigt tråkigt eftersom de ville få försäljningen avklarad smidigt. Detta var dock ingenting som mäklaren kunde göra någonting åt. Den viktigaste faktorn vid försäljning var det ekonomiska delen. Försäljningen gick ändå som förväntat trots de

problem som uppkom. Respondenten ville tillägga att mäklaren generellt sett gjorde ett bra jobb.

Köpare

Tre stycken köpare där respondenten hade ca 70 mil till fastigheten. Respondenten ansåg sig inte ha någon kompetens inom skog men köparna planerade att delvis bli självverksamma. De planerade att plantera, röja och ev. andra skogsbruksåtgärder då det ägde maskiner på en närliggande fastighet.

Behovsfasen

Idén till att köpa fastigheten uppkom när de ärvt en annan skogsfastighet samt pengar som de ville placera i mer skog. De letade efter en fastighet som låg i närområdet till den redan ägda fastigheten samtidigt som den skulle ligga i rimlig pris-klass i förhållande till hur mycket skog som fanns. Det var både de ekonomiska och icke-ekonomiska värdena som var viktiga vid investering i skog då läget och ekonomin skulle passa för köpet. Inget annat alternativ än köp av skog övervägdes.

Informationssök

Efter ungefär ett halvår upptäckte de fastigheten i tidningen Norra Västerbotten med en prisidé på 1,6 miljoner. På LRF Konsults hemsida fanns arealuppgifter samt skogsbruksplan på fastigheten. Det fanns ingenting som köparna saknade i informationsväg. De besökte inte heller fastigheten innan köpet.

Värderingsfas

Köparna hade på den redan ägda fastigheten ett samarbete med en skogsägarförening. Den här skogsägarförening hade dessutom god insikt i den annonserade fastigheten och således tog köparna hjälp av dem vid värdering och köparna var inte själva ute på fastigheten innan köpet. Skogsägarföreningens inspektor ansåg att skogsbruksplanen var väl upprättad och att det till och med fanns mer virke än vad som uppgavs i planen. Ingen speciell riskbedömning skedde utan köparna tittade på det ekonomiska utfallet och att de fick bra lånemöjlighet.

Köpfas

Det föreföll budgivning med 4–5 stycken inblandade och köparna blev först överbjudna med sedan drog sig första köparna ur och de fick möjlighet till köp. Det gjorde att hela processen tog uppemot ett halvår och köparna hade ingen kontakt med säljaren. Köpet finansierades genom egen insats samt ett lån.

Utvärdering

Köparna ansåg att köpet blev som förväntat och att slutpriset var okej. Vänner och bekantas attityd till köpet var oklart men skogsägarföreningen tyckte att det var ett bra köp. Kontakten med mäklaren var helt okej men den var relativt liten, endast via telefon och via mail då budgivning gick via sms. Köparna ansåg att försäljning var möjlig men vid intervjudpunkten tänkte de tvärt om och funderade på tillköp.

Jordförvärvstillstånd

Att få jordförvärvstillstånd var inga problem berättade köparna.

Mäklare

Intervju med mäklaren utfördes inte.

Fastighet C

Säljare

”Om vi inte säljer nu kommer våra barn ärva fastigheten och då ska de komma överens. Så då är det bättre att sälja medan vi är i våra sinnesfulla bruk.”

De var två syskon som sålde fastigheten och respondenten hade ca 80 mil till fastigheten. De fick det i arv när deras far dog på 1970-talet och har därefter haft kvar det då deras mor till en början bodde på gården under vår, sommar och höst. När deras mor gick bort blev gården stående då ingen av syskonen eller barnen hade något intresse av jord- och skogsbruk eller jakt. För att undvika att barnen skulle behöva sköta affären efter syskonens död så beslutade de att de skulle sälja. De hade tänkt att sälja under en längre tid men då de inte visste vem de skulle vända sig till och då det rann ut i sanden vid andra tillfällen så hade det dröjt.

”Man ska avverka skog med jämna intervall och man ska göra rågångar med jämna intervall. Då är det ju bättre att någon som är intresserad av det får göra det.”

Anledningen till att de sålde var, inte minst avståndet eller den uteblivna kopplingen till de gröna näringarna, att det ständigt skulle skötas med jämna mellanrum. Respondenten beskriver det som att det är bättre att någon som är intresserad får ta hand om fastigheten då det nästan varit en börda att behöva ta ansvar för fastigheten. Trots att de var födda och uppvuxna på fastigheten kunde respondenten aldrig tänka sig att flytta upp till fastigheten igen då hon hade sitt liv på en annan ort.

Anledningen till att de valde LRF Konsult var att hennes bror tyckte att det lät bäst då det hade erfarenhet av skog och jord. Några olika mäklare hade kommit med offerter med ungefär samma prisbild av fastigheten. De blev nöjda med mäklaren och säljarna påpekade att läget på gården var väl värt att marknadsföra då de ansåg att det var det bästa läget i byn. Det eftersom det var en sjötomt och säljarna menade att en yta mark som ligger intill en sjö är mer värd än en yta som ligger uppe i skogen. Respondenten trodde visserligen att samtliga som var intresserade visste hur läget på fastigheten var. Köparna hade dessutom kopplingar till byn då säljaren kände igen namnet. Ingen annan kontakt fanns mellan köparen och säljaren. Att de hade kopplingar till byn var inte något säljaren behövde prioritera vid val av köpare då de även hade lagt högst bud.

Säljaren ansåg att försäljningen gick som förväntat och tyckte att det var skönt att sälja fastigheten. De ville inte fastna i det gamla och såg heller inte någon potential att ha det som sommarstuga då avståndet var för långt. Säljaren ville tillägga att när de väl kom till skott så gick allting väldigt smidigt och alla blev nöjda, så även grannarna vad de kunde förstå.

Köpare

TVå stycken köpare som hade ca 9 mil till fastigheten. Deras kompetens inom skog skulle de värdera som en etta på en femgradig skala men respondenten hade införskaffat sig någon bok för att lära sig mer. Hur självverksamma de planerade att vara återstod att se.

Behovsfasen

Köparna ägde ca 10 ha skog sedan tidigare och var ute efter jakträtt i området samtidigt som de såg skog som en god investering. Det var de icke-ekonomiska värdena som var viktigast i att köpa skog. Det viktigaste med fastigheten var platsen och att fastigheten låg i rå med övriga familjens fastigheter. Respondenten trodde att skogsbolagen skulle kunna betala bättre priser om åtgärder utfördes på hans och släktingens gård samtidigt. Eventuellt skulle respondenten få ta över släktingens gård i framtiden och då ligga den förvärvade fastigheten strategiskt till.

Informationssök

De fann den på Hemnet och därefter hörde även en av köparens släktingar av sig som var rågranne och hade en fastighet med angränsande mark. Hade inte respondenten köpt fastigheten hade dennes släkting gjort det. Köparna hade tidigare varit med och lagt bud på en annan fastighet i området men det blev för dyrt. I det fallet ville två av tre ägare sälja till respondenten medan den sista ägaren ville maximera intäkterna. Väl på öppna marknaden hade priset dragit iväg och en annan spekulant vann budgivningen.

Köparna upplevde att den information som fanns att tillgå kring fastigheten var fullgod då det fanns skogsbruksplan samt information om skogens skick. Men dem menade att informationen egentligen var irrelevant då de var fast beslutna att köpa fastigheten oavsett status på skogen.

Värderingsfas

De pratade en del med Nordea Jord och Skog vilka tyckte det var ett bra köp. De skogliga aspekterna var inte viktiga utan köparna var fast beslutna att köpa det beroende av läget.

Köpfas

Köparna var trygga i det beslutsunderlag som de hade och hela processen tog ungefär två månader ifrån upptäckt till tillträde. Av köpeskillings 515 000 kronor så lånade köparna till drygt hälften och betalade resten kontant. Vid budgivningen var det endast respondenten samt en annan spekulant som bjöd men köparen vann efter att den andre spekulanten inte beviljats lån för mer. Köparna var dessutom villiga att betala 250 000 kronor över utgångspriset men det räckte att betala 15 000 kronor över utgångspriset.

Utvärdering

Köpet gick som förväntat och köparna blev nöjda. De var förvånade över att inte fler bjöd då läget på fastigheten var jättestort där gårdscentra låg på en kulle med utsikt över en sjö. Men då de hus som fanns på fastigheten var i stort behov av renovering så väntades mycket arbete för köparna. Släktingar och bekantas attityd till köpet var väldigt positivt, framförallt av grannarna då en av köparna var uppväxt i grannfastigheten. All kontakt med mäklaren uppfattade som bra och köparen ansåg mäklaren som kunnig. De kan tänka sig att sälja fastigheten då *"allt har ett pris"* men de skulle inte sälja den på öppna marknaden under en överskådlig framtid.

Jordförvärvstillstånd

Det var inte heller några bekymmer med att skaffa jordförvärvstillstånd för köparna.

Mäklare

Före läsning av sammanfattning

Mäklaren beskrev hur säljarna hörde av sig till dem och önskade att sälja. De hade inga speciella önskemål, endast att de ville ha budgivning på fastigheten för maximalt betalt. Det fanns en skogsbruksplan sedan tidigare men det var inte LRF Konsult som gjort den. Mäklaren beskrev att de validerar planen genom att se vem som uppfört planen för att därefter ta beslut om den behöver revideras. Vid skogsbruksplaner äldre än 2–3 år uppdateras de utifrån vilka åtgärder som gjorts och mot den tillväxt som finns skattad. Om någon åtgärd var utförd brukade de besöka fastigheten för att korrigera planen. Läget på den här fastighet var väldigt bra och det var någonting de även fokuserade på i marknadsföringen.

Väl vid budgivning var åtta potentiella köpare intresserade av fastigheten och mäklaren berättade att de som endast var intresserade av skogen på fastigheten ansåg att de blev för dyrt.

”Skogligt är det ingen höjdare utan det är absolut läget”

Mäklaren kände inte till köparen sedan tidigare men uppfattade att köparen hade en stuga i byn och att han verkligen ville ha fastigheten. När de dessutom lade det högsta budet fick han det. Mäklaren ansåg att priset var bra, köptes det utifrån läget var det billigt men hade det varit för skogen så hade det varit dyrt. Kontakten som han hade med köpare och säljare var bra men allt skedde på distans.

Efter läsningsen

Mäklaren tyckte att det var kul att läsa bakgrunden kring köpet och försäljningen. Mycket kände han igen men hade glömt bort det. Att det hade tagit några år för säljarna innan de skred till handling menade mäklaren var vanligt när en släktgård skulle säljas. Ofta hoppades säljarna på att någon släkting tillslut ville köpa fastigheten. Att båda parter inte bodde i närheten av fastigheten var det enda som var speciellt med förmedlingen tyckte mäklaren. Vanligtvis var minst en av parterna förankrade på orten.

Fastighet D

Säljare

”Om jag pratar om de andra innehaven jag har så tycker jag det är roligt att ro om någonting. Att gå ute i skogen och säga ”det här är mitt”. Man är lite egoist på det sättet, jag tycker det är roligt att äga, bruka och förvalta skog.”

En ensam säljare som köpte fastigheten för ungefär 10 år sedan. Det fanns vid den tidpunkten inte så mycket annat att köpa och ville samtidigt ha marker spridda för att ges möjlighet till jakträtt på spridda platser. Säljaren sålde fastigheten eftersom han ville frigöra pengar.

Anledningen till att han valde LRF Konsult som mäklare var då denne hade haft en hel del att göra med dem sedan tidigare. Som säljare var LRF Konsult det bästa alternativet då de har störst kontaktnät men för en köpare var inte LRF Konsult bra ansåg respondenten då de ”ville suga ut de sista kronorna” ifrån fastigheten. Den kontakt som säljaren haft med mäklaren hade varit bra.

Säljaren hade sett att grannhuset till fastigheten låg ute på Hemnet och önskade då även han att sälja. Den fastigheten såldes inte av LRF Konsult men köparen köpte tillslut både huset och respondentens skogsfastighet då hustomten var en styckningslott som en gång tillhört skogsfastigheten. Den kontakt som säljaren hade med köparen var endast under kontraktsdagen då de träffades. Säljaren valde köpare utifrån vem som betalade mest då det inte fanns någon relation till spekulanterna, men menade att det optimala hade varit att själv haft ett stort kontaktnät att kunna sälja till/köpa från, då många fastigheter annars överläts via generationsskifte

Enligt säljaren fanns inga speciella värden att förmedla till mäklaren utan han trodde att köparen såg värdet att huset han köpte kunde återgå till sin ursprungliga fastighetsform då köparen även skulle få en strandtomt. Säljaren hade önskat att det blev bättre betalt men det var inte så många som var intresserade av fastigheten.

Som tillägg lyfte säljaren att definitionen av skogsägare har förändrats. Förr hade de intresserade fått intresset för skog sedan de var unga medan numera så hade andra personer förstått att det gick att tjäna pengar på skog utan att betala någon skatt. Det var någonting som han tyckte var tråkigt och han ansåg att det skulle begränsas genom jordförvärvslagen. Förr publicerades ansökningarna i lokaltidningar vilket gav en transparens kring Länsstyrelsens arbete medan det i dagsläget endast gick att hitta efter långa efterforskningar. Han tyckte att tanken med jordförvärvstillstånd var god men att det inte fungerade i praktiken.

Köpare

En köpare som bodde i direkt anslutning till fastigheten då han köpte ett hus och därefter stamfastigheten. Han ansåg sig som medveten om skogsbruk men ingen specialist och han hade mycket kvar att lära men hade hittat mycket information på internet. Köparen hade en förhoppning att hantera det mesta av arbetet i skogen själv.

Behovsfasen

Köparen ägde ingen skog sedan tidigare men hade funderat på att köpa under en tid då han hade släkt som var skogsägare.

Informationssök

Någon budgivning på skog hade köparen inte deltagit i tidigare men av en ren slump råkade den här fastighet ligga ute samtidigt som huset marknadsfördes och då köpte han båda. De egenskaper som gjorde fastigheten intressant var just närheten till köparens nya bostad, uppsäkring av sjötomt och möjlighet att kunna ta ut ved och byggmaterial om det behövs. Det var främst de icke-monetära värdena som prioriterades i det här fallet då det extra markutrymmet var prioriterat. Köparen fann fastigheten på LRF Konsults hemsida och kontaktade därefter mäklaren. Det fanns då en utsatt prisidé, skogsbruksplan och andra kartor.

Värderingsfas

Han besökte fastigheten och gjorde en bedömning kring om det stämde med uppgifterna som fanns tillgängliga. Köparen läste in sig kring virkespriser och utförde överslagsräkningar på en rimlig nivå för att därefter värdera bonitet och vilken potential som fanns i förhållande till det kapital som bands upp. Inga direkta risker vägdes in utan han kontrollerade inventeringarna och så vägdes de icke-monetära värden in i kalkylen.

Köpfas

Det blev ingen budgivning mer än att en annan spekulant lagt ett bud under utgångspris och köparen valde då att möta det utsatta priset. Hälften av köpeskillingen betalades kontant och resten genom lån. Köparen kände sig då trygg i det beslutsunderlag som fanns. Köparen träffade säljaren vid två tillfällen, först gången när kontraktet skrevs och därefter vid tillträde. Tillträdet dröjde aningen då köparen behövde ansöka om jordförvärvstillstånd. Från upptäckten av fastigheten tills tillträde tog det ungefär 3 månader.

Utvärdering

Köparen tyckte att köpet kändes jättebra och att priset var rimligt, varken för högt eller för lågt. Vänner och bekanta var positiva till köpet. De ansåg inte att det var en stor grej eftersom många ägde skog bland hans bekanta.

Han tyckte att mäklaren var bra och smidig att ha och göra med vilket var förtroendeingivande. De funderingar och frågor som fanns kunde mäklaren svara på både kring köpprocessen och övrigt kring objektet.

”Det var en trygghet att köpa fastigheten genom mäklare eftersom jag var en förstagångsköpare. En del säljer inte via mäklare men när man är ny som skogsköpare så finns det ett värde att ha en mäklare och en trygg partner som är neutral.”

Köparen skulle inte sälja skogsfastigheten så länge som han bodde kvar i det hus han bodde i vid intervjutillfället. Något som köparen tyckte var en extra viktig aspekt var att som skogsägare få vara företagare och hantera det ekonomiska genom att periodisera intäkter och kostnader och att investera i olika typer av utrustning m.m.

Jordförvärvstillstånd

Det var inga problem för köparen att få jordförvärvstillstånd då han skulle flytta till grannfastigheten till skogen. Då det var semesterid tog det några veckor extra.

Mäklare

Före läsning

Mäklaren berättade att säljaren tidigare köpt ett antal fastigheter som mäklaren förmedlat och trodde därför att det var av den anledningen som han kom till dem för att sälja. Han hade köpt nya marker närmare sitt hem och önskade sälja två fastigheter. Den här fastighet var enligt mäklaren inte skogligt märkvärdig då området var lågproducerade och skogen låg i tre skiften. Säljaren var enligt mäklaren inriktad på jakten och hade sett på fastigheten som en investering utan några direkta känslomässiga band. Det fanns vid intag en äldre skogsbruksplan som uppdaterades. De ansåg att det inte behövdes uppföras någon ny skogsbruksplan eftersom det inte fanns så mycket skog på fastigheten.

Vid marknadsföring lades fokus främst på jakträtten i viltvårdsområdet. Åtta stycken var intresserade och mäklaren trodde att det berodde på att man kunde bli markägare till en låg kostnad. En intressent hade varit beredd att bjuda mer vid två jakträtter i viltvårdsområdet men fastigheten höll endast en plats och därför avstod denne. Köparen i sin tur hade inte mäklaren någon kontakt med sedan tidigare men då en mäklarbekant förmedlat ett hus i området till denne så kom mäklaren och köparen i kontakt.

Kontakten med säljare och köpare var bra. Kontakten mellan mäklaren och säljaren var mycket begränsad. Att vara neutral i förmedling menade mäklaren inte var några bekymmer.

Efter läsning

Mäklaren tyckte att det var intressant läsning. Mäklarna lyfte att köparens anledning stämde överens med vad han mindes.

Att säljaren lyfte förvärvstillstånd som något som bör stärkas höll inte mäklaren med om. Mäklaren ansåg istället att det borde tas bort då det ofta kan slå fel. I en kommun som Skellefteå var kommunens ytterkanter glesbygd vilket gav köpare som bodde 6 mil bort, möjlighet att köpa utan förvärvstillstånd. Medan de som bodde på andra sidan av glesbygdsgården, kanske endast 600 meter från fastigheten, behövde ansöka om förvärvstillstånd. Det är något som mäklaren inte tyckte var helt okej.

”Jag tycker att de borde ta bort jordförvärvslagen rakt av.... Jag ser det som att den som är intresserad av skog inte ska behöva fråga någon annan om lov. Då blir det en marknad som fungerar mycket bättre.”

Om lagstiftningen skulle tas bort trodde inte mäklaren att det skulle öppna upp för mer utbör som köpte då alla som söker idag redan blir beviljade. Enda gången någon blev nekad var när det fanns osämja mellan köpare/säljare och någon i byn menade mäklaren. Under mäklarens 12 år som mäklare hade fysiska personer nekats vid tre tillfällen. Men att en granne skulle begränsa rätten till vem som tog över ansåg mäklaren var dumt.

Fastighet E

Säljare

Säljaren av den här fastighet ville inte delta.

Köpare

En köpare med ett avstånd av 74 mil till fastigheten. Han ansåg att han hade kompetens inom skog och brukade själv de marker han har i sin hemkommun. Vid fastigheten i Jämtland skulle han leja folk till arbetet.

”Jakten och fisket var därför jag hamnade där uppe. Vi har en av Sveriges tätaste björnstammar däruppe och vi har Sveriges största älgar i det området också. Det är förmånligt att få jaga däruppe.”

Behovsfasen

Köparen hade varit intresserad av skog sedan han var liten och ägde flera skogsfastigheter sedan tidigare i Svealand och i Jämtland. Några andra alternativ än att köpa skog hade funnits men köparen såg skogen som en rolig investering samtidigt som tidigare investeringar hade gått bra. Han menade också att det var de ekonomiska värdena som var den viktigaste aspekten för köpen av skogsfastigheter.

Informationssök

Han hörde från de bofasta i byn att fastigheten skulle komma ut till försäljning och därefter såg han den på LRF Konsults hemsida samt i ATL. Inget aktivt sökande hade skett för att finna en ytterligare skogsfastighet men då den här fastigheten var rågranne till en fastighet som köparen redan ägde blev det intressant. Köparen hade varit med och budat på andra fastigheter i området tidigare men ingen hade legat så nära den andra fastigheten som den här. Den information som köparen efterfrågade fanns redovisad i form av ett stort PM och en skogsbruksplan på LRF Konsults hemsida.

Värderingsfas

Då fastigheten låg rågranne till köparens dåvarande fastighet var han villig att betala mer då det kan ge bättre arrondering, mer skogsbilvägar m.m. Förhoppningen var även att kunna kategorisera köpet som ett rationaliseringsförvärv för att uppnå skattelättnader. Men köparen besökte fastigheten och gjorde provytor för att kontrollera huruvida det stämde med skogsbruksplanen. Utifrån det beslutade han hur mycket han var villig att betala. Köparen beaktade risker men menade att prisutvecklingen av skogsfastigheter har varit positiv och han trodde på fortsatt stor efterfrågan av skog och virke och kände sig därför trygg. Osäkerheten menade han istället fanns i det dåvarande ränteläget.

Köpfas

Det blev budgivning men köparen behövde endast bjuda över en gång för att erbjudas fastigheten. Finansiering skedde till stor del genom sålda avverkningsrätter på fastigheten med avverkning inom 3 år efter kontrakteringen men med förtidsutbetalning. Köparen kände sig trygg i det beslutsunderlag han hade. Kontakt med säljaren skedde endast vid kontraktsskrivning och den var bra. Ifrån att köparen upptäckte fastigheten tills att tillträde skedde uppgick till fyra månader. Det inkluderades en klausul i köpeavtalet med beroende av fastighetsreglering och det blev lite strul med skrivelserna mot Lantmäteriet.

Utvärdering

Köparen vet ännu inte om köpet blev som förväntat då de inte avverkat ännu. Han har dock märkt att skogsbruksplanen var högt värderad och virke saknas därför. Han var inte nöjd med den skogsbruksplanen som gjorts av LRF Konsult. Han ansåg inte att han fått betala för mycket då han själv gjorde en inventering av bestånden. Om han följt skogsbruksplanen så menar han att det blivit för dyrt. I byn var folk positiva till att han köpt då de visste att skogen skulle bli skött. Även i hembyn tyckte de att det var kul att han köpt. Kontakten med mäklaren var bra trots problematiken med skrivelsen med Lantmäteriet.

Jordförvärvstillstånd

Utan komplikationer då köparen sedan tidigare ägde en fastighet i området.

Mäklare

Före läsning

Mäklaren hade varit i kontakt med fastigheten sedan denne började arbeta på LRF Konsult genom deklarerat åt kunden. Ägarna ville sälja då den ene hade fått barn, köpt hus och inte var intresserad av skogen längre. Det var tre fastigheter som skulle hanteras vid ärendet och vid två av fastigheterna köpte den ene ägaren ut den andre. Den tredje och största fastigheten innefattade en gårdsbild som styckades av från skogsmarken då den ene säljarens barn skulle ta över.

Mäklaren berättade att säljarna ville ha bra betalt men var inte medvetna om något exakt värde och skulle inte avstå försäljning om buden var låga. Säljarna önskade inget speciellt fokus av marknadsföring menade mäklaren. Mäklaren valde då att fokusera på storlek, bra arronderingen och stora slutavverkningsvolymerna då det blir lättare att bruka fastigheten vid stora arealer och god arrondering. En skogsbruksplan var uppförd i samband med värderingen inför intaget.

Många var intresserade av fastigheten berättade mäklaren. Ingen kontakt hade tidigare funnits med köparen trots att han var rågranne menade mäklaren.

Mäklaren hade bra kontakt med säljaren men kontakten skedde endast med en av säljarna. Kontakten med köparen blev lite rörig enligt mäklaren. Det eftersom köparen planerade att finansiera en stor del av köpet genom kommande avverkningar på fastigheten. Köparen ägde grannfastigheten och den köpta fastigheten skulle regleras in i den redan ägda. För att Lantmäteriet skulle bevilja regleringen behövde de se att köpeskillingen var betald. Avverkningarna var samtidigt beroende av att förretningen gick igenom. Virkesköparna ville således inte betala ut några pengar förens det fanns en garanti att, även om inte fastighetsregleringen gick igenom, få avverka skogen. Säljarna behövde därför skriva under och garantera avverkningen. Mäklaren berättade att köparen antagligen inte visste att köpeskillning behövde vara betald innan reglering skedde.

Köparen hade även lyft ett problem kring en mast som stod på fastigheten där avtal saknades inledningsvis. Köparen hade hittat avtalet och krävde retroaktiv ersättning för den engångssumma som betalats ut. Mäklaren berättade att köparen inte hade rätt till någon ersättning men köparen hade då sagt att han skulle överväga om han skulle driva frågan vidare men därefter hade de inte hört något.

Efter läsning

Mäklaren berättade att denne blev förvånad att han inte nämnde någonting om masten och inte heller finansieringen som ett problem. Speciellt eftersom mäklaren hade grämt sig över det. Kanske hade köparen kommit till insikt att det inte var något att klaga över.

Att köparen lyfte att skogsbruksplanen var övervärderad tyckte mäklaren var intressant. Planläggarna var annars kända för att vara duktiga menade mäklaren.

Mäklaren tyckte att det var roligt och intressant att läsa sammanfattningen av köparens upplevelse och önskade att få läsa det oftare.

Fastighet F

Säljare

De var fyra stycken som sålde fastigheten men endast en intervjuades. Respondenten bodde ca 4 mil ifrån skogsfastigheten men i samma kommun. Säljarna köpte fastigheten 7–8 år tidigare. Anledningen till att de valde att sälja var avsaknaden till egen jakt trots jakträtt och en areal som skulle kunna bära sin egen jakt. Fastigheten tillhörde nämligen ett viltvårdsområde och således gavs inte säljarna möjlighet att nyttja all jakt själv. Köparna menade att det resulterade i en begränsning av nyttjanderätten som de annars skulle använt för försäljning av jaktupplevelser, något som begränsades via viltvårdsområdet. Säljaren efterfrågade möjligheten att, likt älgskötselområden, kunna kliva ut och bedriva egen jakt. Säljarna köpte istället en annan fastighet i anslutning till deras övriga innehav vilket gav en bättre arrondering, närmare till deras bostäder och egen jakt.

I samband med köpet av ”Fastighet F” startades en naturreservatsutredning av Skogsstyrelsen då 75 ha urskog med fint läge och ett antal mindre tjärnar och efter ett antal år beslöts området till att lösas in. Säljaren vittnade om att processen med Skogsstyrelsen dröjde och de stod med lån på fastigheten utan vetskap om ersättning eller avverkning kunde utgå. De hade då redan sålt avverkningsrätter men blev avbrutna av Skogsstyrelsen. Det resulterade i förlust av räntor under ett par år men tyckte att ersättningen på 125 procent av marknadsvärdet var okej. Respondenten tyckte dock att det var synd att det var en engångsersättning då det inte gynnade framtida generationer.

”Om man vill ha en extra inkomstkälla förutom timmerförsäljning så är viltvårdsområden en broms för utveckling då man inte kan disponera sin egen privata mark för jakt.”

För säljarna var det viktigt att förmedla att marken hade varit ägd av Sveaskog och att arronderingen var väldigt bra, något som skulle kunna ge bra förutsättningar vid egen jakt. Dessutom höll fastigheten mycket vatten, bäckar och bra fiske. Respondenten ansåg även att det var jakten och fisket som var viktigast på fastigheten under den tid de ägde den.

Säljarna hade kontakt med LRF Konsult sedan tidigare då de bl.a. skötte bokföring åt säljarna. De hade även både köpt och sålt via LRF Konsult tidigare och vittnade

dessutom om kontakter från andra affärssammanhang men att de idag arbetade på LRF Konsult istället. Kontakten med mäklaren uppfattades som bra. Säljaren hade ingen kontakt med köparen då allt skedde på distans. Vid den här affär berättade säljaren att även Lantmäteriprocessen gick väldigt smidigt på ca 1–3 månader. Vid andra köp och försäljningar kunde förrättningar ta uppemot 1 år vilket säljaren menar låser pengar både för köpare och säljare.

Viktigaste faktorn för säljaren vid val av köpare var att erhålla ett marknadsmässigt pris. Vid andra försäljningar kan faktorn berott av känslomässiga aspekter men inte vid den här försäljningen menade respondenten. Säljaren tyckte även att försäljningen gick som förväntat både pris- och tidsmässigt.

Köpare

Ensam köpare med ca 70 mil till fastigheten som varit bevandrad i skogen sedan barnsben. Hade läst mer inom lantbruk men menade att kunskapen var överförbar då det handlade om att saker skulle växa. Köparen kände även att erfarenhet inom skog hade gett kompetens och han hade sett sin skog blåsa omkull för att sedan sett den återhämta sig, något som gjort att han vågat satsa på att köpa skog. Han planerade att vara självverksam på hobbybasis i rekreationssyfte men främst skulle han köpa in skogsvårdstjänster då avståndet till fastigheten var långt.

Behovsfasen

Köparen ägde lite skog sedan tidigare och drev även lantbruk. Att köpa mer skog sågs som en reträtt och någonting att syssla med då han långsiktigt planerade att avveckla den nuvarande mjölkproduktionen. Tanken att köpa ytterligare en skogsfastighet hade funnit ett tag men inte i den mån att han lagt något bud på en fastighet i Jämtland. Han letade efter en tillväxtfastighet med mycket ungskog för en långsiktig ekonomisk investering. Men köparen såg även ett behov av möjlighet till att jaga på fastigheten och andra icke-monetära värden.

Informationssök

Fastigheten hittades i tidningen ATL och ingen direkt prisidé fanns utsatt. På LRF Konsults hemsida fanns ett prospekt med information om fastigheten. Köparen var inte och kollade på fastigheten innan han köpte den men eftersom det mesta var avverkat menade han att det inte fanns så mycket att se. Han upplevde inte att det saknades någon information utan det var främst hans bristande tid som saknades. Istället hyrde han folk till att värdera fastigheten på plats. Fastigheten blev intressant då det var en tillväxtfastighet som han letade efter, även om åldersstrukturen var lite väl ung enligt köparen.

Värderingsfas

Köparen värderade fastigheten utifrån de värden som han ansåg var relevanta. Utifrån fastighetens tillväxt räknade köparen på vad den kunde komma att bli värd i framtiden. Han vägde risken kring prisutveckling på fastigheten men menade att allt är ett risktagande. Något som beaktades var att högkonjunktur rådde och att köparen trodde att en räntehöjning var på gång.

”Ja, jag är medveten om de risker som finns. Jag kan inte säga att jag är helt trygg i att köpa skog, det är ett risktagande och det är nog svårt att förbättra. Man får hoppas att skogsbruksplanen är väl upprättad och eftersom mycket är avverkat på fastigheten bör det vara en mindre felmarginal. Det hade varit mer otryggt om skogsbruksplanen lovade 200–300 kubik per hektar men som inte fanns.”

Köpfas

Det blev ingen direkt budgivning då köparens anbud var så pass högt att ingen bjöd över det. Köpet finansierades genom lån på köparens bostadsfastighet och på tillköpta skogsfastigheter. Köparen var inte hårt belånad och kunde ta en förlust för att få lägre beskattning på fastigheten vid en försäljning. Han hade ingen kontakt med säljaren och det tog ungefär två månader ifrån att han upptäckte fastigheten tills att han hade tillgång till den.

Utvärdering

Köparen trodde att han skulle kunna frigöra sig mer och åka till och titta på fastigheten oftare, men det var något som han visste när han köpte fastigheten och han hoppades fortfarande att det skulle bli bättre. Köparen menade att det hade känts tryggare att veta vad de andra hade lagt för anbud på fastigheten. Trots att han kände att han betalat högre än alla andra så trodde köparen på en fortsatt värdeökning på fastigheten. Även bekanta tycker att det är roligt att han köpte en fastighet men har inte fått någon uppfattning om rågrannars attityd. Köparen tyckte att mäklaren gjorde ett bra jobb med god rutin. Köparen har för avsikt att sälja fastigheten då någon annan annars kommer få sälja den efter hans död. Han trodde att den kommer ligga till försäljning inom 20–30 år, åtminstone en av fastigheterna i området då han köpt två stycken.

Förvärvstillstånd

Köparen hade inga problem med förvärvstillståndet utan han skickade in ansökan, fick en faktura och betalade. Han tyckte inte att det gynnade bygdens folk utan att det istället var för att kolla en annans leverne i övrigt.

Mäklare

Före läsning

Mäklaren berättade att fastigheten såldes samtidigt som en annan fastighet som de ägde och båda var hårt avverkade. Säljarna tog kontakt med mäklaren för förmedling då de var bekanta sedan tidigare. Deras förhoppning var enligt mäklaren att sälja så dyrt som möjligt. Säljarna önskade att mäklaren skulle marknadsföra jaktmöjligheten och det var mäklaren överens om. Att det inte fanns något annat att marknadsföra berodde enligt mäklaren på att den var virkesfattig genom att den blivit hårt avverkad sedan tidigare.

Mäklaren kände inte till köparen sedan tidigare men han lade ett betydligt högre bud än övriga intressenter vid anbudsförfarandet och därför blev processen kort. Det resulterade i ett slutpris som mäklaren ansåg högt.

Efter läsning

Mäklaren tyckte det var kul att båda parter var nöjda och att mäklaren uppfattat säljarens önskemål väl. Mäklaren lyfte att dennes beskrivning stämde överens med texten i sammanfattningen.

Att köparen ansåg att han betalat mycket hade köparen nämnt för mäklaren tidigare. Men mäklaren menade att tanken med att utelämna prisidé är att den enskilda individen själv ska få värdera vad fastigheten är värd för dem.

”För den här köparen var fastigheten värd väldigt mycket mer. Jag tror inte att jag hade annonserat den för det utgångspriset. Kanske onödigt bra betalt men det tycker nog inte säljaren. Ibland kan det vara en rågranne som känner att de inte vill släppa in någon och lägger ett anbud som garanterar att den får den.”

Att det skulle bli högre slutpriser utan prisidé menade mäklaren berodde av vilken fastighet det var. Vid byggnader arbetade dem med utgångspriser då det fanns ett specifikt användningsområde såsom boende eller dy. Vad som var viktigt vid ägande av skog varierade från individ till individ och därför ville inte mäklaren styra intressenternas personliga värde och vad denne var beredd att betala.

Fastighet G

Säljare

De hade ca 8 mil till fastigheten och köpte fastigheten 1987. De sålde av fastigheten i olika omgångar, inledningsvis 1998 då de sålde bostad och åkermark för att sedan sälja resterande 89 ha under 2017. De valde LRF Konsult för att själva slippa arbete med förmedlingen och kontakten med mäklaren tyckte de var mycket bra. De hade önskemål att skogsbruksplan och kultur- och fornlämningar skulle marknadsföras. Det som avgjorde vilka köpare det blev var ekonomiskt och även lämplighet av köpare och de hade ingen direktkontakt med köparna. Försäljningen gick enligt säljarna bättre än förväntat.

Köpare

Två stycken köpare med ca 30 mil till fastigheten. Ägde fastigheter sedan tidigare, både i närheten av följande fastighet men även i hemorten. Började investera i skog 2008 och har därefter fortlöpt.

”Det är att kunna bruka och förvalta. Att det finns ett värde i att kunna vara ute, rekreation, älgjakt, ladda batterier, åka lite snöskoter, fiska lite grann och ha semester där. Det är de delarna som är viktiga.”

Behovsfasen

Respondenten berättade om hur intresset för skog hade funnits sedan han var liten. I vuxen ålder ansåg han både jakten och det hållbara brukandet av skogen var viktigt och han trodde dessutom på en ökad efterfrågan av skogsprodukter.

Köparna såg ett intresse att investera i området med anledning av boniteten och närhet till industri. Stora investeringar gjordes på SCA Östrands massabruk vilket skulle leda till ökad efterfrågan och högre priser. De hade dessutom en fastighet i området och för att förenkla logistik och skötsel av skogen letade de efter en fastighet i samma geografiska område.

”Jag har nog inte letat och jag har inte vetat hur mycket jag ska investera. Möjligheten har funnits rent ekonomiskt och sedan har jag haft möjlighet att låna lite av de här pengarna som behövdes. Sedan har jag tyckt att priset har varit så gynnsamt så det har varit en god investering med de räntelägena som är i dag.”

Informationssök

En bekant i byns jaktlag berättade om fastigheten och därefter sökte köparna information på LRF Konsults hemsida. Varken skogsbruksplan eller prisidé fanns utan endast en enklare avdelningsbeskrivning delgavs. Men köparna ansåg att mäklarnas information aldrig var tillräcklig utan att det alltid behövdes kompletteras genom en egen inventering, något om dessutom mäklarna varit tydliga med. De brukade analysera prospektet men de utförde alltid egna bedömningar då den information som fanns alltid varierar innehållsmässigt.

Värderingsfas

Köparna besökte fastigheten och utförde själva en inventering och konstaterade att volymuppskattningen stämde bra. De gjorde en riskbedömning kring fastigheten,

något som de vägde in i värderingen. I förhållande till bonitet och närhet till industri var de istället förvånade att intresset för fastigheten i området inte var större. Vid samtliga köp som respondenten gjort har de värderat fastigheten högre än vad de tillslut behövt sträcka sig.

Köpfas

Det blev budgivning vid försäljningen men säljarna föreföll att inte sälja till den andre intressenten. Köpet finansierades till 2/3 av eget kapital och resten belånades. Köparna var i kontakt med säljarna tidigt i processen men då säljarna köpt förmedlingstjänsten av mäklaren hänvisade de till dem. Hela köpet tog ungefär tre månader ifrån upptäckt till tillträde.

Utvärdering

Köpet blev enligt köparna som förväntat och de var nöjda. De hade jämfört LRF Konsults prisstatistik med köpet vilket indikerade att de fick fastigheten billigare än medelpriset i området. Bekanta och vänner var väl medvetna om att köparna intresserade sig och investerade i skog och tyckte således inte att det var märkligt. Även de inom viltvårdsområdet var positiva till köpet då samtliga köp inom området ligger i samma viltvårdsområde. SCA Skog äger mycket mark inom området och jaktlaget ville begränsa skogsbolagets inflytande vad gällde älgavskjutning.

Kontakten med mäklaren var bra och respondenten beskrev det som ett givande och tagande i processen och dessutom hade han erfarenhet av LRF Konsult nationellt genom bl.a. övriga köp och deklareringshjälp. Köparna kunde tänka sig att sälja då allt har ett pris men respondenten såg köpet långsiktigt då han fortsatt trodde på en värdeökning och att fastigheten skulle komma och bära sig självt ekonomiskt.

Jordförvärvstillstånd

Det gick bra för dem och respondenten hoppades på att det på sikt ska tas bort då han ansåg det dyrt när han köpt många fastigheter.

Mäklare

Före läsning

Ett äldre par kontaktade mäklaren då de fått mäklarens namn ifrån ett reklamutskick. Mäklaren uppfattade att säljarna ville ha bra betalt men de skulle inte heller sälja till vem som helst. De valde gemensamt att marknadsföra det som en tillväxtfastighet då ålderssegmentet låg mellan 20–50 år. Eftersom skiftena var väldigt långsmala fokuserades marknadsföring på rågrannarna eftersom drivning på den enskilda fastigheten skulle bli dyr. Säljarna hade redan en skogsbruksplan och mäklaren berättade att de inte utför en validering/revidering såvida säljarna inte betalar för det.

Endast två var intresserade och mäklaren trodde att det berodde av den knepiga arronderingen. Mäklaren menade att arrondering antagligen är den viktigaste faktorn vid intresse. Mäklaren hade inte haft någon kontakt med köparen sedan tidigare men upplevde honom som hemskt trevlig. Slutpriset var enligt mäklaren marknadsmässigt och kontakten med säljare och köpare var bra. Vid kontraktsskrivning blev några uppgifter fel men köparna uppmärksammade detta, men det var något som mäklaren tyckte var väldigt genant.

Efter läsning

Mäklaren ansåg att det var kul att beskrivningarna stämde överens med köparnas sammanfattning. Att säljaren trackade nej till högsta budet mindes inte mäklaren men annars stämde det bra.

Fastighet H

Säljare

De hade ca 8 mil till fastigheten och köpte fastigheten 1987. De sålde av fastigheten i olika omgångar, inledningsvis 1998 då de sålde bostad och åkermark för att sedan sälja resterande 89 ha under 2017. De valde LRF Konsult för att själva slippa arbete med förmedlingen och kontakten med mäklaren tyckte de var mycket bra. De hade önskemål att skogsbruksplan och kultur- och fornlämningar skulle marknadsföras. Det som var avgörande vid val av köpare var delvis ekonomiskt och delvis lämplighet. Säljare och köpare hade ingen direktkontakt. Försäljningen gick enligt säljarna bättre än förväntat.

Köpare

Två köpare med 55 mil till fastigheten. Respondentens kunskap inom skog ansågs var relativt god enligt honom, inte utbildad men självlärd. De planerade att utföra plantering, röjning, första gallring och ev. andra gallring.

Behovsfasen

Köparna ägde en fastighet på hemorten där de agerar ”månskensbönder”. De hade under lång tid velat köpa mark i hembygden men utbudet var starkt limiterat och de fastigheter som kom ut till försäljning var dyra. De var överens om att de vill syssla med jord- och skogsbruk. Fokus hamnade istället på Jämtland då köparna hade koppling dit genom släkt och bekanta samtidigt som prisläget på fastigheter var billigare.

”... utan att göra en jättelång utläggning så har vi försökt köpa i Svealand, tröttnat på att försöka och börjat leta i Jämtland istället.”

De hade haft koll på marknaden i Jämtland ett antal år och köparna hade lagt bud på fem fastigheter tidigare varav två av buden var mer kvalificerade. Det fanns ingen ekonomisk möjlighet till förvärv av dyra fastigheter. Därför fokuserade de på fastigheter med mycket avverkningsmogen skog för att snabbt kunna amortera lånen. Alternativet var att köpa en kalavverkad fastighet till markvärde men köparna menade att de inte stött på någon sådan fastighet. Både de monetära och de icke-monetära värdena var viktiga vid sökandet efter en skogsfastighet.

”Det är en kombination av ekonomisk långsiktighet och ett otroligt genuint intresse kring skog och skogsbruk.”

Informationssök

Fastigheten hittade de på LRF Konsults hemsida och ingen direkt prisidé fanns utsett. De upplevde inte att de saknade någonting utan det fanns en skogsbruksplan och respondenten menade att det är siffora som fångade deras intresse.

”Sedan finns det en massa utsvävningar av mäklaren som egentligen inte har någon betydelse i de här prospekten. Jag tittar rakt på areal och på skogsbruksplanen.”

Värderingsfas

De besökte fastigheten och jämförde med övriga fastigheter de varit intresserade av för att uppskatta ett värde. Två virkesinköpare på orten konsulterades varav en besökte fastigheten och gav prisuppgifter på vad avverkningar skulle kunna resultera i. De beaktade räntehöjningar vid värderingen men ansåg att köpet var så långsiktigt att mindre fluktuationer var irrelevanta.

Köpfas

Det blev ingen direkt budgivning. Vid anbud hade en annan part ett betydligt högre bud än respondenterna, så högt att övriga spekulanter inte fick chansen att bjuda över. Säljaren bestämde sig att anta budet. Några veckor senare kontaktades respondenten och erbjöds köpa fastigheten då den första köparen, som var rågranne, börjat pruta vid kontraktsskrivning. Säljaren bestämde sig då för att erbjuda fastigheten till respondenten och hans fru för samma pris som den första intressenten erbjudit för fastigheten. Priset var något högre än vad de tidigare lagt men de beslutade att ta det.

”Men då var vi trötta på spelet hit och dit så då sa jag att det inte är något att tveka på utan vi köper. Så det var inte en egentlig budgivning utan vi fick möjlighet att ”ge ni det här så får ni den” och så blev det.”

Köpet finansierades via lån och de kände sig trygga i det beslutsunderlag de hade. Enda kontakten med säljaren var vid kontraktsskrivning. Från upptäckt till tillträde tog det ca 2–3 månader.

Utvärdering

Köparna hade inte hunnit avverka och kunde därför inte uttala sig om köpet blev som förväntat. Utifrån det de visste var de nöjda och hoppades på att det skulle gå som tänkt. Vad gällde priset så blev köproceduren aningen unik.

”Jag hade definitivt inte gett så mycket för fastigheten om man inte haft historierna av missar i tidigare budgivningar. Vi kände oss lite pressade och annars hade jag tackat nej och tänkt att vi tittar på nästa. För just sådana här tillfällen när grannar lägger höga bud är det svårt att göra en bra affär.”

Samtidigt som förutsättningarna var speciella menar respondenten att fastigheten var så pass välskött att den var värd mycket. Han berättade även om framtida planer kring vidare tillköp i området och ansåg att de var beredda att betala ett högre pris för att ta sig in på marknaden genom en första fastighet i området.

Bekanta var generellt positiva till köpet. Kontakten med mäklaren upplevdes bra till en början men då det uppkom strul vid lagfartsansökan önskade köparna att mäklaren skulle varit tydligare. Mäklaren tog enligt respondenten på sig felet men borde lagt mer fokus på att förklara att det inte var någon fara. Ansökan löste sig tillslut utan några egentliga bekymmer.

”Det var säkert så att det var en formalitet som mäklaren var säker på att det skulle lösa sig men för vår del som stod där och funderade över vår största stora affär så var inte det så uppskattat.”

Köparna kunde inte tänka sig att sälja fastigheten då de ser på köpet som en långsiktig investering med en plan att bygga ett större fastighetsinnehav i Jämtland.

Jordförvärvstillstånd

Respondenten berättade att det tog en tid men att gick det bra.

Mäklare

Före läsning

Säljarna var deklaratioskunder inom företaget och säljarna hade planerat försäljningen under lång tid. Mäklaren berättade att många timmar spenderades tillsammans med säljarna för att uppfylla deras behov, de besökte fastigheten och säljarna

berättade mycket ingående om den. Mäklaren beskrev intaget som mycket mer omfattande än det brukade vara. Fastigheten var dessutom väldigt välskött och det ville säljaren förmedla till mäklaren som i sin tur skulle marknadsföra det. Då de planerat försäljningen under en tid var skogsbruksplanen framtagna sedan tidigare och där efter lanserades den.

Det var stort intresse för fastigheten då läget var bra. Enligt mäklaren valde inte säljarna köpare endast efter pris utan efter strul med högste budläggare så gick fastigheten till näst högste budgivare istället. Mäklaren hade ingen kontakt med köpare sedan tidigare men inför budgivning förstod mäklaren att köparna en koppling till länet.

Kontakten med säljaren var omständlig men bra, enligt mäklaren. Kontakten med köparen var positiv, enkel och okomplicerad och mäklaren trodde att de var glada.

Efter läsning

Mäklaren tyckte det var intressant att köparna upplevde processen som otydlig och tyckte det var synd att denne inte fått feedback tidigare. Mäklaren kom ihåg att någonting strulade men hade glömt det. När mäklaren läste sammanfattningen minde denne att det handlade om ett pantbrev som låg kvar i en tidigare avstyckning. Att rågrannen var inblandad förnekade mäklaren. Mäklaren tyckte att det var bra för framtiden att veta att man inte varit tillräckligt tydlig och informationsförmedlande.

Fastighet I

Säljare

Säljaren bodde 90 mil från fastigheten och hade ägt den sedan 2005. Anledningen till försäljningen var avståndet till fastigheten och att säljaren inte haft tid att besöka den trots att han tyckte att det var en god investering. Vid tidpunkten av köpet bodde han i Jämtland och kunde således besöka fastigheten oftare. Säljaren valde LRF Konsult då de var de enda som verkade i området.

Han ville framförallt att mäklaren skulle marknadsföra att det var en väldigt stor sammanhållen skogsfastighet vilket gav förutsättning till ett högt jakt- och rekreativvärde, främst eftersom nästan hälften av fastigheten bestod av myrmark. Skogen var dessutom i god tillväxtålder då den närmade sig 30 år och det var något som han önskade att mäklaren marknadsförde. Han uppfattade även kontakten med mäklaren bra då mäklaren hade stor erfarenhet av liknande fastigheter.

Säljaren hade ingen kontakt med köparen då kontraktsskrivning gick per distans. Vid val av köpare premierades enbart pris. Säljaren menade att slutpriset blev ca 10 procent lägre än förväntat då det såldes få stora fastigheter i området, låg nära en större tätort och skogen var i tillväxtfas.

”Det är ju glesbygd där uppe så det blir inte så många budgivare som man kanske önskar.”

Säljaren önskade tillägga att han såg på fastigheten som en värdestegring och en investering för framtiden snarare än egenskapen ”försörjning” som han uppfattade fokusera mer på kassaflöde.

Köpare

En ensam köpare med 90 mil till fastigheten som ägde tre fastigheter sedan tidigare i samma kommun som fastigheten. Köparen beskrev sig som väldigt intresserad av skog och relativt kompetent, framförallt kring skatteregler och han var mån om att

sköta sin skog. På fastigheterna som han ägde i hemkommunen var han aktiv men på den här fastighet planerades inhyrning av arbete.

Behovsfasen

Respondenten hade valt att investera i skog under många år då han ansåg att det bara finns ett antal hektar skog att tillgå och att det var en god, långsiktig investering. Han menade att nästintill all skog hade bättre skoglig tillväxt än räntan på banken vid tillfället. Att köpa skog var en ren ekonomisk investering och önskade god avkastning. Köparen tyckte det såg väldigt ljust ut, inte enbart för skogsfastigheter utan även för aktierna på skogsbolag.

”Skogen växer även om det är bra eller dåliga tider.”

Informationssök

Köparen hade inte letat särskilt länge utan fick ett utskick av lokalkontoret från LRF Konsult om fastigheten. Köparen letade främst efter ungskog då det kunde bli dyrt om det fanns mycket slutavverkningsskog på fastigheterna. Men den här fastighet höll en stor areal i åldersspannet 25–35 år vilket passade bra för köparen. Han reagerade dock över avsaknad av utfart till fastigheten

Köparen berättade att det fanns en utsatt prisidé på fastigheten och till prospektet fanns även skogsbruksplan och kartor. Då fastigheten låg ute under vintern och snödjupet var ca 1,5 meter kunde inte köparen besöka fastigheten utan rådfrågade skogsbruksplanläggaren. Han erkände planläggaren som mycket kompetent och när han efter köpet besökte fastigheten stämde skogsbruksplanen bra.

Värderingsfas

Köparen värderade fastigheten utifrån de volymer som presenterades i skogsbruksplanen. Någon närmare riskbedömning gjordes inte utan han återkopplade just till det förmånliga ränteläget och en god tro på framtiden.

Köpfas

Köpet finansierades av banklån och köparen kände sig trygg i det beslutsunderlag som han hade. Köparen hade ingen kontakt med säljaren utan endast med mäklaren. Ifrån att han upptäckte fastigheten tills tillträde dröjde det ca 5–6 veckor.

Utvärdering

Någon uppfattning kring vad vänner och släktens tyckte om köpet visste köparen inte. Köparen var inte nöjd med hur mäklaren skötte frågan om att det saknades utfart. De lyckades lösa ett servitut för utfart men köparen ansåg att mäklaren borde tagit frågan på ett större allvar. Köparen kunde tänka sig att sälja fastigheten i framtiden då han inte hade några känslomässigt band utan såg den som ett rent investeringsobjekt.

Jordförvärvstillstånd

Köparen blev beviljad utan bekymmer.

Mäklare

Före läsning

Säljaren kontaktade mäklaren eftersom han hade två fastigheter till försäljning samt ville uppföra en ny skogsbruksplan. Enligt mäklaren var säljaren väl medveten om vilket pris han önskade att försäljningen skulle resultera i. Säljare kunde annars vara omedvetna om prisnivåerna i området menade mäklaren.

I mitt område kan folk annars vara så tacksamma att ”snälla, kan du hjälpa oss att sälja det här?”. De är inte så medvetna prismässigt om vad de kan förvänta sig. De blir bara glada om det är någon som vill köpa deras fastighet.

Mäklaren valde att fokusera på fastigheten som en jaktfastighet då det var stor areal, mycket myr, fin arrondering och nära väg. Även säljaren önskade att fokusera på jakten och fisket enligt mäklaren.

Mäklaren kände inte till köparen sedan tidigare. Köparen krävde att det skulle upprättas ett servitut för en väg in till fastigheten då den gick över en annan fastighet och servitut saknades. Säljare och mäklaren syftade till att ”gammal hävd” gällde och således behövdes inget servitut. Köparen var bestämd att ett servitut skulle finnas. Efter en tid löste sig servitutet enligt köparens önskemål och försäljningen gick i hamn. Mäklaren berättade att kontakten med köparen således inte var så bra men att den blev bättre efter en senare förmedling.

Mäklaren mindes inte om det fanns någon prisidé eller inte. Mäklaren brukade försöka undvika att använda sig av någon prisidé på fastigheterna eftersom denne upplevde att det ofta blir bättre betalt om man inte använde prisidé. Om någon som var intresserad men inte visste vad denne skulle buda menade mäklaren att intressenten kunde ringa för att få vägledning kring budet. Om intressenten istället kontaktade mäklaren upprättas även en kontakt som kunde skapa större intresse för spekulanten. I vissa fall trodde mäklaren att en prisidé kan skrämja iväg intressenter då de tycker att det var för dyrt. Å andra sidan trodde mäklaren att även avsaknaden av prisidé kunde resultera i att skrämja iväg mindre kunniga intressenter då de inte ville visa sig okunniga. Mäklarens uppfattning var dock att det gav bäst betalt utan prisidé.

Efter läsning

Mäklaren tyckte det var kul att köparen hade nåtts av ett utskick ifrån LRF Konsult, lika så att köparen erkände planläggaren som väldigt duktig. I övrigt var svaren som mäklaren hade förväntat sig då han lyfte problematiken som varit med servitutet. Därför var det viktigt att lyssna på köpare och säljare för ofta säljer/köper de bara ett fåtal fastigheter under sitt liv.

Mäklaren kommenterade att det inte blir så många budgivare i området med att det dessutom finns en smärtgräns vid 3 miljoner kronor. Fastigheter upp till 1–2 miljoner hade ofta mer spekulanter. Att de uppskattade avkastningsvärdena översteg köpeskillingen överraskade inte mäklaren utan menade att det ofta var så i området eftersom det inte fanns någon stad eller turistort i området.