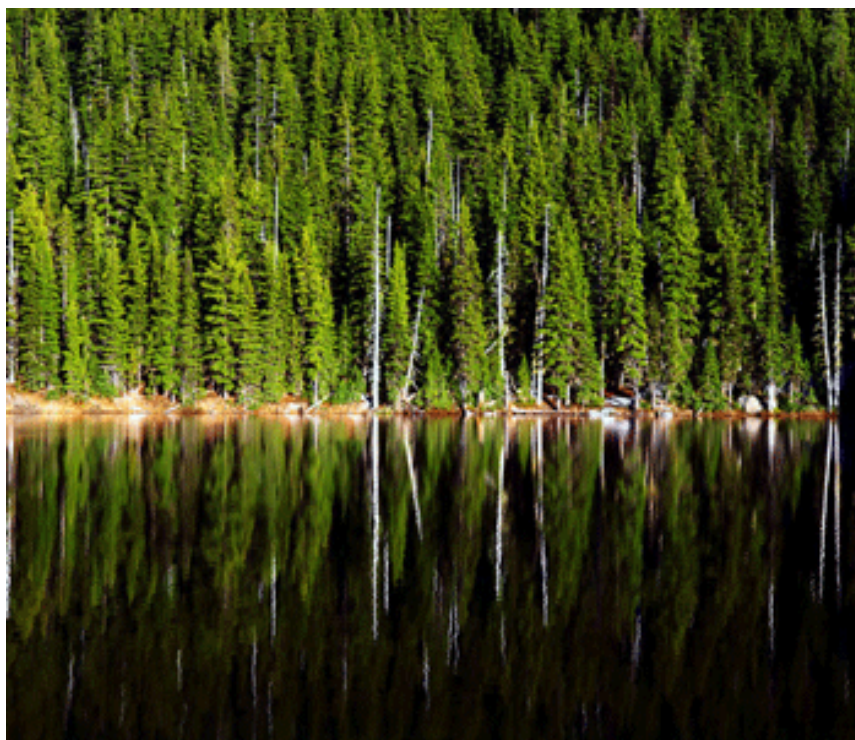




SKOGSMÄSTARPROGRAMMET
Examensarbete 2011:19

Köparnas nöjdhet med sin fastighetsmäklare

How satisfied are the buyers with their real estate broker?



Björn Junhammar

Köparnas nöjdhet med sin fastighetsmäklare

How satisfied are the buyers with their real estate broker?

Björn Junhammar

Handledare: Hans Högberg

Examinator: Eric Sundstedt

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå med minst 60 hp kurs/er på grundnivå som förkunskapskrav

Kurstitel: Kandidatarbete i Skogshushållning

Kurskod: EX0624

Program/utbildning: Skogsmästarprogrammet

Utgivningsort: Skinnskatteberg

Utgivningsår: 2011

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Fastighetsförmedling, fastigheter, skog



Sveriges lantbruksuniversitet
Skogsvetenskapliga fakulteten
Skogsmästarskolan

FÖRORD

Detta examensarbete inom ämnesområdet skogshushållning utgör 15 högskolepoäng och är ett avslutande moment för erhållande av examen som skogsmästare vid Sveriges Lantbruks universitet i Skinnskatteberg.

Examensarbetet är sammanställt utifrån en enkätundersökning, som syftar till att undersöka hur nöjda köpare av skogsfastigheter är med sin fastighetsmäklare inom LRF Konsults marknadsområde Sydost.

Jag vill rikta ett stort tack till alla de som möjliggjort detta examensarbete och då främst, de fastighetsägare som ställt upp i undersökningen och som skickat med mig många både kloka och värdefulla tankar in i ett framtida yrkesliv.

Vidare önskar jag att framföra min tacksamhet till min mamma Anne-Marie Junhammar och Berith Svensson vid LRF Konsult Vimmerby för mycket fin hjälp vid utskicken av frågeformulären.

Naturligtvis vill jag rikta ett stort tack till min externa handledare Magnus Gustavsson, LRF Konsult Vimmerby, som i alla lägen varit stöttande, hjälpande och har kommit med många råd och tips.

Jag vill även rikta ett stort tack till min handledare vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg, Hans Högberg som även han haft tilltro till mitt arbete och som alltid varit stöttande och hjälpande.

Djursdala januari 2011

Björn Junhammar

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD	iii
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	v
ABSTRACT	1
1. INLEDNING.....	3
1.1 Bakgrund.....	3
1.2 Syfte	3
1.3 Mål.....	3
1.4 Avgränsning	4
1.5 LRF Konsult	4
1.6 Vad är en fastighet?	5
1.7 Allmänt om fastigheter och dess indelning.....	6
1.8 Fastigheter inom marknadsområde Sydost	7
1.9 Allmänt om fastighetsmarknaden.....	7
1.10 Fastighetsmarknaden för jord och skogsfastigheter.....	8
1.11 Fastighetsmäklarlagen.....	9
1.12 God fastighetsmäklarsed.....	10
2. MATERIAL OCH METODER.....	11
2.1 Försättsbrev och frågeformulär	11
2.2 Analys och rapportskrivning.....	12
3. RESULTAT.....	13
3.1 Fastigheten	13
3.2 Fastighetsägaren och dennes syfte	14
3.3 Förmedlingsprocessen och mäklaren.....	16
4. DISKUSSION	23
4.1 Frågeformulär och arbetsmetodik	23
4.2 Förvärvarna	24
4.3 Förvärvarnas nöjdhet	25
4.4 Slutkläm	27
5. SAMMANFATTNING	29
6. KÄLLFÖRTECKNING.....	31
Publikationer	31
Internetdokument	31
Personliga meddelanden.....	33

7. BILAGOR.....	35
Bilaga 1	35
Bilaga 2	36
Bilaga 3	40

ABSTRACT

The purpose with this exam project has been to explore how satisfied the buyers of forest land have been with their real estate broker through the transfer process. The respondents had the opportunity to rate a number of different questions around the current acquisition.

A questionnaire with 19 acquisition-related questions was sent to 134 people. People who since 2008-01-01 until today, have acted as a buyer of forest land. 80 responses were achieved and the result shows that the majority of buyers have a high gathered satisfaction.

1. INLEDNING

1.1 Bakgrund

Under tiden vid Skogsmästarskolan sedan starten 2008 har många ämnesområden med koppling till skogen berörts. Från skogsskötsel till ekonomi och allt där emellan. Många föreläsare från näringslivet, myndigheter och andra institutioner har gästföreläst vid Skogsmästarskolan. Några av gästföreläsarna har hos mig satt större avtryck än andra och således även fångat mitt intresse mera.

De områden som fångat mitt intresse mer än andra, är fastighetsmarknaden och ekonomi generellt. Därför kändes valet att komplettera utbildningen till Skogsmästare även med en fastighetsmäklarexamen naturligt, likväl som valet av ämne till examensarbetet.

Min fastighetsmäklarutbildning likväl som min Skogsmästarutbildning befinner sig i skrivande stund i sitt avslutningskede.

1.2 Syfte

Syftet med detta examensarbete är att undersöka hur nöjda köparna av skogsfastigheter är med sin mäklare.

1.3 Mål

Huvudmålet med detta examensarbete och dess undersökande utformning är att ge mig som en eventuell framtida mäklare bättre förutsättningar att på ett professionellt sätt kunna bemöta uppdragsgivare, säljare som köpare. Detta utifrån deras förväntningar.

Det andra målet är att kunna presentera vilka uppfattningar köparna av skogsfastigheter har av sin mäklare, för LRF Konsult inom marknadsområde Sydost. Detta för att LRF Konsult bättre skall kunna bemöta sina framtida uppdragsgivare.

1.4 Avgränsning

Utifrån målsättningen har marknadsundersökningsmomentet i examensarbetet begränsats geografiskt till vad LRF Konsult benämner marknadsområde Sydost. Detta område består av Kalmar län, Jönköpings län, Kronobergs län samt Blekinge län.

Ett frågeformulär har upprättats tillsammans med min handledare på LRF Konsult. Frågeformuläret består av 19 frågor och vänder sig enbart till fastighetsägare som under den senaste 3 årsperioden har agerat som köpare av skogsfastighet och där LRF Konsult har varit ansvarigt mäklar företag.

1.5 LRF Konsult

LRF Konsult grundades 1918 och utgör ett dotterbolag till lantbrukarnas riksförbund. LRF Konsult är ett rådgivnings- och redovisningsföretag, främst inriktat mot de agrara näringarna. Deras specialitet är ekonomi, skatter, juridik, skog, lantbruk och fastighetsförmedling. LRF Konsult är ledande på marknaden gällande fastighetsförmedling. LRF Konsult finns spritt över hela landet och har kontor på ca 140 orter och har över 1500 medarbetare (Länk A).



Figur 1.1 LRF Konsults kontor (konsult.lrf.se).

Varje kontor är samordnade i resultatenheter. Resultatenheterna är sin tur indelade i marknadsområden. Totalt är Sverige indelat i 5 marknadsområden. Södra, Västra, Sydost, Östra och Norra marknadsområdet (Länk B).



Figur 1.2 LRF Konsults marknadsområden (konsult.lrf.se).

1.6 Vad är en fastighet?

Söker man definitionen av vad en fastighet är, får man leta länge då denna inte är direkt definierad (Julstad 2010). Det närmaste en definition kommer man återfinna i Jordabalken, vidare i arbetet betecknad som JB, 1 Kap 1§.

Fast egendom är jord. Denna är indelad i fastigheter. En fastighet avgränsas antingen horisontellt eller både horisontellt och vertikalt. Om fastighetsbildning finns särskilda bestämmelser. Sämjedelning är utan verkan (Sveriges Rikes Lag 2010).

Fastigheter kan indelas i 4 huvudkategorier enligt följande.

- Vanlig fastighet
- 3D-fastighet
- Andelsfastighet
- Fiskefastighet

Vanlig fastighet utgörs av ett horisontellt avgränsat område på mark eller i vatten som är uppkommen genom beslut av myndighet, domstol eller av ålderns hävd.

3D-fastigheten är geografiskt avgränsad. Horisontellt som vertikalt.

Andelsfastigheten saknar egen mark. Denna fastighetstyp har endast andel eller andelar i en samfällighet. Samfällighet är inte en fastighet utan utgör endast område som är gemensamt för flera fastigheter.

Fiskefastigheten består endast av fiske inom ett geografiskt avgränsat område. Fisket kan bestå av en viss fisk eller flera fiskarter. Fiskefastigheten saknar vatten och botten (Eriksson 2010).

Bostadsrätt som många tar för en fastighet, är inte en fastighet. Bostadsrätten är en nyttjanderätt upplåten för boende mot ersättning. Nyttjanderätten är upplåten av bostadsrättsföreningen och endast till förmån för föreningens medlemmar (Bostadsrättslagen 1 Kap 1§, 3§, 4§).

1.7 Allmänt om fastigheter och dess indelning

Sverige består av ca 450 000 km² land och vattenområden. Dessa ägs till 43 % av fysiska personer. Det enskilda ägandet är störst i Södra Sverige, främst Blekinge, Gotland och Hallands län. Övriga 57 % ägs till största delen av svenska aktiebolag och stat (Julstad 2010).

Alla mark- och vattenområden i Sverige är geografiskt indelade och redovisade i inskrivningsmyndighetens fastighetsregister. Utifrån ändamålet med marken och fastighetens användning har olika fastighetstyper tilldelats olika typkoder (Julstad 2010).

Totalt i Sverige fanns det 3 226 024 fastigheter registrerade i fastighetsregistret 2010-12-31 (Länk C).

Fastigheter med typkod 1 utgör lantbruksenheter. Fastigheter med typkod 2 utgör småhusenheter. Fastigheter med typkod 3 utgör hyreshusenheter och fastigheter med typkod 4 utgör industrienheter (Länk D).

Typkoderna är ytterligare uppdelade utifrån sitt ändamål. Typkod 110 utgör obebyggd lantbruksenhet. Typkod 113 utgör lantbruksenhet som är bebyggd men med ett byggnadsvärde understigande 50 000 kr. Typkod 120 utgör bebyggd lantbruksenhet (Länk C). Dessa utgör de vanligast taxerade lantbruksenheterna. Vid senaste fastighetstaxeringen som genomfördes år 2008 fanns 364 408 lantbruksenheter varav 334 911 utgjordes av lantbruksenheter med typkod 110, 113 och 120 (Länk E).

Taxerade ägare enligt fastighetsregistret till fastigheter med typkod 110,113 eller 120 har en hög medelålder. 67,39 % av de taxerade ägarna hade år 2008 en ålder överstigande 50 år (Länk F)

1.8 Fastigheter inom marknadsområde Sydost

Inom marknadsområde sydost som utgörs av Kalmar, Kronobergs, Jönköpings och Blekinge län fanns vid senaste fastighetstaxeringen år 2008 totalt 388 412 fastigheter (Länk G). Utav dessa utgör 47 910 lantbruksenheter med typkod 110,113 och 120 (Länk H).

Fördelningen av antalet jord- och skogsfastigheter avseende respektive län ser ut enligt följande.

- Kalmar län 12 643 stycken.
- Kronobergs län 13 991 stycken.
- Jönköpings län 15 116 stycken.
- Blekinge län 6160 stycken.

Tillsammans utgör dessa 2 314 200 ha skogsmark och 507 727 ha jordbruksmark (Länk I).

1.9 Allmänt om fastighetsmarknaden

Kännetecknande för fastighetsmarknaden och dess fastigheter är att de är tekniskt och lägesmässigt unika, lägesmässigt fixerade, har lång varaktighetstid och omsätts sällan (Eriksson 2010). Jord och skogsfastigheter omsätts generellt ännu mer sällan på den öppna marknaden jämfört med andra fastighetstyper. (Stjärndal 2010). Vidare kännetecknas fastighetsmarknaden av att köpare och säljare ofta har en mycket begränsad erfarenhet av fastighetsaffärer (Eriksson 2010).

Fastighetsmarknaden brukar delas upp i delmarknader enligt följande.

- Småhusfastigheter
- Hyreshusfastigheter
- Industrifastigheter
- Jord & Skogsfastigheter
- Bostadsrätter

(Stjerndahl 2010)

1.10 Fastighetsmarknaden för jord och skogsfastigheter

Av de jord och skogsfastigheter som LRF Konsult förmedlar köps cirka 70 % av personer som redan tidigare är ägare av sådan fastighet. Resterande 30 % utgörs av förstagångsköpare. Dessa köpare karaktäriseras av att de är födda på 1940- eller 1950-talet samt att de ofta har en god och ordnad ekonomi (Rapport oktober 2010, Fastighetsmarknaden Skog och Lantbruk, LRF Konsult).

Priserna på skogsfastigheter har de senaste tio åren stigit. 2010 års kraftiga prishöjning tros bero på den allmänna konjunkturuppgången, låga räntor samt höga virkespriser. Genomsnittspriset för skogsmark i hela Sverige steg med 8 % till 395 kr/m³sk under 2010. Störst ökning skedde i område 1 med 12 % till 511 kr/m³sk (Skogsland nr 5 28 januari 2011).



Figur 1.3 LRF Konsults Prisområden (*konsult.lrf.se*).

Tabell 1.1 Prisutveckling/m³sk från 2000-2010 för respektive prisområde. Statistiken avser endast förmedlingar utförda av LRF Konsult (*konsult.lrf.se*).

Real kr/m ³ sk	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
V	137	144	143	142	139	182	206	270	279	266	290
IV	194	159	152	165	180	199	238	300	304	294	308
III	248	205	200	190	226	253	300	349	349	343	369
II	269	256	277	266	275	305	344	400	425	453	467
I	298	310	296	297	326	348	397	444	447	455	511
Hela Sverige	234	222	218	216	237	264	304	358	365	365	395

1.11 Fastighetsmäklarlagen

Fastighetsmäklaryrket är reglerat genom lagar och förordningar. Den lag som främst reglerar är lagen om fastighetsmäklare 1995:400. Denna lag tillkom 1 oktober 1995. Tillsyn om att lagen efterlevs, utförs av Fastighetsmäklarnämnden.

Fastighetsmäklarnämnden är en statlig myndighet. Deras verksamhet är speciellt inriktad på: att tillse att fastighetsmäklarna följer god mäklarsed, att sprida information om vad god mäklarsed innebär samt att tillse att fastighetsmäklarna innehar god utbildning för sin uppgift (Länk J). Samtliga fastighetsmäklare måste vara registrerade hos Fastighetsmäklarnämnden.

Fastighetsmäklarlagen är indelad i tre delar. Allmänna bestämmelser, registrering av fastighetsmäklare samt fastighetsmäklarens uppdrag och dennes ersättning (Fastighetsmäklaren – en vägledning).

1 Kap 1§ definierar vad en fastighetsmäklare är. *Med fastighetsmäklare avses i denna lag fysiska personer som yrkesmässigt förmedlar fastigheter, delar av fastigheter, byggnader på annans mark, tomträtter, bostadsrätter, andelsrätter avseende lägenhet, arrenderätter eller hyresrätter* (Fastighetsmäklarlagen 1Kap 1§).

Via sammanfattning av fastighetsmäklarlagen framgår att fastighetsmäklaren skall:

- Utföra sitt uppdrag omsorgsfullt och i allt iaktta god fastighetsmäklarsed. Mäklaren skall tillvarata både säljarens och köparens intressen.
- Ge råd till säljaren och köparen av juridisk, ekonomisk eller teknisk natur i samband med försäljningen.
- Medverka till att säljaren upplyser köparen om eventuella fel och brister i fastigheten och att köparen å sin sida undersöker fastigheten noga.
- Kontrollera vem som äger fastigheten och vilka inteckningar, servitut eller andra rättigheter/skyldigheter som belastar den.
- Hjälpa säljaren och köparen att upprätta handlingar, som behövs vid överlåtelsen (köpekontrakt, köpebrev och likvidavräkning).
- Till köparen, om denne är konsument, överlämna skriftlig beskrivning över fastigheten jämte personlig boendekostnadskalkyl.

(Lärobok i Fastighetsförmedling, sida 12).

Fastighetsmäklare är enligt fastighetsmäklarlagen förbjudna att:

- Själva gå in som köpare, eller sälja till någon närstående, i en affär som fastighetsmäklaren åtagit sig att förmedla. Blir mäklaren eller någon närstående intresserad av att köpa ett förmedlingsobjekt måste mäklaren omedelbart avsäga sig uppdraget och ge säljaren skäligt tidsrum att fundera över saken innan ett köp arrangeras. Fastighetsmäklaren skall anmäla köpet till Fastighetsmäklarnämnden.
- Handla med fastigheter.
- Ägna sig åt annan verksamhet som kan rubba förtroendet för honom som yrkesman.
- Företräda säljare eller köpare i form av ombud.

(Lärobok i Fastighetsförmedling, sida 13).

Vidare bör nämnas att fastighetsmäklarlagen har omarbetats och en ny lag kommer att börja gälla från 2011-06-30. Vissa förändringar har skett, men då den i skrivande stund ännu inte gäller så berörs den inte närmare.

1.12 God fastighetsmäklarsed

Att god fastighetsmäklarsed efterlevs är Fastighetsmäklarnämndens uppgift att tillse. God fastighetsmäklarsed utgörs av praxis. En praxis som med samhällets förändring över tiden, också den förändras. Det är Fastighetsmäklarnämnden som utöver fastighetsmäklarlagens lydelse, avgör vad som är att anse som praxis (Melin 2010).

2. MATERIAL OCH METODER

2.1 Försättsbrev och frågeformulär

Tillsammans med min externa handledare Magnus Gustavsson, diskuterades vid ett första möte den 22 dec 2010 olika typer av frågeställningar för användning i ett frågeformulär. Tiden fram till vecka 4 år 2011, då deadline för ett utkast av frågeformulär samt ett försättsbrev var satt tillsammans med Magnus Gustavsson, bearbetades och konkretiserades frågeställningarna.

Försättsbrevet och frågeformuläret framställdes med hjälp av Microsoft Word 2007. Försättsbrevet (Bilaga 1) samt frågeformuläret (Bilaga 2) fick efter mindre justering, sitt godkännande av Magnus Gustavsson under vecka 4 år 2011.

Frågeformuläret består av både ja- och nej- frågor, frågor med flersvarsalternativ, graderingsfrågor samt öppen fråga för egna kommentarer.

Med hjälp av Berith Svensson LRF Konsult Vimmerby, plockades under vecka 5 år 2011, adresser till 144 fastighetsägare fram. Samtliga dessa fastighetsägare har från 2008-01-01 och fram tills idag vid något tillfälle agerat som köpare av skogsfastighet. Vidare är samtliga fastigheter belägna inom vad som tidigare benämns som marknadsområde Sydost och samtliga fastigheter är förmedlade av LRF Konsult.

Frågeformuläret testades på 5 oberoende testpersoner för att säkra dess funktionalitet. Testet genomfördes med tillfredställande resultat.

Under vecka 5 år 2011 skickades försättsbrev samt frågeformulär ut till de 144 fastighetsägarna. Ett frankerat svarskuvert bifogades med samtliga utskick. Utskicken var helt anonyma och kunde på inget sätt spåras eller särskiljas. Detta framgick även i försättsbrevet. Svarstiden var satt till 1 vecka.

10 utskick återkom med vändande post. Detta p.g.a. felaktig adress. Något nytt utskick gjordes ej till dessa. Den 15:e februari år 2011 skickades ett kombinerat tack och påminnelsebrev ut till de 134 fastighetsägarna (Bilaga 3).

Sammanlagt erhöles 80 svar av de utskickade frågeformulären. 6 stycken av dessa gallrades bort p.g.a. att de var ofullständigt ifyllda.

2.2 Analys och rapportskrivning

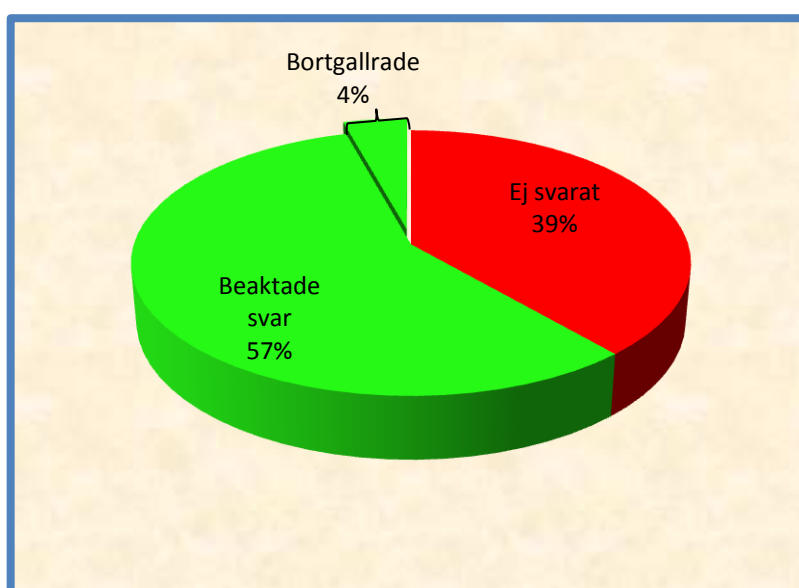
Bearbetningen av erhållen data sammanställdes med hjälp av dator och programmet Microsoft Excel 2007. Detta genomfördes i herrgårdsbyggnaden vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg under mars månad år 2011. Tabeller och diagram över sammanställd data upprättades även de i Microsoft Excel 2007.

Rapporten upprättades stegvis under hela arbetsprocessens gång. De hjälpmedel som användes, var en bärbar dator av märket Hewlett Packard samt ordbehandlingsprogrammet Microsoft Word 2007.

3. RESULTAT

I detta avsnitt presenteras de resultat som framkommit via frågeformulären som skickats ut till personer som från 2008-01-01, och fram tills idag, agerat som köpare av skogsfastighet.

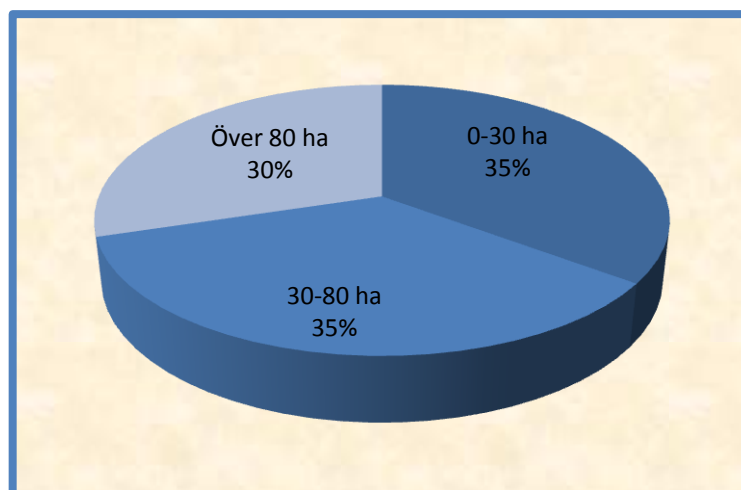
Undersökningen resulterade i en svarsfrekvens om 61 %. Detta motsvarar 80 inkomna svar av de totalt 134. Sex stycken frågeformulär gallrades bort p.g.a. ofullständighet eller felaktig ifyllnad.



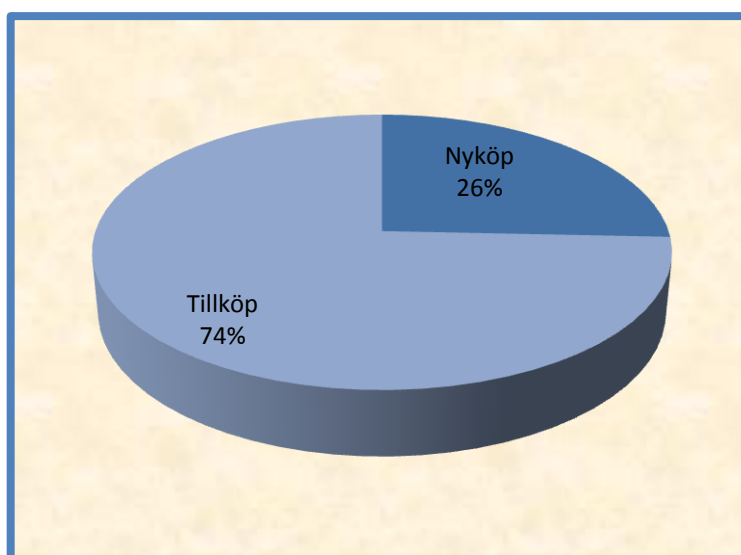
Figur 3.1 Svarsfrekvens och dess fördelning.

3.1 Fastigheten

Fördelningen över förvärvade fastigheters arealstorlek var procentuellt sett mycket jämn bland de 74 beaktade svaren. Som framgår av figuren 3.2 nedan så är skillnaden som mest 5 procentenheter mellan kategorierna. Vidare visar resultatet att hela 74 % av genomförda fastighetsförvärv gjordes av personer som redan innan senaste förvärvet, var ägare av en eller flera skogsfastigheter.



Figur 3.2 Arealfördelning över förvärvade fastigheter.

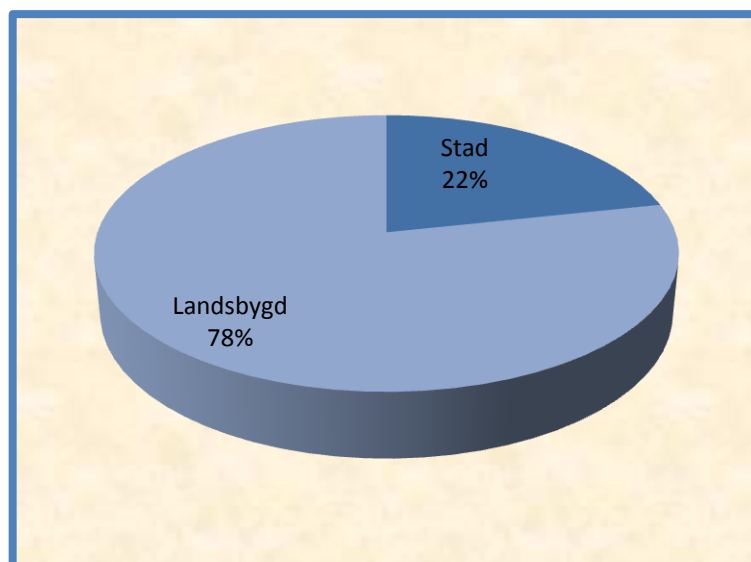


Figur 3.3 Typ av förvärv.

3.2 Fastighetsägaren och dennes syfte

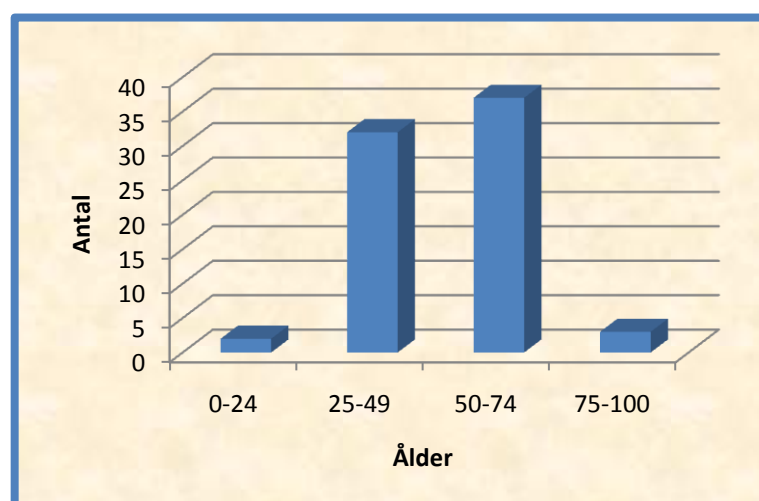
Resultaten på frågorna om förvärvarens bosättningsituation visar att en klar majoritet av fastighetsköparna var bosatta inom samma kommun som där den senast förvärvade fastigheten var lokaliserad. Hela 80 % var bosatta inom samma kommun.

Vidare visar resultaten från frågeformulären att 81 % av de som var bosatta inom samma kommun som förvärvad fastighet även var bosatta på landsbygden. Någon definition av vart gränsen mellan stad och landsbygd går, gjordes inte i frågeformuläret, utan de besvarande fastighetsägarna har själva fått ta ställning till den definitionen.



Figur 3.4 Fördelning av bosättning avseende stad och landsbygd.

Resultatet från denna undersökning gällande förvärvarnas ålder bekräftar tidigare statistik om en hög medelålder. Av de svar som beaktades i undersökningen var 54 % besvarade av personer med en ålder överstigande 49 år.



Figur 3.5 Köparnas ålder vid förvärvet.

I en fråga i frågeformuläret ombads besvararna att rangordna de tre viktigaste orsakerna/syftena till förvärvet av totalt sex stycken. Dessa sex alternativ var: känslan av eget ägande, rekreation, ekonomisk placering, jakt, släktband eller annan personlig koppling till fastigheten samt annat.

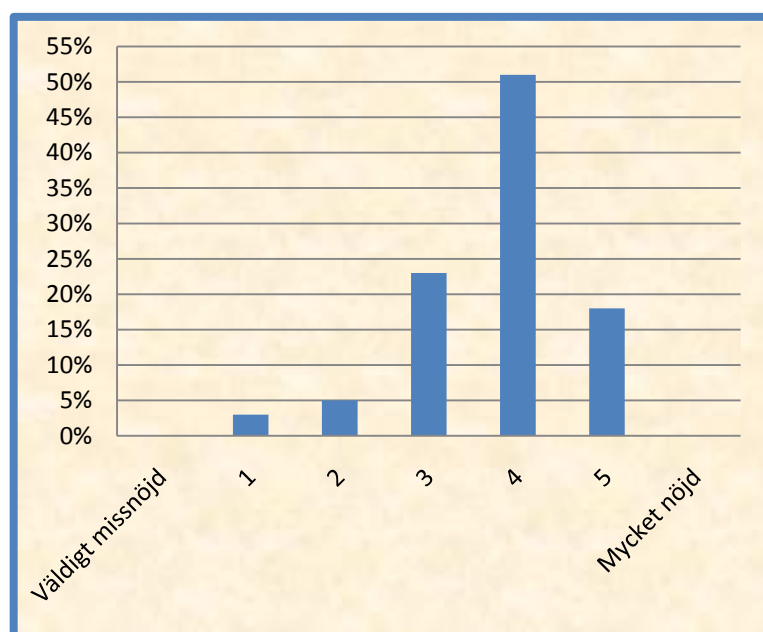
Av resultatet framgår att de tre viktigaste orsakerna/syftena med fastighetsförvärvet var: **känslan av eget ägande, ekonomisk placering samt annat.**

Som annat anger två fastighetsägare ”att förbättra sin redan befintliga fastighet”. En fastighetsägare anger ”fiske”. Inga övriga kommentarer erhöles för alternativet annat.

3.3 Förmedlingsprocessen och mäklaren

På frågan om hur nöjda köparna var avseende att prospektet innehöll relevant, bra och begriplig information på en skala mellan ett och fem, där ett var väldigt missnöjd och fem var mycket nöjd, erhöles ett medelvärde om 3,8.

Hela 69 % av de tillfrågade gav ett svar som låg över medel.



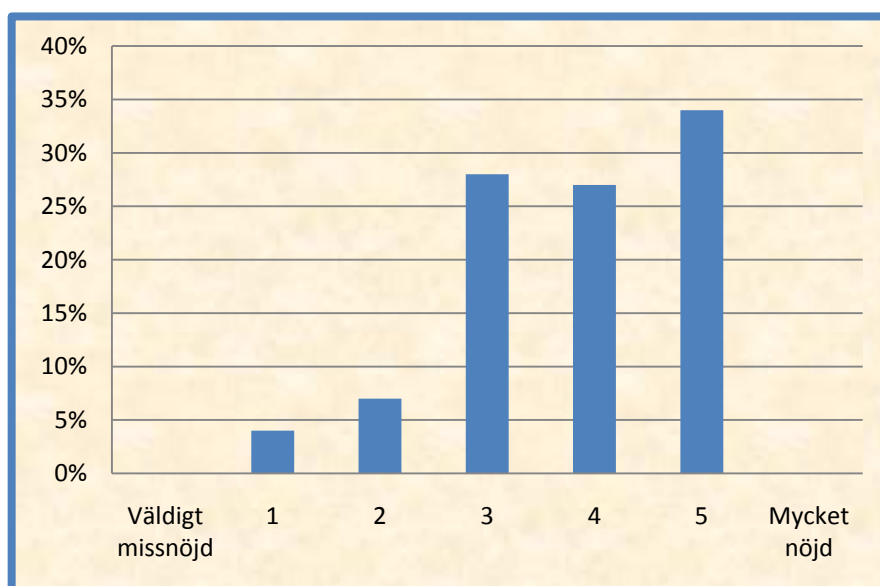
Figur 3.6 Nöjdhet avseende att prospektet innehöll relevant, bra och begriplig information.

För att söka finna någon skillnad avseende svaren mellan nyköpare och tillköpare gjordes en jämförelse. Det kunde konstateras att nyköparna var något mera nöjda avseende prospektets innehåll. Dock endast marginellt. För gruppen nyköpare erhöles ett medelvärde om 3,8. För gruppen tillköpare erhöles medelvärdet 3,7.

På frågan hur nöjda köparna var avseende att mäklaren var tillgänglig och lätt att komma i kontakt med under förmedlingsprocessen, så gav 61 % av de tillfrågade ett betyg som var över medel.

Medelvärdet som erhöles på denna fråga var 3,8 på den femgradiga skalan, där ett motsvarar väldigt missnöjd och fem mycket nöjd.

Kunde även på denna fråga konstatera en skillnad mellan nyköpare och tillköpare, avseende deras nöjdhet. Medelvärdet hos nyköparna var 3,9 medan det hos tillköparna var 3,7.



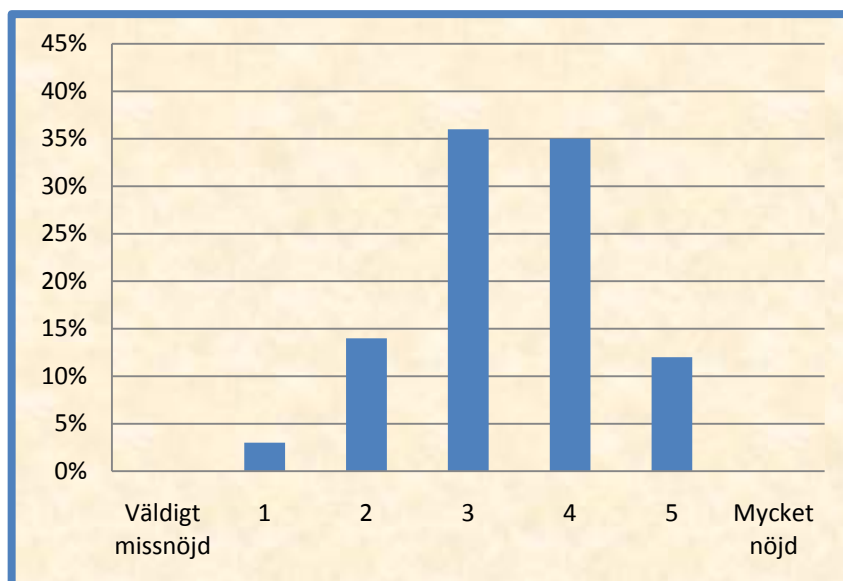
Figur 3.7 Nöjdhet bland samtliga svarande avseende mäklarens tillgänglighet och lätthet att komma i kontakt med under förmedlingsprocessen.

På frågan hur nöjda köparna var avseende mäklarens engagemang och insats vid visningen, erhöles 71 svar. Svaren resulterade i ett medelvärde om 3,4 på den femgradiga skalan, där ett motsvarar väldigt missnöjd och fem mycket nöjd. En jämförelse mellan nyköparna och tillköparna visar att nyköparna gav högre betyg än tillköparna. Ett medelvärde om 3,6 resulterade nyköparnas svar i. Tillköparnas betyg var som medelvärdet för hela samplet, 3,4.

Vidare gav 83 % av de 74 beaktade svararna betyget tre, fyra eller fem på frågan hur nöjda de var avseende mäklarens kunskaper om den förvärvade fastigheten. Medelvärdet på svaren var 3,4.

En jämförelse mellan nyköpare och tillköpare avseende mäklarens kunskaper om den förvärvade fastigheten, visar även här en skillnad avseende medelvärdet. Nyköpare 3,5 och tillköpare 3,4.

Av de beaktade svaren gav 57 % ett betyg som var över medel (3,6) avseende mäklarens svar på frågor gällande den förvärvade fastigheten. Resultatet visar att tillköparna var något mera nöjda avseende mäklarens svar på frågor om förvärvad fastighet än nyköparna. Medelvärdet för nyköparna var 3,4 medan det var 3,6 för tillköparna.

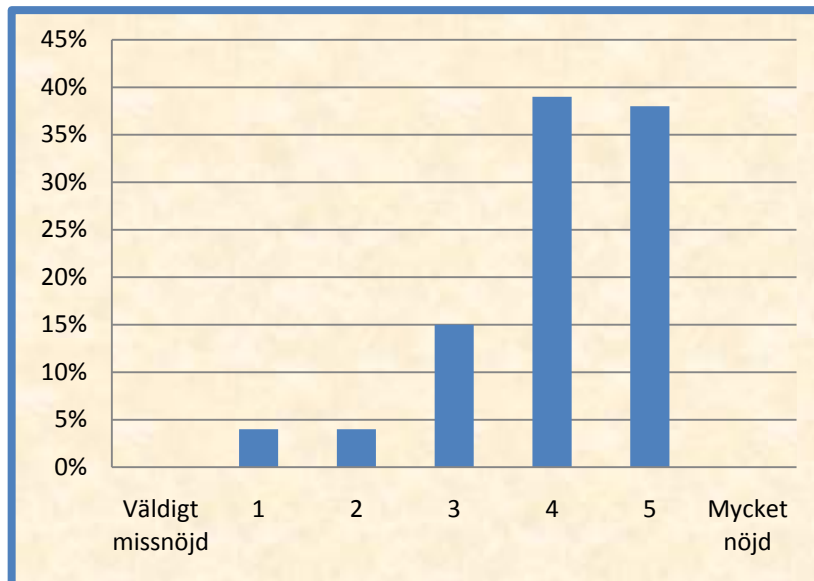


Figur 3.8 Nöjdhet bland samtliga svarande avseende mäklarens kunskaper om den förvärvade fastigheten.

På frågan avseende mäklarens bemötande under hela förmedlingsprocessen, erhöles medelvärdet fyra på den femgradiga skalan. Resultatet visar även att en klar majoritet av de beaktade svaren har gett mäklarna ett betyg som är enligt medelvärdet eller högre. Hela 77 %.

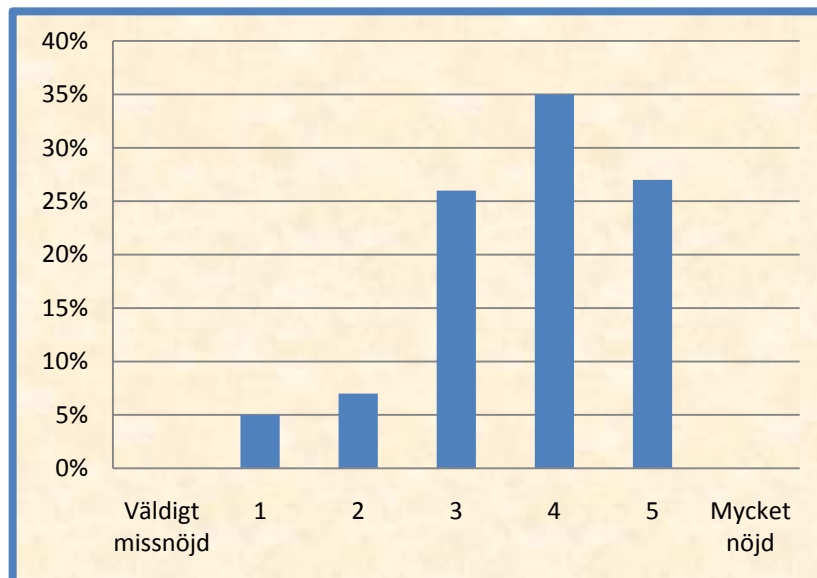
Jämförelsen mellan nyköpare och tillköpare visar att nyköparna var något nöjdare då denna grupps betyg gav ett medelvärde på 4,2 medan tillköparnas betyg resulterade i ett medelvärde om 4,0.

Vidare visar resultaten att endast tre besvarare, motsvarande 4 %, var väldigt missnöjda avseende mäklarens bemötande och således besvarat frågan med en etta. Hela 28 stycken besvarare, motsvarande 38 %, har besvarat frågan med en femma och var således mycket nöjda med mäklarens bemötande.



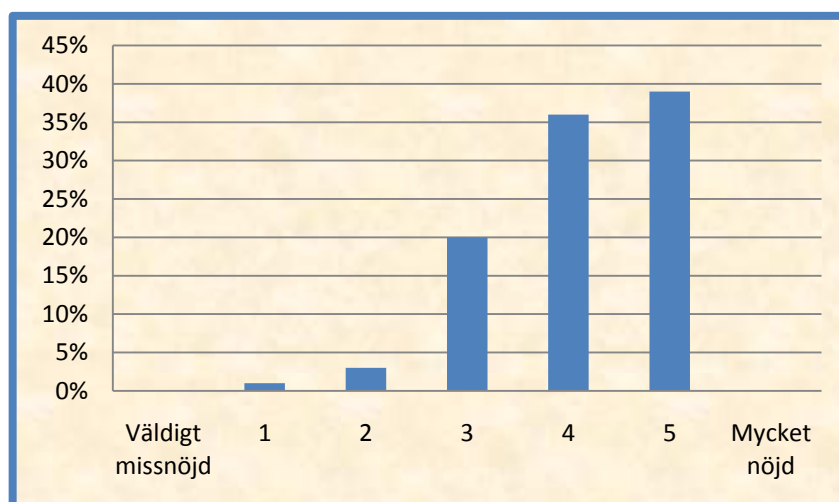
Figur 3.9 Nöjdhet bland samtliga svarande avseende mäklarens bemötande under hela förmedlingsprocessen.

Fastighetsmäklaren är att anse som spindeln i nätet under en fastighetsaffär. Därför är det av intresse att undersöka hur nöjda förvärvarna var avseende mäklarens fortlöpande information under förmedlingsprocessen. Resultatet på frågan visar att 62 % av besvararna har gett ett betyg som är högre än medelvärdet, som var 3,7 på den femgradiga skalan. I övrigt bör det påvisas att endast fyra besvarare (5 %) har angett betyget ett på den femgradiga skalan.



Figur 3.10 Nöjdhet bland samtliga svarande avseende mäklarens fortlöpande information under hela förmedlingsprocessen.

Frågan avseende mäklarens upprättande och genomförande av kontraktskrivningen resulterade i höga betyg. Liksom tidigare skulle besvararen sätta ett betyg mellan ett och fem, där ett avsåg väldigt missnöjd och fem mycket nöjd. Medelvärdet som erhöles på frågan var 4,1. Endast 1 % har angett att de är väldigt missnöjda och har således angivit en etta. Hela 39 % har angivit en femma och således är att anse som mycket nöjda.



Figur 3.11 Nöjdhet avseende mäklarens upprättande och genomförande av kontraktskrivningen.

Utöver de s.k. mjuka värdena vid en fastighetsaffär är ekonomiska, skattemässiga och juridiska ställningstaganden, något som förvärvaren måste göra inför ett förvärv. Att inte ta dessa i beaktande kan medföra oväntade och obehagliga överraskningar.

Därav ställdes frågan i frågeformuläret huruvida förvärvarna ansåg att mäklaren kunde svara på frågor gällande, ekonomi, skatter och juridik eller ej.

Totalt var det 56 stycken som besvarat frågan, vilket motsvarar 76 % av de totalt beaktade svaren. Samtliga av dem som inte svarat på denna fråga har angivit som skäl att de inte haft några frågor gällande ekonomi, skatt eller juridik.

Liksom tidigare har en jämförelse mellan nyköpare och tillköpare gjorts för att söka finna om svaren skiljer sig åt. Resultatet visar att andelen nyköpare som ansåg att mäklaren kunde svara på frågor gällande ekonomi är större än inom kategorin tillköpare. Vid samma fråga gällande skatter finner man att resultatet är det omvända. Vidare finner man att andelen är densamma inom kategorierna vid frågor gällande juridik.

Tabell 3.1 Andelen per köparkategori samt totalt, som ansåg att mäklaren kunde besvara frågor gällande ekonomi, skatt och juridik.

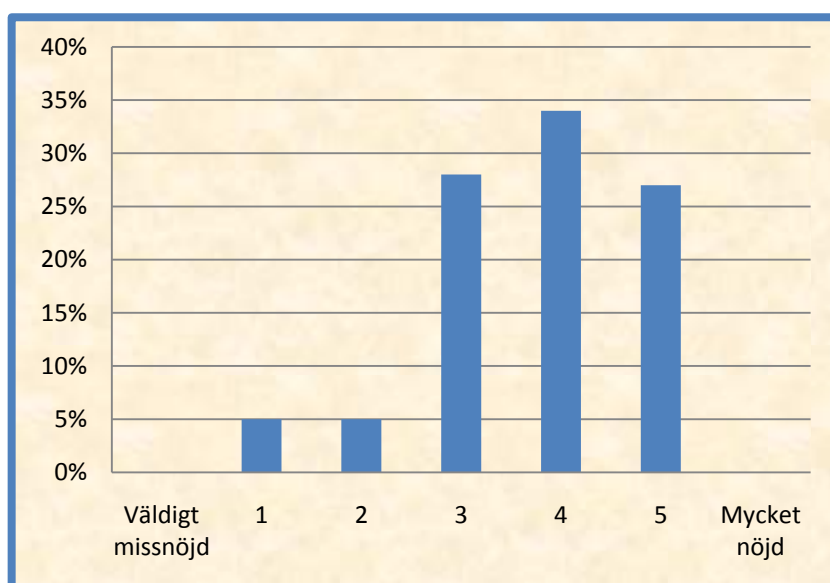
	Ekonomi		Skatter		Juridik	
	Ja	Nej	Ja	Nej	Ja	Nej
Nyköpare	94%	6%	71%	29%	82%	18%
Tillköpare	90%	10%	79%	21%	82%	18%
Totalt	91%	9%	77%	23%	82%	18%

Totalt sett kan man konstatera att andelen som anser att mäklaren kunnat svara på frågor, är störst gällande ekonomi och minst gällande skatter.

Besvararna ombads även att betygsätta mäklarens svar på frågor gällande ekonomi, skatter och juridik på en femgradig skala där ett var väldigt missnöjd och fem mycket nöjd. En jämförelse mellan köparkategorierna visar ingen skillnad i deras nöjdhet. Medelvärdena som betygen resulterade i för respektive frågekategori var 3,6 avseende ekonomi, 3,2 avseende skatter och 3,4 avseende juridik.

Avseende hela förmedlingsprocessen ombads besvararna slutligen att betygsätta mäklarens insats och engagemang. Betygsskalan var liksom tidigare mellan ett och fem, där ett avsåg väldigt missnöjd och fem mycket nöjd.

Resultatet visar att 61 % av besvararna har gett betyget fyra eller fem, vilket båda är över medelvärdet 3,7 som frågan resulterade i.



Figur 3.12 Nöjdhet bland samtliga svarande avseende mäklarens engagemang och insats genom hela förmedlingsprocessen.

Vid en jämförelse mellan nyköpare och tillköpare kan man i denna fråga finna en tydligare skillnad dem emellan. Medelvärdet på frågan inom hela samplet var 3,7.

Medelvärdet inom kategorin nyköpare var endast 3,4 på frågan medan den var 3,9 inom kategorin tillköpare.

Att köparkategorierna skiljer sig mera än tidigare visar även resultatet i en av de avslutande frågorna från frågeformuläret, avseende förvärvarnas förväntningar på mäklaren i sin fastighetsaffär. Av nyköparna angav 21 % av besvararna att mäklaren uppfyllde deras förväntningar bättre än vad de förväntat sig, medan endast 2 % av tillköparna angav detsamma.

63 % för nyköparna respektive 78 % av tillköparna ansåg att mäklaren uppfyllde vad de hade förväntat sig av en mäklare.

Totalt bland de beaktade svaren angav 81 % att förväntningarna uppfylldes enligt förväntan eller bättre än förväntat.

4. DISKUSSION

4.1 Frågeformulär och arbetsmetodik

Frågeformuläret och dess sammansättning finner jag generellt som lyckat, men med några undantag. På fråga 5 i frågeformuläret ombads besvararna att rangordna de tre viktigaste orsakerna/syftena med sitt förvärv. Orsakerna/ syftena var kategoriserade och angivna av mig i frågeformuläret. Hur besvararna har svarat skiljer sig mycket åt. Antalet orsaker som är markerade varierar från noll till tre stycken. En del rangordnade och en del endast markerade med ett kryss. En stor andel har angivit orsaken annat, som inte säger vad annat kan avse då majoriteten inte angivit detta och det inte heller tydligt framgick att så var avsett.

Det kan tänkas att de färdiga kategorierna i något avseende kan ha styrt besvararna. Likväl bör man även beakta att inte förvärvet behöver gjorts utifrån flera syften, utan kanske endast utav ett.

Alternativet annat borde ha kompletterats med anvisningar och utrymme för egen notering av besvararen.

Finner dessa reflektioner som anledning till att de tre viktigaste kategorierna inte kunde rangordnas, utan endast anges utan inbördes ordning.

Vidare kan man fundera över om inte fråga 14 i frågeformuläret skulle ha haft ytterligare ett svarsalternativ. Frågan gällde om förvärvaren ansåg att mäklaren kunnat svara på frågor gällande ekonomi, skatter och juridik. Angivet svarsalternativ var ja eller nej. Endast 56 av de 74 beaktade, har besvarat denna fråga. Majoriteten av de som inte svarat på frågan har dock angivit att de ej haft några frågor gällande dessa kategorier. Just detta kan jag konstatera att det borde varit det ytterligare svarsalternativet.

Gällande fråga 15 som direkt hade en koppling till fråga 14, där kan man i efterhand konstatera att även den frågan bort haft en något annorlunda utformning. Frågan gällde huruvida förvärvarna ansåg sig vara nöjda med mäklarens svar på frågor om ekonomi, skatter och juridik. Det hade varit lämpligt om den utformats som en följdfråga till de som svarat ja på fråga 14.

Sista frågan i formuläret var upprättad som en öppen fråga, med avsikt och önskan om egna kommentarer från besvararna. Andelen av besvararna som valde att delge några kommentarer, var mycket få. Man kan tänka sig att om formuleringen varit annorlunda, hade också andelen som svarat

varit större. Någon form av begäran istället för en önskan av kommentarer skulle kunnat ha varit att föredra.

Att en svarsfrekvens om 61 % erhöles i undersökningen ser jag som ett väl godkänt resultat, som på ett acceptabelt sätt bör fånga alla typer av tankar, funderingar och omdömen. En fråga som jag dock finner som relevant att ställa sig, är huruvida människor i allmänhet är benägna att förmedla sina tankar, funderingar och omdömen, t.ex. om denne är nöjd respektive missnöjd. Det ligger nära till hands att tro att människan är mer benägen att förmedla och framföra sin negativa kritik än den positiva. Det räcker ofta med att man/människan är lite missnöjd för att framföra sin negativa kritik. Däremot är min uppfattning att man/ människan kräver mera än att bara vara lite nöjd för att kunna framföra positiv kritik. Är man endast lite nöjd uppfattas det ofta istället som lite missnöjd. Detta resonemang skulle i så fall innebära att resultat som framkommer genom denna typ av undersökningar skulle visa en något sämre bild än verkligheten.

4.2 Förvärvarna

Den statistik som hänvisas till i litteraturstudien under avsnitt 1.10 fastighetsmarknaden för jord och skogsfastigheter, huruvida köpare av jord och skogsfastigheter redan sedan tidigare är ägare av sådana fastigheter, kan man konstatera stärker tillförlitligheten och bekräftar de resultat som framkommit i undersökningen. Man kan konstatera att i den specifika frågan påvisar undersökningen att statistik som görs gällande för hela riket, även är direkt applicerbar inom det område som LRF Konsult benämner som marknadsområde Sydost.

Vad gäller förvärvarnas ålder påvisar statistik som presenterats i litteraturstudien under avsnitt 1.7, 1.10 att en stor andel av fastighetsägarna har en hög ålder, likaså köparna vilket också bekräftas i denna undersökning. Anledningen till att åldersstrukturen ser ut på detta sätt tror jag just beror på att en stor andel av de yngre generationerna inte har finansiella muskler att klara av en fastighetsaffär, då priserna stigit kraftigt under senare år. Likväl kan detta faktum med höga fastighetspriser innebära problematik att genomföra generationsskiften. Man skulle kunna tänka sig att den höga medelåldern på fastighetsägarna, är något som kan komma att bestå. Likväl är det nog inte att anse som djärvt att tro, att antalet fastigheter som släpps ut på den öppna marknaden istället för att skiftas inom familjen blir större framgent. Detta då det för många blir svårare att klara av att lösa ut syskon.

Oftare och oftare hör man talas om att andelen utbor blir fler och fler, inte minst har detta framförts av flertalet gästföreläsare under åren vid Skogsmästarskolan. Detta kan inte på något sätt uteslutas avseende hela populationen fastighetsägare av jord och skog. Däremot visar resultatet i

denna undersökning för marknadsområde Sydost, att en klar majoritet av de fastighetsägare som förvärvat en fastighet inom det området sedan 2008-01-01 är bosatta inom samma kommun som den förvärvade fastigheten. Hela 80 %, vilket för mig var en oväntat hög andel.

4.3 Förvärvarnas nöjdhet

Jag vill börja med att konstatera att nöjdheten med mäklarna, bland köparna av skogsfastigheter är hög. 61 % är mer nöjda än medelvärdet avseende mäklarens insats och engagemang.

Som framgår i resultatet skiljer sig nyköparna och tillköparna åt med 0,5 enheter i medelvärde avseende nöjdheten med mäklarens insats och engagemang. Detta är den enskilt största skillnaden mellan köpkategorierna på en fråga. Denna fråga finner jag som något av en ihopsamlade fråga och att nyköparna ger ett lägre betyg på denna fråga är något oväntat, då de i en klar majoritet av tidigare enskilda frågor har gett högre betyg än tillköparna.

Att nyköparna ger ett lägre betyg på denna fråga skulle kunna tyda på att frågeformuläret är otillräckligt i något avseende och att jag helt enkelt missat att få med någon fråga, vilket istället gör att denna fråga får fungera som uppsamlare.

Något som stärker denna teori är att några av de nyköparens frågeformulär, som skattat denna fråga lågt även har angivit kommentarer av negativ art. En anger att mäklaren varit svår att nå via telefon. En anger att förväntningar funnits om att mäklaren skulle närvara vid avstämningsmöte hos banken. En annan nyköpare anger att mäklaren inte lämnat någon viss (ospecificerad) information till denne innan förvärvet, vilket denne i efterhand anser att mäklaren bort ha gjort. Ytterligare en annan angav att namnen på budgivarna inte angavs under budgivningsprocessen. Vad det gäller sista synpunkten är det i dagsläget inget krav att så skall ske under själva budgivningen, däremot gäller det från och med 2011-06-30 att en budgivningslista skall presenteras för köpare och säljare. Alltså när affären är avslutad.

Flera av ovanstående kommentarer tror jag beror på oerfarenhet av fastighetsaffärer, men även till viss del av okunskap hos de nyblivna fastighetsägarna. Därför tror jag att det är av extra stor vikt att vara mycket tydlig, när man har kontakt med presumtiva köpare som inte tidigare äger skogsfastigheter eller tidigare varit med i en fastighetsaffär.

Ovanstående resonemang, fast omvänt, angående oerfarenhet tror jag även kan vara anledningen till att hela 21 % av nyköparna angav att deras mäklare uppfyllde deras förväntningar bättre än förväntat. Medan det hos

tillköparna endast var 2 % som angav detta. Jag menar att sannolikheten eller chansen, om man så önskar, att bli positivt överraskad av mäklarens insats och engagemang bör kunna anses vara större om man inte tidigare har någon erfarenhet. Det kan ju orimligt vara så att den utan tidigare erfarenhet, kan ha samma förväntningar som den med tidigare erfarenhet.

I ett examensarbete från 2001 vid Skogsmästarskolan, av Johan Samuelsson, fick säljare av skogsfastigheter betygsätta vissa moment under förmedlingsprocessen. Vissa av momenten/frågorna är de samma i denna undersökning men med den skillnaden att frågan istället är ställd till köparna. Mäklarföretaget i Samuelssons examensarbete, var även där LRF Konsult.

Även om det inte är riktigt rättvisande, så finner jag det ändå intressant att jämföra och presentera betygsmedelvärdena på dessa.

I Samuelssons examensarbete ombads säljarna att betygsätta momentet skatterådgivning under förmedlingsuppdraget. Betygskalan var ett till fem, där ett var mycket dåligt och fem mycket bra. Medelvärdet som erhöles på frågan var 3,6 och var för övrigt den betygsfråga i Samuelssons arbete som gavs det lägsta betyget.

I denna undersökning av köparna ombads dessa att betygsätta mäklarens svar på frågor gällande skatter. Betygskalan var även här ett till fem, där ett avsåg väldigt missnöjd och fem mycket nöjd. Medelvärdet som erhöles på denna fråga var 3,2. Även om de inte är direkt jämförbara kan man dock konstatera att det även i denna undersökning är den fråga som erhållit lägst betyg.

Ovanstående skulle kunna vara ett tecken på att ytterligare rådgivning och information, gällande skattefrågor vid fastighetsaffärer, behövs och efterfrågas.

I Samuelssons examensarbete ombads säljarna att betygsätta momentet kontraktsskrivning. Betygskalan var utformad på lika sätt som i momentet ovan. Betygsmedelvärdet som erhöles på frågan var 4,2 och var den frågan jämte frågan avseende hela förmedlingsuppdraget, som erhöles det högsta medelbetyget i hans undersökning.

I denna undersökning gällande köparna ombads dessa att betygsätta sin nöjdhet med mäklaren avseende upprättande och genomförande av kontraktsskrivning. Betygskalan var densamma som tidigare. Medelvärdet som erhöles på denna fråga var 4,1 och utgör den fråga för denna undersökning som erhållit högst medelbetyg.

Slutsatsen jag drar av detta är att upprättande och genomförande av kontraktskrivningen är ett moment som håller en hög nivå och god standard, om man ser till köparna och säljarnas omdömen.

4.4 Slutkläm

Det kan tänkas att man som läsare uppfattar att jag här i diskussionen endast tar upp funderingar av negativ karaktär och påvisar frågor och moment som erhållit de mindre bra omdömena.

Det som är bra eller som man är bra på, har man ofta kännedom om. Även om inget kan vara så bra att det inte kan förbättras. Däremot är det inte alltid lika säkert att man är medveten om sina brister. Därför anser jag det som mycket viktigare att i detta examensarbete belysa de områden som kan bli bättre. Detta för att målsättningen om att alla kunder även skall vara riktigt nöjda kunder.

Likväl bör man ha i åtanke att dagens köpare kan vara morgondagens säljare. För att påvisa att man tar dessa frågor på största allvar skulle man än en gång kunna återkoppla till de fastighetsägare som medverkade i undersökningen och framföra hur resultaten av denna undersökning förändrar det dagliga arbetet framgent. Detta tror jag skulle uppskattas av fastighetsägarna och även ha en spridningseffekt, med ökat gillande som följd.

5. SAMMANFATTNING

Syftet med detta examensarbete är att undersöka hur nöjda köparna av skogsfastigheter är med sina mäklare.

Examensarbetets mål är dels att ge mig som en framtida presumtiv mäklare bättre förutsättningar att på ett professionellt sätt kunna bemöta uppdragsgivare, säljare som köpare. Detta utifrån deras förväntningar. Likväl är målsättningen att kunna presentera för LRF Konsult, hur nöjda deras kunder i form av fastighetsköpare, är med sin mäklare.

Detta examensarbete är resultatet av en enkätundersökning som genomfördes under februari 2011. Det frågeformulär som skickades ut bestod av 19 frågor och skickades till 134 personer som sedan 2008-01-01 tills idag, någon gång agerat som köpare av skogsfastighet inom det område som LRF Konsult benämner som marknadsområde Sydost. En svarsfrekvens om 61 % erhöles, vilket motsvarar 80 svar.

Frågeformuläret berörde dels allmänna frågor angående förvärvaren och den förvärvade fastigheten men även nöjdheten avseende mäklaren och dennes insats.

Resultatet från undersökningen bekräftar en del tidigare statistik, gällande för hela riket. Bl.a. fastighetsköparnas höga ålder. 54 % av besvararna hade en ålder överstigande 49 år. Men även att 74 % av besvararna redan tidigare var ägare av en skogsfastighet.

Resultatet av undersökningen visar att hela 81 % av de som svarat, anger att mäklarens insats var enligt vad de förväntat sig eller bättre.

6. KÄLLFÖRTECKNING

Publikationer

Gregow, Torkel. 2007, Sveriges Rikes Lag, ISBN 0347-3783

J, B. 2010, Fastighetsindelning och markanvändning, ISBN 91-39-10674-8

LRF Konsult, 2010, Rapport oktober 2010, Fastighetsmarknaden Skog & Lantbruk

Skogsland nr 5, 28 januari 2011

Lärobok i fastighetsförmedling, 2004, ISBN 91-88 084 30 2

M, M. 2010, Fastighetsmäklarlagen – En kommentar, ISBN 978-91-39-10862-7

Internetdokument

Länk A

<http://www.konsult.lrf.se/om-oss/>

Information inhämtad februari 2011.

Länk B

<http://www.konsult.lrf.se/om-oss/LEDNING-OCH-ORGANISATION/MARKNADSOMRADE/>

Information inhämtad februari 2011.

Länk C

<http://butiken.metria.se/barometern/php/prisforandring.php?lang=SV>

Information inhämtad februari 2011.

Länk D

[http://www.skatteverket.se/download/18.5b2cd9d412117246b8380002682/Aktuella_typkoder_2009-05-](http://www.skatteverket.se/download/18.5b2cd9d412117246b8380002682/Aktuella_typkoder_2009-05-18.pdf?posid=1&sv.search.query.allwords=aktuella+typkoder+2009)

[18.pdf?posid=1&sv.search.query.allwords=aktuella typkoder 2009](http://www.skatteverket.se/download/18.5b2cd9d412117246b8380002682/Aktuella_typkoder_2009-05-18.pdf?posid=1&sv.search.query.allwords=aktuella+typkoder+2009)

Information inhämtad februari 2011.

Länk E

<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/Visavar.asp?yp=tanss&xu=C9233001&huvudtabell=ArealAntLant&deltabell=R1&deltabellnamn=Taxeringseheter+med+uppgift+om+areal+%28typkod+100+%2D+199%29+och+areal+i+riket+och+typkod%2E+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&omradekod=B>

[O&omradetext=Boende%2C+byggande+och+bebyggelse&preskat=O&innehall=AntTEmArea&starttid=1998&stopptid=2008&Prodid=BO0601&fromSok=&Fromwhere=S&lang=1&langdb=1](http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/Visavar.asp?yp=bergman&xu=scb&omradekod=BO&huvudtabell=AgarAndProKonAldLant&omradetext=Boende&tabelltext=%C4gare%2F%E4garandelar+(med+%E4garandel+minst+1procent)+till+taxeringsenheter+(typkod+110%2C113%2C120)+%E4gda+av+fysiska+personer+efter+%E4gd+andel+i+procent%2C+%E4garens+k%F6n+och+%E5lder.+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&preskat=O&prodid=BO0601&fromSok=&Fromwhere=S&lang=1&langdb=1)

Information inhämtad februari 2011.

Länk F

[http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/Visavar.asp?yp=bergman&xu=scb&omradekod=BO&huvudtabell=AgarAndProKonAldLant&omradetext=Boende&tabelltext=%C4gare%2F%E4garandelar+\(med+%E4garandel+minst+1procent\)+till+taxeringsenheter+\(typkod+110%2C113%2C120\)+%E4gda+av+fysiska+personer+efter+%E4gd+andel+i+procent%2C+%E4garens+k%F6n+och+%E5lder.+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&preskat=O&prodid=BO0601&deltabell=&deltabellnamn=%C4gare%2F%E4garandelar+\(med+%E4garandel+minst+1procent\)+till+taxeringsenheter+\(typkod+110%2C113%2C120\)+%E4gda+av+fysiska+personer+efter+%E4gd+andel+i+procent%2C+%E4garens+k%F6n+och+%E5lder.+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&innehall=Agare&starttid=1998&stopptid=2008&Fromwhere=M&lang=1&langdb=1](http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/Visavar.asp?yp=bergman&xu=scb&omradekod=BO&huvudtabell=AgarAndProKonAldLant&omradetext=Boende&tabelltext=%C4gare%2F%E4garandelar+(med+%E4garandel+minst+1procent)+till+taxeringsenheter+(typkod+110%2C113%2C120)+%E4gda+av+fysiska+personer+efter+%E4gd+andel+i+procent%2C+%E4garens+k%F6n+och+%E5lder.+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&preskat=O&prodid=BO0601&deltabell=&deltabellnamn=%C4gare%2F%E4garandelar+(med+%E4garandel+minst+1procent)+till+taxeringsenheter+(typkod+110%2C113%2C120)+%E4gda+av+fysiska+personer+efter+%E4gd+andel+i+procent%2C+%E4garens+k%F6n+och+%E5lder.+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&innehall=Agare&starttid=1998&stopptid=2008&Fromwhere=M&lang=1&langdb=1)

Information inhämtad februari 2011.

Länk G

<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/MainTable.asp?yp=tansss&xu=C9233001&omradekod=BO&omradetext=Boende%2C+byggande+och+bebyggelse&lang=1>

Information inhämtad februari 2011.

Länk H

<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/SubTable.asp?yp=tansss&xu=C9233001&omradekod=BO&huvudtabell=ArealAntLant&omradetext=Boende%2C+byggande+och+bebyggelse&tabelltext=Taxeringsenheter+med+uppgift+om+areal+%28typkod+100+%2D+199%29+och+areal+efter+l%E4n+och+typkod%2E+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&preskat=O&prodid=BO0601&starttid=1998&stopptid=2008&Fromwhere=M&lang=1&langdb=1>

Information inhämtad februari 2011.

Länk I

<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/SubTable.asp?yp=tansss&xu=C9233001&omradekod=BO&huvudtabell=ArealAgoslagLant&omradetext=Boende%2C+byggande+och+bebyggelse&tabelltext=Areal+f%F6r+olika+%E4goslag+%28typkod+110%2C113%2C120%29+efter+l%E4n+och+%E4garkategori%2E+%C5r+1998%2C+2005%2C+2008&preskat=O&prodid=BO0601&starttid=1998&stopptid=2005&Fromwhere=M&lang=1&langdb=1>

Information inhämtad februari 2011.

Länk J

<http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=1647>

Information inhämtad februari 2011.

Personliga meddelanden

Marianne Eriksson, extern lärare inom kursen Fastighetsrätt vid SLU Uppsala.

Magdalena Stjerndahl, extern lärare inom kursen Fastighetsvärdering vid SLU Uppsala.

7. BILAGOR

Bilaga 1

Försättsbrev

Vimmerby februari 2011

Hej !

Mitt namn är Björn Junhammar. Jag är bördig från en liten ort vid namn Djursdala i Norra Kalmar län och studerar sedan 3 år tillbaka till Skogsmästare vid Skogsmästarskolan i Skinnskatteberg. Jag har nu påbörjat den sjätte och sista terminen på utbildningen. För att jag vid terminens slut skall kunna erhålla min examen som Skogsmästare återstår ett moment, vilket är att genomföra ett fördjupande examensarbete.

Ett ämnesområde som intresserar mig starkt, är fastighetsmarknaden och dess aktörer, därför har jag valt att inrikta mig på att undersöka vilka köparna av skogsfastigheter är samt vad de tycker och förväntar sig av sin mäklare.

Till dig som inte för så länge sedan var delaktig i en sådan affär i form av köpare, önskar jag att ställa några frågor via ett bifogat frågeformulär. Jag önskar att du försöker dra dig till minnes tidpunkten då affären genomfördes och att du så sanningsenligt som möjligt svarar på frågorna. Returnera sedan besvarat frågeformulär i det frankerade svarskuvertet. Frågeformuläret är helt anonymt.

Dina svar är av yttersta vikt för genomförandet av detta examensarbete och i slutändan för erhållandet av min examen som Skogsmästare. För att komma igång med arbetet snarast möjligt önskas dina svar senast den **15 februari**.

Vid eventuella frågor, tveka då inte att kontakta mig: Björn Junhammar 070-88 15 973, bjju0001@stud.slu.se

Tack på förhand.

Björn Junhammar

Frågeformulär

1) Storlek på förvärvad fastighet?

- 0-30 ha 30-80 ha Över 80 ha

2) Utgjorde förvärvet nyköp eller tillköp av mark?

- Nyköp Tillköp

3) Var Ni vid förvärvet bosatt i samma kommun där fastigheten var lokaliserad?

- Ja
 Nej

4) Var Ni vid förvärvet bosatt i stad eller på landsbygd?

- Stad Landsbygd

5) Markera de tre viktigaste orsakerna/syftena med ert förvärv.

(Rangordna dessa 3 från 1-3. Där 1 är viktigast och 3 är minst viktigt)

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Känslan av eget ägande | <input type="checkbox"/> Rekreation | <input type="checkbox"/> Ekonomisk placering |
| <input type="checkbox"/> Jakt | <input type="checkbox"/> Släktband eller annan personlig koppling till fastigheten | <input type="checkbox"/> Annat |

6) Vilken var Er ålder vid förvärvet?

- 0-24 år 25-49 år 50-74 år 75-100år

Förmedlingsprocessen

7) Hur nöjd är du avseende: att prospektet innehöll relevant, bra och begriplig information?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

8) Hur nöjd är du avseende: att mäklaren var tillgänglig och lätt att komma i kontakt med under förmedlingsprocessen?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

9) Hur nöjd är du avseende: mäklarens insats och engagemang vid visning av fastigheten?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

10) Hur nöjd är du avseende: mäklarens kunskaper om fastigheten?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

11) Hur nöjd är du avseende: mäklarens svar på dina frågor om fastigheten?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

12) Hur nöjd är du avseende: mäklarens bemötande, under hela förmedlingsprocessen?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

13) Hur nöjd är du avseende: mäklarens fortlöpande information till dig under hela förmedlingsprocessen?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

14) Upplevde du att mäklaren kunde svara på dina frågor gällande

Ekonomi

Ja

Nej

Skatter

Ja

Nej

Juridik

Ja

Nej

15) Hur nöjd är du avseende: mäklarens svar gällande

Ekonomi?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

Skatter?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

Juridik?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

16) Hur nöjd är du avseende: mäklarens upprättande och genomförande av kontraktsskrivningen?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

17) Sett till hela förmedlingsprocessen: hur nöjd är du med mäklarens insats och engagemang?

Väldigt missnöjd

1

2

3

4

Mycket nöjd

5

18) Med utgångspunkt från de förväntningar som du har på en mäklare: hur anser du då att mäklaren i din affär uppfyllde dina förväntningar?

Sämlre än förväntat

Enligt förväntningarna

Bättre än förväntat

19) Övriga synpunkter och reflektioner

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Tackbrev

Djursdala 2011-02-20

Hej bästa fastighetsägare!

För en tid sedan skickade jag ett frågeformulär till Er, med ett antal förvärvsrelaterade frågor. Besvarade frågeformulär kommer att ligga till grund för mitt examensarbete och just Er medverkan är av största betydelse, för att arbetet skall bli så bra som möjligt. Om Ni redan svarat vill jag rikta ett stort och vänligt TACK, för att Ni medverkat och på så vis möjliggjort mitt fortsatta arbete.

Om Ni inte skickat in svaren ännu får Ni se detta brev som en påminnelse och som ett TACK på förhand.

Vid förlorat frågeformulär eller övriga frågor, tveka då inte att kontakta mig.

Björn Junhammar 070-88 15 973, bjju0001@stud.slu.se