

Gaute Amund Ringvold og Ulf Rian

# Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering?

Trondheim, 27 mai, 2011





Oppgavens tittel:	Dato:2011.05.27		
Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering	Antall sider (inkl. bilag):		
	Masteroppgave	X	Prosjektoppgave
Navn:	Gaute Amund Ringvold og Ulf Rian		
Faglærer/veileder:	Sverre Flack		
Eventuelle eksterne faglige kontakter/veiledere:	Ingen		

Ekstrakt:  
**“Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering?”**

Denne masteroppgaven er gjennomført som en kvalitativ undersøkelse, med basis i intervjuer med ulike grunneiere, i tre forskjellige kommuner. Vi har fokusert på følgende grunneiere:

- Private grunneiere
- Store og små entreprenører, som også er grunneiere
- Eiendomsutviklere, som også er grunneiere

Vi har ønsket å belyse hvordan eiendomsutvikling foregår i “tidligfasen”\*, ved å undersøke følgende vinklinger:

1. Hva påvirker grunneiernes / firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase?
2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier?
3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutvikler og grunneier?

Resultatene fra masterarbeidet kan eksempelvis benyttes som et innledende kapittel i en bok, “ABC for grunneiere”, og av andre som har behov for kunnskap om eiendomsutvikling i “tidligfasen”.

\*Definisjon av tidligfasen:  
“Den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres eller omreguleres”

Stikkord:

1. Tidligfase
2. Eiendomsutvikling
3. Grunneiere
4. Opsjonsavtaler

*Gaute Amund Ringvold*      *Ulf Rian*

(sign)

## FORORD

Masteroppgaven “Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering” er skrevet av Gaute Amund Ringvold og Ulf Rian.

Vi er begge to fra Trondheim, begge har utdanning fra krigsskolen og således bakgrunn fra forsvaret.

Vi kjente ikke hverandre før vi begynte på dette studiet, men ble kjent underveis. Begge hadde og har interesse for tidligfasen innen eiendomsutvikling, og syntes dette fagområdet ble kursorisk behandlet i studiet.

Vi antok at det kanskje var lite teori innen dette området, og hadde derfor lyst til å se om så var tilfelle.

I masteroppgaven fokuserer vi på eiendomsutvikling i tidlig fase før regulering. Hvordan angriper bonden eller grunneieren dette og hvordan tar eiendomsutvikleren fatt i oppgaven?

Å skrive masteroppgave sammen så vi på som en utfordring, samtidig som et fellesprosjekt det også kunne gi et bredere underlag og bakgrunn for oppgaven. Selv om vi begge har utdanning fra forsvaret, har vi forskjellige utgangspunkt i våre nåværende jobber. Samtidig mener vi det er en styrke at begge har krigsskole, og har lært den samme metodikken der. Noe som kanskje gir et felles referansegrunnlag.

Utformingen av problemstillingene og forskningsspørsmålene var ikke helt enkle, men de ble til gjennom en prosess og diskusjon med veileder og faglærere ved NTNU.

Veileder i oppgaven har vært førsteamanuensis Sverre Flack ved institutt for byforming og planlegging NTNU. Gjennom oppgaven har vi hatt flere møter med ham og fikk meget god hjelp til å strukturere oppgaven.

Vi takker alle som har stilt opp på intervjuer. Uten unntak har det vært bare positive samtaler. Alle de vi tok kontakt med sa ja med en gang de ble spurt om å delta i undersøkelsen, og alle hadde satt av tid og hadde forberedt seg til møtet.

Denne oppgaven er avslutningen på et 3 år langt erfaringsbasert studium. Selve masteroppgaven gir 30 av 90 studiepoeng for hele studiet.

Vi takker alle lærere og medstudenter for 3 meget lærerike år.

Trondheim den 27. mai 2011



Gaute Amund Ringvold



Ulf Rian

## SAMMENDRAG

Formålet med vår masteroppgave har vært å se nærmere på hvordan eiendomsutvikling foregår i forkant av regulering og på den måten belyse hvordan grunneieren angriper dette og hvordan eiendomsutvikleren tar fatt i oppgaven.

### ”Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering”?

Masteroppgaven er gjennomført som en kvalitativ undersøkelse, med basis i intervjuer med ulike grunneiere, i tre forskjellige kommuner. Vi har fokusert på følgende grunneiere:

- Private grunneiere
- Store og små entreprenører
- Eiendomsutviklere

Hensikten med oppgaven har vært er å belyse et komplisert fagfelt med vesentlig grad av risiko, slik at man kan få ny lærdom om hvilke vurderinger de ulike aktørene legger til grunn for sitt handlingsmønster.

Oppgaven skal belyse hvordan eiendomsutvikling foregår i ulike deler av ”tidligfasen”, definert som, og begrenset til, ”*Den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres, eller omreguleres*”.

De ulike perspektivene vi undersøker er:

1. Hva påvirker grunneiernes/firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase?
2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier?
3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutvikler og grunneier?

I denne undersøkelsen har vi valgt en skjønnsmessig utvelgelse av intervjuobjektene med et innslag av “snøballmetoden”, dvs. at vi underveis har fått tips om andre som vi burde tatt med i undersøkelsen. Selve gjennomføringen er gjort som et ustrukturert intervju for å gi de som ble intervjuet størst mulig sjanse til å snakke fritt. Vi har for øvrig benyttet en intervjuguide som grunnlag for våre intervjuer.

Hvordan kommunene selv tolker sin rolle som ”tilrettelegger” for eiendomsutvikling er av vesentlig betydning, og det er ikke konsensus blant kommunene om dette tema i dag.

Det viser seg at nesten alle aktørene i undersøkelsen primært er motivert av å tjene penger, og dernest av eksempelvis det å drive eget firma, risiko ved gründervirksomhet og realisering av slekts-eiendommen for etterslekta, men alt dette er avhengig av rammen kommunen gir.

Rammene her kan f.eks. være kommunens arealdel i kommunedelplanen.

Noen utvikler også eiendommene fordi de i sentrumsnære områder frykter ekspropriasjon.

Grunneierne benytter seg ofte av venner og kjente, i noen tilfeller rådgivere, men de vil styre prosessen selv. Eiendomsutviklerne har derimot et profesjonelt nettverk de benytter fast, men tar vanligvis ikke med seg slik kompetanse i møtene med grunneier. Begge parter i denne bransjen fremstår stort sett som ærlige og redelige aktører.

Det er tilsynelatende få tvister i denne bransjen sett i forhold til graden av risiko og kompleksitet i prosjektene. I de tilfellene det oppstår tvister, klarer man i vesentlig grad å unngå slike underveis i prosjektet, antageligvis fordi det råder en mentalitet i bransjen som tilsier at man må være tålmodig, smidig og løsningsorientert for å klare seg.

Resultatene fra masteroppgaven kan eksempelvis benyttes som et innledende kapittel i en bok, som kunne hete: "ABC for grunneiere", og av andre som har behov for kunnskap om eiendomsutvikling i "tidligfasen".

Vi anbefaler også at noen skriver en masteroppgave om følgende tema:

*"På hvilken måte fordeles og ivaretas "risiko" i opsjonsavtaler frem til stadfestelse av reguleringsplanen?"*

# INNHOLDSFORTEGNELSE

<b>FORORD .....</b>	<b>2</b>
<b>SAMMENDRAG.....</b>	<b>4</b>
<b>INNHOLDSFORTEGNELSE .....</b>	<b>6</b>
<b>KAPITTEL 1 - INNLEDNING.....</b>	<b>8</b>
1.1    BAKGRUNN FOR MASTEROPPGAVEN.....	8
1.2    HISTORISK TILBAKEBLIKK.....	10
1.3    OPPGAVENS OPPBYGGING .....	11
1.4    FORSKNINGSSPØRSMÅL OG FORMÅLET MED OPPGAVEN.....	12
1.5    AVGRENSING OG VALG.....	13
1.6    DEFINISJONER / BEGREPSAVKLARINGER.....	13
<b>KAPITTEL 2 - METODER.....</b>	<b>14</b>
2.1    VALG AV METODER .....	14
2.2    KVALITATIV UNDERSØKELSE .....	14
2.2.1    Valg av intervjuobjekter.....	15
2.2.2    Vårt valg av intervjuobjekter .....	16
2.2.3    Intervjuet.....	17
2.2.4    Valg av intervjumetode og gjennomføring.....	18
2.3    LITTERATURSØK.....	19
2.4    KILDEKRITIKK.....	19
2.5    ETIKK .....	20
2.5.1    Informert samtykke .....	20
2.5.2    Konfidensialitet.....	20
2.5.3    Konsekvenser av å delta.....	20
<b>KAPITTEL 3 – TEORI OG RAMMEVILKÅR .....</b>	<b>21</b>

3.1	PLAN- OG BYGNINGSLOVEN, SOM RAMMEVILKÅR FOR EIENDOMSUTVIKLING .....	21
3.2	TEORI .....	25
<b>KAPITTEL 4 – DRØFTING.....</b>		<b>27</b>
4.1	INTRODUKSJON TIL DRØFTINGEN, SETT I GLOBAL KONTEKST: .....	27
4.2	DRØFTING AV RESULTATER FRA INTERVJUENE.....	30
4.2.1	<i>Kategori 1. Hva påvirker grunneiernes/firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase? .....</i>	<i>30</i>
4.2.2	<i>Kategori 2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier? .....</i>	<i>53</i>
4.2.3	<i>Kategori 3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutviklere og grunneiere? .....</i>	<i>68</i>
<b>KAPITTEL 5 – KONKLUSJON .....</b>		<b>83</b>
<b>KAPITTEL 6 – I ETTERPÅKLOSKAPENS LYS.....</b>		<b>87</b>
<b>REFERANSER.....</b>		<b>88</b>
<b>VEDLEGG.....</b>		<b>92</b>
	VEDLEGG 1 – INTERVJUGUIDE .....	92
	VEDLEGG 2 – INTERVJUOBJEKTER.....	96
	VEDLEGG 3 – UTTAKSSKJEMA.....	97



## KAPITTEL 1 - INNLEDNING

Vårt primære forskningsspørsmål er:

”Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering”?

Denne masteroppgaven skal gjennomføres som en kvalitativ undersøkelse, med basis i intervjuer med ulike grunneiere, i tre forskjellige kommuner. Vi fokuserer på følgende grunneiere:

- private grunneiere
- store og små entreprenører
- eiendomsutviklere.

Vi vil belyse hvordan eiendomsutvikling foregår ut fra ulike grunneiertypers perspektiver i ”tidligfasen”, definert som:

”Den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres eller omreguleres”.

### 1.1 Bakgrunn for masteroppgaven

Masteroppgaven vil avklare grunneiernes rolle som premissleverandører for eiendomsutvikling i kommunene. Ut fra det vi vet finnes det lite teori på dette området.

Den eneste fagboken vi har funnet er ”Eiendomsutvikling i tidlig fase”, av Øystein Kristoffersen og August Røsnes. Forfatterne skriver i forordet til boken følgende: ”Som involverte i undervisning av studenter, og følgelig kommende yrkesutøvere innenfor dette fagfeltet, har vi heller ikke kunnet unngå å legge merke til mangelen på læremateriell som kan gi innføring i hva som karakteriserer eiendomsutviklerens arbeidsoppgaver i den tidlige fasen. Det gjelder særlig litteratur som kan gi studenter og alle de som ønsker en oppdatering av utviklingen innenfor næringen en bred og flerfaglig innføring i eiendomsutviklingens forskjellige typer oppgaver.”

Inngrepene i grunneiers eiendom skjer vanligvis etter en mer eller mindre omfattende prosess. Det er et fåtall grunneiere som opplever slike prosesser flere ganger. Dette betyr at de fleste

grunneiere har liten erfaring og få kunnskaper om planprosesser, lover, regler, opsjonsavtaler med mer.

Ved å finne ut hvordan ”grunneierne tenker”, kan man lettere kartlegge hvilke behov de har for å få bedre innsikt i eiendomsinngrep. Det er antageligvis store forskjeller på kompetansenivå hos grunneierne i forhold til lovverk o.a., og sannsynligvis like stor variasjon med tanke på nødvendig tilgang på kapital for eiendomsutvikling.

Det vekslende forhold mellom behovet for kompetanse og kapitalbase gjør dette markedet uoversiktlig. Det foregår mye i dette markedet som kanskje med fordel kunne vært styrt gjennom en form for ”Norsk standard” for opsjonsavtaler.

For å se nærmere på hvordan eiendomsutvikling foregår i forkant av regulering vil vi analysere ulike eiendoms-besittere og hvordan de arbeider opp mot kommuner. I tillegg ønsker vi å undersøke hvordan de går frem når de skal utarbeide opsjonsavtaler.

Vi vil legge vekt på å finne ut om det er store forskjeller på hvordan privatpersoner arbeider, sammenlignet med profesjonelle aktører, og vi vil undersøke om profesjonelle oftere er i offentlige tvister enn andre.

Videre vil vi se på de ulike aktørenes rolle opp mot ulike kommuner (store og små) for eventuelt å avdekke konkrete forskjeller i måten kommunene opptrer på overfor den enkelte eiendomsutvikler.

Vi mener denne masteroppgaven er egnet til å belyse om det norske konseptet for eiendomsutvikling fungerer godt nok, ikke minst med tanke på å redusere det stadig økende etterslepet innen boligutbygging.

Fokuset vil primært være på hvordan eiendomsutvikling foregår mellom partene, i mindre grad har vi fokusert på økonomiske disposisjoner. Hensikten er å få frem ulike måter å utvikle eiendom på, uavhengig av lønnsomheten i de ulike konseptene.

## 1.2 Historisk tilbakeblikk

Den vanlige oppfatning blant folk flest er at grunneierretten er ukrenkelig. Dette ble fastslått allerede i grunnloven av 1814. Eiendom er selve grunnlaget for all by- og eiendomsutvikling enten ved å ta i bruk nye områder eller ved transformasjon av allerede utbygde områder (Aker brygge i Oslo og Nedre Elvehavn i Trondheim er eksempler på transformasjon)

Noen tiår tilbake var ansvaret for å skaffe byggeklare tomter et kommunalt ansvar.

Kommunene skaffet selv gjennom erverv og planlegging nye arealer til utbyggingsformål.

Det var underforstått for grunneierne at solgte man ikke, ble eiendommen ekspropriert.

På første halvdel av 90-tallet skjedde det store endringer i kommunenes tomtepolitikk. Fra at den vesentlige tomtetilretteleggingen skjedde i kommunal regi, med erverv av rågrunnsarealer, opparbeiding av tomteområder og salg av eneboligtomter og større utbyggingsfelt, ble ansvaret nå i hovedsak overlatt til private aktører i markedet.

Planleggingsansvaret tilligger fortsatt kommunene, dvs. det fremmes private reguleringsplaner som avslås eller stadfestes av kommunene.

Å få forutsigbarhet i slike komplekse prosesser hvor det er flere aktører er vanskelig. De som deltar er i prinsippet foruten det politiske organet som behandler søknaden grunneieren, eiendomsutvikleren og hans representanter samt byråkratiet i de respektive kommuner / fylkeskommuner.

### 1.3 Oppgavens oppbygging

Masteroppgaven er bygget på en mal utgitt av NTNU (Norges Teknisk Naturvitenskapelige Universitet) og oppgaven er hovedsakelig bygget opp av 5 hovedkapitler, med tillegg av referanseliste og vedlegg.

Med utgangspunkt i en kvalitativ intervjumetode har vi gjennomført ulike intervjuer, samtidig som vi har foretatt litteraturstudier av teorier med ulik tilnærming til oppgaven for å få et mest mulig solid grunnlag for å svare på forskningsspørsmålene.

De 5 hovedkapitlene inneholder følgende:

#### *Innledning*

Her beskriver vi bakgrunnen for at vi valgte denne oppgaven og formålet med oppgaven. I tillegg er det med en del begrepsavklaringer.

#### *Metode*

I dette kapitlet beskriver vi den metoden vi har valgt, og hvorfor vi mener den er egnet for masteroppgaven.

Arbeidet vårt er basert på ulike intervjuer gjennomført med utgangspunkt i en intervjuguide som er kvalitetssikret ved hjelp av veileder, foruten 2 ulike pilotintervjuer.

Kildekritikk og kritikk av valgt metode er omtalt som et eget avsnitt.

#### *Teori*

Innledningsvis er det av betydning å gjøre oppmerksom på at dette er et relativt lite beskrevet fagområde i Norge. Utvalget av forskningslitteratur er derfor begrenset.

I teorikapitlet har vi lagt vekt på å søke ulike teori, for deretter å fokusere på de ledende for eiendomsutvikling i tidlig fase. Hva som faktisk er ledende teori er det naturligvis delte meninger om, men vi har i samarbeid med veileder vurdert ulike miljøer som vi deretter har kontaktet for å kryssjekke at vi har med de viktigste teoriene på området.

### *Drøfting*

Her drøfter vi intervjuene vi har gjennomført med bakgrunn i empiri og teori. Vi ser også temaet fra forskjellige perspektiver. Vi setter også de enkelte kategoriene med grunneiere opp mot hverandre for å se om vi kan finne markante forskjeller eller underliggende tendenser.

### *Konklusjon*

I konklusjonen oppsummerer vi drøftingen i lys av teorier, og vi fokuserer spesielt på markante forskjeller eller underliggende tendenser vi har funnet igjennom arbeidet med masteroppgaven.

Vi setter også resultatene inn i et overordnet perspektiv hvor vi spør hvordan samfunnet er i stand til å ta igjen etterslepet i boligsektoren, med utgangspunkt i hvordan eiendomsutvikling foregår i forkant av regulering.

Til slutt nevner vi kort hvilke fagfelt andre mastergradsstudenter kan fokusere på relatert til denne oppgaven.

## **1.4 Forskningsspørsmål og formålet med oppgaven.**

Forskningsspørsmålet vi vil undersøke er som nevnt:

*”Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering”?*

Til dette har vi så følgende underspørsmål:

1. Hva påvirker grunneiernes /firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase?
2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier?
3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutvikler og grunneier?

Resultatene fra masterarbeidet kan eksempelvis benyttes i en “ABC” for grunneiere og andre som ønsker mer kunnskap om eiendomsutvikling i “tidligfasen”.

## 1.5 Avgrensing og valg

Vi har valgt å foreta et geografisk utvalg i Norge, og forholder oss til kommunene Stjørdal, Malvik og Trondheim.

Våre intervjuobjekter er valgt ut på bakgrunn av bekjenskaper og generelt gjennom nettverk knyttet til vårt daglige virke. Vi vet samtidig at intervjuobjektene vil være interessert i temaer vi ønsker å belyse.

Vi har avgrenset oppgaven til å gjelde de eksplisitte former for forhandlinger mellom grunneierne og kommunen, men vi har i svært liten grad fokusert på juridiske og økonomiske forhold i denne oppgaven.

Det interessante for oss har vært den enkelte grunneiers refleksjon i forhold til eiendomsutvikling, enten gjennom bruken av et på forhånd konkretisert konsept, eller om utviklingen gjennomføres på andre og mer utradisjonelle måter.

Vi har valgt og ikke å vektlegge hvilke arealbruksformål grunneierne vil utvikle sine eiendommer til. For oppgaven er ikke dette det som er mest interessant.

## 1.6 Definisjoner / begrepsavklaringer

Begrepet "tidligfase" er i denne oppgaven definert som; "den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres eller omreguleres".

Grunneiere er i denne oppgaven bønder og andre jordeiere, entreprenører og eiendomsutviklere som har arealer, og eiendom innenfor kommunenes grenser.

Andre begreper som er benyttet eller nevnt i oppgaven er

- Trinnvise avtaler, dette henspiller på opsjonsavtaler som grunneiere gjør med eiendomsutviklere
- Opsjonsavtaler, dette henspiller på avtaler mellom grunneiere og eiendomsutviklere
- Reguleringsrisiko, dette henspiller på den risiko eventuelle opsjonsavtaler innebærer og et viktig spørsmål i så henseende er hvem som tar risikoen

## KAPITTEL 2 - METODER

I dette kapitlet har vi forsøkt å beskrive de metodene vi har benyttet i denne oppgaven for å få svar på forskningsspørsmålet vårt.

Fra Wikipedia sakser vi følgende

*“Den vitenskapelige metode eller prosess blir betraktet som fundamental for den vitenskapelige utforskning og tilegnelse av ny kunnskap basert på fysiske bevis - såkalt empiri eller erfaring. Den vitenskapelige metoden innebærer mange teknikker for å undersøke fenomener, finne ny kunnskap eller å koordinere og integrere gammel kunnskap.”*

### 2.1 Valg av metoder

Metodebeskrivelsen skal vise hvordan empirisk informasjon er innhentet, eksempelvis gjennom intervjuer, spørreskjemaer eller gjennomgang av dokumenter. Vi ønsker å dokumentere hva som er gjort, eksempelvis hvor mange intervjuer som er foretatt, om det ble brukt intervjuguide, hvor mange spørreskjemaer som er sendt ut, svarprosent, tidsperioder, antall enheter etc. som det er hentet kvantitative data for, og hvordan alt dette så er bearbeidet.

For å underbygge våre analyser og drøfting har vi valgt å forholde oss til følgende metoder for kunnskapsinnhenting.

- Kvalitativ intervjuundersøkelse
- Litteratursøk

Gjennom hele arbeidet vil vi ha et bevisst forhold til kildekritikk og etikk.

### 2.2 Kvalitativ undersøkelse

Vi har valgt å benytte intervju som kvalitativ undersøkelse i vår innsamling av data. En av fordelene med kvalitative undersøkelser er at vi møter intervjuobjektene ansikt til ansikt i en samtale (i motsetning til kvantitative undersøkelser som vanligvis foregår med ulike spørreskjema). Det vil være mindre sjans for at den som skal intervjues trekker seg, og at vi får muligheter til oppfølgingsspørsmål. Dessuten kan misforståelser bedre ryddes unna.

Observasjon av intervjuobjektene er også viktig for å tolke svarene. Det at vi er to som intervjuer der en kan observere, gir oss også bedre gyldighet og relevans i undersøkelsene.

Ulemper ved kvalitative undersøkelser er vanligvis;

- Vanskelig og tidkrevende å behandle datafangsten
- Vanskeligere for den intervjuede å være ærlig
- Den intervjuede svarer det han tror at intervjueren forventer
- Vanskelig å få nok intervjuobjekter

### 2.2.1 Valg av intervjuobjekter

Valg av intervjuobjekter kan skje på flere forskjellige måter. Larsen(2007) beskriver i sin bok (En enklere metode) en del mulige utvelgelsesmetoder.

#### *Ikke sannsynlighetsutvelging*

Hvis målet for undersøkelsen er å oppnå mest mulig kunnskap om et felt uten å påstå at dette gjelder generelt, bruker vi ikke sannsynlighetsutvelging.

Larsen(2007) skriver

*”Det er ikke alltid det er viktig å kunne generalisere. Enkelte ganger er målet for undersøkelsen å oppnå mest mulig kunnskap innenfor et felt uten og nødvendigvis si at dette gjelder for flere enn de som var med i undersøkelsen. Hvis det er en slik undersøkelse vi vil gjennomføre, bruker vi ikke – sannsynlighetsutvelging.”*

Det finnes også her flere måter å velge ut personer til undersøkelsen på

- Skjønnsmessig utvelging

Den som intervjuer velger selv ut de som skal bli intervjuet, dette kan skje etter kjønn, alder, bosted osv.

- Utvelging ved selvseleksjon



De intervjuede velger her selv om de vil delta. Det kan skje ved at du sender ut en generell forespørsel, og den som vil, melder seg.

- Slumpmessig utvelging

Som navnet tilsier, for eksempel stiller man seg på gata eller i et kjøpesenter og velger tilfeldig blant de forbipasserende

- Snøballmetoden

Tar kontakt med noen som kan mye om temaet som igjen henviser til andre personer som kan noe om temaet.

- Kvoteutvelging

Det fastsettes på forhånd antall kvinner, menn, aldersinndeling osv.

- Validitet og reliabilitet

*“Validitet betyr i denne sammenhengen at informasjonene er gyldig eller relevant”* Larsen (2007). Hun sier videre at de riktige spørsmålene må stilles, og høy validitet er avhengig av hvor godt forberedt intervjuet er.

Reliabilitet handler om pålitelighet og nøyaktighet i og under intervjuene. Likeledes må disse egenskapene være tilstede i den videre undersøkelsen og ikke minst i bearbeidelsen av intervjuene

Larsen(2007) skriver;

*”Reliabilitet handler også om at informasjonen behandles på en nøyaktig måte. En måte å sikre høy reliabilitet er å holde orden på intervju- og observasjonsdataene, slik at en ikke for eksempel blander sammen hvem som har sagt hva.”*

### **2.2.2 Vårt valg av intervjuobjekter**

I vår oppgave har vi valgt metoden “ikke-sannsynlighetsutvelging”, og herunder en blanding av skjønnsmessig utvelging og snøballmetoden.

Våre intervjuobjekter er valgt ut på bakgrunn av at det er personer og bekjenskaper (se kildekritikk pkt 2.4) som vi vet om og har truffet gjennom vårt virke. Årsaken til dette valget av intervjuobjekter er at vi ved å gå til bekjenskaper mener det har vært enklere å få de til å si ja til å være med på undersøkelsen. Vi vet samtidig at intervjuobjektene er egnet for de temaer vi ønsker å belyse. Utvalget vårt er på totalt 11 personer. Vi har prøvd å finne et så bredt utvalg som mulig, da vi tror det vil styrke undersøkelsen å få tilgang til forskjellige syn på de spørsmål vi vil stille.

### 2.2.3 Intervjuet

Det kvalitative intervjuet kan være mer eller mindre strukturert

- Intervju med intervjueskjema

Larsen(2007) skriver;

*”Dette er et strukturert intervju med åpne svar. I forberedelsene til slike intervjuer lager forskeren et intervjueskjema med ferdigformulerte spørsmål. Disse spørsmålene skal til sammen gi et godt grunnlag for å dekke problemstillingen til de temaer som inngår i problemstillingen. Alle spørsmål stilles til alle informanter i samme rekkefølge”*

Den store fordelen er at intervjuobjektene svarer på de samme spørsmålene, og det er langt enklere å sammenligne og håndtere svarene i ettertid

- Ustrukturert intervju

Her som under intervju med intervjueskjema er det av stor viktighet at svarene gir oss nok informasjon til å fatte en konklusjon i forhold til problemstillingen. Fordelen er at den intervjuede kan snakke fritt, mens ulempen er at den som intervjuer må strukturere svarene i ettertid.

- Samtaleintervju

Her er det viktig at den intervjuede får tid og anledning til å snakke fritt. Intervjuet skal ikke være styrt og strukturert. Å notere under slike intervjuer er ikke å anbefale, her må det benyttes opptak.

#### **2.2.4 Valg av intervjumetode og gjennomføring**

I denne undersøkelsen har vi valgt en skjønnsmessig utvelging av intervjuobjektene med et innslag av snøballmetoden, dvs. at vi underveis har fått tips om andre som vi burde tatt med i undersøkelsen. Selve gjennomføringen er gjort som et ustrukturert intervju for å gi de som ble intervjuet størst mulig sjanse til å snakke fritt. Vi har for øvrig benyttet en intervjuguide i denne prosessen som grunnlag for våre intervjuer (se vedlegg 1).

Intervjuguiden er en mellomting mellom et strukturert intervju med ferdigformulerte spørsmål, og et ustrukturert intervju med mer veiledende spørsmål.

Intervjuene har vært gjennomført med to personer til stede, en som intervjuet og noterte, og en som observerte og noterte.

Intervjuobjektets anonymitet ble presisert i starten av intervjuet. Det vil si vi opplyste om at hvis de ønsket det så ville de bli anonymisert i oppgaven. Det ble før intervjuet startet avklart om vi kunne ta opp samtalen. Alle ville anonymisere og det ble ikke foretatt opptak av intervjuene.

Innledningsvis forklarte vi i korte trekk hva masteroppgaven skulle undersøke. Eventuelle nye begreper/terminologi ble avklart fortløpende under intervjuet.

I og med at vi var to fikk vi inkludert en liten grad av observasjon under intervjuene.

En vesentlig del av tidsbruken hittil har faktisk gått med til å finne intervjuobjekter, og å gjennomføre intervjuene. Særlig har det vært vanskelig å få til avtaler med private grunneiere.

## 2.3 Litteratursøk

Vi mener som antatt at det innen vårt arbeidsområde foreligger lite fagspesifikk litteratur. Vi har kun funnet en bok som omhandler temaet eiendomsutvikling i tidlig fase. Mer generell litteratur som berører deler av temaet, har ikke vært vanskelig å finne. Litteratur som er benyttet i oppgaven har vi funnet på, i:

- Biblioteket, gjennom søk på databaser og Bibsys. Dette skal være kvalitetssikret litteratur.
- Internet generelt, mye informasjon, men lite kvalitetssikret
- Internett spesielt, her går vi på utvalgte nettsider, blant annet sider til Norges bondelag
- Plan- og bygningsloven(LOV-2008-06-27-71 Plan- og bygningsloven – pbl.) Lov om planlegging og byggesaksbehandling)
- Pensum fra våre moduler gjennom 2 år på NTNU

## 2.4 Kildekritikk

Kildekritikk vurderer troverdigheten til kilder, særlig i journalistikk og i historievitenskap. Kildekritikk er gjerne et sett av prinsipper for en vurdering av kilders sannhetsgehalt. I dagligtalen anvendes begrepet «kildekritikk» mest for å oppfordre til bruk av sunn kritisk sans, for eksempel undersøke om en kilde er autoritativ, politisk farget eller bærer preg av markedsføring.

Det å benytte seg av ”bekjente” i slike oppgaver kan være positivt i noen sammenhenger, men det kan også være en ulempe. I denne oppgaven er det positivt fordi vi erfaringsvis vet at det er vanskelig å få grunneiere og eiendomsutviklere i tale med mindre man er i bransjen selv, slik at det vanskelig ville la seg gjøre for en utenforstående eller en med minimal erfaring å skrive en slik masteroppgave. Ulempen er at intervjuobjektene kan oppfatte spørsmålene på en slik måte at de gir oss svar de ”tror vi vil ha”, slik at svarene ikke er fullt ut troverdige. Det er også et usikkerhetsmoment forbundet med historikken mellom intervjuobjektene og intervjuerne i den forstand at noen av spørsmålene kan ha direkte forretningsmessig relevans. Det kan føre til at svarene forenkles og blir ufullstendige, eller i verste fall at de besvares usant.

I denne oppgaven har vi 11 intervjuobjekter, det skulle gjerne vært tatt med flere, men tidsaspektet har medført en slik begrensning.

## **2.5 Etikk**

Under intervjuer av forskningsmessig betydning må det tas hensyn til etiske prinsipper. Forskningsetiske retningslinjer for samfunnsvitenskap, jus og humaniora er vedtatt av Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora 15. februar 1999, med endringer vedtatt 24. september 2003.

For vår del kan etikk være knyttet til bruk og formidling av materialet vi har samlet inn.

Vi kan også spørre om vi har stilt for private spørsmål?

### **2.5.1 Informert samtykke**

Alle intervjuobjekter har samtykket i at de innsamlede opplysninger kan brukes i oppgaven. Samtykket ble kun gjort muntlig.

### **2.5.2 Konfidensialitet**

Vi har lagt vekt på at intervjuobjektene har fullstendig anonymitet. Dette ble opplyst både når vi spurte om de ville intervjues, dernest i starten av intervjuet, og til slutt når vi takket for intervjuet. Alle intervjuobjektene ønsket for øvrig å være anonyme.

### **2.5.3 Konsekvenser av å delta**

Vår oppfatning er at det ikke vil få konsekvenser for noen om det skulle bli kjent hvem som har deltatt i undersøkelsen. Vi har likevel på bakgrunn av de intervjuedes ønsker valgt å anonymisere alle intervjuobjektene.

## KAPITTEL 3 – TEORI og RAMMEVILKÅR

### 3.1 Plan- og bygningsloven, som rammevilkår for eiendomsutvikling

Vi har valgt å nevne plan og bygningsloven. Vi anser ikke den som en teori, men den skal i utgangspunktet gi oss rammene for eiendomsutvikling.

Plan- og bygningsloven, som ble satt i kraft 1.7.2009, har medført en del endringer i den kommunale planleggingen.

Fra [www.eiendomsinformasjon.no](http://www.eiendomsinformasjon.no), alt om eiendom for eiendomsutviklere, har vi hentet en del informasjon.

Sammendraget nedenfor gir en god oversikt over hva som vil være styrende i tiden fremover.

#### *§ 10-1 Kommunal planstrategi*

*Kommunestyret skal minst én gang i hver valgperiode, og senest innen ett år etter konstituering, utarbeide og vedta en kommunal planstrategi. Planstrategien bør omfatte en drøfting av kommunens strategiske valg knyttet til samfunnsutvikling, herunder langsiktig arealbruk, miljøutfordringer, sektorenes virksomhet og en vurdering av kommunens planbehov i valgperioden.*

*Kommunen skal i arbeidet med kommunal planstrategi innhente synspunkter fra statlige og regionale organer og nabokommuner. Kommunen bør også legge opp til bred medvirkning og allmenn debatt som grunnlag for behandlingen. Forslag til vedtak i kommunestyret skal gjøres offentlig minst 30 dager før kommunestyrets behandling.*

*Ved behandlingen skal kommunestyret ta stilling til om gjeldende kommuneplan eller deler av denne skal revideres, eller om planen skal videreføres uten endringer. Kommunestyret kan herunder ta stilling til om det er behov for å igangsette arbeid med nye arealplaner i valgperioden, eller om gjeldende planer bør revideres eller oppheves.*

*Utarbeiding og behandling av kommunal planstrategi kan slås sammen med og være del av oppstart av arbeidet med kommuneplanen, jf. kapittel 11.*

Formålet med den kommunale planstrategien er å sette fokus både på planoppgaver kommunen bør starte opp eller videreføre for å legge til rette for en positiv utvikling i kommunen. Kommunal planstrategi er ikke en plantype, men et hjelpemiddel for kommunen til å fastlegge det videre planarbeid. Kommunene har nå fått plikt til å utarbeide kommunal planstrategi minst en gang hver valgperiode, og denne skal omfatte kommunens strategiske valg knyttet til utviklingen av kommunesamfunnet. Dette gjelder både langsiktig arealbruk, sektorenes virksomhet og en vurdering av kommunens planbehov i valgperioden. Kommunal planstrategi har ingen direkte rettsvirkning i forhold til kommunens innbyggere, men gir føringer for det videre planarbeidet i kommunen. Dette dokumentet vil bli betydningsfullt for eiendomsutviklere.

### *§ 11-1 Kommuneplan*

*Kommunen skal ha en samlet kommuneplan som omfatter samfunnsdel med handlingsdel og arealdel.*

*Kommuneplanen skal ivareta både kommunale, regionale og nasjonale mål, interesser og oppgaver, og bør omfatte alle viktige mål og oppgaver i kommunen. Den skal ta utgangspunkt i den kommunale planstrategien og legge retningslinjer og pålegg fra statlige og regionale myndigheter til grunn.*

*Det kan utarbeides kommunedelplan for bestemte områder, temaer eller virksomhetsområder. Kommuneplanen skal ha en handlingsdel som angir hvordan planen skal følges opp de fire påfølgende år eller mer, og revideres årlig. Økonomiplanen etter kommuneloven § 44 kan inngå i handlingsdelen.*

*Kongen kan gi forskrift om:*

*a- innhold i generelle bestemmelser til kommuneplanens arealdel, jf. § 11-9*

*b- underformål av arealformål, jf. §§ 11-7 og 12-5*

*c- behandling av kommuneplanen, jf. §§ 11-12 til 11-17*

*d- samordnet gjennomføring av samfunnsdelen av kommuneplan og økonomiplan etter kommuneloven, jf. §§ 11-2 til 11-12*

Kommuneplanen skal være kommunens overordnede styringsdokument. Den skal gi rammer for virksomhetens planer og tiltak, og planer for bruk og vern av arealer i kommunen. En samlet kommuneplan består både av en samfunnsdel med handlingsdel og en arealdel.

Kommunen bestemmer gjennom vedtak av kommunal planstrategi om kommunen skal gjennomføre en full kommuneplanrevisjon av alle delene, eller om bare deler av kommuneplanen skal revideres, og hva revisjonen skal gå ut på. Planleggingen skal stimulere og samordne den fysiske, miljømessige, økonomiske, sosiale, kulturelle og estetiske utviklingen i kommunen, og sikre befolkningen muligheter for påvirkning av kommunens utvikling. Kommunestyret kan, hvis dette finnes hensiktsmessig, utarbeide kommunedelplaner for å understøtte kommuneplanen for ethvert tema eller virksomhetsområde. Det kan også utarbeides kommunedelplaner for arealbruk.

Kommuneloven stiller krav om at kommuneplanleggingen skal ses i sammenheng med tilgjengelige økonomiske ressurser og økonomiplanen. Det må således kunne forutsettes at kommuneplanen og økonomiplanen er samordnet på en slik måte at det er avsatt tilstrekkelige ressurser til gjennomføring av planlagt arealutvikling.

Det fremkommer i bestemmelser om den nasjonale- og regionale planleggingen at kommunen i sin kommuneplanlegging skal ivareta både kommunale, regionale og nasjonale mål, interesser og oppgaver, og at all kommunal planlegging skal legge statlige og regionale pålegg og retningslinjer til grunn.

#### *§ 11-5 Kommuneplanens arealdel*

*Kommunen skal ha en arealplan for hele kommunen (kommuneplanens arealdel) som viser sammenhengen mellom framtidig samfunnsutvikling og arealbruk. Det kan utarbeides arealplaner for deler av kommunens område.*

*Kommuneplanens arealdel skal angi hovedtrekkene i arealdisponeringen og rammer og betingelser for hvilke nye tiltak og ny arealbruk som kan settes i verk, samt hvilke viktige hensyn som må ivaretas ved disponeringen av arealene. Kommuneplanens arealdel skal omfatte plankart, bestemmelser og planbeskrivelse hvor det framgår hvordan nasjonale mål og retningslinjer, og overordnede planer for arealbruk, er ivare tatt.*

*Plankartet skal i nødvendig utstrekning vise hovedformål og hensynssoner for bruk og vern av arealer.*

*Kommunen kan etter vurdering av eget behov detaljere kommuneplanens arealdel for hele eller deler av kommunens område med nærmere angitte underformål for arealbruk,*



*hensynssoner og bestemmelser, jf. §§ 11-7 til 11-11.*

Kommuneplanens arealdel skal vise sammenhengen mellom samfunnsutviklingen som behandles i samfunnsdelen og hvilke utslag og behov dette gir for arealbruken, samt hvordan arealene samlet sett bør disponeres for å løse oppgaver og behov som avklares i samfunnsdelen. En samlet arealplan er slik sett nødvendig for å beskytte arealene mot uoverveide arealinngrep og uhensiktsmessig bygge- og anleggsvirksomhet mv. Arealplanen skal angi hovedtrekkene i hvordan arealene skal brukes og vernes, og hvilke viktig hensyn som må ivaretas ved disponering av arealene. Arealdelen er slikt sett et verktøy for å få gjennomført planer nedfelt i samfunnsdelen på en tilfredsstillende måte. Arealdelen av kommuneplanen omfatter et arealkart, bestemmelser og en planbeskrivelse med konsekvensutredning og ROS-analyser. Konsekvensutredningen skal, ved siden av ordinære utredninger av miljø- og samfunnsrelaterte forhold også redegjøre for hvordan nasjonale og regionale planmål er ivaretatt og fulgt opp.

## 3.2 Teori

Øystein Kristoffersen og August Røsnes med flere (2009) har forfattet fagboken ”Eiendomsutvikling i tidlig fase”

Denne boken benyttes som teori ved Universitetet på Ås, og NTNU vurderer å benytte den som fagbok ved fremtidige kurs innen fasilitetsstyring. Vi anser den som ledende teori innenfor det emnet vi har valgt. Vi har ikke funnet andre tilsvarende utredninger i Norge.

Boken omhandler følgende temaer

Utviklingsideer, tomtesøk og forhandlinger om tomt

- Forretnings-idè og fokus
- Strategier for effektivt tomtesøk
- Kontakt og forhandling med grunneier

Mulighetsstudier, myndighetskontakt og risiko i planlegging

- Verdi- og risikovurdering av utviklingseiendom
- Forhandling med planmyndighet
- Reguleringsrisiko og risikoprofil

Tomteoverdragelse, selskapsformer og finansielle rammevilkår

- Direkte eller betinget kjøp: juridiske forhold ved omsetning av utviklingseiendom
- Optimal skatteplanlegging for eiendomsutviklere
- Merverdiavgift ved kjøp, salg og drift av næringseiendom

Reguleringsstatus og planlegging

- Plansystemet
- Overordnet planlegging som offentlig regulering
- Planlegging av prosjekter

Vi vil i drøftingen ta med utdrag fra boken der vi finner det formålstjenlig for å underbygge og klargjøre spørsmålene.

Oppgaven er så kompleks og med så mange spørsmål, at vi mener det er mer hensiktsmessige å ta inn teorien i drøftingen enn skrive den her.

## KAPITTEL 4 – DRØFTING

### 4.1 Introduksjon til drøftingen, sett i global kontekst:

På et seminar under Eksportens dag, 2. november 2010, på Rica hotell i Trondheim sa Kristin Skogen Lund, President i NHO:

*”Jeg kommer rett fra Kina, og der bygger de 8 km motorvei om dagen fra Beijing til Tokyo”.*

For de som jobber med eiendomsutvikling i norsk kontekst virker nok dette noe fantastisk. Spørsmålet er i imidlertid hva som kan være de bakenforliggende årsakene til at dette er mulig?

UN (United Nations) har laget en håndbok, ”LAND AND CONFLICT, a handbook for humanitarians”. Boken er basert på spørreundersøkelser i mer enn 40 land i utviklingsområder og post konflikt områder, og man har kommet til følgende slutning:

*“Land issues are often root causes of armed conflict, yet often go unaddressed. The technical complexities and political sensitivities surrounding land issues have discouraged humanitarian actors, donors and even governments from engaging with them, often based on an assumption that meddling with the post-conflict status quo may be more destabilizing than simply letting it be. Experience has shown, however, that an entirely passive approach to land grievances may ultimately be far more destabilizing than an informed and conflict-sensitive approach. Handled carefully, land issues can become an important entry point for peace-building.”*

Introduksjonen i håndboka gjenspeiler at det er ulike måter å løse konflikter på, men at eiendomsutviklingsrelaterte temaer ofte er så ømfintlige at de potensielt kan utløse nye konflikter. For å veilede UN ansatte i hvordan man skal gå frem på en forsvarlig måte for å ivareta partenes interesser har UN laget en egen ”Guidelines for land-use planning”1993.

Hvis vi ser på utviklingstrekk i vår del av verden, kommer vi raskt inn i en diskusjon om som er utviklingstrekkene i nordiske land:

[http://en.wikipedia.org/wiki/Land\\_use\\_planning](http://en.wikipedia.org/wiki/Land_use_planning)

*“Despite confusing nomenclature, the essential function of land use planning remains the same whatever term is applied. The Canadian Institute of Planners offers a definition that:*

*"[Land use] planning means the scientific, aesthetic, and orderly disposition of land, resources, facilities and services with a view to securing the physical, economic and social efficiency, health and well-being of urban and rural communities"*

*In the English speaking world, the terms land use planning, regional planning, urban planning, and urban design are often used interchangeably, and will depend on the country in question. In Europe the preferred term is increasingly spatial planning".*

Dette underbygger ytterligere oppfatningen av at det fremdeles er store ulikheter innen eiendomsutviklingsfaget i tidlig fase også i vår del av verden, blant annet basert på de relativt markerte ulikhetene innenfor terminologien.

For å følge tråden til landene rundt Norge, følger vi det engelske sporet videre. På Wikipedia, [http://en.wikipedia.org/wiki/Spatial\\_planning](http://en.wikipedia.org/wiki/Spatial_planning), fant vi følgende beskrivelse om eiendomsutvikling for EU, åpenbart sterkt påvirket av det engelske systemet for eiendomsutvikling:

*"In 1999, a document called the European Spatial Development Perspective (ESDP) was signed by the ministers responsible for regional planning in the EU member states. Although the ESDP has no binding status, and the European Union has no formal authority for spatial planning, the ESDP has influenced spatial planning policy in European regions and member states, and placed the coordination of EU sectoral policies on the political agenda".*

Slik vi tolker teksten er dette et "perspektiv" EU (European Union) har på eiendomsutvikling, og som man antageligvis planlegger å legge til grunn for intern utvikling i EU på veien mot et formelt EU direktiv.

Det ser ut til at medlemslandene i EU har en lang vei å gå for å komme frem til en modell for hvordan eiendomsutvikling bør foregå. England som oppfattes som et av de ledende landene i EU innenfor eiendomsutvikling, beskriver situasjonen nasjonalt i et direktiv "General characteristics, Statutory definition of development in the United Kingdom" på følgende måte:

*"No single path leads automatically to success in real estate development. Developers come from a variety of disciplines-construction, lending, architecture, law and accounting, among others. Recent specialized programs that award a Master of Real Estate Development*

*(MRED) degree are also available. The graduate programs in real estate development are the most comprehensive education in the industry. Other formal education includes a Master of Science in Real Estate (MSRE), or an MBA”.*

Avslutningsvis vil vi si at introduksjonen for drøftingen er skrevet for å danne et bakgrunnsbilde av en bransje som tilsynelatende fremstår som lite regulert og utviklet internasjonalt, og som sannsynligvis har mange karaktertrekk som vi kan kjenne igjen i Norge.

## 4.2 Drøfting av resultater fra intervjuene

### 4.2.1 Kategori 1. Hva påvirker grunneiernes/firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase?

#### 1. Hvor har grunneier/firma eiendom(eiendomsprosjekter)?

##### Gruppe grunneiere:

Stjørdal, Malvik og Trondheim

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Stjørdal, Malvik og Trondheim

##### Gruppe større eiendomsutviklere:

Stjørdal, Malvik og Trondheim

Alle firmaer som ble intervjuet har eiendom og prosjekter i Trondheim. Eller var alle representert i aksene Orkanger – Trondheim – Stjørdal. Noen har eiendommer eller opsjoner på eiendommer også utenom disse stedene som Klæbu og Melhus

I teorien står det følgende forord, Røsnes med flere(2009):

*”Eiendom er selve basisen for all by- og eiendomsutvikling, enten det skjer ved å ta i bruk arealer som ikke har vært bebygget før, eller det skjer gjennom transformasjon av områder som tidligere har vært brukt til andre utbyggingsformål. Går vi noen tiår tilbake lå hele ansvaret for å fremskaffe byggeklare tomter på kommunene, som gjerne selv ervervet og planla bruken av arealene med den underliggende forståelse for selger at ekspropriasjon var alternativet til frivillig salg. Etter hvert har kommunene overlatt til private utbyggere å fremskaffe byggeklare tomter, og ekspropriasjonsinstituttet har i praksis gått ut av bruk. Planleggingsansvaret tilligger fremdeles kommunene, men løses nå hovedsakelig ved behandling av innsendte private planer. Det sier seg selv at dette er en langt mer kompleks situasjon der både grunneier utbygger og kommunen har sentrale roller i å bidra til forutsigbare prosesser som fremskaffer byggeklare tomter til riktig pris og formål”.*

Dette kan tolkes på ulike måter, f.eks. dit hen at kommunene skal tilrettelegge for utbyggingen planmessig, og at det skal samarbeides med ulike private aktører.

Nylig ble det eksempelvis etablert et interkommunalt samarbeid, <http://trondheimsregionen.no/>, hvor blant annet Trondheim, Malvik og Stjørdal kommune er med. Samarbeidet er laget for å kunne utnytte de kommunale administrative planleggingsressursene bedre, men hovedsakelig for å kunne se utviklingen av de respektive arealdelene i sammenheng. På den måten mener de at både grunneiere, utbyggere og næringslivet vil kunne få bedre forutsigbarhet for fremtidig utvikling.

Et eksempel på en slik samhandling er det de kaller ”vennevann”, <http://www.trondheim.kommune.no/metrovann>, i Trondheim kommune.

Dette er en gjensidig avtale om infrastruktur for drikkevannskilder og behandling av spillvann som gjør at begge parter er selvforsynt, samt at begge parter i et gitt tilfelle kan få vann fra nabokommunen ved behov. For grunneiere og utbyggere er det helt avgjørende at kommunene planlegger slike anlegg, og tar mesteparten av kostnadene for å få etablert nok byggeklare tomter med vann og avløp.

Noen grunneiere og utbyggere tolker kommunens rolle som planlegger mer eksplisitt enn andre, og det kan i ulike situasjoner avstedkomme uenigheter om kommunens etiske rolle i forhold til grunneierne. Den problemstillingen vil imidlertid bli adressert mer konkret senere i undersøkelsen under forskningsspørsmålet ”forholdet til det offentlige, herunder kommunen.”



## 2. Hvorfor er grunneier/firma interessert i å utvikle eiendommen?

### Gruppe grunneiere:

100 % av motivet er å tjene penger, underliggende motiv er å ha enda flere inntektsgivende alternativer enn den vanlige gårdsdriften

### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

85-90 % av motivet er å tjene penger, resten er å sikre sin egen arbeidsplass samt gründervirksomhet.

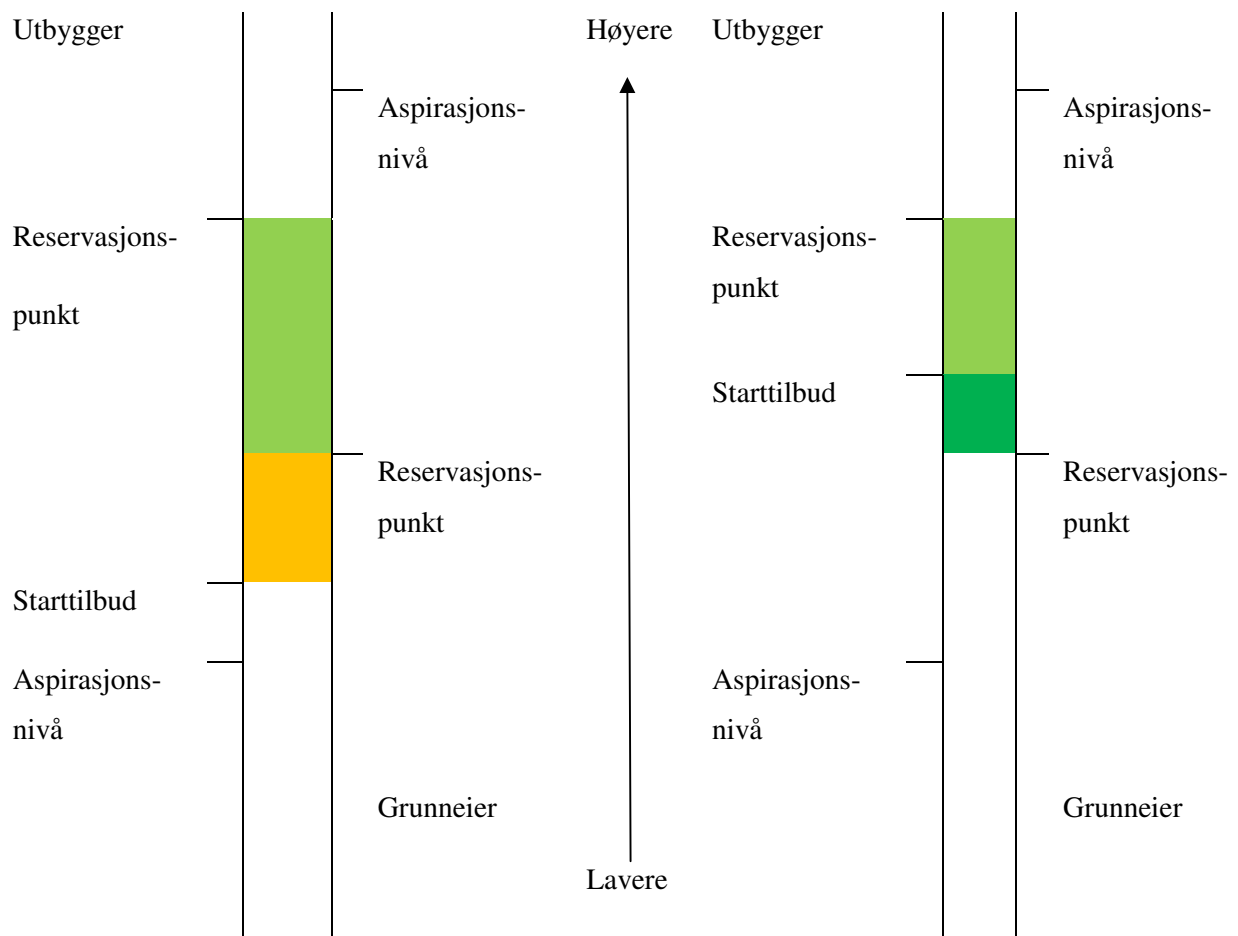
### Gruppe større eiendomsutviklere:

100 % er det å tjene penger

Alle som deltok i undersøkelsen svarte uten unntak at det å tjene penger var formål nr 1. Det er vel en fellesnevner for alle kategoriene at de nødvendigvis må tjene penger på det de driver med, men det var allikevel underlig at alle svarte konsekvent ”ja” på spørsmålet uten å nøle. Som en slags sedvane henger det vel igjen at man tenker på bøndene som de sindige reflekterte grunneierne som vanligvis ikke nevner penger, men som lar det skinne igjennom at de gjerne vil ha ”noe” igjen for en ytelse det være seg penger eller andre verdier.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009) s 65:

*”En laveste grense for hva de respektive forhandlingspartene kan akseptere og starte forhandlingene på, blir gjerne kalt reservasjonspunktet. For kjøper kan det være høyeste akseptable kjøpspris, for selger lavest akseptable pris ved et eventuelt salg. Forslaget til salgstilbud, som man her kan kalle starttilbudet og som grunneier får, må definitivt ligge på grunneierens reservasjonspunkt eller høyere. Hvis ikke er tilbudssonen, som ved de senere forhandlinger får utvidet sin betydning som forhandlingssone, negativ. Man kan da gå ut i fra at forslaget blir avvist.*



a) Utbyggers starttilbud er lavere enn grunneieres reservasjonspunkt. Tilbudssonene faller utenfor en mulig forhandlingssone og tilbudet om kjøp blir trolig avvist

b) Utbyggers starttilbud er høyere enn grunneiers reservasjonspunkt. Tilbudssone faller innenfor en mulig forhandlingssone og det ligger til rette for forhandlinger om kjøp

Figur 5a og b: Vurdering av grunneiers mulige reservasjonsnivå ved fremsetting av tilbud om eiendomskjøp

jf. Figur 5a ovenfor.

Bare dersom tilbudssonen er entydig positiv, vil det i teorien være grunnlag for å gå videre med forhandlinger, jf. 5b.

Nå er det også slik at både kjøper og selger kan ha mer eller mindre klare forhåpninger om henholdsvis lavest mulig kjøpesum og høyest mulig salgssum. Dette representerer

forhandlingspartenes aspirasjonsnivå. Partenes interesser og begrunnelser for å oppnå det aspirasjonene tilsier, er viktige nok å få frem under selve forhandlingene. I den innledende fasen er det imidlertid av langt større betydning å resonnerer seg frem til en realistisk forståelse av hvor selgers reservasjonsnivå kan ligge og hvordan tilbudet kan komponeres fleksibelt av forskjellige typer verditytelser, tiltak og ordninger.

Første del av teorien tilsier at grunneieren umiddelbart sier ”ja”, på spørsmålet om det var formål nr 1 å tjene penger på eiendommen uavhengig av hvilken kategori grunneieren tilhører. I andre del av teorien er det mer nyansert.

Teorien omtaler ”aspirasjonsnivå” på en slik måte at det ville vært naturlig å anta at grunneierne ikke ville fokusere så entydig på at de først og fremst ville tjene penger, men at de ville reflektert mer rundt de ulike måtene gjenytelser kunne konstrueres. I vår undersøkelse er det derimot nesten entydige svar i alle gruppene.

Vi fant allikevel et par avvik i undersøkelsen, eksempelvis var det en større eiendomsutvikler som hadde som formål å bygge rimelige boliger til medlemmene i boligbyggelag. Denne utvikleren hadde mer fokus på å oppnå høy utnyttingsgrad for å skaffe boliger til medlemmene, enn et spesifikt aspirasjonsnivå for å oppnå høyest mulig overskudd.

Et annet unntak i undersøkelsen var ”gründertypen” som var drevet av selve prosessen og gleden ved å bygge noe, men motivet utover skapergleden var fortsatt det å tjene penger.

Vi har for øvrig inntrykk av at noen av de spurte var bekymret for en eventuell ekspropriasjonsprosess hvor de kan få kommunen som motpart, og at de av den grunn vil selge. Kommunen vil i slike tilfeller søke å erverve eiendommen til landbrukspris, noe som vil gi grunneier vesentlig lavere beløp enn om man selger privat. Eksempelvis sto det på lederplass i Adressa.no at en grunneier på Ranheim i Trondheim ble tilkjent 1 million i en ekspropriasjonssak i Frostating Lagmannsrett for 57 mål sentralt plassert landbruksjord 1 mil fra Trondheim sentrum. Kommunen skulle bruke arealet til kirkegård, og kunne da med hjemmel i Oreigningsloven, ekspropriere arealet til landbrukspris fordi det var uregulert.

For en noe mindre tilstøtende eiendom fikk Norske Skog 72 millioner fordi tomte var regulert til bolig.

For å se på saken i et annet perspektiv sier grunneieradvokat Ivar Chr. Andersskog (Andersskog 2004);

*”Ved ekspropriasjon til offentlige bygninger og anlegg, som for eksempel til vei formål, jernbaneformål og kirkegårder, er dagens regel at man skal se bort i fra foreliggende arealplan ved erstatningsutmålingen. Spørsmålet blir da hva som er påregnelig utnyttelse dersom man ser bort fra den foreliggende planen”.*

For ytterligere å komplisere bildet er det utvilsomt slik at grunneieren har krav på erstatning, også etter grunnloven, *”Ved erverv av grunn og rettigheter fra det offentlig har grunneierne rett på full erstatning i henhold til Grunnlovens § 105. Det sentrale spørsmålet blir da hva som er full erstatning. Dette kan det være stor uenighet om ”*, advokat Solveig Moen, *”Ekspropriasjonserstatning”, Advokatfirmaet Nidaros DA, 2004.*

I en slik ekspropriasjonssak er det også en rekke andre paragrafer som trer inn, eksempelvis kan grunneier kreve erstatning for ulemper på gjenværende eiendom slik at grunneier i dette tilfelle kan få erstatning for *”særulemper”* og *”alminnelige ulemper”* etter skjønn, (Moen 2004). Slike særulemper kan være endret arrondering som medfører ulemper for jordbruket, eller alminnelige ulemper ved at det oppstår støy eller at skogsveier blir ødelagt.

Dette er åpenbart et juridisk fagfelt med flere uklarheter som har stor betydning for grunneierne hvis de havner i en tvist med stat eller kommune. Dette er en vesentlig årsak til at ekspropriasjonsinstituttet i praksis er i ferd med å gå ut av bruk.

### 3. Er det firma eller bonde som har tatt første kontakt for å få utviklet eiendommen?

#### Gruppe grunneiere:

Her har det vært begge deler, 50/50 på hvordan kontakten har oppstått

#### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Her har det vært begge deler, 50/50 på hvordan kontakten har oppstått

#### Gruppe større eiendomsutviklere:

Her har det vært begge deler, 50/50 på hvordan kontakten har oppstått

Oppfatningen generelt blant firmaene er at det er mer og mer vanlig at grunneierne tar kontakt med utbyggingsselskapene, enten direkte eller via meglere. Noe av årsaken til det skyldes nok tilgangen på mer direkte informasjon via internett, slik at flere grunneiere er mer bevisst på hvilke muligheter de besitter enn tidligere da de bare hadde avis og TV. Denne utviklingen kan også skyldes at grunneierne og utbyggerne treffes i større grad enn tidligere i ulike fora og nettverk, men den kan også skyldes at driftsgrunnlaget for bynære gårder svinner hen, slik at grunneierne må ty til andre muligheter for å ha et næringsgrunnlag.

For noen år siden var det mer vanlig at utbyggeren tok kontakt med bonden/grunneieren for å høre om det var interesse for boligutbygging på eiendommen. Etter finanskrisen ca 2008 har nok den oppsøkende virksomheten blant eiendomsutviklingsselskapene blitt redusert fordi markedet for bolig/næring stoppet opp et par år. Dette forholdet kan nok også påvirke svarene i noen grad.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009) s 68:

*”Har grunneier tatt kontakt for et mulig salg, er det alt gjort fremstøt for et møte. Kommer utbygger med salgsforslaget vil det i så fall være den som har ansvaret for de kommende drøftingene som også får ansvaret for at denne innledende kontakten blir videreført i reelle drøftinger. Utbyggers representant må altså forklare sitt ærend overfor grunneier og angi en mulig agenda for det første møte. I en slik innledende kontakt som helst bør tas på telefon, bør man som regel gå rett på sak; forklare hvem man representerer, at man ønsker å kjøpe utviklingseiendom og hvorfor grunneiers eiendom kan være interessant i en slik sammenheng, samt hvordan man gjennom sin tomteleting har funnet frem til eieren. Er forespørselen kommet i stand etter en henvendelse fra en mulig kunde, bør det også opplyses om dette, hvis det ikke er tatt forbehold om konfidensialitet. Man kan gjerne spørre grunneieren om det i tillegg er ønskelig med en skriftlig henvendelse, hvor den muntlige fremstillingen fremgår med tydelighet.”*

En årsak til at en del grunneiere ønsker å ta kontakt selv, er antageligvis at en del av dem har dårlige erfaringer med ”folk på døra”, hvor grunneier i langt større grad er avskåret fra å bakgrunns-sjekke hvem de snakker med. Taylor (2008), sier det slik;

*“While property development can be very lucrative, many beginning developers get themselves into trouble because they don’t know what they don’t know. They step into a potential minefield without doing sufficient homework”.*

Ut fra egne erfaringer kan vi nevne at mange grunneiere har hatt noen dårlige opplevelser og går til profesjonelle eiendomsutviklere i ettertid med en bindende kontrakt de ønsker å komme ut av, men kontrakten lar seg ofte ikke reforhandle eller terminere slik at de blir sittende maktesløse med avtalen i årevis. De som er heldige, slipper derimot med skrekken og får terminert avtalen. Det fører naturlig nok til skepsis til å inngå en ny avtale, hvilket kan medføre en delikat balansegang for en ny og mer seriøs eiendomsutvikler.

Når man av en eller annen årsak er i en forhandling med en grunneier, er det ikke enkelt å si hva som er ”et godt resultat”.

En måte å vurdere resultatet på er følgende, Handeland (2009);

*”Et godt forhandlingsresultat kan være å få en avtale om nøyaktig de sakene man ønsker seg, eller bare å få til en løsning samtidig som man beholder gode relasjoner med motparten. Gode resultater kan også være å få mer enn man ønsket, selv om det ender med dårlige relasjoner”.*

Ved å tolke et forhandlingsresultat i et såpass vidt perspektiv vil man vanligvis kunne forholde seg til en av de nevnte definisjonene av et godt resultat. Vi har for øvrig en følelse av at det bare er den ene av fortolkningene som bør anvendes i tidlig fase av eiendomsutvikling, ”bare å få til en løsning samtidig som man beholder gode relasjoner med motparten”. Hvis man får det til, og intensjonen for øvrig er at begge parter skal få til en godt balansert avtale, ligger antageligvis forholdene godt til rette for et vellykket prosjekt.

#### 4. I hvilken grad har grunneier/firma lagt miljøhensyn til grunn for en fremtidig utvikling?

##### Gruppe grunneiere:

Grunneierne har ikke tatt standpunkt til dette spørsmålet

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

100 % kan man si at en ikke har lagt miljøhensyn til grunn for fremtidig utvikling

Gruppe større eiendomsutviklere:

100 % kan man si at en ikke har lagt miljøhensyn til grunn for fremtidig utvikling

Vi forutsetter at alle utbyggere forholder seg til Plan og Bygningsloven (PBL) når det gjelder miljøhensyn, og derfor er det ekstra miljøtiltak utover kravene som er interessant å vurdere.

De fleste utbyggerne hadde tilsynelatende et ønske om å fremstå som miljøfokusert, men når de måtte konkretisere hvilke tiltak de snakket om, fremsto ønsket om å være politisk korrekt tydeligere enn de konkrete tiltakene. Vi fikk et relativt klart inntrykk av at miljøtiltakene koster penger, dvs. investeringer det ikke er kosteffektivt for utbyggerne å implementere.

På den annen side er det muligens slik at markedet etterspør tidsriktige miljøprosjekter, men at de er sjeldne fordi det bygges for få.

Vi undersøkte hva ledende teori mener om forholdet markedspris-økonomi:

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009) s 87:

*”Konkurrerende prosjekter og bestselgere: Det er viktig å gjøre seg opp en mening om hva og når det skal bygges i det aktuelle området. Kommunen har som regel god oversikt over kommende prosjekter, men kan lite om markeds situasjonen og hva som selger best. Dette bør klareres via megler. Bestselger gir som regel god indikasjon på hva folk ønsker og er villig til å betale. Det er ikke pris per kvm. som er avgjørende, men sluttsommen som man kan strekke seg til”.*

*”Vurdering av større markedsundersøkelser eventuelt rettet mot bestemte grupper: Det finnes i dagens marked en rekke gode aktører som kan gjennomføre større markedsundersøkelser hvor ovennevnte trekkes inn. I tillegg til dette kan det være aktuelt med innkalling av bredt sammensatte fokusgrupper fra det aktuelle området for drøfting av leilighetstyper, behov, prisnivå, og hva folk ønsker”.*

*”Sensitivitetsanalyse- tomtepris, salgspris, dekningsbidrag og dekningsgrad: Det dekningsbidraget som blir lagt til grunn i forhåndskalkylen, bygger på stipulerte salgspriser*

heftet med betydelig usikkerhet i forhold til tiden for salg av boliger fra det aktuelle prosjektet. Dessuten er den beregnede tomteprisen fremdeles bare et anslag i og med at det ennå ikke er inngått noen salgssavtale med eier. Når det derimot gjelder kostnader for totalentreprisen, finanskostnader, avgifter og gebyrer, salgskostnader mv, vil disse i det alt vesentligste være basert på erfaringstall også med hensyn til prognostisering av mulige hendelser. En slik forutberegnelighet er det også lagt grunnlag for i gjeldende regelverk når det gjelder utbyggingsavtaler. Følgelig bør det enkelt kunne utarbeides en oversiktlig følsomhetsanalyse av variasjonen i dekningsbidraget, som følge av endringer i gjennomsnittlig salgspris per kvm. salgbart boligareal og endringer i tomtepris, jf. Tabell 6 ”.

Tabell 6 side 89 hos Røsnes med flere.

Prosjektpris totalt (1000 kr)		Gjennomsnittlig salgspris per kvm boligareal (kr.)						
		39000	40000	41000	42000	43000	44000	45000
		780000	800000	820000	840000	860000	880000	900000
Tomtepris totalt (1000 kr)	80000	70000	90000	110000	130000	150000	170000	190000
	85000	65000	85000	105000	125000	145000	165000	185000
	90000	60000	80000	100000	120000	140000	160000	180000
	95000	55000	75000	95000	115000	135000	155000	175000
	100000	50000	70000	90000	110000	130000	150000	170000
	05000	45000	65000	85000	105000	125000	145000	165000
	110000	40000	60000	80000	100000	120000	140000	160000
	115000	35000	55000	75000	95000	115000	135000	155000
	120000	30000	50000	70000	90000	110000	130000	150000

*Sensitivitetsanalyse I. Totalt dekningsbidrag byggherre ( 1000-kr) etter total tomtepris og gjennomsnittlig salgspris per kvm boligareal (salgsareal 20 000 kvm)*



Slik teorien fremstilles kan det virke som om store deler av byggebransjen er relativt konservativ. I tråd med dette kan det se ut som om noen utbyggere vanligvis legger seg tett opp mot konkurrentens ”bestselger konsept” fra forrige prosjekt. Det kan også tolkes slik at marginene er så presset at individuelle prosjekter og konsepter vanskelig kan stå på egne ben.

Markedsundersøkelser og samarbeid med fokusgrupper kan anvendes for å finne kjøpergruppene til miljøprosjekter, men hva kan da årsaken være til at ingen av våre intervjuobjekter vil forsøke en slik fremgangsmåte?

Det kan naturligvis være slik at grunneierne ikke bryr seg med hva som skjer med eiendommen etter at de har solgt. På den annen side er det med utgangspunkt i teorien om ”sensitivitetsanalyse” enklere å se en sammenheng mellom tiltak/pris og mulighet for realisering av prosjektet. Ved å lage en slik analyse, får man en relativt god oversikt over hvilke prosjekter kundene vil ha, og til hvilken pris. Når man legger inn alt man er pålagt gjennom Plan og Bygningsloven, samt utbyggingsavtaler, er det godt mulig at det er kostnadene til de ekstra miljøtiltakene som er avgjørende for om kundegruppen synes prosjektet er for dyrt.

Inntil nylig har ikke utbyggerne i undersøkelsen fått inntrykk av at kundene er villige til å betale ekstra for miljøriktige boliger. Energivennlige boliger er i noen grad etterspurt, men ingen av firmaene har satset spesielt i den retningen enda.

Et EU direktiv kan derimot være i ferd med å snu trenden, med tanke på kravene til ny energimerking som kom i forbindelse med ny Plan og Bygningslov. EU ligger åpenbart langt fremme i å tenke miljø, og av den grunn må vi tilpasse oss for å henge med i utviklingen.

Giesberg (<http://EzineArticles.com>) sier det på denne måten;

*”Considering climate change in real estate development projects should be considered a strategic issue. At an early stage in the project a developer should prepare a project climate change strategy and consider three issues:*

- 1: How can the greenhouse gas emissions as part of the development be reduced?*
- 2: How will a changing climate effect the usability of my building?*
- 3: Is the building required in its currently proposed form in the mid to long-term future?*

Hvis Giesberg får gehør for sine synspunkter i EU, vil nok også utbyggerne i Norge måtte implementere flere miljøtiltak i fremtidige utbyggingsprosjekter. Spenningen knytter seg egentlig til om utbyggerne vil gjøre det fordi markedet vil ha slike prosjekter til tross for høyere pris, eller om utbyggerne også i fremtiden bare vil implementere lovpålagte miljøtiltak.

### **Forholdet til det offentlige herunder kommunen**

#### *1. Har kommunen tatt kontakt i forbindelse med utvikling av eiendommen?*

##### Gruppe grunneiere:

Nei

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Nei

##### Gruppe større eiendomsutviklere:

Nei

Svarene på dette spørsmålet var overraskende, fordi alle intervjuobjektene i de ulike kategoriene svarte det samme. Uten unntak har dette ikke skjedd med den hensikt å utvikle eiendommen. Noen små kommuner har tatt kontakt med store eiendomsutviklere på generell basis, men ikke for utvikling.

I teorien leser vi følgende, Røsnes med flere(2009) s 97:

*”Fundamentet for menneskelig samhandling vil alltid ligge i bunnen for kontakter, enten disse er skriftlige eller muntlige. Derfor er i realiteten alle faktorer som ellers er avgjørende for gode dialoger og samhandling like vesentlig for kontakter som faglig styrke og formalkunnskap. Erfaringer har vist at forståelsen av rasjonalitet eller fornuft som vi bygger vår samhandling på, er en grunnleggende forutsetning. En påminnelse her ligger i følgende dagsaktuelle sitat:*

*”Næringsliv er egeninteresse, og politikk handler om å definere fellesskap. Sjefer i næringslivet får makt av eierne gjennom resultatene de skaper kvartal for kvartal. I politikken er det lojalitet som gir makt, og lojalitet skaffer man seg over år ved å gi hverandre støtte og posisjoner. Resultatene kommer sjelden før politikerne er gått av. Politikk handler om å bli likt. Forretning derimot er ingen skjønnhetskonkurransse.”*

Samme artikkel viser også til britiske kilder der det hevdes at det ikke finnes likheter mellom politikk og forretning:

*”De er parallelle universer med hvert sitt solsystem, tidssoner og med ulike lover for tyngdekraft.”*

Er denne analogien en grunnleggende forklaring på hvorfor plan og byggeprosesser kan oppfattes som ineffektive, og er dette et konseptuelt problem for demokratiet?

*”Tillit blir en utfordring når man kommer inn i samhandling med helt ulike forutsetninger som utgangspunkt. Men tillit kan opparbeides og den kan vernes om. Dette gjelder selvsagt for alle parter, for tiltakshaver så vel som for offentlig planmyndighet. Men da er det også viktig å sette seg best mulig inn i hverandres forutsetninger og handlingsmuligheter. Hver aktør er en person med sine individuelle egenskaper og interesser. Men bak aktører står gjerne en organisasjon med sine egenskaper og sine maktstrukturer. Alt dette vil ha direkte betydning for posisjoner, den kontakt som blir tatt, dialoger, drøftinger, reelle forhandlinger, og dermed også for resultater.”*

Teorien tilsier at begge parter gjensidig burde forsøke å skape et samhandlingsklima mellom kommune og grunneier, men resultatene i undersøkelsen tilsier at kommunen ikke har tatt kontakt i det hele tatt. I teorien fremheves det at erfaringer har vist at forståelsen av rasjonalitet mellom partene er en grunnleggende forutsetning for samhandling, men hvis kommunen ikke tar kontakt med grunneierne tyder vel det på at noe slikt ikke foreligger?

Det fremheves i ”dagens sitat” i teorien at næringsliv er lik egeninteresse, og at politikk handler om å definere fellesskap. Med tanke på resultatet i undersøkelsen kan dette tyde på at fellesskap defineres bare av kommunen, men allikevel på en demokratisk måte overfor grunneierne. Intuitivt høres dette mer ut som plananarki enn plandemokrati, men kanskje ulike hendelser kan ha forårsaket et dårlig samhandlingsklima over tid.

I en rapport fra Byggforsk (2000), som omhandler utfordringene med private reguleringsplaner og samhandlingen om reguleringen av dem, står det;

*”Der utbygger forestår planarbeidet, er dette motivert og utløst av konkrete byggetiltak. Dette vil lett føre til at tiltaket setter rammene for planen og ikke omvendt”.*

Her er man nok ved sakens kjerne i den forstand at utbygger vil presse igjennom høy utnytningsgrad og kommunen vil begrense den, samt at kommunen vil ha utbygger til å ta utbyggingskostnader for andre tiltak i plan området som skole, barnehage, vei etc. Dette krever godt samspill, men som antydnet i teorien er det enkeltindivider som skal samhandle om dette, og det er nok ofte slik at individer og ambisjoner er så ulike at diskusjonen raskt låser seg.

I samme rapport Byggforsk (2000), står det med utgangspunkt i hvordan to ulike kommuner oppfatter dette samspillet,

*”I begge kommunene er de opptatt av å komme fra en distanse mellom ”de” på den ene siden og ”vi” på den andre, men heller tilstrebe et likeverdig samspill omkring det som kan være optimal utbygging av eiendommen. Dette blir særlig viktig i by områder hvor tomteprisene raskt presses i været, dersom utbygger har forventninger om høy utnyttelse av eiendommen”.*

I dette tilfellet ser situasjonen diametralt motsatt ut, i den forstand at utbyggerne ser ut til å presse saksbehandlerne i så stor grad at de vil ha minst mulig med krevende utbyggere å gjøre. Årsaken er nok at utbyggerne beskyldes for ikke å tenke ”helhetlig”, og at de i kommunens øyne ikke tar nok samfunnsansvar.

Har de en konstruktiv modell på gang i Trondheim? Kommunen har satt i gang et større utbyggingsprosjekt, kalt NAL/ECOBOS(2007), der det står;

*”Hovedstrategien i Trondheims byutviklingspolitikk har, siden Kommuneplanens arealdel 2001-2012, vært å bygge byen ”innover”; en stor del av fremtidig utbygging skal skje gjennom fortetting og utforming i sentrumsnære bydeler”.*

I denne modellen har kommunen, med utgangspunkt i et helhetlig samfunnsansvar, definert 3 ulike områder i Trondheim hvor de ønsker fortetting / transformasjon. Deretter har de i dialog med en del av de store aktørene fått til et samspill hvor det kan virke som om begge parter får ”nok”, slik at prosessen stadig går fremover. En del aktører vil nok hevde at ikke alle ble

inkludert i prosessen, som enkelte i denne undersøkelsen, men de største utviklerne kan nok leve med en slik modell også i fremtiden selv om de ikke blir spurt av kommunen om å delta. Det handler fremdeles om å sette av nok ressurser til å kunne lytte på kommunens signaler, og for å ligge i forkant på de riktige stedene.

2. I hvilken grad har du tillit til at kommunen ivaretar dine interesser som grunneier?

Gruppe grunneiere:

Ingen tillit

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Ingen tillit

Gruppe større eiendomsutviklere:

Ingen tillit

I forrige spørsmål var svarene entydig negative med tanke på at kommunene ikke hadde tatt kontakt med noen av grunneierne. Det danner seg derfor et påfallende mønster når det nå viser seg at heller ingen av intervjuobjektene i undersøkelsen svarer positivt på spørsmålet om hvorvidt kommunene ivaretar interessene til grunneierne, enten man er bonde eller representerer et firma.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009), s 96:

*”Kontakten mellom eiendomsutvikler og plan myndighet i plan og byggesaker er regulert gjennom plan og bygningsloven. Men dette er kun den lovfestede eller den formelle delen av kontrakts-mulighetene. Kommunene kan også ha tilrettelagt egne rutiner for kontakter både i forhold til administrasjon og politisk ledelse. Dessuten vil kommunestørrelsen og nettverk i lokalsamfunnet ha innflytelse på hvordan kontakter etableres og utspiller seg i praksis. I en liten kommune hvor alle kjenner alle, vil hverdagsrelasjoner ha betydning, mens i større kommuner kan mer organisert lobbyvirksomhet påvirke kontaktene.*

*Samfunnsendringer har, særlig gjennom de siste 20 årene, medført vesentlige endringer i forholdet mellom det offentlige og det private. Kommunene selv sto tidligere sentralt som*

*både planleggende og gjennomførende samfunnsbygger. Denne form for offentlig styring har man i ettertid ut fra en rekke kjennetegn kommet til å karakterisere som "governance". Etter hvert har kommunenes virksomhet blitt mer tilretteleggende, men samtidig mer individuelt orientert. I sin virksomhet overfor lokalsamfunnet har styringen overfor ulike grupper initiativtakeren fått en mer indikativ karakter, mens tilretteleggingen i forhold til innbyggernes behov for kommunale tjenester i større grad foregår ved hjelp av målstyring med rammesetting for tilbudet av eget servicenivå."*

Den enkelte grunneier / bonde eller det enkelte firma må selv passe på sine interesser, uavhengig av at det er svært variabel kompetanse blant grunneierne når det gjelder eiendomsutvikling, noe som medfører at mange (spesielt de små) blir ført bak lyset eller tar beslutninger i vanvare. Man kan undre seg over om dette er en utfordring kommunen skal involvere seg i. Når kommunene er klar over situasjonen er det vel naturlig at kommunen det utvises en form for skjønn og aktsomhet der de er direkte involvert.

Dette at de ser utfordringene med manglende kompetanse hos spesielt små grunneierne, og det at kommunen i en del tilfeller selv er den profesjonelle grunn-erhverver er heller ikke uproblematisk: I et skriftlig spørsmål til samferdselsministeren 14.1.2010, dokument nr. 15:462 (2009-2010), til samferdselsminister Magnhild Meltveit Kleppa ble det stilt spørsmål om nettopp prisen per kvm staten skal betale i forbindelse med ekspropriasjon ved bygging av statlig vei. Ett parti mente staten måtte forplikte seg til å betale grunneierne markedspris ved ekspropriasjon, og fremmet saken for Stortinget. De ble imidlertid nedstemt. For de med liten kompetanse innen eiendomsutvikling ville nettopp et slikt signal om at staten gir markedspris ved ekspropriasjon virke tillitvekkende. Man må anta at utfallet dette fikk, vekket mistillit hos mange grunneiere og spekulasjoner rundt statens intensjoner.

I undersøkelsen må det for øvrig skilles mellom manglende tillit på generell basis, og tillit til den enkelte saksbehandler. De intervjuede har en generell oppfatning av at deres saker blir behandlet på en tilfredsstillende måte rent planfaglig, men i flere tilfeller virker det som om saksbehandlerne har for liten kapasitet og kompetanse til å ivareta annet enn kommunens egne interesser. Dette medfører at man må følge sakene sine tett igjennom planprosessen for å være sikker på at den blir ivaretatt på en rettferdig måte.

3. I hvilken grad har tilstøtende grunneiere diskutert felles interesser for eiendomsutvikling?

Gruppe grunneiere:

I meget liten grad

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

I liten grad

Gruppe større eiendomsutviklere:

Ofte, og spesielt ved større utbygginger

Svarene viser at de store eiendomsutviklerne diskuterer felles interesser i alle prosjekter av en viss størrelse, spesielt i områder hvor det skal bygges ut mye infrastruktur. Bonden og de mindre eiendomsutviklerne konsentrerer seg om egne prosjektområder, og er mest opptatt av å få gjennom sine egne saker uten å blande inn andre aktører.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009), s 85:

*”Fellesopplegg: For byprosjekter i nær tilknytning til andre eiendommer og grunneiere er det særdeles viktig at man har tenkt gjennomføring av prosjekt i forkant og hvordan kostnader for fellestiltak skal fordeles på den enkelte part. Avklart gjennomføring er viktig for kalkyle og verdifastsettelse. Urbant jordskifte og avtale om felles regulering er virkemidler som kan være tjenlig i forbindelse med gjennomføring.”*

*”Urbant jordskifte: Plan og bygningslovgivningen åpner for bruk av jordskifteloven, også i byområder, jf. Kap 11. Dersom krav om fordeling av arealverdier og kostnader for fellestiltak tas inn i bestemmelsene til reguleringsplan, kan det kreves jordskifte når minst 2/3 av eierne er enig om det, og arealet til vedkommendes eiendommer utgjør minst 2/3 av arealet innenfor byggeområdet. Dersom krav om fordeling på arealverdier og kostnader for fellestiltak ikke er tatt med i bestemmelsene til regulering, må alle være enige før det kan kreves.”*

*”Avtale om felles regulering: Avtale om felles regulering vil i mange tilfeller gi grunneierne en høyere utnyttelse og bedre økonomi enn om hver enkelt regulerer sin egen tomt. Politisk er*

*det positivt at grunneierne viser samarbeidsvilje. Hovedpunktene i en slik avtale kan være følgende:*

- *Avtale om felles regulering: Her beskrives intensjonene om høyere utnyttelse og bedre økonomi.*
- *Bakgrunn: Under dette punktet beskrives prosjektet, formål, og eierandeler.*
- *Organisering og kostnadsfordeling: Her bør det fremgå hvem som er deltakere, prosjektorganisering og kostnadsfordelingen på deltakerne.*
- *Reguleringsprosess: Det utarbeides en skisse som skal danne utgangspunkt for planutarbeidelsen med sikte på godkjenning av reguleringsplan.*
- *Markedsverdi: Det bør fremgå hvordan markedsverdi skal fastsettes når regulering er godkjent, bruk av takstmenn, skjønn, eventuelt voldgift og lignende.*
- *Kompensasjon for skjevfordeling: Her beskrives prinsipper for kompensasjon og utjevningsordninger ved skjev tomteutnyttelse, for eksempel høy utnyttelse i forhold til regulering til grøntområde, plassareal etc.*
- *Selskap eller individuell utbygging: Under dette punktet beskrives organiseringen av utbyggingen, utbyggingsform mv.*

Med utgangspunkt i ovennevnte teori er det tilsynelatende bare store utbygginger det omhandler, fordi svarene i undersøkelsen indikerer store forskjeller mellom de store og de små kategoriene. Små utbygginger er ikke behandlet utførlig i teorien. Det kan skyldes at man ønsker en utvikling til fordel for de ressurssterke ved utbygging av større felter, men det kan også skyldes at arbeidsmetodikken for små grunneiere er vesentlig annerledes, slik at den ikke kan sammenlignes med kjent teori.

Vi ser det samme mønsteret i rettspraksis, Jens Aas(2009),  
*”Følgen av Skattedirektoratets fortolkning av reglene blir at alle utbyggingsprosjekter som kan tenkes restrukturert i utviklings og byggefasen, enten bør være restrukturert før kostnadene pådras, eller etter at den nødvendige fradragretten er etablert. En restrukturering av prosjektene i denne mellomliggende perioden vil i verste fall kunne medføre et fullstendig tap av fradragretten for kostnader frem til fisjonen gjennomføres.”*

En slik rettspraksis kan knekke de små aktørene, og spørsmålet er om grunnlaget for teorien og rettspraksisen er bredt nok til å forhindre ulikhet mellom store og små utviklere. I fall



forskjellsbehandling fremelskes kan denne utviklingen føre til et demokratisk problem. Hvis det er en fordel for store utbyggere at flere grunneiere går sammen, og at rettspraksis og kommunale signaler favoriserer store prosjekter, da vil de små "bli tvunget" til å delta i store utbygginger uten mulighet til å påvirke utviklingen i særlig grad.

Et utdrag fra en rapport, NIBR(2009),

*"Forhandlingsbasert byutvikling", "Fra en annen forskning pekes det nettopp på at samhandling over tid mellom aktører med ulik posisjon i forhold til utbyggingen, er viktig for å utvikle konsensus." Nordahl (2006)*

kan tolkes i retning av at de "gjenstridige" grunneierne kan tvinges til konsensus over tid. Med all sannsynlighet dreier dette seg om de minste grunneierne i et utbyggingsprosjekt. Hvis så er tilfelle taper de små grunneierne på to vesentlige punkter:

For det første er det mulig de blir tvunget inn i et utviklingsprosjekt som de egentlig er imot, og hvor resultatet av å nekte er ekspropriasjon eller et anstrengt forhold til alle naboene: For det andre vil de tape rent skattemessig, hvis de venter med å bli med i utbyggingsprosjektet, fordi de får mye høyere skatt om de går inn underveis på grunn av nevnte skatteregler rundt fradragsretten som slår inn ved en eventuell restrukturering eller fisjon/endring underveis.

En som tilsynelatende er på de mindre grunneiernes side i denne saken er Fylkesmann Lars Sponheim(2011) " – *Jeg forstår at det kan være vanskelig for politikerne å si at den ene grunneieren får lov til å bygge på sin eiendom, mens en annen ikke får lov. Løsningen kan være jordskifte*".

Dette kan være en gylden middelvei som åpner en reell mulighet for at de mindre grunneierne i et prosjekt, som i noen tilfeller er de som får mest ulemper og minst kompensasjon, kan kreve at de i det minste må kunne få makeskiftet til seg arealer av verdi for å få en rettfærdig kompensasjon for det reelle tapet de har.

De store grunneierne vil riktig nok på sin side kunne argumentere for at de tar så høy risiko, og bruker så store resurser ved å gå inn i et prosjekt at de må ha en form for gjennomføringsevne ved å kunne tvinge med "de som ikke vil" i de store prosjektene. Et annet argument er at de store utbyggerne bruker store resurser på å lage planene, slik at de små kommunene "lærer" mer av de store enn de små utbyggerne. Små utbyggere har

begrenset med ressurser, og trenger kanskje kommunen for å ”lære” hvordan de skal gå frem i reguleringssammenheng.

4. I hvilken grad har du tillit til at kommunen foreslår en real pris ved erverv av areal?

Gruppe grunneiere:

Kommunen opptrer rent forretningsmessig

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Kommunen opptrer rent forretningsmessig

Gruppe større eiendomsutviklere:

Kommunen opptrer rent forretningsmessig

Her er det bred enighet om at kommunene opptrer på rent forretningsmessige vilkår, og at de hovedsakelig er ute etter en gevinst, som for bonden og eiendomsutvikleren. Kommunene opptrer som regel på en ryddig måte, og er forutsigbare på dette feltet. I undersøkelsen oppfattes det slik at kommunen offisielt vil kjøpe eller selge til markedspris.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 19:

*”Når det gjelder avtaler for kjøp og overdragelse av eiendom stiller imidlertid ikke kommunene og utbyggerne likt. Sistnevnte er i praksis avhengig av å finne en grunneier som er villig til å avhende eiendommen eller de deler av eiendommen som kan disponeres til det aktuelle formålet. Kommunen derimot kan bruke sin ekspropriasjonsmyndighet hvis ikke grunneier er villig til å selge, eventuelt bare selge på vilkår som kommunen ikke er villig å innfri. For å utløse sin myndighet til å kreve tvangsavståelser, har norske kommuner normalt sørget for å utarbeide reguleringsplaner som har gitt dem grunnlag for forhandlinger om et eventuelt påtvunget salg. I tillegg har de også adgang til å kreve tvangsavståelse av eiendommen direkte. Utbyggers mulighet for å sikre seg kjøp av eiendom gjennom tvangsmekanismer er i praksis bare mulig i de tilfeller kommunen skulle være villig til å ekspropriere til fordel for vedkommende utbygging. Det forutsetter igjen at den interesserte utbygger får tilslaget på kjøp av eiendommen fra kommunen.”*

I forhold til teorien høres svarene påfallende like ut, med tanke på at det i lovverket er lagt opp slik at kommunen bestemmer alt, slik at alle private aktører er helt avhengig av hva kommunen vil tillate. Det er overraskende med slike regler til fordel for kommunen, og at ingen i denne undersøkelsen har mer nyanserte svar med tanke på at de sannsynligvis har vært involvert i en del kontroverser relatert til kommunen eller ekspropriasjon. Slik systemet er utformet er det nok forretningsmessig uklokt å komme på kant med kommunen. I tillegg er det antageligvis lurt ikke å flagge politiske oppfatninger for å kunne balansere reguleringssaker på en konstruktiv måte på politisk nivå. I motsatt fall blir man lett satt i en politisk "bås".

Kan det være spesielt for det geografiske området vi har undersøkt, at alle grunneiere tilsynelatende er nødt til å avfinne seg med kommunens premisser og beslutninger?

I Sogndal har vi et eksempel som viser den makten en kommune kan mobilisere ved behov, slik at de får sin vilje uten å begå lovbrudd.

Meland(2011), *"Slik stoppet de Lidl". "-GOD SENTERPARTIPOLITIKK. Det vakte glede i Sogndal da politikerne klarte å stoppe Lidls sitt tomtekjøp. Karen Marie Hjelmseter fra partiet holdt ikke klokkelig kjeft. Hun sa til Sogn avis at det var god senterpartipolitikk å hindre Lidl- etablering. Hun ble videre sitert på at hun "var glad for å kunne stikke kjeppar i hjula for Lidl."*

Videre sa rådmannen i samme avisoppslag, da han ble konfrontert med utsagnet, at " – *Hva hun har sagt før valgkampen får stå for hennes egen regning.. Han innrømmer ingenting: Fra kommunehold er det ikke blitt ytret et negativt ord om Lidl. Det må han passe på også. Konkurranselovgivningen i Norge forbyr slik atferd. Ordføreren innrømmer at hun fortsatt er skeptisk til Lidl."*

En slik oppførsel fra politikerne, er et signal til alle grunneiere om at de skal tenke seg grundig om før de går ut med hvem de utvikler tomter for! Dette er et konkret eksempel på at eiendomsutviklerne ikke bare må vurdere den konkrete risikoen for eiendommen de skal utvikle, men også den "skjulte" risikoen det innebærer at kommunen eventuelt ikke er positiv til regulering av eiendommen til det forretningskonseptet eiendommen skal brukes til i ettertid.

## **Tilleggsspørsmål til private grunneiere.**

### 1. Hva skal skje med eiendommen når grunneieren dør?

Det er odelsloven og arveretten som ligger til grunn for slike vurderinger, og de fleste grunneierne er tilsynelatende komfortable med det. Allikevel, de er opptatt av at det sikres en rettferdig fordeling av arven, og at det derfor bør foreligge vilkår i utviklingsavtaler som ivaretar dette.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009), s 25:

*”Uansett forutsetter kjøp av eiendom at utbygger og grunneier blir enig om kjøpsvilkårene. Erfaringsmessig er eierne av potensielle utviklingseiendommer jevnt over lite opptatt av å ta salgshensyn. Og skulle de gi et positivt tilslag på et salgforslag fra utbyggere, vil det ofte være gitt på spesielle vilkår som utbygger bør kunne innfri for å komme i kjøpsposisjon. Slike kjøpstilsvar er gjerne farget av individuelle hensyn knyttet til selger og kanskje selgers nærmeste familie.”*

I Odelsloven har det kommet en endring som for mange har medført at man må ”forfordele” eiendommen og mulig avkastning rettferdig mellom arvingene. Vi sikter til at odelsrekkefølgen ble endret av Stortinget, Bondebladet (2009), og den nye ordningen trår i kraft fra 1. juli 2009. Endringen medfører full likestilling i arverekkefølgen, og den likestiller adopterte barn og barn født utenfor ekteskap med ektefødte barn, også når de er født før 1. januar 1965.

Det har også blitt en liberalisering av bo og driveplikten etter en EU-dom som medførte at kommunene i vesentlig grad må legge vekt på en individuell vurdering, Børsting Røe(2010), før eventuelt avslag på konsesjon. Dette medfører ytterligere rom for grunneieres beslutninger relatert til arv, siden arvingene ikke nødvendigvis må bo på gården selv om de arver den.

### 2. Hvilket forhold har grunneieren til odelsloven med hensyn til arv og forvaltning av eiendommen for etterslekten?

Dette forholdet er avklart hos alle i undersøkelsen: ”Det er arvingene som skal overta”, er gjennomgangstonen. Vi fikk allikevel en del indikasjoner på at grunneierne ikke hadde satt seg spesielt godt inn i lovverket, og at de allikevel følte dette ivaretatt eksempelvis av

Bondelaget. Et eksempel på det er de ulike artikler Bondelaget legger ut på sine hjemmesider, Bondelaget(2009), der en egen juridisk avdeling ivaretar grunneierne på en god måte slik at de har noen de kan henvende seg til ved behov.

Hos Røsnes med flere(2009), omtales dette emnet i liten grad, men det er hensiktsmessig å se nærmere på spørsmålet og deres bok i relasjon til svaret i spørsmål 9: ” I hvilken grad legger grunneieren vekt på historikk knyttet til eiendommen?.”

#### 4.2.2 Kategori 2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier?

1. I hvilken grad benytter du/dere rådgivere i eller utenfor familien/firma i forbindelse med reguleringsprosessene / eiendomsutvikling?

##### Gruppe grunneiere:

Benytter kjente og nærmeste familie

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Leier inn fagkompetanse på avgrensede jobber som f.eks. arkitektur og geologi. Holder seg unna advokater.

##### Gruppe større eiendomsutviklere:

Leier i tillegg til fagkompetansen også inn advokatkompetanse. I mange tilfeller sitter de både på fagkompetanse og advokatkompetanse.

Her er det generelle inntrykket at alle leier inn kompetanse i en eller annen form, men det er hele tiden slik at alle grunneierne har en egen mening om hvordan de vil ha ting utført, og ønsker å styre prosessene selv. Innleid kompetanse brukes i all hovedsak av ren nødvendighet, og derfor er det rådgivning fra rene profesjonsyrker som benyttes.

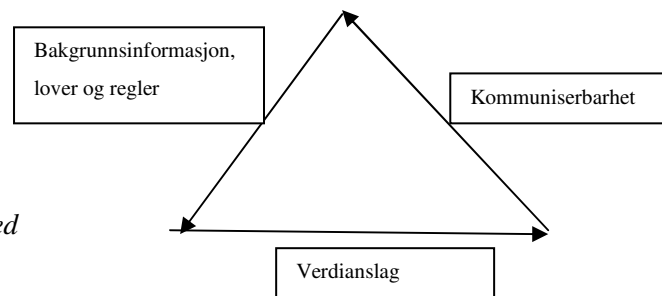
Prosessene og utviklingen spesielt er noe alle grunneiere / eiendomsutviklere har hånd om selv.

I teorien Røsnes med flere(2009), s 62, står det:

*”De opplysninger som er fremskaffet om eiendommen og eierforholdet, er å betrakte som bakgrunnsinformasjon for å komme frem til et eventuelt kjøp innenfor rammene av gjeldende lover og regler. En annen strukturerende komponent ligger i verdianslagene for eiendommen. Bruk av takster, omsetningsstatistikk, etc. kan holdes opp mot de foreløpige arealverdier man kommer frem til konkret, basert på indikert arealutnyttelse og alternativ utforming av prosjektet, jf. Kap.4. Disse to komponentene av informasjon må så gjøres kommuniserbare i drøftingene med eier. Ikke all informasjon lar seg anvende direkte overfor en forhandlingspart. Her må det både substansielle og etiske vurderinger til. Slik sett kommer*

*forhandlinger om eiendomskjøp til å bygge på tilgjengelig relevant informasjon, foretaksinterne verdianslag for utviklingen av eiendommen og evnen til å gjøre disse opplysningene til kommuniserbare forutsetninger for sine interesser på en måte som blir forstått av grunneier jf, figur 4 s 62.”*

*Figur 4: Utbyggers forberedelser for kontakt mot grunneier. Bakgrunnsinformasjon om eiendom og eierforholdet, sammen med verdianslagene for eiendommen må gjøres kommuniserbare for kommende drøftinger med eier.*



I en innledende fase er det meget viktig for både grunneier og eiendomsutvikler å få til en god dialog og samhandling slik at begge parter raskt får avklart hvilken kompetanse den enkelte besitter. I teorien er dette omtalt som ”bakgrunnsinformasjon”. Resonnementet bak dette er at grunneier uten kompetanse vil profitere på et langt prosjektforløp. Alternativt, grunneier kan finne ut at det er viktig med ekstern profesjonskompetanse i ulike fagkategorier underveis, (Subardi (2011)). Det kan også hende de leies inn i etterkant av inngått opsjon, hvis grunneieren er tvilende til en eventuelt inngått opsjonsavtale. Det kan i verste fall føre til en tvist midt i et prosjekt dersom grunneieren føler seg lurert pga. manglende initiell innsikt. Dette er omtalt i teorien under henvisning til at ”substansielle og etiske vurderinger må til”, dvs. at eventuell ”talltriksing og lureri” bør forebygges slik at grunneieren avslører dette underveis. Både gruppen for grunneiere og mindre eiendomsutviklere opererer i et miljø med vesentlig risiko. Av den grunn er de i stor grad avhengig av å finne riktig forhandlingspart fordi de er sårbare økonomisk og juridisk.

For gruppen med større eiendomsutviklere er dette tilsynelatende ikke en problemstilling fordi de har et nettverk eller intern kompetanse som innbefatter det som skal til for å få oversikt over potensialet i en eiendom. Det er også vår oppfatning og observasjon slik at variasjonen mellom de store eiendomsutviklerne er moderat mht. fremgangsmåte og etikk.

2. I hvilken grad kan du/dere påvirke kommunens arbeid med arealdelene som grunneier?

Gruppe grunneiere:

Meget liten påvirkningsgrad

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

I liten grad i Trondheim, noe mer i de mindre kommunene

Gruppe større eiendomsutviklere:

Mener de kan påvirke i stor grad om de kommer med gode produkter

Uten unntak opplever grunneierne og de mindre eiendomsutviklerne i Trondheim at de i meget liten grad kan påvirke arbeidet med arealdelene, i motsetning til i de øvrige kommuner i undersøkelsen.

De større eiendomsutviklerne opplever at de har større muligheter til kommunal påvirkning i Trondheim kommune enn de andre, i kraft av at de har større økonomisk handlingsrom til å lage mer komplette planer og konsepter. Konseptene som presenteres må være vel funderte og gi gode samfunnsnyttig for å få gehør i Trondheim kommune.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009), s 80:

*"Kommuneplaner revideres hvert fjerde år i takt med kommunevalg og innsetting av nye styrende organer som kommunestyre. Dette gir politisk mulighet for endringer i kommuneplanen ved justering av formålsgrenser og grenser for byggeområder slik at tidligere byggearealer tas ut og nye kommer inn. Det er derfor en viss risiko for at den juridisk bindende, og normalt langsiktige, arealbruken i kommuneplaner kan underlegges endringer innenfor tidsintervaller som i utbyggingssammenheng er forholdsvis kortsiktig."*

Utvikling av arealdeler er et juridisk styrt arbeid, fordi staten via Kommuneloven pålegger kommunene oppdatering hvert 4 år. Spørsmålet er da i hvilken grad kommunen ivaretar både store og små aktører? Svarene på disse spørsmålene ser ut til å ha paralleller til tidligere spørsmål i denne oppgaven, ("I hvilken grad har tilstøtende grunneiere diskutert felles interesser for eiendomsutvikling?"), i den forstand at det også der var slik at de store hadde



fordeler. I begge situasjoner var det slik at de store eiendomsutviklerne kunne forholde seg til skattereglene på en smidigere måte enn de små: det var spesielt tilfelle når de små ikke ville delta. De store eiendomsutviklerne fikk optimalt igjen etter ferdigstillelse og salg, mens de små risikerte å stå igjen i en skattemessig, og muligens også arealmessig, lite gunstig posisjon.

I et rundskriv fra administrasjonen i Malvik kommune(2010), innspill til arealdelen, skriver de følgende:

*”Til leseren: I forbindelse med revisjonen av kommuneplanen, har kommunen mottatt innspill fra innbyggere, private aktører, interesseorganisasjoner og offentlige etater.*

*De mottatte innspillene er oppsummert i dette dokumentet. For hvert enkelt innspill er det laget en kommentar til hvordan det enkelte forslaget er behandlet i det endelige planforslaget. Dette dokumentet er et vedlegg til den politiske saksbehandlingen av kommuneplanens arealdel.”*

Dette rundskrivet oppsummerer kort hva som er utgangspunktet for kommunen, men det som skjer i forkant av selve prosessen med nye arealdeler er nok det som gjør at de små ikke klarer å henge med for å få gjennomslag for sine planer. Det er nok ulike årsaker til at de små ikke klarer å henge med eller har ressursmangel, manglende kompetanse etc., men det er overveiende sannsynlig at de store får mer ”goodwill” i kommunen fordi de påtar seg en vesentlig del av risikoen ved nye innspill. De store har økonomi til å jobbe med større planer på detaljnivå, og de leier ofte inn profesjonelle firmaer som Planråd AS, som utelukkende består av tidligere ansatte fra plan avdelingen i en kommune. Noe av årsaken til dette er sannsynligvis at tidligere ansatte i kommunene har sluttet, og startet som private rådgivere. Derved reduserer det antall saksbehandlere som er igjen i kommunene og de som er igjen har kort fartstid.

På den annen side er det nok slik også i denne sammenhengen, som i forbindelse med skatten i det andre spørsmålet, at de store aktørene løser flere utfordringer for kommunene, og derfor må de små vike.

3. Har dere en strategi for anskaffelse av eiendom og skjer anskaffelsen av eiendom innenfor eller utenfor gjeldende arealdeler i kommuneplanene?

Gruppe grunneiere:

Nei, er ikke motivert av andre enn egne prosjekter, slik at erverv av tomt ikke er nødvendig.

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Strategien er å få hånd om eiendom uten å binde opp kapital, alternativt ikke binde opp vesentlige beløp i en tidlig fase. Betaling skal skje når eiendommen er regulert, eventuelt etter salg. Ser etter tomter både innenfor og utenfor gjeldende arealdel.

Gruppe større eiendomsutviklere:

De store leter etter tomter som er tydelig definert og forankret i en forretningsplan på strategisk nivå, dvs. på styrenivå i bedriften. De ser etter tomter både innenfor og utenfor gjeldende arealdel.

Her skiller grunneierne seg ut ved at de ikke er spesielt opptatt av å erverve ny eiendom, mens de to andre gruppene eiendomsutviklere har en relativt lik strategi. Det er liten grad av variasjon mellom eiendomsutviklerne. Strategien for nærmest alle er å få hånd om arealer uten at kapital bindes opp i første omgang. Hvis arealet er utenfor arealdelen, er risikoen større enn om det er innenfor arealdelen. I siste tilfelle konkurransen større om eiendommene.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 45.

*”For å forenkle og målrette søkearbeidet, vil det normalt være hensiktsmessig å gi det en viss struktur. Denne kan ta form av en sjekklister over egenskaper ved tomten og området for øvrig, mulige egenskaper ved det prosjektet som eventuelt vil komme, karakteristikk av akkvireringssituasjonen, markedet, konkurranse eller samarbeid i forhold til andre aktører etc. samt ved akkvireringssituasjonen for øvrig. Dette vil kunne lette søkearbeidet og gi det visse fornuftige avgrensninger.”*

De fleste store aktører har en slik anskaffelsesstrategi, og den er naturligvis forankret i en forretningsplan på strategisk nivå. Noe av årsaken til det er større bedrifter har mange

medarbeidere og således behov for et slikt system for å klare å styre. I andre sammenhenger med færre ansatte kan nok en mer dynamisk fremgangsmåte fungere.

For å utdype dette tar vi med et annet utdrag fra Røsnes med flere (2009), s 80.

*”Hvis tomten ligger i ubebygde område som heller ikke har gjennomgått en full reguleringsprosess tidligere, kan det her ligge mye uavklart som dukker først opp under utarbeidelsen av reguleringsplanen.”*

Dette kan vel å betegnes som den ”reneste” formen for eiendomsutvikling i den forstand at risikoen er maksimal, og man må ha genuin forretningsteft, god tid, og vanligvis mye penger i ryggen for å legge opp til en slik fremgangsmåte. Denne situasjonen håndteres best ved en blanding av ”Gruppe mindre eiendomsutviklere”, og ”Gruppe større eiendomsutviklere”, i den forstand at de er få, men har meget solid finansiering:

Fra Pilar eiendom AS(2010) henter vi følgende;

*”Pilar kommer til å interessere seg for både bolig- og næringsseiendom. Haugrønning og Tvette sier de kan tenke seg å gå inn på uregulerte områder, og gå hele løpet frem til ferdige bygg. Selskapet skal spille rollen som operatør, og helst gjøre utviklingsjobben som partner og medeier i prosjekter. Like aktuelt er det for Pilar Eiendom og kjøre utviklingsprosjekter i egen regi.”*

Dette er en tøff strategi, med høy risiko, men med potensial for meget god avkastning.

#### 4. I hvilken grad legges det økonomiske hensyn til grunn for fremtidig eiendomsutvikling?

##### Gruppe grunneiere:

De fleste svarte at de kun legger økonomiske hensyn til grunn, men en av dem hadde prioritert en betydelig konkret miljørelatert beslutning foran økonomi.

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

100 % svarte at de kun legger økonomi til grunn.

##### Gruppe større eiendomsutviklere:

100 % legger kun økonomisk hensyn til grunn, men de har sterkt fokus på betydningen av miljøaspektet.

Økonomisk gevinst er, som omtalt tidligere, den store drivkraften og motiv nr. 1 blant alle gruppene, og det er det som legger føringer for utviklingen.

Med unntak av ett større selskap, som bygger for medlemmene, er det mulighet for inntjening som styrer alle prosjektplaner.

Vi registrerte ingen som ville gjøre tiltak med tanke på bærekraftig utvikling og klimatiltak hvis det gikk på bekostning av økonomi. Bare en mindre grunneier hadde et forhold til dette.

Hos Røsnes med flere (2009) er ikke temaet ”økonomisk hensyn” spesielt nevnt, men følgende utdrag var relevant for ett av svarene i undersøkelsen:

Røsnes med flere(2009), s 27.

*”Det foreligger her flere valgmuligheter som i praksis ofte får betydning for usikkerheten med hensyn til å utforme et prosjekt som lar seg gjennomføre, for fordelingen av potensiell risiko mellom utbygger og grunneier og for hensyn av mer spesifikk, for ikke å si personlig karakter. Sistnevnte hensyn vil normalt få spesiell relevans for selger, i og med at selger gjerne kan ha et bruksbetinget, tradisjonsfestet og familiært forhold til den eiendommen som skal selges.”*

En av grunneierne hadde besluttet at han bare ville ha lave eneboliger i tre rundt gården. Dermed var flere av eiendomsutviklerne uaktuell for han, til tross for at han tapte mange penger på beslutningen. Beslutningen var basert på hvordan gården hadde blitt drevet tidligere, og at han ville beholde sin integritet overfor nålevende slektninger.

Ord til ettertanke, og som setter utviklingen innen norsk eiendomsutvikling i perspektiv er: Reed(2008);

*”Perhaps the greatest challenge that these students will have to face – and one that we did not even have words for in 1978 – is that of sustainability and, most especially, of climate change.”*

Det er verdt å merke seg at begrepet “bærekraftig utvikling” ble lansert fra Norge (tidligere statsminister Brundtland), men at ideen bare i liten grad etterlevs her til lands. Det synes som om engelskmennene tok begrepet mer innover seg...

5. I hvilken grad deltar du i nettverk for eiendomsutvikling?

Gruppe grunneiere:

Deltok ikke i noen offisielle eller uoffisielle nettverk.

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Deltok ikke i noen offisielle eller uoffisielle nettverk.

Gruppe større eiendomsutviklere:

Deltok ikke i noen offisielle eller uoffisielle nettverk.

Ingen av gruppene mente at de deltok i noen offisielle eller uoffisielle nettverk, men mange av dem vi snakket med kjente flere andre eiendomsutviklere og entreprenører! Svarene er derfor underlige fordi vi oppfatter nettopp slike relasjoner som ”uoffisielle nettverk”. Noe av årsaken til at gruppene allikevel svarer som de gjør kan være at de ikke ønsker å bekrefte samarbeide med andre aktører, fordi bransjen er såpass liten at man lett ville forstå hvem de jobber med.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009), s 48:

*”En grunneier som har fått en god avtale med en akkvisitør, vil gjerne fortelle familie, venner og bekjente om dette, for å understøtte grunneierens eget valg. Gode avtaler kan derfor lede til nye avtalemuligheter for akkvisitøren, rett og slett som en konsekvens av at grunneiere snakker sammen og deler erfaringer.”*

Teorien underbygger at det vanligvis foregår diskusjoner i uformelle nettverk blant grunneierne, og dette er i aller høyeste grad en form for uoffisielt nettverk, men det oppfattes åpenbart ikke slik blant våre intervjuobjekter.

For å illustrere hva som foregår av nettverksbruk i mindre kommuner, så tar vi med et utdrag fra en avis i Sogndal, Magasinet avis, (Meland (2011)), der står det:

*”I kulissene hviskes det om dem som trekker i trådene. En kilde vi snakker med påstår at det er Berlusconi- tilstander i kommunen. De sier at bondemakta har slått seg sammen med handelsstanden for å hindre konkurranse i den lille bygda. De snakker om familie- og*

*vennskapsbånd, maktmisbruk. Bak foretaket Fjordlinje Eigedom står fire menn. De er mektige karer i bygda. På folkemunne har kameratene fått navnet "firerbanden."*

Det kan godt hende at dette avisoppslaget ikke er representativt for kommunene i vår oppgave, men mye kan tyde på at det i små kommuner er slike maktstrukturer, og da er det også naturlig å anta at det er slik i større byer.

Vi antok at noen av gruppene kunne være engasjert i forskningsnettverket ved Universitetet for Miljø & Biovitenskap, (<http://www.umb.no/>) på Ås, eller Senter for Eiendomsutvikling ved NTNU (<http://www.metamorfose.ntnu.no/>), eller messedeltakelse som eksempelvis Miljø Rom konferansen (<http://www.romeiendom.no/romkonferansen>), men der tok vi feil.

6. *På hvilken måte mener du eiendomsutviklere opptrer med tanke på "åpenhet, etterrettelighet og ærlighet"?*

Gruppe grunneiere:

De er på linje med gjennomsnittlige samfunnsaktører for øvrig.

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

De er på linje med gjennomsnittlige samfunnsaktører for øvrig.

Gruppe større eiendomsutviklere:

De er på linje med gjennomsnittlige samfunnsaktører for øvrig.

Her er det konsensus blant intervjuobjektene om at den generelle tendensen blant eiendomsutviklere er som i samfunnet for øvrig. De mente at også eiendomsutviklere spenner fra A til Å når det gjelder oppførsel relatert til "åpenhet, etterrettelighet, og ærlighet,".

*I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 47:*

*"Seriøsitet og tillit vil derfor kunne vise seg å bli av avgjørende betydning, ikke bare i forhold til langsiktige avtaler og relasjoner, men også i forhold til markedets oppfatning av akkvisitørens forretningsprofil. Det kan således bli av taktisk betydning å avveie behovet for å "snakke prisen på en eiendom ned" mot det å opptre på en forretningsmessig balansert og*

*ryddig måte. Slike avveininger er det naturligvis opp til den enkelte organisasjon selv å avgjøre, for å finne frem til et egnet balansepunkt mellom tillit og kremmerånd.”*

Teorien underbygger våre funn som sannsynligvis gjenspeiler realiteten i de tre kommunene vi har undersøkt. Vi har også vurdert teorien mot Australsk teori, Real Estate Development Club(2009), for å se om det er store forskjeller relatert til det å “lure” grunneiere. Vi fant følgende: *”The best scenario is always a win/win situation for both parties”*, som underbygger at det sannsynligvis er en generell oppfatning at det ikke lønner seg å lure noen innen eiendomsutvikling i et langsiktig perspektiv.

7. *Hvis det hadde eksistert en ”ABC” for denne typen virksomhet, tror du at du ville benyttet den- eventuelt hvem kunne hatt nytte av den?*

Gruppe grunneiere:

Ja

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Ja

Gruppe større eiendomsutviklere:

I noen grad. Antageligvis kunne den vært nyttig for politikere.

Alle gruppene kunne tenkt seg å ha en slik ”ABC” på kontoret, men de største eiendomsutviklerne ville ikke benyttet den i vesentlig grad selv. Likevel mener de at for nye i dette faget, og for fagfolk som jobber opp i mot eiendomsutviklere, kan en slik ”ABC” gi en viktig generell innføring for å danne et felles utgangspunkt mellom de ulike aktørene.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 13:

*”Utbygger opptrer vanligvis som initiativtaker til gjennomføring av utviklingsprosjekter. En gjennomføring iht. den siste modellen vil følgelig måtte medføre at anskaffelsen av utviklingsseiendom vil endre karakter, med den konsekvens at utbygger vil måtte vise større engasjement i den offentlige planleggingen. Det første vil være nødvendig for å skaffe seg*

*byggegrunn, det andre for å sikre at reguleringene får et innhold som trygger lønnsom gjennomføring av prosjektene.”*

I forbindelse med det å anskaffe utviklingseiendom kommer man ofte i befatning med grunneiere som har meget begrenset erfaring med eiendomsutvikling, og i slike sammenhenger kan det være hensiktsmessig om man har en ABC å vise til. En slik ABC ville også kunne benyttes som et utgangspunkt for en forhandling slik at partene enklere kan finne felles punkter for et kontraktsforslag, og for den uerfarne parten vil dette sannsynligvis virke betryggende at man har et dokument som synliggjør de vesentlige punktene man bør vurdere. Det er muligens også slik at en eiendomsutvikler med begrenset erfaring også ville se seg tjent med en slik ABC, fordi man på den måten enklere husker alle punktene man bør ta hensyn til. Alle eiendomsutviklere vil kunne fremstå som mer redelige overfor en annen part hvis de legger frem en slik ABC som et utgangspunkt for en eventuell mal for et eiendomskjøp. En slik gest vil antageligvis virke betryggende hvis eksempelvis ledende forskningsmiljøer ved universitetene, betenkninger fra ledende jurister, og ulike bransjeforbund hadde kvalitetssikret innholdet.

I forbindelse med at de tre gruppene i undersøkelsen engasjerer seg i det å utvikle ulike prosjekter, vil de måtte forholde seg til en rekke ulike aktører i forvaltningen og i politikken. Mange av disse har antageligvis meget varierende kompetanse vedrørende eiendomsutvikling i tidlig fase. Eiendomsutviklerne er tjent med at disse som et minimum setter seg inn i en slik ABC. På den måten kan man, på samme måte som overfor forskjellige grunneiere, ha en felles ”plattform” for diskusjoner man må igjennom for eksempelvis å få regulert en eiendom.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 15:

*”Eiendomsmarkedet for byutvikling i Norge er i tillegg i det vesentligste dominert av det som kan kalles primæraktører, dvs. selgeren er gjerne en gårdbruker eller den tidligere bruker av eiendommen, mens kjøperen er den som har satt seg fore å transformere eiendommen til ny bruk, dvs. en utbygger. En gruppe aktører som har spesialisert seg på akkvirering av grunn for så å forsyne byggemarkedet med potensielle byggetomter, har inntil forholdsvis nylig vært tilnærmet ikke-eksisterende.”*



Teorien indikerer at vi står overfor en relativt ny gruppe aktører sett i et større samfunnsperspektiv, hvor man tidligere regulerte arealer i vesentlig grad i regi av kommunen, men hvor man nå i stadig større grad ser at det er private aktører som tar initiativet og gjennomfører erverv og utvikling for å forsyne byggemarkedet.

Undersøkelsen kan tyde på at selv de store eiendomsutviklerne arbeider på ulike måter, og blant de mindre eiendomsutviklerne er sannsynligvis forskjellen i arbeidsmetodikk enda større. I tillegg til dette kommer grunneiere som bare utvikler "en" eiendom. Spørsmålet er derfor om man er tjent med en ABC for å gjøre faget mer enhetlig? Vil en slik ABC medføre høyere eller lavere priser? Kan det tenkes at tydeliggjøring av hva som må inn i en kontrakt vil medføre høyere tomtepriser? Kan tenkes at en slik ABC vil virke positivt inn i den forstand at det vil bli færre tvister relatert til uklare kontrakter?

For å sette dette i et internasjonalt perspektiv har de i England hatt en slags ABC i 30 år, Cadman (2007), og der har man fokusert på eiendomsutvikling som et fag uten internasjonale grenser. Norge må i større grad enn tidligere være forberedt på konkurranse fra utlandet når det legges opp til at staten vil ha private innspill. Eksempelvis har IKEA og Lidl etablert seg på sentrale næringsområder rundt omkring i Norge i de senere år, og tendensen tyder på at vi må forvente flere slike kjeder.

### **Tilleggsspørsmål til private grunneiere**

#### 8. I hvilken grad føler du deg kompetent til å treffe beslutninger rundt eiendomsutvikling?

Den generelle oppfatningen blant alle grunneierne i gruppe en, er at de føler seg kompetente, men de tar gjerne med seg familie og venner som rådgivere. Utfordringen i den forbindelse er at vi ikke kjenner til hva de som svarer vet om kompleksiteten i det de skal ta stilling til.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere (2009), s 60:

*"Den som ikler rollen som kjøper vil altså måtte forklare overfor selger hvorfor vedkommende bør selge akkurat i dette tilfellet basert på kjøpers kjennskap til egenskaper ved eiendommen som grunneier, dvs. selgeren selv, verken trenger å være tilstrekkelig klar over eller er i stand til å verifisere."*

I teorien kan det synes som om grunneiere ofte kan føle seg kompetente til å treffe beslutninger om hvor vidt de skal selge eiendommen sin eller ikke, men det kan også synes som om teorien indikerer at kjøperne i vesentlig grad ikke mener at grunneierne forstår fullt ut hva de begir seg inn på. En slik fortolkning av teorien kan være en medvirkende årsak til at kursvirksomhet, (Kristoffersen( 2011)), tilrettelegges for blant annet denne målgruppen. Dette er et privat initiativ som isolert sett kan være bra, spørsmålet er hvor heldig dette er i et samfunnsperspektiv. Brosjyren omtaler ikke hvilken kompetanse kurset bygger på, og siden det per i dag ikke finnes noen norsk standard for slik virksomhet, er det usikkert hvor seriøst og hensiktsmessig et slikt kurs kan være.

#### 9. I hvilken grad legger grunneieren vekt på historikk knyttet til eiendommen?

De som har hatt eiendommen i slekta gjennom flere generasjoner ”føler” på dette i stor grad, men de gir inntrykk av at det i alle generasjoner har vært pengene som rår. Tidene endrer seg, og eiendomsutvikling er en av de nye næringsmulighetene bøndene har.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 62:

*”Eksempelvis kan lengden av eierskap i samme familie si noe om det overhodet har noen hensikt å stille spørsmål om salg.”*

Videre står det i Røsnes med flere (2009), s 73, følgende:

*”Om utbygger innser at grunneiers standpunkter for eksempel er farget av hensyn til tradisjon og familiens interesser i eiendommen og gir uttrykk for dette, trenger ikke slike verdiforankrede interesser nødvendigvis å blokkere for utvikling av akseptable løsninger i fellesskap. Det viktigste er å få avklart hvilke forutsetninger denne innstillingen legger for et eventuelt salg.”*

Grunneierne i vår undersøkelse er opptatt av å poengtere at gården og historikken for den, er det de er opptatt av. Dernest sier alle at det er pengene som til syvende og sist rår, slik at de er positive til forretningsmessige forslag som kan kombineres med gårdsdrift på en måte de kan leve med.

I andre sammenhenger ser man samme tendens til at historikken rundt gården blir en følelsesmessig utfordring i forbindelse med et eventuelt salg, (se artikkel på internett, (<http://gardsbruk.origo.no/>)). Artikkelen viser at det er tusenvis av norske familier som ønsker å kjøpe seg gårdsbruk, men det er langt færre til salgs, dvs. underskudd på salgsobjekter. Paradokset er at mange av de gårdene man omtaler i artikkelen verken er bebodd eller vedlikeholdt. Det stemmer ikke overens med at grunneierne sier at de er opptatt av å ivareta gården. Både bygninger og innmark har behov for jevnlig vedlikehold, og bygda har behov for nye krefter, slik at man er nødt for å endre dette atferdsmønsteret for å få til konstruktive løsninger.

*10. I hvilken grad benytter du deg av Bondelaget eller andre forbund som rådgiver?*

Ingen av de spurte i undersøkelsen benytter bondelaget, noe som i grunnen var overraskende med tanke på at Bondelaget antageligvis er den parten som ville opptre lojalt overfor bonden i møte med en kjøper.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 67:

*”En velprøvd hovedregel er at forhandlinger bør tilgodeses med kompetanse omkring de spørsmål som er gjenstand for diskusjon mellom partene. Siden forhandlingene i praksis vil være konsentrert om å finne løsninger på substansielle og praktiske utfordringer, vil ofte en allsidig profesjons- og erfaringsbasert bakgrunn omkring disse spørsmålene være å foretrekke fremfor en ren disiplinsforankring. Det kan derfor bli aktuelt å leie inn spesifikk ekspertise i de tilfellene den ikke er mulig å finne i organisasjonen.”*

Slik teorien beskriver situasjonen forventer man i grunnen at grunneierne vil ha behov for å bringe inn ekstern kompetanse i en slik forhandling. Svarene om at de ikke benytter seg av Bondelaget, som antageligvis er den eneste aktøren som ikke har egeninteresse i slike saker, og som derfor er til å stole på, kan virke underlig? Det er grunn til å spørre: Om det er slik andre steder i Norge også? Bondelaget i Bø i Telemark hadde et kurs, (Bondelaget i Bø (2008)), i eiendomsutvikling for grunneiere, regnskapsførere, økonomiske rådgivere, og folk fra Skatteetaten. Etter møte fikk de unison tilbakemelding om at deltagerne synes det hadde vært et ”svært nyttig kurs”, slik at de åpenbart satte pris på det Bondelaget kunne tilby. At

dette ikke er gjennomført andre steder kan bero på interne kvalitetsforskjeller i Bondelaget rundt i det ganske land.

*11. I hvilken grad vil du benytte deg av en privat eiendomsutvikler i fremtiden?*

Her er det enighet om at alle ønsker å benytte privat eiendomsutvikler i fremtiden. De ser sin egen begrensning i behovet for kapital samt arbeid med planer og utvikling, salg o.l. Noen kritiske kommentarer har de likevel, selv om det virker som om de er tonet ned; Enkelte utbyggere kan være for aggressive.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 72:

*”Unødig konfrontasjon, ettergivenhet eller unnlaterelser karakteriserer normalt forhandlingsatferd som bare unntaksvis vil gi konstruktive muligheter for forhandlingsløsning. Konsekvent konkurranseinstinkt med direkte konfrontasjon fra utbyggers side kan, om det ikke fører til umiddelbart brudd i det aktuelle tilfellet, påføre utbygger et lite fordelaktig omdømme ved senere forsøk på akkvirering av utbyggingseiendom.”*

I noen tilfeller agerer utbyggerne på en måte som kan oppfattes som om de har ”konsekvent konkurranseinstinkt”. I en rapport, Rasmussen (2005), om ”utbyggingsavtaler” sees om hvor omfattende slike avtaler kan bli, og om hvilke begrensninger slike planer kan gi. Dette kan antageligvis få utbyggerne til å virke aggressive, særlig dersom utbygger ikke har opplyst grunneier tilstrekkelig om hvilke pålegg man kan forvente å få i en utbyggingsavtale. Slike pålegg kan være svært kostbare, og hvis utbygger ikke har opplyst grunneier om hva en slik avtale kan innebære økonomisk, kan man risikere å ”torpedere” hele prosjektet ved at partene snakker forbi hverandre til ingen nytte.

### 4.2.3 Kategori 3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutviklere og grunneiere?

1. Er kontant kjøp eller opsjonsavtaler den mest vanlige formen for erverv ved anskaffelse av eiendom?

#### Gruppe grunneiere:

Her varierer det mellom

- betaling ved signering av kontrakt, såkalt "sign on fee"
- betaling ved regulering
- betaling ved første salg og underveis

#### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Her varierer det mellom

- betaling ved signering av kontrakt, såkalt "sign on fee"
- betaling ved regulering
- betaling ved første salg og underveis

#### Gruppe større eiendomsutviklere:

Her varierer det mellom

- betaling ved signering av kontrakt, såkalt "sign on fee"
- betaling ved regulering
- betaling ved første salg og underveis

Uten unntak er det former for opsjonsavtaler som er den vanligste formen for betaling ved erverv eller salg av eiendom. Type opsjonsavtaler varierer, og da er det spesielt oppgjørsform og tidspunkter for når oppgjør finner sted i prosessene som varierer.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 59:

*”Ett moment gjelder partenes roller. Så lenge grunneier eller annen utbygger tilbyr eiendom for respektive salg eller samarbeid, representerer det en normalvariant av en forhandlingssituasjon, hvor selger kontakter potensiell kjøper for salg. Rollefordelingen her bygger på at selger argumenterer for egenskaper ved salgsproduktet ut fra en antatt kjøpsvillighet hos en mulig kunde, som kanskje ikke vet så mye om produktet på forhånd. Like fullt er denne situasjonen mindre vanlig i norsk akkvisisjon av byggegrunn.”*

Teorien underbygger kompleksiteten i ervervelse av byggegrunn, og derfor er det naturlig at gruppene svarer at forskjellige former for opsjonsavtaler er vanlig, ikke kontantkjøp. Dette kan igjen skyldes at det ikke fins noen norsk standard som utgangspunkt for en avtale slik at man lettere kan løse en eventuell tvist, og dette taler for at man ikke bør betale en eiendom kontant på tidspunktet for ervervelsen.

En annen mulig grunn for besvarelsen er at de ulike gruppene ikke har økonomi til å kjøpe ut slike eiendommer, spesielt for de to minste gruppene. Noen entreprenører har de senere år i Norge som i England, Taylor (2008), sett en mulighet i det å utvikle eiendom som et nytt forretningsområde, men det er en relativt kostbar og langsiktig virksomhet. Av den grunn vil de være tjent med at bransjen forblir slik den er i dag, da det enda fins muligheter for eiendomsutvikling for de med relativt begrensede ressurser, forutsatt at de brukes på en smart måte.

## 2. Har dere benyttet eller hørt om andre former for erverv?

### Gruppe grunneiere:

Makeskifte og ekspropriering

### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Makeskifte og ekspropriering

### Gruppe større eiendomsutviklere:

Makeskifte og ekspropriering

Makeskifte og ekspropriering er kjente begrep for alle gruppene, det er de formene for erverv de i vesentlig grad har hørt om foruten kontant oppgjør eller opsjonsavtaler. I den sammenhengen kan hevdes at makeskifte kan være en del av en opsjonsavtale, men her skal den sees på som en del av ekspropriasjonspålegget. Ingen nevner noe om mer lyssky former for avtaler som penger under bordet, få et hus eller leilighet i prosjektet, bil e.l.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 66:

*”Siden en mulig handel kan bli avtalt innfridd på forskjellige måter, kan det vise seg forutseende å klargjøre hvilke alternative betalingsformer som kan være aktuelt å gå inn på for utbygger. Det er særlig tre typer tilfeller dette kan få betydning. Den ene oppstår om grunneier skulle ønske ”blandet oppgjør”, for eksempel ved at en del av kjøpesummen blir overført i penger og det øvrige ekvivalent til verdien av bygninger eller anlegg som utbygger kan påta seg å bygge som selgers, altså grunneiers, kommende eiendom. Ved opsjonskjøp kan det dessuten oppstå spørsmål om hvor mye som bør betales som ”håndslag” ved inngåelse av avtale og i opsjonspremie. Skulle grunneier som betingelse for salg ønske prosjektsamarbeid, eventuelt noe av betalingen gradert i forhold til utbyggingsnettoen, uten eller med deling av risiko, representerer dette spørsmål av mer strategisk karakter som utbygger i alle fall bør ha avklart på forhånd. Samlet er spørsmål om pris, betalings- og avtaleformer, prosjektsamarbeid, risikofordeling, etc. gjengangere i kjøpsforhandlinger om utviklingseiendom.”*

I en artikkel, Hovland (2003), mer enn insinuerer stortingspolitiker Heikki Holmås at det på 80 tallet ble betalt penger under bordet ved eiendomstransaksjoner:

*”Men de lave prisene gjorde etter hvert at det florerte med penger under bordet, og i 1983 ble det derfor slutt på prisregulering av boliger.”*

Ifølge Holmås ble det etter hvert slutt på prisregulering fordi de ikke fikk bukt med ”penger under bordet”, men nå foreslår han å innføre prisregulering på nytt uten å fremme forslag om tiltak for å unngå lyssky virksomhet.

Svarene i denne undersøkelsen tyder på at aktørene i de respektive kommunene ikke bryter loven, og at eiendomsutviklerne er seg sitt ansvar bevisst. Det virke som om politikerne er i

tvil om hvorvidt markedet for eiendomsutvikling i større grad bør reguleres for å sikre at ikke ulovligheter forekommer.

3. Har du erfaring med utvikling av opsjonsavtaler, og i tilfelle hva slags avtaler har du/dere utviklet?

Gruppe grunneiere:

Ingen erfaring, da avtaler er inngått

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

God erfaring med trinnvise opsjonsavtaler

Gruppe større eiendomsutviklere:

Meget god erfaring med opsjonsavtaler

Gruppene har varierende erfaring med utvikling av opsjonsavtaler, det spenner fra en, til mange avtaler, avhengig av gruppe.

Felles for alle gruppene er at de har utviklet trinnvis opsjonsavtale minst en gang.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 130:

*”Utviklingseiendom vil som oftest være beheftet med en del særegne risikofaktorer. Disse risikofaktorene må en eiendomsutvikler kjenne til og ta høyde for. Når utviklingseiendom overdras vil bakgrunnsretten og avtaleverket som inngås mellom selgeren, dvs. grunneieren og kjøperen, dvs. eiendomsutvikleren, bestemme hvor risikoen plasseres mellom partene.*

*Plassering av risiko er et av avtalens hovedformål. Riktig risikoplassering er sentralt for at prosjektet skal få den fremgang og avslutning som ønskes. Det er viktig at man er mest mulig presis i å definere hvilke forhold som er grunneierens ansvar og risiko, og hvilke forhold som er eiendomsutviklerens ansvar og risiko.”*



Av teorien forstår man at dette kan dreie seg om komplekse avtaler, og at de ulike gruppene har erfaring i ulik grad.

Når det gjelder type avtaler, er det stort sett trinnvise opsjonsavtaler det dreier seg om for de to store gruppene (store og mindre eiendomsutviklere) i undersøkelsen. Med tanke på plassering av risiko, er det sannsynligvis slik at de to store gruppene ser det som hensiktsmessig med trinnvise opsjonsavtaler, fordi det gjennom en slik avtale er lettere å spre risikoen utover i de ulike fasene.

Det er mulig at aktørene i den minste gruppen ikke er kjent med hvordan slik risiko kan spres siden de ikke nevner trinnvise avtaler som et forslag til opsjonsavtale. I et avisoppslag, (Nationen(2007)), står det i overskriften ”*Føler seg lurt og brukt*”. En grunneier har åpenbart fått en opsjonsavtale som ikke var særlig gunstig og som sannsynligvis hadde en skjev risikoplassering. Slike eksempler gjenspeiler de problemene en enkelt grunneier med begrenset erfaring står overfor i mangel av nettverk og ressurser til å kunne kvalitetssikre avtaleverket.

#### 4. I hvilken grad benytter dere ekstern juridisk kompetanse innen eiendomsutvikling?

##### Gruppe grunneiere:

Benytter advokat i liten grad

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Benytter advokat i liten grad

##### Gruppe større eiendomsutviklere:

Benytter advokat i stor grad

Her er det sprik mellom de ulike gruppene, og det varierer fra å benytte advokat i liten grad, til at avtalene i stor grad utarbeides av advokater.

Tendensen er at alle benytter advokat i større eller mindre grad.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 133:

*”Ytterpunkter for risikoplassering ved kjøp av utviklingseiendom kan sies å være ordinære kjøp på ”as is-vilkår”, dvs. eiendommen som den er. Alternativet, i den andre enden av skalaen, er å inngå kjøps-avtalen basert på valgrett, dvs. ved bruk av opsjonsavtaler, jf. figur 11. Ved et ”as is-kjøp” overtar utvikler risikoen knyttet til eiendommen per overtakelse. Ved en opsjonsavtale (kjøpsopsjon) får utvikler en rett, men ingen plikt, til å gjennomføre kjøpet på et fremtidig tidspunkt. Han kan derfor avvente gjennomføringen til viktige risikoforhold er avklart.*

*Mellom disse to ytterpunktene finnes en rekke avtalevarianter, herunder avtaler om betinget kjøp. Ved et betinget kjøp har utvikler ikke bare en rett, men også en plikt til å overta eiendommen dersom eller når definerte forhold har kommet på plass.”*

Det kan virke som om bruken av advokat i en eller annen sammenheng er helt nødvendig når man utvikler opsjonsavtaler. Det kan skyldes at man må forholde seg til ulike lover, og fordi tvister relatert til eiendomsutvikling kan bli kostbare hvis de skulle ende i retten. Noen av eiendomsutviklerne i gruppen ”Mindre eiendomsutviklere” skrev ikke avtaler i det hele tatt, mens andre skrev lange nitidige avtaler på et titalls tettskrevne sider. Om slike variasjoner mellom gruppene skyldes ulikt erfaringsgrunnlag, eller om det skyldes at noen ikke ser nødvendigheten av å sikre alt i en avtale, er vanskelig å vurdere.

I en engelsk teoribok, Wilkinson (2008), står det:

*”Unless the developer is the existing site owner all legal issues concerning the site must be assessed.”*

Dette sitatet underbygger at de som ikke eier eiendommene de skal utvikle, bør benytte advokat for å få belyst alle eventualiteter ved eiendommen for å unngå problemer. Det kan imidlertid også oppfattes dit hen at de i den minste gruppa har mindre behov for å benytte advokat fordi de eier eiendommene de skal utvikle selv.

##### 5. I hvilken grad har det vært tvister relatert til eiendomsutvikling på eiendommen?

###### Gruppe grunneiere:

Ingen tvister

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Ingen tvister, strekker seg langt for å unngå tvister

Gruppe større eiendomsutviklere:

En og annen tvist, men i liten grad

Resultatet tyder på at det sjelden oppstår tvister, og nesten ingen har vært i retten. Det er tilsynelatende slik at grunneierne stort sett får det som de vil.

Uten unntak er ønsket blant alle gruppene i undersøkelsen at man vil unngå rettsapparatet, og heller svelge en kamel eller to for å unngå at tvistene kommer så langt.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 139:

*”Man legger gjerne opp til at viktige beslutninger for prosjektet krever enstemmighet eller et særlig kvalifisert flertall, slik at en part ikke kan drive gjennom viktige beslutninger mot øvrige parters vilje. Dette kan gjelde inngåelse av større kontrakter, for eksempel. Med entreprenører, ved opptak av lån over et visst beløp, avgjørelser om salg av prosjektet og ved kapitalutvidelser. Slike bestemmelser kan imidlertid føre til at fremdriften stopper (”deadlock”), hvilket kan være skadelig for prosjektets verdi. Partene avtaler derfor gjerne en prosedyre, for eksempel, en form for enkel tvisteløsning eller oppmannsordning for å avgjøre slike situasjoner slik at prosjektet kommer videre.”*

Noe av forklaringen på det lave antallet tvister kan være at de ulike aktørene innen eiendomsutvikling er klar over kompleksiteten og den lange utviklingstiden for slik prosjektvirksomhet. De er således også klar over at en tvist kan utløse både store tap, spolere flere års arbeid, og kanskje for noen endog rasere hele driftsgrunnlaget med konkurs til følge.

Et annet moment kan være at eiendomsutviklere er tillitsfulle, hyggelige, jordnære og omgjengelige personer, og at de av den grunn klarer å unngå tvister.

Innimellom oppstår det likevel noen tvister, ofte av mer prinsipielle grunner, eksempelvis en ekspropriasjonssak. I en spørretime, (Dokument nr.15:462 (2009-2010)) tok stortingspolitiker Bård Hoksrud opp dette spørsmålet til samferdselsminister Magnhild Meltveit Kleppa. Han

brukte som eksempel et oppslag i Telemarksavisa 13. januar at flere grunneiere følte seg lurte av Vegvesenet i forbindelse med utbyggingen av Åbykrysset på E-18. Der hadde de ulike grunneierne fått ulik pris for arealet som ble ekspropriert. De som hadde fått 20,- kr per kvm reagerte på det urettferdige at andre fikk 45,- kr per kvm for samme type areal. Dette resulterte i flere tvistesaker.

6. Hvordan avklares eventuelle tvister?

Gruppe grunneiere:

Avklares før rettsapparatet

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Avklares før rettsapparatet

Gruppe større eiendomsutviklere:

Avklares før rettsapparatet

Alle gruppene i undersøkelsen svarer likt på dette spørsmålet, med tanke på å løse tvister for å unngå rettsapparatet. Hvordan de ulike gruppene opptrer for å løse opp i tvistesporsmål er derfor sentralt på generelt grunnlag.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 139:

*”Aksjonæravtalen bør inneholde bestemmelser om hvordan en part kommer ut av prosjektet, eventuelt hvordan en part kan få fjernet en annen part dersom det oppstår uventede forhold og uenigheter underveis i prosjektet. En ofte benyttet klausul er at den part som ønsker den annen ut, må tilby å kjøpe den annens aksjer til en gitt pris. Ønsker ikke den annen å selge, må vedkommende i stedet erverve den førstes aksjer til denne prisen. Dette kalles en revolverbestemmelse. Et annet alternativ er at den ene kan utløse eller kreve seg utløst til verdier som fastsettes av en takstnemd.*

*Slike klausuler virker ikke nødvendigvis samarbeidsfremmende. Utløsningsklausulen kan benyttes som en trussel i situasjoner der partene ville være bedre tjent med å fremforhandle en enighet om det aktuelle spørsmålet.”*

Det kan virke merkelig at gruppen for grunneiere svarer det samme som de to andre gruppene, til tross for at de benytter advokat i liten grad (spørsmål 4), og at de ikke har vært i noen tvister (spørsmål 5). En forklaring kan være at grunneiere vanligvis ikke har store intrikate utbyggingsavtaler, og således lettere kan inngå enkle tydelige avtaler som gir lite rom for uenighet.

En annen forklaring kan være at de løser konflikter underveis i prosjektet på en annen måte enn i de to andre gruppene, slik at advokathjelp ikke er nødvendig i like stor grad. I en fagartikkel, Hågård (2007), sies følgende:

*”Vår erfaring er at de fleste problemer løses ved at partene kommer til enighet før saken eller problemet kan sies å ha ført til en konflikt. I våre saker er det ofte naboer som har ett prosjekt i lag, og som skal være naboer også etter en utbygging. En strekker seg derfor ganske langt for å komme til enighet.”*

Dette kan tyde på at grunneiere seg imellom har kommunikasjonsmåter som kan gi seg utslag i konstruktive løsninger slik at man unngår tvister.

7. Hva mener du man bør ligge i begrepet reguleringsrisiko, og hvordan går dere frem når dere vurderer dette? Eksempelvis hvordan avklares usikkerheter som fornminner, geologiske grunnforhold, forurensning i grunnen, grenseavklaringer, utnyttelsesgrad o.l.?

#### Gruppe grunneiere:

Man oppfatter at begrepet ”reguleringsrisiko” omfatter de fleste av de nevnte begrepene, samt den administrative og politiske reguleringsrisikoen.

#### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Man oppfatter at begrepet ”reguleringsrisiko” omfatter alle de nevnte begrepene mfl, samt den administrative og politiske reguleringsrisikoen.

Gruppe større eiendomsutviklere:

Man oppfatter at begrepet ”reguleringsrisiko” omfatter alle de nevnte begrepene mfl, samt den administrative og politiske reguleringsrisikoen.

De ulike gruppene svarer stort sett likt på dette spørsmålet, men gruppen for grunneiere svarer ikke like utfyllende rundt reguleringsrisiko knyttet til spesielle former for risiko, som grenseproblematikk spesielt i strandlinja, og forurensning i grunnen.

På generelt grunnlag kan man si at eiendomsutviklere priser inn risikoen ved verdifastsettelsen, mens grunneierne ikke vil ha noe med risikoen å gjøre. Derav kan man utlede at eiendomsutviklerne naturligvis må finne risikoområdene i forkant av en opsjonsavtale. Finner man ikke risikoprofilen på en eiendom, kan det fort bli en kostbar eller bortkastet eiendomsutvikling for eiendomsutvikleren.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 131:

*”Risikoen i eiendomsutviklingsprosjekt er i stor grad knyttet til offentligrettslige forhold, så som regulering og utnyttelsesgrad. Et sentralt element i reguleringsrisiko er de såkalte rekkefølgebestemmelsene, for områder som er satt av til byggeformål kan det bestemmes at utbyggingen skal skje i en bestemt rekkefølge, herunder at utbyggingen innenfor et bestemt område ikke kan finne sted før teknisk og sosial infrastruktur er etablert. Dette kan for eksempel innebære krav om etablering av elektrisitetsanlegg, vann- og avløpsanlegg, veier, gangveier, sykkelstier, skoler, barnehager, og fritidshjem som har en reguleringsmessig tilknytning til området.”*

*”Et utviklingsprosjekt vil forutsetningsvis omfatte mer eller mindre omfattende byggearbeider. Risiko knyttet til problematiske grunnforhold, fornminner og forurensning vil normalt være et mer fremtredende trekk ved denne type prosjekter enn for andre typer eiendomsprosjekter. I noen grad kan slike forhold avdekkes før man starter byggearbeidet, men grunneier eller utvikler tar seg ikke nødvendigvis tid eller råd til å undersøke dette i detalj før avtaleinngåelse.”*

Teorien fremhever de elementene det åpenbart er nødvendig å ta hensyn til. Så kan man spørre: Er det uproblematisk at den ene gruppen grunneiere antageligvis anser det som eiendomsutviklerens oppgave å identifisere risikoprofilen for en eiendom? Svaret bør være

nei, hvis intensjonen er at partene skal komme frem til en fornuftig opsjonsavtale med en balansert fordeling av risikoen.

Sakens kjerne er hvordan man definerer reguleringsrisiko, og hvordan går man frem for å vurdere risikoen? I et sitat referert til i en oppgave, Robson (2006), står det følgende:

*"This may be termed `speculative` risk:*

*...uncertainty of outcome, wheather positive opportunity or negative threat. Risk is the combination of the probability of an event and its consequences.(RICS 2004,7)"*

Dette viser hvor vanskelig det er å definere den risikoen man skal fordeles. Grunneierne vil i aller høyeste grad ville være tjent med å medvirke til å definere risikoen i et prosjekt, siden de tross alt kjenner eiendommen best.

#### 8. Hvordan avklarer partene prisspørsmål?

##### Gruppe grunneiere:

Grunneierne har gjort seg opp en mening basert på eget skjønn og markedspriser oppnådd på tilsvarende eiendommer i nærliggende områder.

##### Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Gjør seg opp en mening basert på forhandling og priser oppnådd i nærliggende områder

##### Gruppe større eiendomsutviklere:

Gjør seg opp en mening basert på forhandling og priser oppnådd i nærliggende områder.

Pris avgjøres gjennom forhandlinger basert på hva man mener er markedspris på salgbare enheter. Grunneier har som regel gjort seg opp en mening om verdien på forhånd.

Eventuell reduksjon av verdien av råtomt baseres på mengde infrastruktur som er nødvendig, eventuelt pålegg man kan forvente i en utbyggingsavtale, og beliggenhet.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 140:

*”Fordi det ofte går betydelig tid fra den første kontakten om utvikling fra eiendommen etableres til eiendommen er ferdig utviklet og prosjektet realiseres, bør det legges arbeid i modellen for fastsettelse av kjøpesummen for eiendommen.*

*Det finnes flere modeller og varianter av disse for fastsettelse av kjøpesummen. I denne sammenheng er det ulike risikomomenter som partene må håndtere, jf. Punktet ovenfor. Dette vil ofte legge føringer for hvilken modell eiendomsutvikleren og grunneieren velger.”*

Valget mellom de ulike modellene for utformingen av kjøpesummen er vanskelig isolert sett. Dertil kommer at det tar lang tid å utvikle en eiendom, og at kommunene jobber på ulike måter seg imellom. En faktor som kan påvirke prisspørsmålet i vesentlig grad, er bruken av ”Utbyggingsavtaler” dersom man mener at planverktøyet er utilstrekkelig, (Rasmussen (2005)). Dette er en problematikk gruppen grunneiere tilsynelatende ikke tror de må ta hensyn til i vurderingen av prisspørsmålet, men som forårsaker stor usikkerhet i de to andre gruppene. Sannsynligvis er dette en viktig årsak til at det finnes såpass mange ulike modeller for prissetting.

9. I hvilken grad har andre grunneiere tatt kontakt for å få råd om utforming av opsjonsavtaler?

Gruppe grunneiere:

Aldri

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

I noen grad

Gruppe større eiendomsutviklere:

I liten grad

I følge svarene i undersøkelsen ser det ut til at det er relativt sjelden at grunneiere og eiendomsutviklere rådfører seg med andre grunneiere eller eiendomsutviklere. Den gruppen som skiller seg ut er i moderat grad gruppen mindre eiendomsutviklere. Der er det tilfeller hvor man har blitt spurt om råd.



I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 24:

*”Valg av områder, altså lokalisering, vil i de fleste sammenhenger kunne påvirke valg av fremgangsmåte. Utbyggere vil normalt legge egne erfaringer og strategier til grunn i letingen etter tomter. Utfallet av tidligere tomtesøk og utviklingsprosjekter kan gi viktige holdepunkter, og likeledes kontakter til nettverket av konkurrenter eller medaktører som har operert i de samme områdene tidligere. Kommunene kan representere en viktig kilde til denne type informasjon. De kan like fullt ha forskjellige opplegg for hvordan de forvalter sin potensielle utviklingseiendom, hvordan de møter denne type forespørsler og hvordan de oppfyller sitt informasjonsansvar som offentlig myndighet generelt. Dette understreker at fremgangsmåtene i tomteletingen kan variere fra område til område.”*

Av teorien kan man få inntrykk av at det vanligvis foregår ulike former for interaksjon gjennom nettverk blant aktørene, tidligere kontakter man har fra andre utviklingsprosjekter i et geografisk område, og i varierende grad via kommunen. Svarene i oppgaven gir et annet inntrykk: Det var bare en av gruppene som oppgav at de blir spurt om råd i forbindelse med utvikling av opsjonsavtaler. Noe av årsaken kan være at gruppen for mindre eiendomsutviklere blir ansett for å være erfarne nok, men at de allikevel er såpass små at det er mulig å få en prat med sjefen under fire øyne. De store eiendomsutviklerne er kanskje skremmende store og uoversiktlige, og derav vanskelig å forholde seg til for grunneieren. Naboer blir kanskje litt ”for nære” for grunneierne, som derfor sjelden diskuterer slikt seg imellom. Det kan være lurt av grunneier ikke å si noe om tiltaket før vedkommende har et reelt grunnlag å gå ut i fra.

Man kan lure på om alle disse gruppene har vært uberørt av refusjonssaker, som for øvrig er relativt vanlig, for i slike tilfeller får hver enkelt grunneier lovfestet refusjon, Ot.prop.nr45 (2007), fra staten. Denne refusjonen får alle berørte parter, og ettersom de vanligvis er naboer ville det være naturlig at de diskuterte eiendomsutvikling generelt i slike sammenhenger.

10. Hvis det fantes standard opsjonsavtaler hos f. eks. bondelaget, ville du ha benyttet den?

Gruppe grunneiere:

Ja, men foretrekker av strategiske grunner forslag fra motparten.

Gruppe mindre eiendomsutviklere:

Ja, men foretrekker av strategiske grunner forslag fra motparten.

Gruppe større eiendomsutviklere:

Ja, men den må kunne tilpasses avtalene som benyttes i dag.

Eiendomsutviklerne har over tid utviklet egne avtaler som de ønsker å benytte, slik at en standard opsjonsavtale kan bli en begrensning, men den kan også virke risikoreduserende for begge parter. Dette gjelder spesielt de større eiendomsutviklerne. De mindre eiendomsutviklerne og bøndene er vanligvis opptatt av at motparten kommer opp med sine forslag, som man deretter kan diskutere. I den sammenheng ville antageligvis en standard opsjonsavtale kunne virke hensiktsmessig som et utgangspunkt for å komme i gang med forhandlingene, men standarden bør være åpen for at man kan inngå egne løsninger.

I teorien står det følgende, Røsnes med flere(2009), s 25:

*”Forhandlinger om mulige eiendoms kjøp med eventuell utforming av tilhørende kjøpsavtaler vil følgelig langt på vei være unike for hvert enkelt tilfelle. På hvilken måte utbygger kontakter eier med sikte på forhandlinger om en eventuell kjøpsavtale, samt fremgangsmåte og stil i forhandlingene, vil således kunne få avgjørende betydning for om det er mulig å oppnå enighet om signering av en kjøpsavtale eller ikke.”*

Teorien underbygger kompleksiteten i det å utvikle en opsjonsavtale, og indikerer derved at det kan være behov for en enkel mal som utgangspunkt for en forhandling om inngåelse av en opsjonsavtale. I dag er det meget stor grad av frihet med tanke på at begrepet ”opsjonsavtale” kun innebærer at det inngås en privatrettslig avtale mellom to parter, og hvor den ene får en ”rett”, og ikke en ”plikt” til å kjøpe, ([www.advokatonline.no](http://www.advokatonline.no)).

Paradokset i denne oppgaven er at eiendomsutvikling fremstår som meget komplisert og graden av risiko er ofte høy, allikevel er det få tvister som ikke løses internt, ref. punktet om

”Hvordan avklares eventuelle tvister” i denne oppgaven. Bransjen synes å fungere etter dagens behov, uten standardisert opsjonsavtale, fordi det relativt sett er få problemer å vise til. Når befolkningstettheten og konkurransen strammes til, vil en standard opsjonsavtale på sikt sannsynligvis være hensiktsmessig, og den bør antageligvis ha hjemmel i Plan og Bygningsloven.

## KAPITTEL 5 – KONKLUSJON

### Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering?

I denne masteroppgaven har vi gjennomført en kvalitativ undersøkelse, med basis i intervjuer med ulike grunneiere, i tre forskjellige kommuner. Vi har fokusert på følgende grunneiere:

- Private grunneiere.
- store og små entreprenører, som også er grunneiere.
- eiendomsutviklere.

Hensikten med rapporten er å belyse et komplisert fagfelt med vesentlig grad av risiko, slik at man kan få ny lærdom om hvilke vurderinger de ulike aktørene legger til grunn for sitt handlingsmønster.

Vi har også satt resultatene inn i et overordnet perspektiv hvor vi spør hvordan samfunnet er i stand til å ta igjen etterslepet i boligsektoren, med utgangspunkt i hvordan eiendomsutvikling foregår i forkant av regulering.

Oppgaven skal belyse hvordan eiendomsutvikling foregår i ulike trinn i ”tidligfasen”, definert som, og begrenset til, ”*Den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres, eller omreguleres*”.

De tre ulike trinnene vi har undersøkt er utledet av hovedspørsmålet i oppgavetittelen:

#### *1. Hva påvirker grunneiernes/firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase?*

Kommunens rolle som ”tilrettelegger” for eiendomsutvikling, og hvordan kommunen selv tolker sin rolle er av vesentlig betydning, og det er ikke konsensus blant kommunene om dette tema i dag. Alle gruppene i denne undersøkelsen påvirkes av den rollen kommunen inntar, fordi det viser seg at nesten alle aktørene i undersøkelsen primært er motivert av å tjene penger, og dernest motivert av eksempelvis det å drive eget firma, risikoen ved gründervirksomhet, eller realisering av slekts-eiendommen for etterslekta. Noen utvikler også eiendommene fordi de i sentrumsnære områder frykter ekspropriasjon.

Det tas kontakt begge veier på generelt grunnlag når det gjelder forespørsler om utvikling av eiendom, og utbredelsen av nettverk og informasjon via nettet har tatt seg opp i de senere år. Kommunen er passiv i denne sammenheng, til tross for at teorien indikerer at kommunen

skulle være initiativtakeren. Kommunen oppfattes også i vesentlig grad som en aktør man ikke kan stole på, enten det er med forsett eller uaktsomt.

Miljøhensyn er et fagfelt som alle gruppene i oppgaven anser som dekket i tilstrekkelig grad igjennom Plan og Bygningsloven, slik at de ikke legger ytterligere økonomiske ressurser til grunn for å yte noe ekstra.

De store eiendomsutviklerne diskuterer vanligvis ulike prosjekter seg imellom basert på tidligere erfaringer, men de mindre eiendomsutviklerne og grunneierne har nærmest ingen form for samarbeid. Der de store har etablert seg må ofte de mindre trekke seg hvis de blir berørt av planene.

Grunneierne ser ut til å ha et avklart forhold til arv, men de stoler i vesentlig grad på at samfunnets arveregler blir fulgt. Det kan virke som om ikke alle grunneierne får med seg de ulike endringene som har funnet sted.

## 2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier?

Grunneierne benytter seg ofte av venner, kjente og i noen tilfeller rådgivere, men de vil styre prosessen selv. De to gruppene med eiendomsutviklere har derimot et profesjonelt nettverk de benytter fast, men tar vanligvis ikke med seg slik kompetanse i møtene med grunneier.

Grunneiere og mindre eiendomsutviklere har liten innvirkning med tanke på å kunne påvirke kommunen i arbeidet med arealdelene, men de store eiendomsutviklerne kan påvirke i noen grad ved å lobbe, og ved å benytte nettverk og profesjonelle reguleringsfirmaer. Det å ha bestemte strategier for anskaffelse av utviklingseiendom er vanlig, men i varierende grad. Unntaket er de store eiendomsutviklerne som har en profesjonell porteføljeforvaltning. De små eiendomsutviklerne søker som regel samarbeid med grunneiere for å redusere risiko. Alle svarer at de ikke deltar i noen form for offisielle eller uoffisielle nettverk, men allikevel kjenner de fleste eiendomsutviklerne hverandre på tvers av kommunene i denne undersøkelsen.

Eiendomsutviklerne og grunneierne oppfattes som åpne og ærlige, men på generelt grunnlag er alle enig om at det som andre steder i samfunnet finnes unntak, så bransjen rangerer seg selv som "Alt fra A til Å.". Dette er også en av grunnene til at alle ville benyttet en "ABC for

eiendomsutvikling” hvis den fantes, slik at man i større grad kunne skape en felles forståelse med aktører med minimal erfaring. Grunneierne føler seg kompetente til å ivareta eiendommen, men utviklerne er mer i tvil fordi de mener det ligger en kompleksitet og risiko i bunnen som grunneierne ikke fullt ut forstår i alle tilfeller. Grunneierne legger jevnt over vekt på historikken forbundet med eiendommen, men de er allikevel opptatt av å kunne utvikle eiendommen bare utviklingen ivaretar historikken på en kvalitativt god måte. Får å få til dette på en konstruktiv måte skulle man tro at de ville søke profesjonell hjelp, men det er allikevel ingen som benytter Bondelaget eller andre forbund i forbindelse med eiendomsutvikling, og alle sier de vil benytte seg av privat eiendomsutvikler i fremtiden.

### 3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutviklere og grunneiere?

Trinnvise opsjonsavtaler er vanlig, og det forekommer at noen grunneiere får betalt så lenge opsjonsperioden varer. Makeskifte og ekspropriering er andre former for erverv som intervjuobjektene har hørt om. Gruppene har meget varierende erfaring med utvikling av opsjonsavtaler, og det varierer fra liten erfaring hos enkelte grunneiere, og til mye erfaring hos de store eiendomsutviklerne. Gruppene benytter advokat i meget varierende grad, fra enkelte grunneiere som ikke benytter advokat i det hele tatt, og til store eiendomsutviklere som benytter advokater regelmessig for å sette opp ulike avtaler.

De fleste intervjuobjektene har ikke vært involvert i tvister, med unntak av enkelte av de store eiendomsutviklerne som har mange, og store prosjekter. Det er tilsynelatende få tvister i denne bransjen sett i forhold til graden av risiko og kompleksitet i prosjektene. I de tilfellene det oppstår tvister klarer man som regel å løse de underveis i prosjektet, antageligvis fordi det råder en mentalitet i denne bransjen som tilsier at man må være tålmodig, smidig, og løsningsorientert for å klare seg. Alle gruppene hevder at de er i stand til å vurdere reguleringsrisiko på generelt grunnlag, men både de små og de store eiendomsutviklerne har som regel bedre helhetsoversikt. Det er allikevel ikke slik at noen ser seg tjent med å lure de andre, man er mer opptatt av å få alle faktorene på bordet slik at man kan fordele og prise risikoen på best mulig måte. Når det gjelder prisspørsmål har grunneierne ofte en formening om hva den bør være. Selv om eiendomsutviklerne kommer opp med ulike usikkerhetsmomenter som ytterligere hever reguleringsrisikoen, og dermed burde senke prisen, er det heller unntaket enn regelen at grunneieren går med på det.

Bare unntaksvis tar grunneiere kontakt for å få råd om utforming av opsjonsavtaler, men når det skjer, er det de mindre eiendomsutviklerne som en gang i blant erfarer dette. Hvis det fantes en standard opsjonsavtale ville alle gruppene benyttet den i varierende grad, men de ville foretrekke om den ble et supplement til dagens system slik at man kan ivareta fleksibiliteten.

Avslutningsvis vil vi ta med at denne oppgaven har avdekket flere felter som kunne være gjenstand for en annen mastergradsundersøkelse, men det er ett område som utpeker seg som spesielt godt egnet. Vårt forslag til to andre mastergradstitler er:

1: *”På hvilken måte fordeles og ivaretas ”risiko” i opsjonsavtaler frem til stadfestelse av reguleringsplanen? ”*

2: *” I hvilken grad kan reguleringsrisikoen forårsaket av kommunal saksbehandling påvirkes?”*

## KAPITTEL 6 – I ETTERPÅKLOSKAPENS LYS

Nå har vi kommet så lang i denne mastergradsoppgaven at vi kan se den i et ”etterpåklokskapens lys”.

I den innledende fasen av masteroppgaven hadde vi en klar formening om at det var et konkret behov for en ”ABC for grunneiere”, og av andre som har behov for kunnskap om eiendomsutvikling i “tidligfasen”. Vår formening var basert på diskusjoner med en rekke ulike faglærere, forretningsforbindelser og grunneiere, og var i så måte velfundert. I forbindelse med utstrakt søk etter ledende teori fant vi overraskende nok en teoribok:

”Kristoffersen, Øystein R og Røsnes, August E (2009): Eiendomsutvikling i tidlig fase. Senter for eiendomsfag.”, første gang utgitt i mai 2009,

som unektelig ivaretar store deler av det vi så som et eventuelt innhold i vår egen ”ABC for grunneiere”. Umiddelbart er det en akademisk skuffelse for oss, men vi ser ikke selv noen mulighet for at vi skulle kunne oppdaget utgivelsen på et tidligere tidspunkt, fordi den ble gitt ut ca ett år før vi startet på denne mastergradsoppgaven.

Sett i et overordnet perspektiv innen eiendomsutvikling mener vi allikevel at denne masteroppgaven kan ha sin verdi fordi den underbygger og bekrefter teorien i boka ”Eiendomsutvikling i tidlig fase” i vesentlig grad, men denne masteroppgaven belyser også enkelte andre områder som bør undersøkes nærmere gjennom andre fremtidige mastergradsoppgaver som beskrevet i konklusjonen.



## REFERANSER

Larsen, Ann Kristin(2007): *En enklere metode*. Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS

LOV-2008-06-27-71 Plan- og bygningsloven – plbl. Lov om planlegging og byggesaksbehandling (plan- og bygningsloven)

[www.eiendomsinformasjon.no](http://www.eiendomsinformasjon.no) , alt om eiendom for eiendomsutviklere

Nils Rønningen(2010): *Grunneieren og eiendomsinngrep*. Hefte utgitt av Norges Bondelag

Kristoffersen, Øystein R og Røsnes, August E (2009): *Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Senter for eiendomsfag.

Forskningsetiske retningslinjer for samfunnsvitenskap, jus og humaniora Vedtatt av Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora 15. februar 1999, med endringer vedtatt 24. september 2003.

<http://trondheimsregionen.no/>

<http://www.trondheim.kommune.no/metrovann>

”Alt om eiendom for eiendomsutviklere”, ekspropriasjon, [www.eiendomsinformasjon.no](http://www.eiendomsinformasjon.no)

Advokat Ivar Chr. Andersskog (2004) ”*Arealplaner og ekspropriasjonerstatninger*”, Advokatfirmaet Nidaros DA.

Advokat Solveig Moen(2004) ”*Ekspropriasjonerstatning*”, Advokatfirmaet Nidaros DA.

Advokat Solveig Moen (2004) ”*Ulemper på gjenværende eiendom*”, Advokatfirmaet Nidaros DA.

Advokatfullmektig Magnhild Børsting Røe(2010), ”*Endringer i regler om fritak for boplikt*”. Advokatfirmaet Nidaros DA

Bondebladet, 2009, Arne Åsen.

[www.adressa.no](http://www.adressa.no), Lederplass onsdag 21 april 2010.

UN HABITAT, ”LAND AND CONFLICT, a handbook for humanitarians”, 2009.

Food and Agriculture Organization of the United Nations. Development series 1, ISSN 1020-0819, "Guidelines for land-use planning", 1993.

Wikipedia, [http://en.wikipedia.org/wiki/Spatial\\_planning](http://en.wikipedia.org/wiki/Spatial_planning),

"General characteristics, Statutory definition of development in the United Kingdom", [http://en.wikipedia.org/wiki/Real/\\_estate\\_development](http://en.wikipedia.org/wiki/Real/_estate_development).

Berit Helene Handeland (2009), "*Forhandlinger-teori anvendt på et case*", Universitetet for Miljø og Biovitenskap

Gavin Taylor (2008), <http://www.propertyupdate.com.au/articles/how-to-get-started-in-property-development.html>.

<http://EzineArticles.com/?expert=PaulGiesberg>, Pkt, 913 c, s 29 "Will the property pass an environmental assessment ?

Byggforsk, Norges byggforskningsinstitutt, "Private planer – offentlige utfordringer". Prosjektrapport 290, 2000.

NAL/ECOBX, prosjektdatabase MD, 2007, "Pilotprosjekt Byomforming Trondheim, Lade – Leangen".

Samferdselsministeren 14.1.2010, dokument nr. 15:462 (2009-2010)

Jens Aas, advokatfirmaet Wikborg Rein, 2009, "Følgen av Skattedirektoratets fortolkning av reglene blir at alle utbyggingsprosjekter som kan tenkes restrukturert i utviklings og byggefasen, enten bør være restrukturert før kostnadene pådras, eller etter at den nødvendige fradragsretten er etablert. En restrukturering av prosjektene i denne mellomliggende perioden vil i verste fall kunne medføre et fullstendig tap av fradragsretten for kostnader frem til fisjonen gjennomføres."

Fylkesmann Lars Sponheim, Jordskiftedomstolene, 2011, <http://www.domstol.no/no/Enkelt-domstol/Jordskiftedomstolene/Aktuelt/La-grunneierne-dele-potten/>

Berit Nordahl, Harvold, Skogheim, NIBR, 2009, "*Forhandlingsbasert byutvikling*".

Magasinet avis, Astrid Meland, 2011, "*Slik stoppet de Lidl*".

Bondelaget (29.6.2009), ”Odel og Åsete”,

Subardi (2011), “*Property development in Scotland – The role of an Architect*”.

Planråd AS, Storgata 57, 2609 Lillehammer.

Malvik kommune(2010), innspill til arealdelen:

[http://home.custompublish.com/malvik/Innspill-oversikt\\_samlet\\_arealdelen\\_%2020100915.pdf](http://home.custompublish.com/malvik/Innspill-oversikt_samlet_arealdelen_%2020100915.pdf)

Pilar eiendom AS(2010), <http://www.pilareidendom.no/sites/default/files/presseomtale-adressa.pdf>

Sara Wilkinson and Richard Reed, 2008, ”Property development”, fifth edition (by Routledge 2 Park Square, Milton park, Abingdon, Oxon OX14 4RN).

<http://www.umb.no/>

<http://www.metamorfose.ntnu.no/>

<http://www.romeidendom.no/romkonferansen>

Real Estate Development Club – Property Development Consultant`s Architect`s & Builder`s, mars, 2009

David Cadman, ”Property Development”, September 2007

Øystein Kristoffersen, NE kunnskap, Fordypningskurs ”Grunnerverv og tomtekjøpeavtaler”, 11-12 april 2011

[http://gardsbruk.origo.no/-/bulletin/show/560517\\_slipp-oss-til?ref=mst](http://gardsbruk.origo.no/-/bulletin/show/560517_slipp-oss-til?ref=mst)

Bondelaget i Bø i Telemark, ”Eiendomsutvikling og tomt salg”, 19 sept 2008.

Egil Stabell Rasmussen, Kommunal- og regionaldepartementet – 2005, ”Utbyggingsavtaler”.

Gavin Taylor, ”How to get started in property development”, okt 2008.

Her & Nå, Kjetil Malkenes Hovland, februar 2003.

Nationen, 0206-2007, ”Føler seg lurt og brukt”.

Property Development, Sara Wilkinson, Reed, fifth edition, 2008

Dokument nr.15:462, 2009-2010.

Jordskifte kandidat Håvard Hågård, "Dekar eiendomsjuridisk tjeneste", fagartikkel sept 2007.  
Simon Robson, School of the built environment, Northumbria University, Ellison place, April  
2006.

KOMMUNAL OG REGIONALDEPARTEMENTET, Ot.prop.nr45 (2007), pkt 23  
"Refusjon".

[https://www.advokatonline.no/ny/document\\_new.jsp?documentid=700](https://www.advokatonline.no/ny/document_new.jsp?documentid=700)

## **VEDLEGG**

### **Vedlegg 1 – Intervjuguide**

Presentasjon av prosjektet og studentene

Tittel:

”Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering”

Denne masteroppgaven skal gjennomføres med basis i intervjuer med ulike grunneiere i tre forskjellige kommuner.

Vi fokuserer på følgende grunneiere: private grunneiere, store og små eiendomsfirmaer og entreprenører som er grunneiere og eiendomsutviklere.

Vi vil belyse hvordan eiendomsutvikling foregår i ulike trinn i det vi definerer som ”tidligfasen”, dvs. den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres.

I vår oppgave har vi valgt metoden “ikke sannsynlighetsutvelging”. Våre intervjuobjekter er valgt ut på bakgrunn av at det er personer og bekjentskaper som vi vet om og har truffet gjennom vårt virke. Vi vet samtidig at intervjuobjektene er i målgruppen for de temaer vi ønsker å belyse.

Mål for masteroppgaven:

Målet er at denne oppgaven skal være egnet til å danne deler av første kapittel i en ”ABC” i eiendomsutvikling for tidligfasen.

Studentene:

Masteroppgaven gjennomføres av Ulf Rian anno 1962 og Gaute Ringvold anno 1970. Begge studentene har variert erfaring fra Forsvaret gjennom 15-20 år, begge har gått Krigsskole, men begge jobber nå i det private næringsliv.

Ulf Rian har variert erfaring fra anerkjente lederstillinger i næringslivet innen entreprenørvirksomhet og eiendomsforvaltning, og Gaute Ringvold jobber som selvstendig næringsdrivende innen eiendomsutvikling og entreprenørvirksomhet.

## Intervjuguide

Utstyr og gjennomføringsmetode:

Notatblokk.

Avsatt tid til intervjuet er 60 minutter, 15 minutter til generell del og 15 minutter for hver kategori.

Intervjuobjekt: Grunneier, eller grunneierrepresentant for et AS.

Det er to studenter som gjennomfører intervjuet, en som intervjuer og noterer, og en som observerer og noterer.

Intervjuobjektets anonymitet bekreftes i starten av intervjuet, og det avklares om vi kan ta opp samtalen eller ikke.

Vi forklarer i korte trekk hva masteroppgaven skal undersøke, og hvilken bakgrunn vi har. Fokuset for oppgaven utdypes tydelig, og eventuelle begreper/terminologi avklares fortløpende under intervjuet.

Intervjuet er lagt opp slik at intervjuobjektet får noen enkle spørsmål i starten i forbindelse med den generelle delen, for å komme inn i prosessen på en god måte, slik at fokuset er skjerpet når vanskelighetsgraden økes i forbindelse med de tre spørsmålskategoriene.

Kort historikk om eiendommen:

Hva slags bakgrunn har du, og var det et bevisst valg at du begynte med eiendomsutvikling?

Spørsmål?:

Kategori 1. Spørsmål om holdninger, verdier og grunnsyn.

( "Hva påvirker grunneiernes/firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fasen")

5. Hvor har grunneier/firma eiendom(eiendomsprosjekter)?
6. Hvorfor er grunneieren/firmaet interessert i å utvikle eiendommen?
7. Er det firma eller bonde som har tatt første kontakt for å få utviklet eiendommen?
8. I hvilken grad har grunneier/firma lagt miljøhensyn til grunn for en fremtidig utvikling?

Forholdet til det offentlige herunder kommunen

5. Har kommunen tatt kontakt i forbindelse med utvikling av eiendommen?
6. I hvilken grad har du tillit til at kommunen ivaretar dine interesser som grunneier?
7. I hvilken grad har tilstøtende grunneiere diskutert felles interesser for eiendomsutvikling?
8. I hvilken grad har du tillit til at kommunen foreslår en real pris ved erverv av areal?

Tilleggsspørsmål til private grunneiere(bønder)

3. Hva skal skje med eiendommen når grunneieren dør?
4. Hvilket forhold har grunneieren til odelsloven med arv og forvaltning av eiendommen for etterslekten?

Kategori 2. Spørsmål om kunnskap i forbindelse med plan- og bygningsloven, med hovedfokus på regulering.

( "Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier")

12. I hvilken grad benytter du/dere rådgivere i eller utenfor familien/firma i forbindelse med reguleringsprosessene / eiendomsutvikling?
13. I hvilken grad kan du/dere påvirke kommunens arbeid med arealdelene som grunneier?
14. Har dere en strategi for anskaffelse av eiendom, og skjer anskaffelsen av eiendom innenfor eller utenfor gjeldende arealdeler?
15. I hvilken grad legges det økonomiske hensyn til grunn for fremtidig eiendomsutvikling?
16. I hvilken grad deltar du i nettverk for eiendomsutvikling?
17. På hvilken måte mener du eiendomsutviklere opptrer med tanke på "åpenhet, etterrettelighet og ærlighet"?
18. Hvis det hadde eksistert en "ABC" for denne typen virksomhet, tror du at du ville benyttet den, eventuelt hvem kunne hatt nytte av den?

Tilleggsspørsmål til private grunneiere

19. I hvilken grad føler du deg kompetent til å treffe beslutninger rundt eiendomsutvikling?
20. I hvilken grad legger grunneieren vekt på historikk knyttet til eiendommen?
21. I hvilken grad benytter du deg av Bondelaget eller andre forbund som rådgiver?
22. I hvilken grad vil du benytte deg av en privat eiendomsutvikler i fremtiden?

Kategori 3. Spørsmål om erverv av eiendom og former for opsjonsavtaler.

( "Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutviklere og grunneiere")

11. Er kontant kjøp eller opsjonsavtaler den mest vanlige formen for erverv ved anskaffelse av eiendom?
12. Har dere benyttet eller hørt om andre former for erverv?
13. Har du erfaring med utvikling av opsjonsavtaler, og i tilfelle hva slags avtaler har du/dere utviklet?
14. I hvilken grad benytter dere ekstern juridisk kompetanse innen eiendomsutvikling?
15. I hvilken grad har det vært tvister relatert til eiendomsutvikling på eiendommen?
16. Hvordan avklares eventuelle tvister?
17. Hva mener du man bør legge i begrepet reguleringsrisiko, og hvordan går dere frem når dere vurderer dette? Eksempelvis hvordan avklares usikkerheter som fornminner, geologiske grunnforhold, forurensning i grunnen, grenseavklaringer, utnyttelsesgrad o.l.?
18. Hvordan avklarer partene prisspørsmål?
19. I hvilken grad har andre grunneiere tatt kontakt for å få råd om utforming av opsjonsavtaler?
20. Hvis det fantes standard opsjonsavtaler hos f.eks. bondelaget, ville du ha benyttet den?

Kan du kontaktes senere hvis det skulle vise seg at vi har flere spørsmål?

Takk for intervjuet!



## **Vedlegg 2 – intervjuobjekter**

Etter ønske fra intervjuobjektene er disse anonymisert i oppgaven.

## Vedlegg 3 – uttaksskjema

NTNU  
Norges teknisk-naturvitenskapelige  
universitet

Fakultet for arkitektur  
og billedkunst



### MASTEROPPGAVE I STUDIEPROGRAMMET MASTER I EIENDOMSUTVIKLING OG FORVALTNING

for

Masterstudentene : Gaute A Ringvold og Ulf Rian

<b>Fagområde</b>	Eiendomsutvikling og forvaltning:
<b>Utleveringsdato:</b>	1 september 2010
<b>Innlevering:</b>	22 juni 2011
<b>Tittel</b>	Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering?
<b>Formål</b>	Lage en "ABC" i eiendomsutvikling for tidligfasen. Her snakker vi om eiendomsutvikling i tidligfasen, det vil si før eiendommen er regulert.

Følgende hovedpunkter skal behandles:

1. Hva påvirker grunneiernes/firmaenes beslutningsgrunnlag i tidlig fase?
2. Hva påvirker forhandlingsfasen mellom eiendomsutvikler og grunneier?
3. Hva påvirker opsjonsavtaler mellom eiendomsutviklere og grunneiere?

Trondheim dato: 2010.08.31

Sverre Flack

leder for studieprogrammet

ISBN 00-0000-000-0

