



Val av gårdsmäklare och genom vilka kanaler det passerar.

Kenneth Jonsrud Johnny Gustafsson

EXAMENSARBETE

Högskoleutbildning i fastighetsutveckling med inriktning mot fastighetsvärdering och fastighetsförmedling vid institutionen för teknik, matematik och datavetenskap

EXAMENSARBETE

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar.

Sammanfattning

Vårt examensarbete är en undersökning av vad det är som påverkar köpare och säljare att välja vilken mäklare man vill ha för att köpa eller sälja lantbruksfastigheter. Det har också varit vår avsikt att försöka utröna vilka kanaler som kan vara påverkande för valet. För att få en bredare uppfattning har vi valt att göra enkätundersökningar som sedan har ställts samman och redovisas i denna rapport. De målgrupper vi har skickat enkäter till är banker och revisionsbyråer samt säljare och köpare av jordbruks- och skogsfastigheter.

Bankernas och revisionsbyråernas enkäter har vi distribuerat via e-post för rationellaste hantering. Antalet enkäter har uppgått till 90 varav vi inte kunnat leverera till 8 angivna email-adresser. Den svarsfrekvens som uppnåtts från dessa respondenter är 48,6 procent, vilket vi anser ger en täckande bild av denna grupps tankar och handlanden vid en förmedling.

De andra målgrupperna, säljare och köpare inom ett begränsat område, har fått fysiska enkäter med ett tiotal frågor att besvara. Av ekonomiska skäl har dessa fått utsträcka sig till Skara, Falköping, Tidaholm, Vara och Skövde kommuner inom Västra Götaland där vi har haft tillgång till 247 överlåtelse genom lantmäteriets fastighetsprislista med överlåtelse som skett under tiden 2005-01-01 till 2006-03-31.

Eftersom ganska många överlåtelse sker inom familjer genom generationsväxlingar, är det många som faller bort i undersökningen. Vi har också valt att inte skicka enkäter där dödsbon har angivits som överlåtare. Den fastighetstyp som varit föremål för våra enkäter är typkod 120. I det urval som vi tagit ut har vi fått fram 84 fastigheter med ett K/T-tal mellan 1,4 och 5,7. Genom sökning på Eniro har vi fått fram adresserna till 54 överlåtare och 79 förvärvare, alltså en total undersökningsgrupp på 133 intressenter. Svarsfrekvensen på dessa grupper uppgår till 46,6 procent. En påminnelse har utsänts till alla som dröjt med sina svar.

Författare:	Kenneth Jonsrud, Johnny Gustafsson	
Examinator:	Bengt Normann	
Handledare:	Katarina Ankarling, LRF-konsult	
Program:	Fastighetsmäklarprogrammet med inriktning mot fastighetsvärdering och fastighetsförmedling	
Ämne:	Examensarbete	Examensnivå:
	Kandidat	
Datum:	2006-01-01	Rapportnummer:
	2006:X000	
Nyckelord:	Enkätundersökning, skogs- och lantbruksfastigheter, jordbruksfastigheter, gårdar, kanaler, överlåtare, förvärvare	
Utgivare:	Högskolan Väst, Institutionen för teknik, matematik och datavetenskap, 461 86 Trollhättan Tel: 0520-22 30 00 Fax: 0520-22 32 99 Web: www.hv.se	

The choice of realtor and which canals it pass through

Summary

This dissertation is an examination of what influence buyers and sellers to make the choice of a realtor to buy or sell a farm. It has also been our intention to find out which canals may affect the choice. To get a wider opinion we have decided to make a poll. The target groups are different interested parties in mediation. On the one hand there are bank people who have the responsibility of agriculture, and accounting firms. The number of receivers, in this group, has been 82 of which 8 couldn't be delivered, probably because of no immediate interest E-mail addresses. The number of responses is 48,6 %. On the other hand there are buyers and sellers in a limited district, who have got a physical letter poll with about 10 questions to answer.

Because of economic reasons we had to have a limit of a few municipalities, Skara, Falköping, Tidaholm, Vara and Skövde in Västra Götaland. By lantmäteriet we have had supply of 247 transfers from 2005-01-01 until 2006-03-31. There are many transfers which were not of interest to count, because the farms changed owner from parents to children. We have also ignored those who are estate of a deceased person. In this group we have got 84 landed property, having a K/T-number of between 1,4 and 5,7. By looking at Eniro we have found the addresses to 54 sellers and 79 buyers, totally 133 receivers. The number of answer from these groups amount to 46,6 %. To get as many answers as possibly, we have sent them a reminding card.

Author:	Kenneth Jonsrud, Johnny Gustafsson		
Examiner:	Bengt Normann		
Advisor:	Katarina Ankarling, LRF-konsult		
Programme:	Fastighetsmäklarprogrammet med inriktning mot fastighetsvärdering och fastighetsförmedling		
Subject:	dissertation	Level:	Bachelor
Date:	January 1, 2006	Report Number:	2006:X000
Keywords	Poll, agriculture, farms, canals, buyers, sellers		
Publisher:	University West, Department of Technology, Mathematics and Computer Science, S-461 86 Trollhättan, SWEDEN Phone: + 46 520 22 30 00 Fax: + 46 520 22 32 99 Web: www.hv.se		

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Förord

Eftersom vi båda har ett intresse av, och kommer att arbeta med lantbruksfastigheter i våra yrken som fastighetsmäklare har vi ett stort intresse av vad det är som påverkar köpare och säljare att välja en viss mäklare. Dessa kriterier har säkert intresse för mäklare av andra typer av objekt.

Vi vill först och främst rikta vårt tack till vår examinator, Bengt Normann.

Vi vill också tacka Katarina Ankarling, LRF-Konsult i Växjö, som har varit oss behjälplig med problemformulering och fungerat som värdefull handledare.

Vidare vill även framföra ett tack till Eva Lindahl, bibliotekarie på Högskolan Väst, för hennes goda vilja att vara behjälplig med sökning av litteratur.

Givetvis är alla som varit med i vår enkätundersökning och returnerat sina svar med egna kommentarer, värda en eloge, då det inte hade gått att göra denna undersökning utan deras medverkan.

.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Innehållsförteckning

Sammanfattning	I
Summary.....	II
Förord.....	III
Nomenklatur.....	V
1 Inledning.....	1
1.1 Syfte och mål	1
2 Förutsättningar	2
2.1 Detaljbeskrivning	2
2.2 Avgränsningar.....	3
2.3 Metod.....	3
3 Frågor.....	4
3.1 Sammanställning av frågor och svar till banker och revisionsbyråer	4
3.2 Sammanställning av frågor och svar till köpare.....	12
3.3 Sammanställning av frågor och svar till säljare.....	18
4 Resultat	22
4.1 Banker och revisionsbyråer	22
4.2 Köpare	23
4.3 Säljare.....	24
5 Slutsatser.....	25
5.1 Analys av resultat	26
Källförteckning.....	27

Bilagor

- A. Resultat enkätundersökning, bank och revisionsbyråer
- B. Resultat enkätundersökning, köpare
- C. Resultat enkätundersökning, säljare

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Nomenklatur

Typkod 120

Fastighetsbeteckning för bebyggd lantbruksfastighet.

K/T-tal

Köpeskilling dividerat med taxeringsvärde. Denna normering används ofta vid värdering av fastigheter.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

1 Inledning

Eftersom vi båda har ett intresse av, och kommer att arbeta med lantbruksfastigheter i våra yrken som fastighetsmäklare har vi stor nytta av att veta vad det är som påverkar köpare och säljare att välja en viss mäklare och vilka kanaler som kan vara aktuella för deras beslut. Det är även av intresse att få reda på hur nöjda de är med den hjälp som de får genom mäklaren, banken och redovisningsbyråer. Dessa kriterier har säkert intresse för mäklare av andra typer av objekt också. För att få en bredare uppfattning har vi valt att göra enkätundersökningar där vi har hämtat information om tillvägagångssätt ur enkätboken [1], som sedan har ställts samman och redovisas i denna rapport. För att söka efter information ur litteratur och tidigare arbeten har vi fått tacksam hjälp av högskolans bibliotekarie, Eva Lindahl [5]

De målgrupper vi har skickat enkäter till, är de olika intressenter som kan förekomma i en förmedling. Det är lantbruksansvarig på banker och revisionsbyråer samt säljare och köpare av skogs- och jordbruksfastigheter. Enkäter till banker och revisionsbyråer har vi distribuerat via e-post där vi genom respektive företag har hittat e-postadresser till lantbruksansvarig och med spridning över hela landet.

Gällande de andra målgrupperna, säljare och köpare, där vi har hämtat uppgifter om namn och överlåtelser inom ett begränsat område ur lantmäteriets fastighetsprislista, 2006-03-31 [4]. Adresserna fick vi sedan reda på genom sökning på Eniro [3] Det omfattar fem kommuner i Västra Götaland, nämligen Skara, Falköping, Tidaholm, Vara och Skövde. De har fått fysiska enkäter med ett tiotal frågor att besvara. I det utsända kuvertet med enkäten, ingick det även ett frankerat svarskuvert. Genom sekretesslagen kan vi inte uppge namn på dem som har medverkat i undersökningen utan uppgifterna får inskränka sig till de ovan angivna intressentgrupperna.

1.1 Syfte och mål

Som mäklare är man intresserad av hur en intressent resonerar vid valet av kanaler för att få information angående gårdar och vad det är som gör att en säljare väljer en viss mäklare till att förmedla objektet. Det är också av stort intresse att veta hur presumtiva köpare resonerar inför ett beslut att förvärva en gård. För att få en inblick i hur säljare, köpare, banker och redovisningsbyråer resonerar har vi valt att ställa frågor kring förvärv och försäljning till dessa grupper. Deras svar ligger till grund för vårt examensarbete.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

2 Förutsättningar

Förutsättningarna för att göra en undersökning av detta slag har vi bedömt vara relativt goda om man kan fånga upp aktuella intressenter. Dock skall påpekas att för att säkerställa trovärdigheten i en undersökning måste man vara medveten om enkätmetodens problem och svagheter. Brister som dels består av olika typer av felkällor och tillförlitlighet. Man är till exempel beroende av att de som svarat på enkäterna har svarat sanningsenligt. Genom att vi garanterar anonymitet ger vi de svarande möjlighet att ge ärliga svar utan att det kan slå tillbaka mot dem. Man kan även ha missat att ställa en fråga som skulle kunna ha ett värde för undersökningen.

2.1 Detaljbeskrivning

De målgrupper vi har skickat enkäter till, säljare, köpare, banker och revisionsbyråer, är de olika intressenter som kan förekomma i en förmedling.

Dessa enkäter har vi distribuerat med e-post för rationellaste hantering. Antalet enkäter har uppgått till 90 varav vi inte kunnat leverera till 8 angivna email-adresser, då dessa har returnerats till oss med uppgift att adressen var felaktig. Den svarsfrekvensen som uppnåtts är 48,6 procent. De andra målgrupperna, säljare och köpare inom ett begränsat område, har fått fysiska enkäter med ett tiotal frågor att besvara. Av ekonomiska skäl har dessa fått utsträcka sig till Skara, Falköping, Tidaholm, Vara och Skövde kommuner inom Västra Götaland där vi har haft tillgång till 247 överlåtelse genom lantmäteriets fastighetsprislista med överlåtelse som skett under tiden 2005-01-01 till 2006-03-31.

Eftersom ganska många överlåtelse sker inom familjer genom generationsväxlingar, är det många som faller bort i undersökningen. Vi har också tagit bort de dödsbon som angivits som överlåtelse. Den fastighetstyp som varit föremål för våra enkäter är typkod 120 [2]. I det urval som vi tagit ut har vi fått fram 84 fastigheter med ett K/T-tal [2] mellan 1,4 och 5,7. Genom sökning på Eniro [3] har vi fått fram adresserna till 54 överlåtelse [4] och 79 förvärvare [4], alltså en total undersökningsgrupp på 133 intressenter. Svarsfrekvensen på dessa grupper uppgår totalt till 46,6 procent. En påminnelse har utsänts till alla som dröjt med sina svar. Detta resulterade i ytterligare 29 svar.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

2.2 Avgränsningar

Inom gruppen banker och revisionsbyråer har vi en geografisk spridning över hela landet

Den avgränsning i urvalet av gårdar med typkod 120 som har överlåtits begränsar sig till 2005 samt första kvartalet av 2006.

Av ekonomiska skäl har dessa fått utsträcka sig till Skara, Falköping, Tidaholm, Vara och Skövde kommuner inom Västra Götaland.

2.3 Metod

För att få en så god svarsfrekvens som möjligt vid undersökningen av banker och redovisningsbyråer har vi valt att distribuera enkäter via e-post. Det är 82 respondenter över hela landet, som deltagit i enkäten varav 40 har svarat. Denna metod är smidig då det är lätt att besvara den bifogade filen med frågeformulär och inte tar mycket tid i anspråk vid undersökning av denna yrkeskategoris uppfattningar och synpunkter. Det har också varit relativt enkelt att få tag på deras e-mailadresser.

När det gäller den andra gruppen, säljare och köpare har vi genom lantmäteriet fått namn som vi sökt adresser till via Eniro [3]. Det antal överlåtelse enligt lantmäteriets fastighetsprislista som har skett mellan 2005-01-01 till 2006-03-31 har uppgått till 247 st. I vårt urval finns enbart överlåtelse där det inte förekommer några dödsbon samt som ovan nämnts, överlåtelse där K/T-talen ligger mellan 1,4 och 5,7. Detta för att sälla bort överlåtelse med så pass låga försäljningspriser att det är troligt det finns släktskaps- eller vänskapsförhållanden vilket kanske inte ger rättvisande svar i vår undersökning.

Det har också i många fall varit omöjligt att hitta rätt adress till överlåtelse där namnen ger alltför många träffar vid sökning på Eniro. Förvärvare har ofta bosatt sig på gården vilket gör att vi har en större grupp av köpare i vår undersökning. Det slutliga urvalet uppgick till 133 respondenter där antalet överlåtelse uppgår till 54 och förvärvare 79. Till denna grupp har vi skickat ut fysiska enkäter med svarskuvert samt påminnelser till dem som inte svarat Vi har i denna grupp fått 20 respektive 42 svar. Vissa frågor har passerat utan kommentar.

Det skall också nämnas att alla som varit föremål för vår undersökning, alltså personer som arbetar på banker eller revisionsbyråer samt överlåtelse och förvärvare av gårdar, ges anonymitet i denna rapport.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

3 Frågor

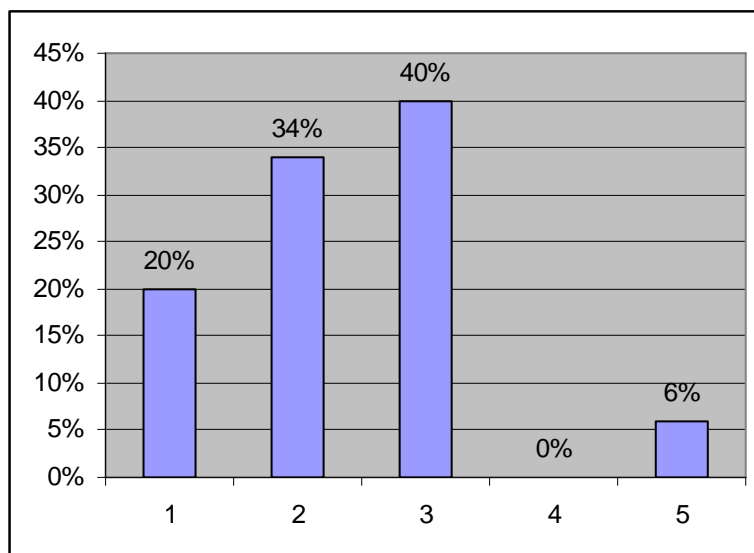
Vi har utformat tre uppsättningar frågor. Till banker och revisionsbyråer har vi använt samma frågor, säljare har en annan typ av frågor samt köpare med ytterligare en annan vinkling. Vi har med visst stöd av enkätboken [1], utformat svarsalternativen så det skall vara enkelt att svara. Frågorna är ställda så att de passar in i de sammanhang de ställs för att få en så god bredd och djup på svaren som möjligt. Vi har också utlovat anonymitet för samtliga respondenter. För att uppnå så god svarsfrekvens som möjligt har vi försökt göra antalet frågor så få och så enkla som möjligt. Detta med tanke på att för många och komplicerade frågor avskräcker många vilket får till följd att enkäten hamnar i papperskorgen. Frågorna redovisas i bilaga A, B och C och i detta avsnitt redovisas även svaren på enkäterna.

3.1 Sammanställning av frågor och svar till banker och revisionsbyråer

Fråga 1

Får Ni ofta förfrågningar om köp av gårdar?

Av de svar vi har fått säger 20 % att de får förfrågningar 1 gång per vecka, 34 % får en gång per månad och 40 % får förfrågningar en gång per kvartal. Ingen har markerat på enkäten på alternativ 4, 1/år. 6 % får aldrig förfrågan.



1. 1/v 2. 1/mån 3. 1/kv 4. 1/år 5. aldrig

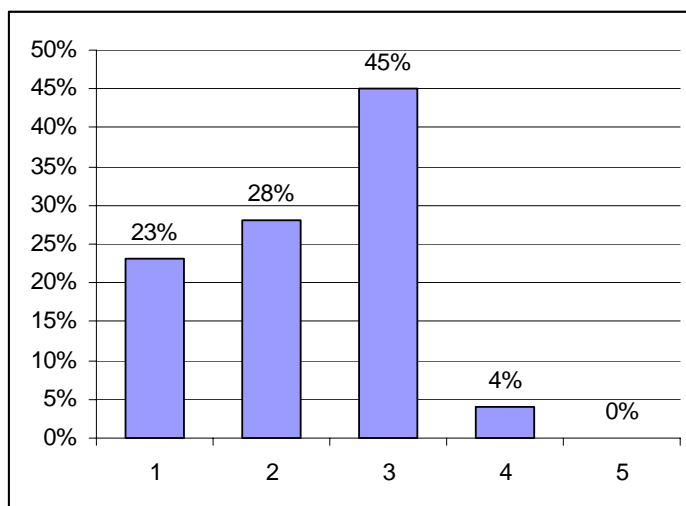
Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 2

Hur ser köparna ut?

Av unga familjer utan barn är det 23 % som är intressenter och unga familjer med barn 28 %. Den största gruppen är medelålders par vilken utgör 45 %.

Gruppen ensamstående utgör bara 4 %. Vi har inte fått något svar som antyder att kollektivt boende på gårdar förekommer i någon utsträckning idag. För några årtionden sedan var det vanligare när gröna vågen var som hetast.

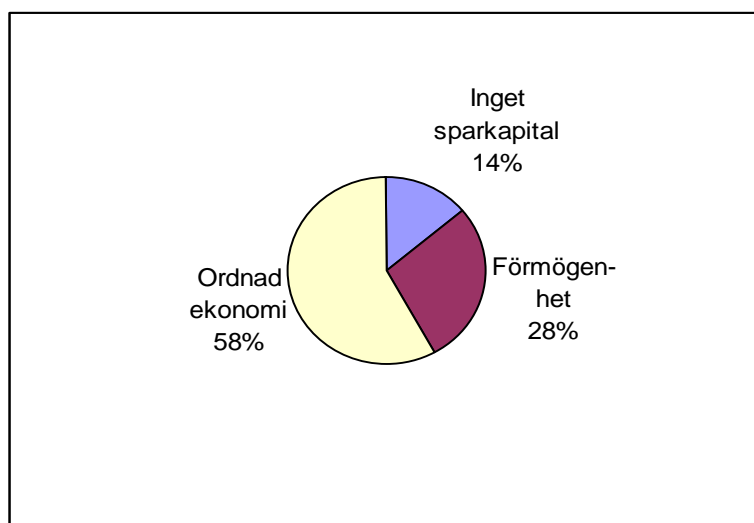


1. Unga familjer utan barn 3. Medelålders par 5. Två eller fler familjer
2. Unga familjer med barn 4. Ensamstående

Fråga 3

Hur ser deras ekonomi ut?

Den största gruppen har ordnad ekonomi eller förmögenhet.

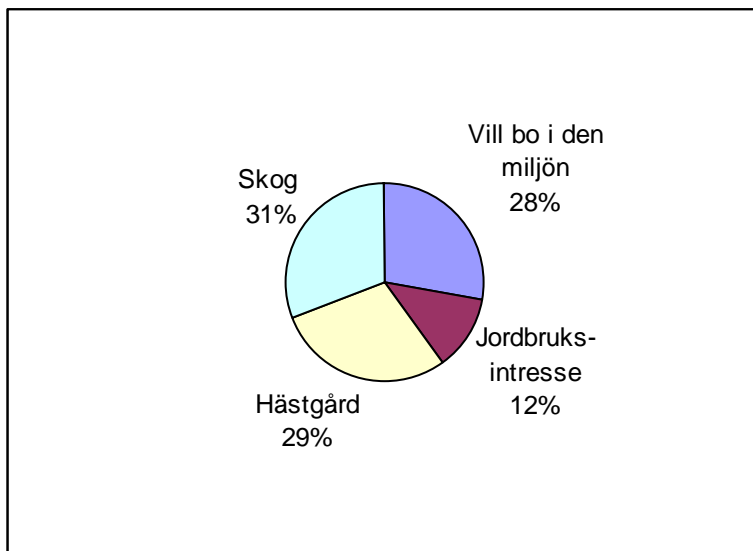


Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 4

Varför vill man köpa en gård?

Här svarar respondenterna inom bank och revisionsbyråer att för deras klienter utgör skog 31 %, tätt följt av intresse för hästgårdar, 29 %. 28 % är det som vill bo på landet och 12 % är det som har intresse av att bruka jorden



Fråga 5

Hur stora areal efterfrågas mest?

Övervägande delen, 45 %, svarar här att kunderna mest söker mindre gårdar med upp till 25 ha. 27 % efterfrågar arealer mellan 26-50 ha. Gårdar som har 51-100 ha är det 12 % som vill ha och större än så vill 16 % köpa.

Fråga 6

Rangordna de mest efterfrågade alternativen mellan 1-4 där 1 är mest efterfrågat.

Vid summeringen blir det alltså det alternativ som har den lägsta poängen som är mest efterfrågat.

Skog har fått 42 poäng och är således det som eftersöks mest.

Hästgård har fått 51 poäng.

Lantbruk har fått 72 poäng.

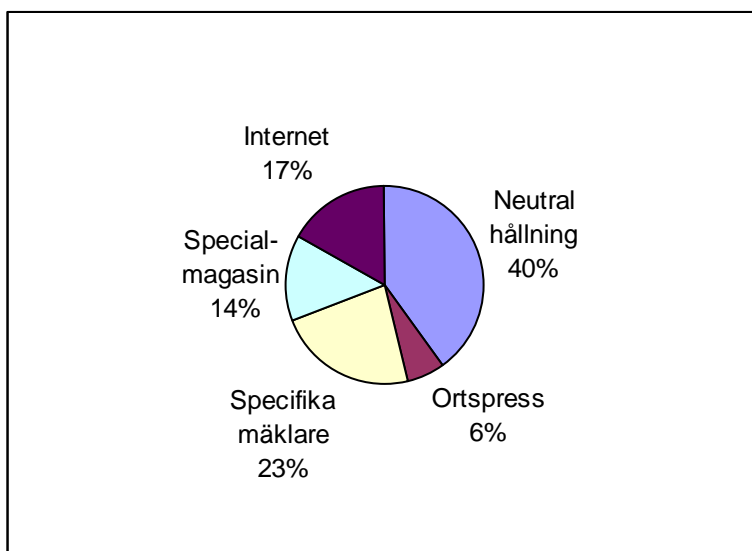
Åkerbruk har fått 89 poäng.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 7

Rekommenderar Ni någon särskild kanal för att söka ett särskilt objekt?

Till detta bör läggas att Internet avser främst sökning på Hemnet [6], Bovision [7] och liknande. Det finns också en rad specialmagasin som är inriktade mot att presentera gårdar av olika slag. Det är ATL [8], Gods och gårdar [9] för att nämna några exempel.



fråga 8

Vid förfrågan om försäljning av jordbruksfastigheter, vem rekommenderar Ni?

Specialmäklare av gårdar 39 %

LRF-konsult 32 %

Lokal mäklare med anknytning till banken 29 %.

Fråga 9

Hur många följer era råd angående val av köpkanal?

8 % svarar att 0-25 % följer deras råd.

25 % svarar att 26-50 % följer deras råd

46 % svara att 51-75 % följer deras råd.

21 % svarar att 76-100 % följer deras råd.

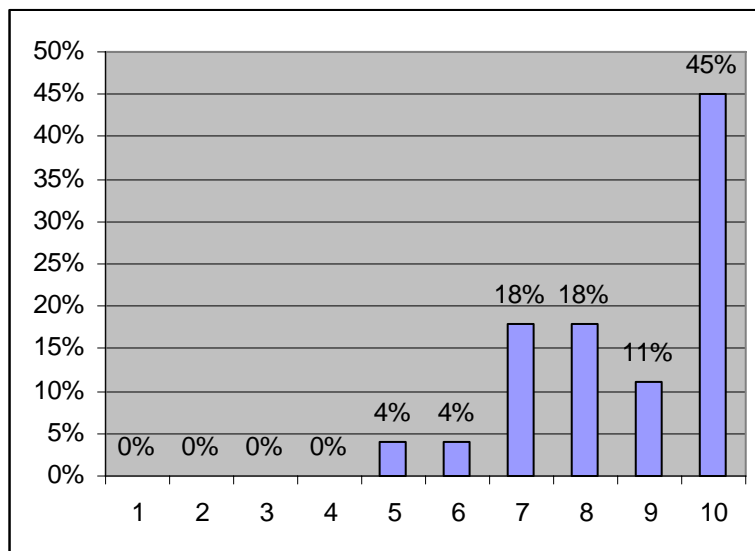
Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 10

God kännedom om den kanal som Ni rekommenderar. Anser Ni det som viktigt?

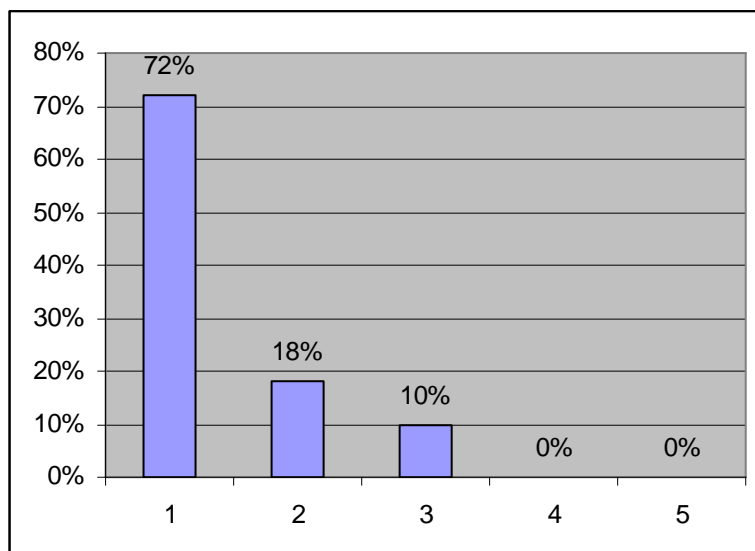
Det framstår som tydligt att man tycker det är viktigt med god kännedom om vem man rekommenderar sina kunder till. Medelvärde är 8,9.

Tabellen visar 1 är oviktig medan 10 är mycket viktig.



Fråga 11

Vad är anledningen till att folk säljer sina gårdar eller skogsfastigheter?



1.Åldersskäl 3.Skilsmässa 5.Dåliga kommunikationer
2.Ekonomiska skäl 4.Ingen fritid

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

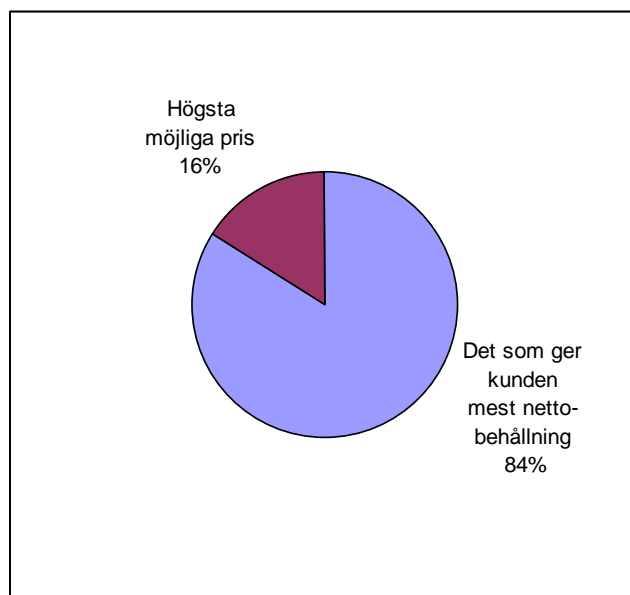
Fråga 12 och 13

Hjälper Ni till med generationsväxlingar?

Här svarar 69 % ja medan 31 % svarar nej. Av dessa 31 % hänvisar 60 % till LRF-konsult och resterande till juristbyrå.

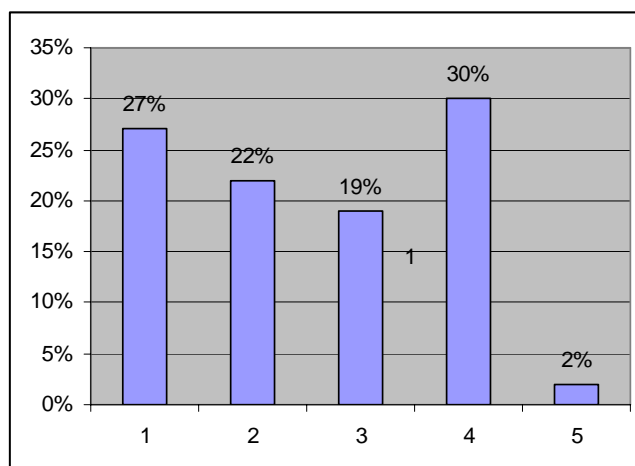
Fråga 14

Vad är det som är viktigast vid en försäljning, det skattetekniskt mest gynnsamma priset eller är det alltid det högsta möjliga priset som eftersträvas?



Fråga 15

Hur hittar Era kunder sina fastigheter?



1. Annons i tidning

3. Bekanta

5. Bankinfo

2. Internet

4. Mäklare

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 16

Hur går vanligtvis köp/försäljning till?

49 % svarar att det är skriftliga anbud.

35 % svarar att det är budgivning.

16 % svarar att det är begärt pris.

Fråga 17

Om det finns något i mäklarens förmedlingsuppdrag som Ni tycker brister i något avseende, v.g. skriv vad.

Nedan redovisas kommentarer från banker och revisionsbyråer där man uttrycker sina synpunkter av vad de anser brister hos mäklare vid förmedlingsuppdrag.

Det är de ekonomiska förutsättningarna för fortsatt drift vid förvärv av större egendomar.

Man tycker också att det finns tveksamhet kring avslut, det vill säga budgivning eller auktioner.

Mäklaren missar att hjälpa till med dödningsförfarandet av förkomna inteckningar, förkomna pantbrev och ansökan om fastighetsreglering.

Det brister även vid annonsering på annat sätt än genom Internet. Man menar då annonsering i rikstäckande tidningar.

En annan synpunkt är att mäklaren inte företräder köparen i tillräcklig omfattning. Mäklarnas agerande med att försöka få ett högre pris genom att ha auktioner per telefon etc.

Man anser att många mäklare är dåliga på att göra kapitalvinstberäkning, samt deras engagemang i förmedlingsuppdraget och att det ofta tar för lång tid.

En annan kommentar är att mäklaren oftast inte bara vill värdera fastigheten om de inte får sälja den också.

De flesta mäklare inom detta område upplever jag som mycket seriösa.

Generellt har jag sett att mäklarens skattekunskaper brister.

Fråga 18

**Vad är det som påverkar köpare/säljare vid valet av mäklare?
Skriv gärna lite egna synpunkter utifrån Era egna erfarenheter.**

Nedan redovisas kommentarer från banker och revisionsbyråer där man uttrycker sina synpunkter av vad de anser avgörande för valet av mäklare.

Branscherfarenhet och övrig koppling till skog- och lantbruksmarknaden samt jordbrukskooperationen är viktiga egenskaper som banker och revisionsbyråer värderar högt.

Oftast är det generationsskifte med den rådgivning som följer av detta, som är avgörande. Detta leder till att det är få försäljningar på den öppna marknaden.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

På öppna marknaden säljs rena skogsfastigheter vanligast genom annons i lokala tidningar enligt vad banker och redovisningsbyråer uppger i enkäten.

De tidigare erfarenheter mäklaren har samt lokalkännedom och rekommendationer av oss anser man vara av betydelse.

En banktjänsteman säger att hans erfarenhet är att säljaren vänder sig till den mäklare som han tror kan ge honom högst försäljningspris. När utbudet är lägre än efterfrågan leder det till högre pris.

Speciellt på en liten ort är väldigt viktigt med ett gott rykte på marknaden och att mäklaren har ett gott renommé.

Man tror också att det är en avgörande faktor vad säljaren får för det arvode som han betalar till mäklaren, rätt pris.

Det är inte ovanligt att man har mäklare inom sitt personliga kontaktnät samt att han har förmedlat liknande objekt tidigare.

Som banktjänsteman träffar jag många mäklare vid affärer och får därmed en uppfattning om dem.

Kompetens, utbud, bemötande, annonsutformning, gott rykte, lokalkännedom, mm. Kunskap och tidigare förmåga att sälja fastigheter.

De mäklare som finns i Jämtland har gjort sig ett namn av att vara kunniga.

Känd på orten med stor marknadsandel, vilket ger fördelar vid en försäljning både vid service och genom kontaktnät.

Säljare = Förtroende

Köpare = Objekt

Lokalkännedom är viktig. Att man har dokumenterad erfarenhet av bra gjorda affärer är viktigt. Det är svårt för en ”ny” mäklare att arbeta sig in i lantbrukskretsar.

Mestadels är det personliga kontakter i det egna nätverket. Därefter vad vi på banken eller deras bokföringshjälp råder till.

Man kan som bankman tipsa kunden om vilka olika mäklare som finns på marknaden.

Många säljare är osäkra inför valet av mäklare- det är oftast vi som hänvisar säljarna till viss mäklare. Det överlägset största antalet gårdar överläts ju inte genom mäklare utan inom släkt, till granne mm. då oftast vi gör hela arbetet.

Köparen påverkas bara av objektet, inte av mäklaren.

Säljaren väljer gärna mäklare de känner till.

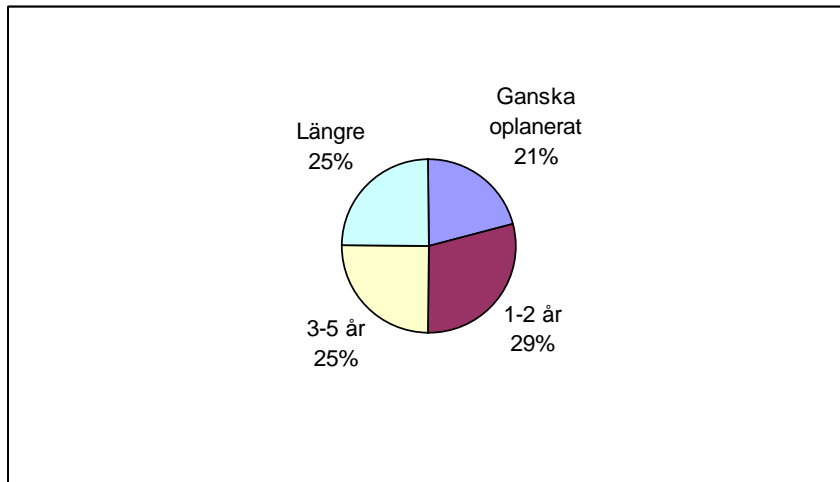
Köparen bryr sig nog minst om vilken mäklare det gäller utan där tror jag det är objektet som styr. Säljaren väljer en mäklare man har förtroende för och ganska många väljer nog ”FEL” därför man har dålig kunskap om specialmäklarnas kompetens och deras kundregisters kvalitet.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

3.2 Sammanställning av frågor och svar till köpare

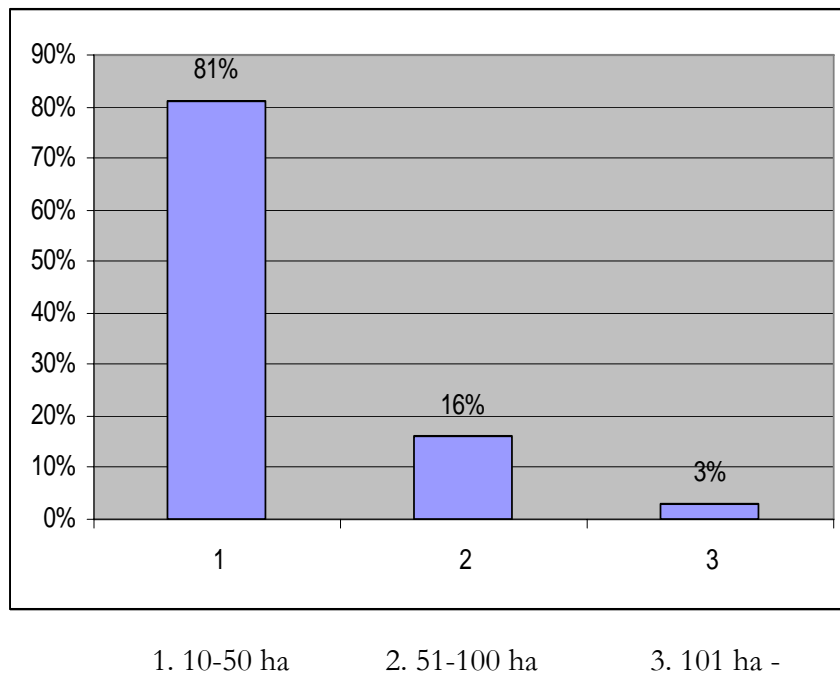
Fråga 1

Hur länge har Ni planerat att köpa gård?



Fråga 2

Hur stor är fastigheten som Ni köpt?



Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 3

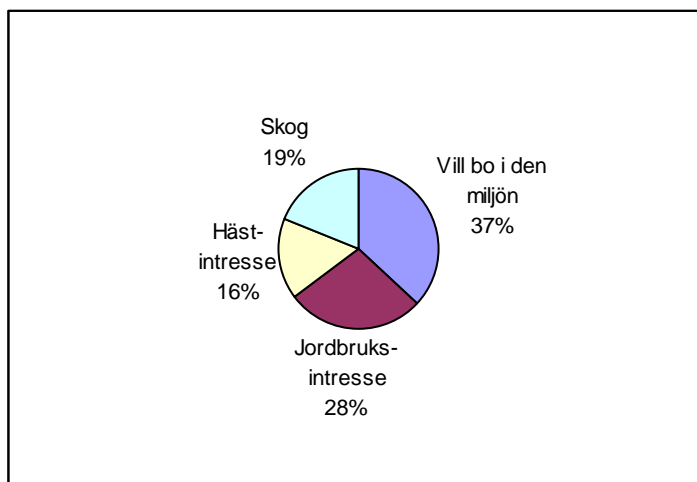
Vad var anledningen som fick Er att köpa en gård?

Av de uppräknade alternativen svarar 37 % att man vill bo i den miljön.

28 % har ett intresse av att bedriva jordbruk.

16 % säger sig ha skaffat gård för sitt hästintresse.

Slutligen säger 19 % att det i huvudsak är skog som är deras anledning till förvärvet.

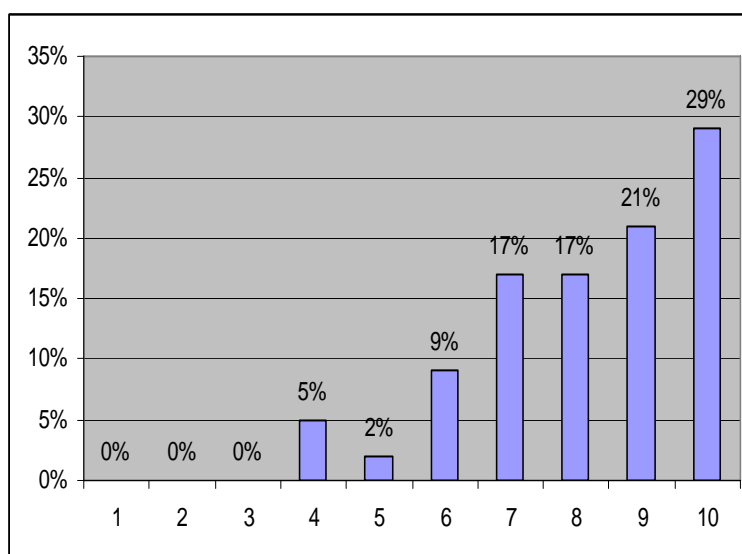


Fråga 4

Motsvarade fastigheten Dina förväntningar?

Tabellen visar 1 är inte alls nöjd med fastigheten medan 10 är helt nöjd.

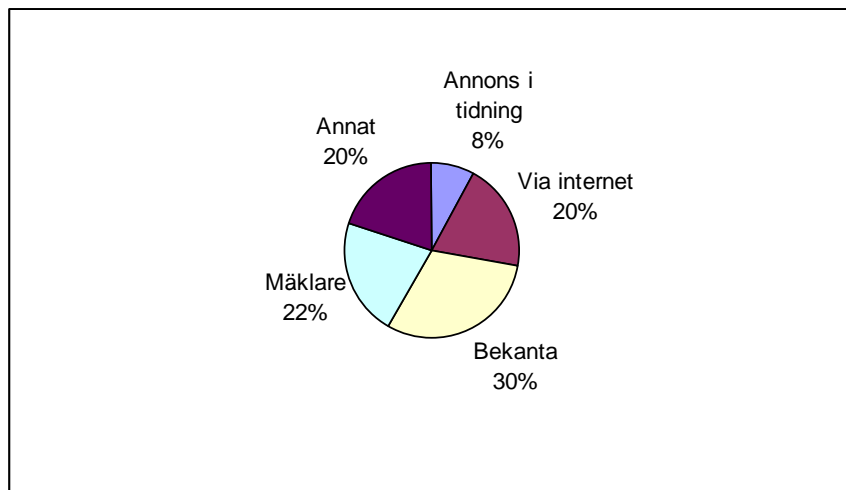
Det genomsnittliga värdet på köparens nöjdhet med sina fastigheter hamnar på 8,2.



Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 5

Hur hittade Ni Er fastighet?

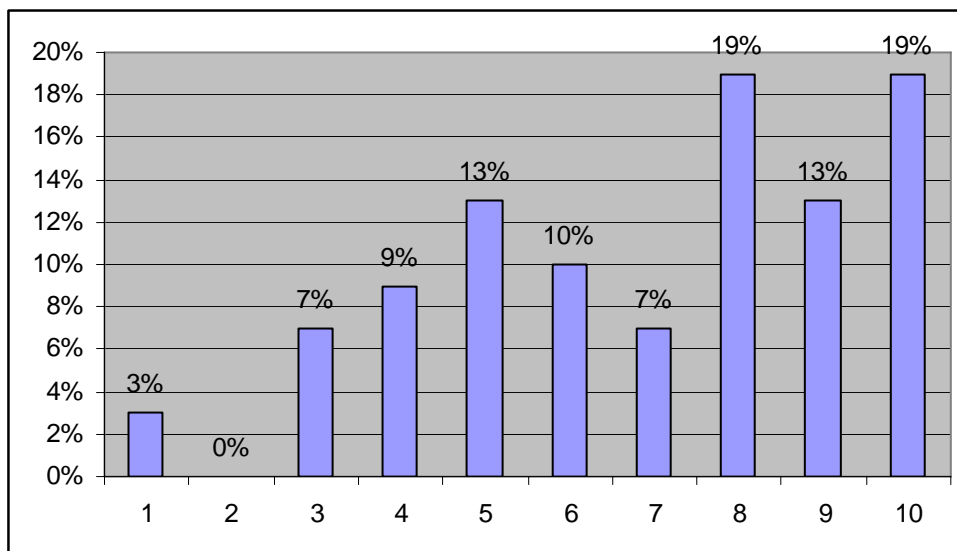


Fråga 6

Hur upplevde Ni objektsbeskrivningen? Var den tydlig, helt informerande?

Medelvärdet av hur köpare anser objektsbeskrivningen vara är 6,9.

Tabellen visar 1 är inte alls nöjd med objektsbeskrivningen medan 10 är helt nöjd.



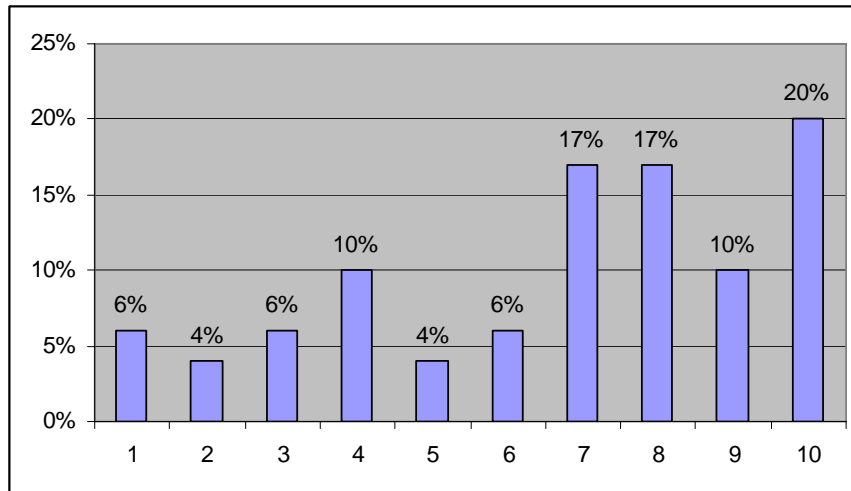
Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 7

Hur nöjd är Ni med själva förmedlingen?

Tabellen visar 1 är inte alls nöjd med förmedlingen medan 10 är helt nöjd.

Medelvärdet hamnar här på 6,7.



Fråga 8

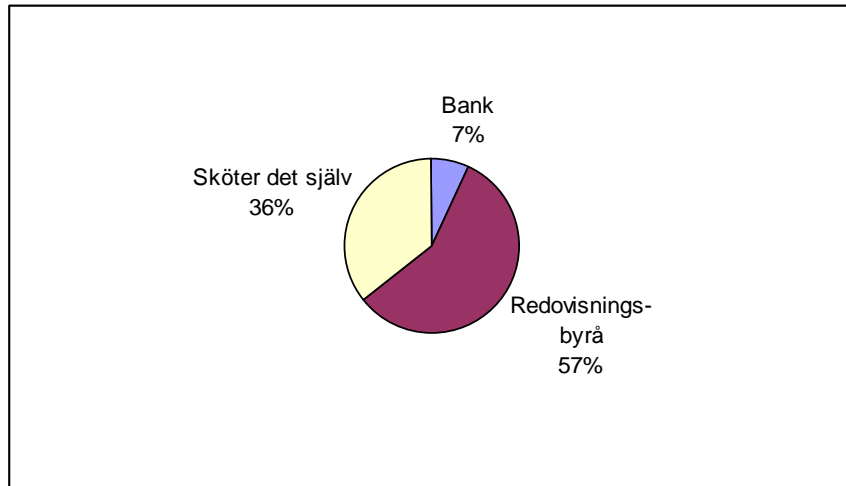
Vad är det för egenskaper som Ni värderar mest hos en mäklare?

Ärlighet är en egenskap som återfinns hos många köpare. Andra egenskaper som värderas högt är trovärdighet, kompetens, engagemang och tillgänglighet. Övriga synpunkter från köpare kan läsas om i bilaga B.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

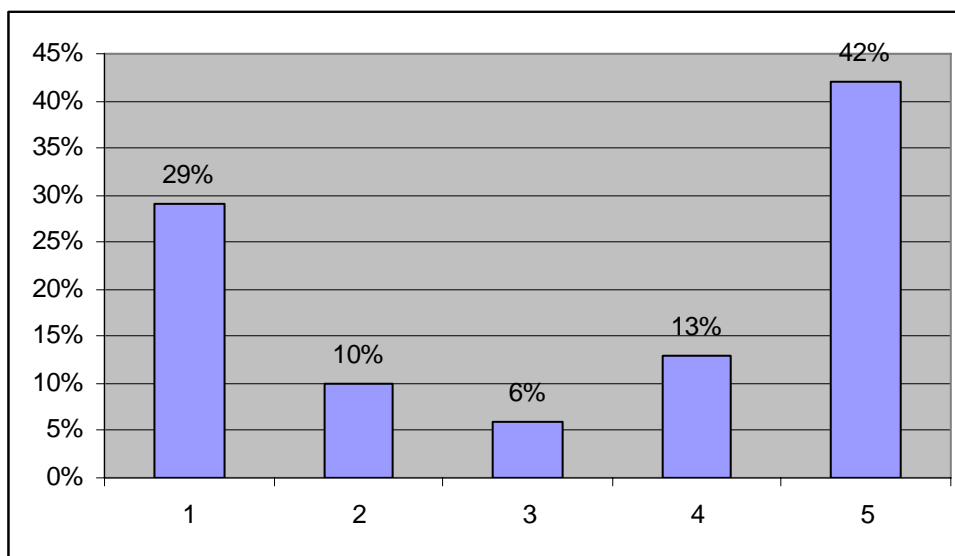
Fråga 9

Vem har Ni till hjälp med bokföring och andra ekonomiska frågor som rör lantbruket?



Fråga 10

Kommer Ni att anlita samma mäklare vid eventuellt kommande försäljning?



1.Kanske

2.Säljer själv

3.Ja

4.Annan mäklare

5.Vet ej

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 11

Om Ni fann Er gård på annat sätt än genom mäklare, hade Ni i så fall någon till hjälp med köpehandlingar och lagfartsansökning?

Banken är det mest förekommande svar som ges, andra svar är LRF-konsult och mäklaren. Se även bilaga B.

Fråga 12

Övriga kommentarer

Oförskämt bemötande vid visning med förnedrande kvinnosyn har en gårdsspekulant blivit drabbad av. En annan förekommande åsikt är att mäklaren inte gick att få tag på, hörde heller aldrig av sig. Trevligt om mäklaren hör av sig och förvissar sig om att allt är ok.

Jag köpte gården som jag tidigare arrenderade och förhandlade själv med säljaren.

Hyrde huset på gården sedan tidigare. Mäklaren endast involverad för värderingen.

Vi sålde även en hästgård. Vi var inte alls nöjda med förmedlingen. Fick ordna det mesta själv.

Det är en släktgård som vi köpt.

Jag har tidigare arrenderat fastigheten som sidoarrende.

Mitt köp var inom familjen, varför någon mäklare inte hjälpte till.

Jag köpte gården av en släkting. Vi anlät en mäklare som skötte köpehandlingarna och banken gjorde ansökan om lagfart och övriga transaktioner.

Gården jag köpte var en granngård. Då jag visste hur den var och ägaren sa att husen var dåliga. Därför är jag helt nöjd med fråga 6 och 7. Gården var inte så dålig som han sa att den var.

Jag är inte så imponerad av mäklare när jag tidigare har tittat på två gårdar. Jag anser att man inte engagerat sig i det man säljer, man har dålig kännedom om skog och mark. Kunskapen finns bara om husen. Mäklaren lägger helt enkelt inte ner någon tid på det han skall förmedla. Man kan fråga sig vad det höga mäklararvodet är till!

Vi fick hastigt köpa min frus föräldrahem och hade ingen större nytta av mäklaren och framför allt inte av dess bihang LRF-konsult som skulle ha skött övertagandet av alla EU-stöd mm. Men inget blev utfört utan vi fick fixa det själva med hjälp av jordbruksverket.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

3.3 Sammanställning av frågor och svar till säljare

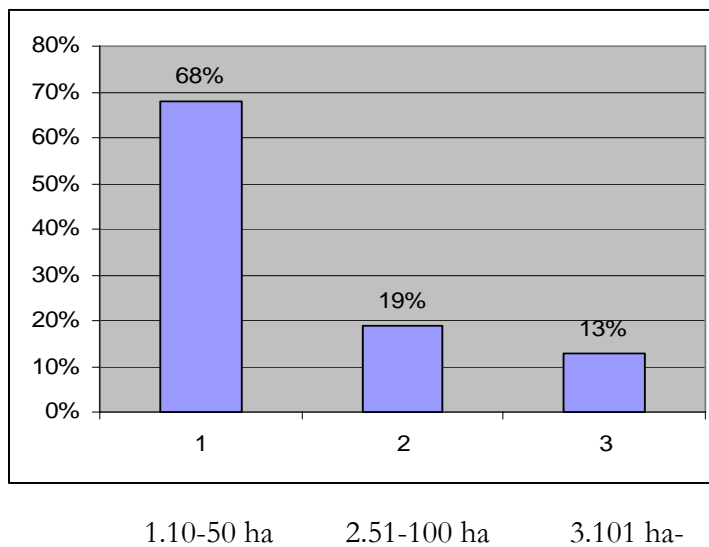
Fråga 1

Gjordes försäljningen genom mäklare?

68 % svarar ja och resterande 32 % svarar nej.

Fråga 2

Hur stor var fastigheten som Ni sålde?

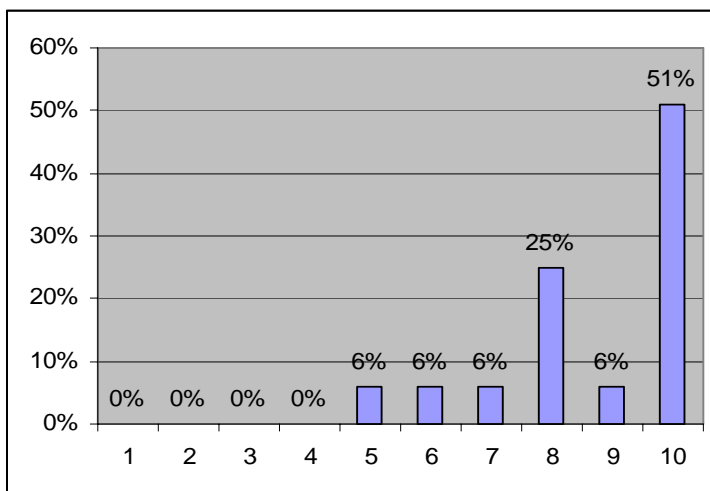


Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 3

Hur motsvarade priset Dina förväntningar?

Tabellen visar 1 är inte alls nöjd medan 10 är helt nöjd. Medel är 8,7.



Fråga 4

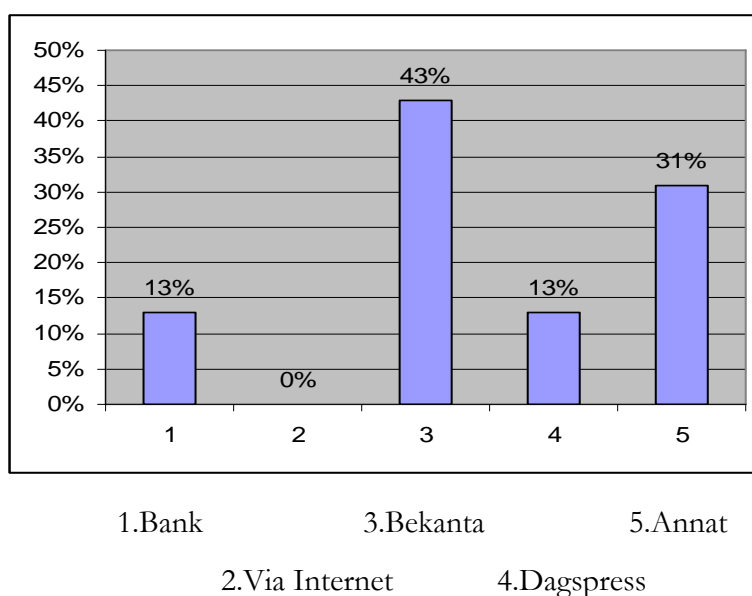
Vem valde Ni att sköta förmedlingen av Er fastighet?

Denna fråga har inte besvarats av mer än några få tillfrågade.

I två fall har säljare själva skött försäljningen. Fastighetsmäklare har anlåtats vid 7 överlåtelser. Tre av säljarna har anlitat LRF-konsult och en har vänt sig till en redovisningsbyrå.

Fråga 5

Hur kom Ni i kontakt med dem?



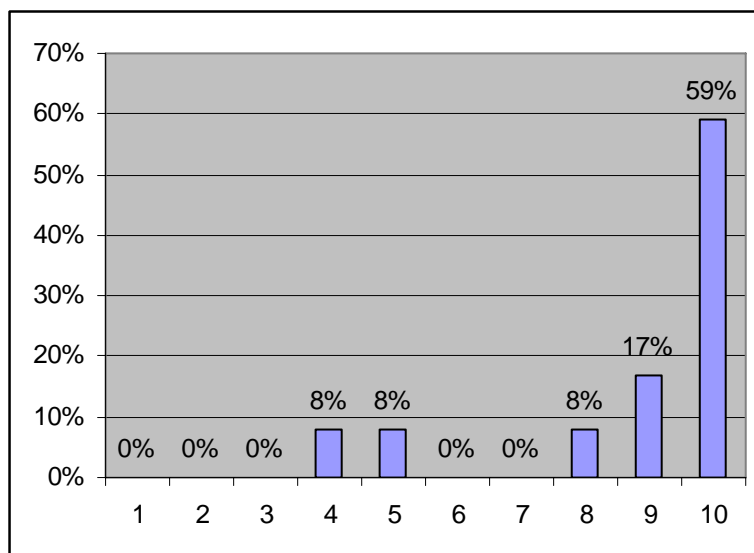
Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 6

Hur tycker Ni att den Ni valde utförde förmedlingen?

Tabellen visar 1 är inte alls nöjd med förmedlingen medan 10 är helt nöjd.

Medelvärdet uppgår till 8,8.



Fråga 7

Vilka egenskaper är det som Ni värderar mest hos en mäklare?

Ärlighet är den egenskap som klart dominerar hos både köpare och säljare. Man uppskattar också när mäklarens agerande visar sig åt båda hållen och inte agerar partiskt. Det är också en önskvärd egenskap att mäklaren skall vara ansvarsställande och utföra sitt uppdrag på ett ambitiöst sätt. Man skall vara lyhörd över säljarens önskemål samt ta tillvara alla köparens intresse.

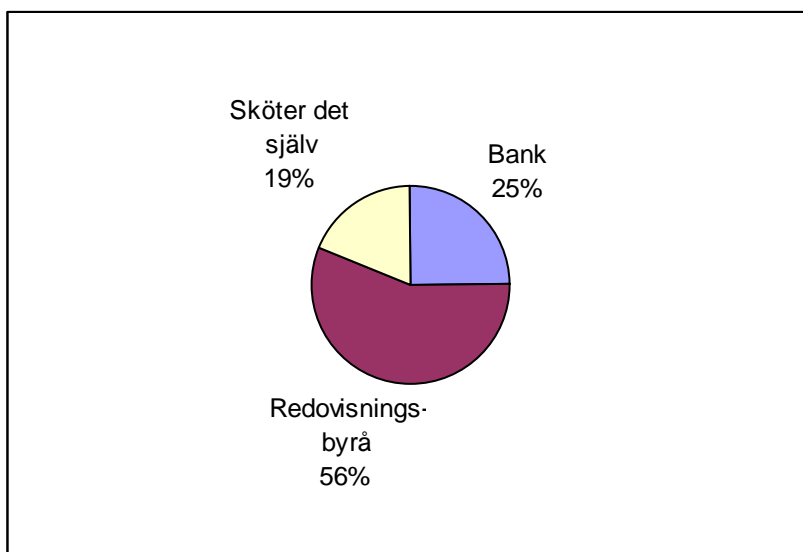
Att man dessutom skall vara seriös, rakryggad, erfaren samt ha lätt för att kommunicera är sådant som alla parter värdesätter.

Som mäklare förväntas man vara hjälpsam med allt som hör till förmedlingen samt ha ett trevligt men inte överdrivet glatt sinnelag.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Fråga 8

Vem har Ni som hjälper Er med bokföring och andra ekonomiska frågor efter avslutad affär?



Fråga 9

Vilka företag känner Ni till som förmedlar gårdar?

Den som är mest bekant för säljare av gårdar i vårt undersökningsområde, är LRF-konsult. Därefter kommer Egendomsmäklarna och Föreningsparbanken fastighetsbyrå. Andra företag som är nämnda Mäklaringen, Arial, Skånegårdar, Skaraborgs Mäklaren AB samt Svensk fastighetsförmedling.

Fråga 10

Övriga kommentarer

- Helt nöjd.
- En fastighetsförmedlare bör vara tekniskt och praktiskt insatt i byggnader och dess konstruktion samt vara lyhörd.
- Min mäklare jobbade på att sälja gården som en helhet trots att mina önskemål var att sälja den i delar, jord, skog och hus.
- Bekant med mäklaren, därför svårt att värdera.
- Vi sålde gården till en av våra anställda för vänskapspris.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

4 Resultat

4.1 Banker och revisionsbyråer

Resultatet visar att de flesta banker och redovisningsbyråer får förfrågningar vid köp av gårdar åtminstone en gång per kvartal. Anledningen är troligen frågor kring finansieringen av det tänkta köpet. De som är intresserade av att köpa en gård är familjer med eller utan barn samt medelålders par. Dessa grupper utgör tillsammans hela 96 % av vad bankerna och redovisningsbyråer svarade medan ensamstående endast utgör 4 %.

Det stora flertalet har ordnad ekonomi eller en förmögenhet som de ska placera. Hästgårdar samt att man vill bo i den miljön är mera inriktat på det intresse som köparna har. Köper man en gård för att ha den som sin näring så krävs det ännu större kunskap samt att gården måste vara av det större slaget för att bli lönsam. De gårdar som är mest attraktiva är de som är upp till 25 ha stora. Där ligger 45 % av de förfrågningar som banker och redovisningsbyråer får in. Sett till rangordningen vi fick in så var det skog som är mest eftersökt tätt följd av hästgårdar, därefter kom lantbruk och åkerbruk i nämnd ordning.

De flesta banker och revisionsbyråer har en neutral hållning när det gäller att hitta det objekt som köparen letar efter, medan man däremot gärna ger råd vid försäljning. 68 % rekommenderar specialmäklare av gårdar eller en lokal mäklare med anknytning till banken. God kännedom om mäklaren anses vara viktigt. Resterande del rekommenderar LRF-konsult.

Det är som mäklare viktigt att ha en bra relation till banker och revisionsbyråer då 67 % svarar att deras kunder följer deras rekommendationer till 51 % eller mer enligt dem själva. De flesta som säljer en jordbruksfastighet säljer den på grund av åldersskäl. Därefter kommer ekonomiska skäl samt skilsmässor. 69 % av de tillfrågade hjälper till med generationsväxling på fastigheten. De övriga rekommenderade juridisk byrå eller LRF-konsult.

Vid en försäljning såg 84 % till det som ger kunden den mesta nettobehållningen medan resten såg till högsta möjliga pris. Deras kunder hittar sina objekt genom mäklare, annons i tidningen, på Internet samt genom bekanta. Skriftliga anbud är det mest vanliga vid försäljning men även budgivning förekommer, begärt pris är det färre som använder.

Synpunkter om hur mäklaren sköter sitt förmedlingsuppdrag från banker och redovisningsbyråer är att man är dålig att ta reda på de ekonomiska förutsättningarna vid fortsatt drift vid större förvärv. Det är en del som är tveksamma kring budgivning, auktioner samt att han företräder säljaren för att få ett högre pris. Kunskapen om förfarande vid förkomna pantbrev, ansökan om fastighetsreglering och kapitalvinstberäkningar brister hos mäklaren.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

4.2 Köpare

Valet av mäklare beror på många olika faktorer. På en liten ort känner man ofta mäklaren som verkar på orten. Har han/hon dessutom ett gott rykte om sig att vara duktig samt gjort några försäljningar med gott resultat där båda parter är nöjda, borgar detta för ytterligare förmedlingsuppdrag.

Beträffande lantbruksfastigheter är det ofta generationsskifte med följande rådgivning, vilket medför att det blir få försäljningar på öppna marknaden. Branscherfarenhet och övriga kopplingar till skog och lantbruk är en fördel tycker man. Bra bemötande av både köpare och säljare är en viktig del i arbetet samt kompetens och servicekänsla.

Resultatet av enkäterna till säljarna visar att hos säljare är det viktigast med det förtroende som man skapar och att det bibehålls även efter avslut. För köparen är mäklaren inte lika viktig utan här är det objektet som är intressantast enligt svaren från bank och revisionsbyråer.

Köp av en gård sker ofta oplanerat, man får ett tillfälle och tar det. Enligt vår undersökning svarar 26 % att det sker ganska oplanerat, medan 32 % har letat i 1-2 år. Resterande har letat i 3 år eller längre. Storleken på fastigheten som man köpt, ligger under 50 ha svarar 78 % av de tillfrågade. 19 % har köpt fastigheter i storleken 51-100 ha medan endast 3 % köpt fastighet med en areal på mer än 100 ha.

Andledningen till att de köpt en gård är att de vill bo i den miljön uppger 37 % tätt följt av jordbruksintresse. Därefter kommer skog och hästintresse. Fastigheten man köpt motsvarar deras förväntningar med ett medelbetyg på 8. Man hittade sin gård genom bekanta, mäklare, via Internet, annons i tidningen och på annat sätt.

Objektbeskrivningen för de fastigheter som köptes fick medelbetyget 6,8. Tillfredsställelsen bland köpare med hur förmedlingen gick till blev 6,5 i medelbetyg. De egenskaper som uppskattas mest hos en mäklare är ärlighet och uppriktighet. Affärsmässighet är den sammanfattande egenskapen av hur en mäklare skall uppträda vid förmedling av fastigheter.

Bokföringen sköts till stor del av redovisningsbyråer som har 54 % av de tillfrågades bokföring. 37 % sköter den själv och resten sköts av banker. Endast 4 % av de tillfrågade köparna säger sig komma att anlita samme mäklare vid en eventuell försäljning, 17 % kommer att ta en annan mäklare, 13 % säger sig vilja sälja själv. Kanske och vet inte är den största gruppen med hela 66 %. När mäklare inte var inkopplad så var det banken som var den stora aktören samt LRF-konsult.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

4.3 Säljare

Försäljning av jordbruksfastigheter har skett genom mäklare till 68 % av dem som svarade på enkäten medan de övriga svarade nej, dvs. överlåtelsen skedde på annat sätt. De flesta fastigheter som erbjöds marknaden omfattar en storlek på 10-50 ha. Priset på fastigheten motsvarar ägarens förväntningar till ett medelbetyg på 8,7. I två fall har säljare själva skött försäljningen.

Vid sju överlåtelser har fastighetsmäklare anlåtats samt vid tre överlåtelser har säljarna anlitat LRF-konsult. En har vänt sig till en redovisningsbyrå. Vid frågan hur man kom i kontakt med mäklaren eller den som handlade överlåtelsen svarar de flesta att det skett genom bekanta, följt av dagspress och bank. Tillfredsställelsen med dem man valt att sköta försäljningen ligger på 8,8 i medel.

Ärlighet och affärsmässighet är viktiga egenskaper som säljare av gårdar, tycker att en mäklare skall ha. De som hjälper till med bokföringen är till stor del redovisningsbyråer som har 56 % av de tillfrågades bokföring. Banken har 25 % medan 19 % gör det själva.

De företag som säljarna känner till är LRF-konsult, Egendomsmäklarna och Föreningssparbanken fastighetsbyrå. Andra företag som omnämndes är Mäklarringen, Arial, Skånegårdar, Skaraborgs Mäklaren AB samt Svensk fastighetsförmedling. Säljarna verkar över lag vara nöjda med det jobb som mäklaren utför.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

5 Slutsatser

Vår undersökning visar att det är många gårdsfastigheter som byter ägare utan mäklares förmedling. Det beror många gånger på generationsväxlingar, försäljning till släkt, vänner eller bekanta. Vid dessa tillfällen anlitas ofta revisionsbyrå eller bank för att sköta överlåtelsehandlingarna. Om det är ägare till grannfastigheter som förvärvar en fastighet sker detta ofta genom fastighetsreglering.

Anledningen till införskaffningen av en gård är för många en livsstil. För andra grupper handlar det mer om att få en möjlighet att odla sitt fritidsintresse (hästgård). Dessa människor lever inte av gårdens avkastning utan man har ofta sin inkomst från annan sysselsättning.

En annan anledning till att man väljer att bosätta sig på en gård kan vara att man vill ge sina barn deras uppväxt utanför stadens brus. Det är också vanligt förekommande att gårdarna stannar inom familjen, alltså övertas av son eller dotter. Eftersom de ofta är uppvuxna i miljön faller sig det naturligt med en generationsväxling vilket vi som mäklare oftast inte kommer i beröring med. Generationsväxlingar innefattar även ekonomisk planering för att få så gynnsam skattesituation som möjligt för parterna.

De som förespråkar ägande av skogsfastigheter tillhör en annan kategori människor nämligen de som har ett intresse och kunskap om skog och vill ha en avkastning på sitt investerade kapital. Det är även attraktivt för jakt, svamp- och bärplockning. I vår undersökning visar det också att skog är det mest efterfrågade objektet, medan det är störst efterfrågan på gårdar med mindre arealer vilket också visar sig av vad respondenterna anger i sina svar.

Vad det är som gör att man väljer en viss mäklare är beroende av vilka egenskaper som mäklaren har. Det som i vår undersökning har visat sig vara mest betydelsefullt för respondenterna, förutom att han skall ha god lokalkännedom och att man har en bra relation, är ärlighet, trevlig, ansvarsställande, kunnig, engagerad och ha erfarenhet. Detta kan med ett ord sammanfattas till affärsmässighet. Bank och revisionsbyråers kriterier är att mäklaren skall vara kunnig, kunna se de ekonomiska förutsättningarna av fortsatt drift vid större förvärv. Han skall ha branschfarenhet och koppling till skog och lantbruk.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

5.1 Analys av resultat

Vår undersökning visar att en skogsfastighet är det mest efterfrågade alternativet att köpa. Tillgången på skogsfastigheter som finns till försäljning är begränsad, vilket gör att efterfrågan är stor.

Det visar sig i vår enkätundersökning att banker och revisionsbyråer får mest förfrågningar på skogsfastigheter utav de fyra alternativen skog, hästgård, lantbruk och åkerbruk. Bankerna har också stor möjlighet att komma med rekommendationer om vilken mäklare som bör väljas. Det är därför viktigt att ha goda relationer med berörd personal på banker och revisionsbyråer. Ett skäl till hur man gör sitt val är det rykte som mäklaren har. Inför ett kommande förmedlingsuppdrag har det betydelse hur man förmedlat tidigare objekt.

Den mest köpstarka gruppen är medelålders par som har ordnad ekonomi och har hunnit skaffa sig ett kapital. När man söker efter lämpligt objekt, gör man det ofta på Internet eller får information genom bekanta. Det är också vanligt att man vänder sig till en mäklare med intresseanmälan. Mäklaren kan då skicka beskrivning över ett inkommet objekt direkt till spekulanten. Sköter mäklaren sitt spekulantregister är detta stärkande för hans image, samtidigt som köparen ser att mäklaren är uppmärksam på vad han efterfrågar.

Att som ny mäklare börja förmedla skogs- och jordbruksfastigheter är inte det lättaste man kan ta sig för. Man måste vara insatt i det mesta som rör dessa områden samt ha erfarenhet. Det gäller att göra ett bra arbete med den första gården så är det lättare att få in fler objekt och man får referenser.

I våra enkäter finns kommentarer där respondenterna är missnöjda med mäklarens sätt att sköta uppdraget. Det är därför av stor betydelse att man alltid vårdar sitt renommé och uppträder på korrekt sätt mot alla inblandade parter.

Det tar lång tid att bygga upp ett gott rykte, men desto fortare att radera det.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

Källförteckning

1. Trost, Jan (2001). *Enkätboken*. 2.uppl. Uppsala: Studentlitteratur.
2. *Fastighetsekonomisk analys och fastighetsrätt Fastighetsnomenklatur* (2003). Stockholm: Fastighetsnytt Förlags AB.
3. Eniro (2006). <http://privatpersoner.eniro.se/>
4. Lantmäteriet (2006-03-31). *Fastighetsprislista*.
5. Lindahl, Eva (2005). *Referenshantering i "Tekniska arbeten"*. [Elektronisk]. Höskolan Väst.
Tillgänglig:
<http://www2.bibliotek.hv.se/public/exarb/referenshantering_tekn.doc> [2006-01-17]
6. *Hemnet*: websida för sökning av objekt, www.hemnet.se
Bostäder från Sveriges fastighetsmäklare
7. *Bovision*: websida för sökning av objekt, www.bovision.se
8. *ATL*: Lantbrukets affärstidning, www.atl.nu
9. *Gods och gårdar*: Specialtidning, LRF Media AB, 113 92 Sthlm,
<http://godsochgardar.se>

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

A. Resultat enkätundersökning, bank och revisionsbyråer

1. Får ni ofta förfrågningar om köp av gårdar

1 per vecka	1 per månad	1 per kvartal	1 per år	Annat
6.st	10.st	12.st		2.st aldrig

2. Hur ser köparna ut

Unga familjer utan barn	Unga familjer med barn	Medelålders par	Ensamstående	Två familjer eller fler. (kollektiv)
10.st	12.st	19.st	2.st	

3. Hur ser deras ekonomi ut

Inget sparkapital	Ordnad ekonomi	Förmögenhet	Övrigt
5.st	21.st	10.st	

4. Varför vill man köpa en gård

Vill bo i den miljön	Jordbruksintresse	Hästgård	Skog
14.st	6.st	14.st	15.st

5. Hur stora arealer efterfrågas mest?

0-25 ha	26-50 ha	51-100 ha	Större
15.st	9.st	4.st	5.st

6. Rangordna det mest efterfrågade alternativet mellan 1-4, där 1 är mest efterfrågat

Hästgård	skog	Lantbruk	Åkerbruk
51.p (2)	42.p (1)	72.p (3)	89.p (4)

7. Rekommenderar Ni någon särskild kanal för att söka ett lämpligt objekt?

Neutral hållning	Ortspress	Specifik mäklare, vem	Specialmagasin, ex ATL el gods och gårdar	Internet med Hemnet, Bovision mm.
14.st	2.st	8.st	5.st	6.st

8. Vid förfrågan om försäljning av jordbruksfastigheter, vem rekommenderar Ni?

LRF-konsult	Lokal mäklare med ankn. till banken	Specialmäklare av gårdar	Sälja själv
10.st	9.st	12.st	

9. Hur många följer era råd angående val av köpkanal?

0-25 %	26-50 %	51-75 %	76-100 %
2.st	6.st	11.st	5.st

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

10. Anser Ni det som viktigt att ha god kännedom om den kanal Ni rekommenderar?

Helt oviktigt	2	3	4	5	6	7	8	9	Mycket viktigt
				1.st	1.st	5.st	5.st	3.st	12.st

11. Vad är anledningarna till att folk vill sälja sina gårdar eller skogsfastigheter?

Åldersskäl	Ekonomiska skäl	Skilsmässa	Ingen fritid	Dåliga kommunikationer
28.st	7.st	4.st		

12. Hjälper ni till med generationsväxling?

Ja	Nej
23.st	10.st

13. Vid nej, vem hänvisar ni till?

LRF-konsult 6.st, Juristbyrå 4.st

14. Vad är det som är viktigast vid en försäljning, det skattetekniskt mest gynnsamma priset eller är det alltid högsta möjliga pris som eftersträvas?

Det som ger kunden mesta nettobehållning	Högsta möjliga pris
22.st	4.st

15. Hur hittar Er kunder sina fastigheter?

Annons i tidning	På Internet	Bekanta	Mäklare	Bankinformation
19.st	15.st	13.st	21.st	1.st

16. Hur går vanligen köpen/försäljningen till?

Skriftligt anbud	Budgivning	Begärt pris
18.st	13.st	6.st

17. Om det finns något i mäklarens förmedlingsuppdrag som Ni tycker brister i något avseende, v.g. skriv vad.

Ekonomiska förutsättningar för fortsatt drift vid större förvärv.

Tveksamhet kring avslut, dvs. budgivning eller auktioner.

Mäklaren missar att hjälpa till med dödningsförfarandet av förkomna inteckningar.

- förkomna pantbrev
- ansökan om fastighetsreglering
- annonsering annat än Internet, helst nationellt

Företräddandet av köparen.

Mäklarnas agerande med att trissa priserna genom att ha auktioner per telefon etc.

Dåliga på att göra reavinstutredning – om alls - , ofta engagemanget, tar ofta för lång tid.

Vill oftast inte bara värdera om de inte får sälja också.

Skattekonsekvensberäkning för säljaren.

De flesta mäklare inom detta område upplever jag som mycket seriösa.

Generellt har jag sett att mäklarens skattekunskaper brister.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

18. Vad är det som påverkar köpare/säljare vid valet av mäklare?

Skriv gärna lite egna synpunkter utifrån Era egna erfarenheter.

Branscherfarenhet och övrig koppling till skog- och lantbruksmarknaden/jordbrukskooperation.

Oftast generationsskifte med rådgivning som följer av detta, ytterst få försäljningar på den öppna marknaden. På öppna marknaden säljs rena skogsfastigheter genom annons i ortspress.

Tidigare erfarenheter, lokalkännedom, ”rykten på bygden”, rekommendationer av oss.

Min erfarenhet är att säljaren vänder sig till den mäklare som han tror kan ge honom högst försäljningspris. Utbudet lägre än efterfrågan.

Ryktet på marknaden, speciellt på en liten ort är väldigt viktigt.

- gott renome
- prisvärt
- inom kontaktnätet
- har liknande objekt sedan tidigare

Som banktjänsteman träffar jag många mäklare vid affärer och får därmed en uppfattning om dem.

Kompetens, utbud, bemötande, annonsutformning, mun- mun- munmetoden, lokalkännedom, mm.

Kunskap och tidigare förmåga att sälja fastigheter.

De mäklare som finns i Jämtland har gjort sig ett namn av att vara kunniga.

Känd på orten med stor marknadsandel, vilket ger fördelar vid en försäljning både gällande service och kontaktnät.

Säljare = Förtroende

Köpare = Objektet

Lokalkännedom är viktig. Dokumenterad erfarenhet av bra gjorda affärer. Det är svårt för en ”ny” mäklare att arbeta sig in i lantbrukskretsar. Förtroende!

Mestadels personliga kontakter. Därefter vad vi på banken eller deras bokföringshjälp råder till.

Kompetens, nätverk

Hur mäklare har skött sig tidigare. Vad det kostar. Min företrädare ligger bra till. Han är kompetent och lever på en bra pension från banken vilket leder till att han inte nödvändigt behöver ta fullt betalt.

Mäklarens rykte och pris.

Man kan tipsa kunden om vilka olika mäklare som är med i marknaden.

Många säljare är osäkra inför valet av mäklare- det är oftast vi som hänvisar säljarna till viss mäklare. Det överlägset största antalet gårdar överläts ju inte genom mäklare utan inom släkt, till granne mm. Här gör vi oftast hela arbetet.

Köparen påverkas bara av objektet, ej mäklaren.

Säljaren väljer gärna mäklare de känner till.

Köparen bryr sig nog minst om vilken mäklare det gäller utan där tror jag det är objektet som styr. Säljaren väljer en mäklare man har förtroende för och ganska många väljer nog ”FEL” därför man har dålig kunskap om specialmäklarnas kompetens och deras kundregisters kvalité.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

B. Resultat enkätundersökning, köpare

Frågor köpare:

Vänligen kryssa i aktuellt alternativ

1. Hur länge har Ni planerat att köpa gård?

Ganska oplanerat	1-2 år	3-5 år	Längre
9 st	12 st	10 st	10 st

2. Hur stor är fastigheten ni köpt?

10-50ha	51-100ha	101ha-
35 st	7 st	1 st

3. Vad var anledningen som fick Er att köpa en gård?

Vill bo i den miljön	Jordbruksintresse	Hästintresse	Skog
22 st	17 st	10 st	12 st

4. Motsvarade fastigheten dina förväntningar?

Betygsätt på en skala mellan 1-10 där 1 är inte alls nöjd med fastigheten och 10 motsvarar helt nöjd:

1.	2.	3.	4. 2 st	5. 1 st	6. 4 st	7. 7 st	8. 7 st	9. 9 st	10. 12 st
----	----	----	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-----------

5. Hur hittade ni Er fastighet?

Annons i tidning	Via Internet	Bekanta	Mäklare	Annat
4 st	10 st	15 st	11 st	10 st

6. Hur upplevde ni objektsbeskrivningen? Var den tydlig, helt informerande?

Betygsätt på en skala mellan 1-10 där 1 är inte alls nöjd med objektsbeskrivningen och 10 motsvarar helt nöjd:

1. 1 st	2.	3. 2 st	4. 3 st	5. 4 st	6. 3 st	7. 2 st	8. 6 st	9. 4 st	10. 6 st
---------	----	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------

7. Hur nöjd är ni med förmedlingen?

Betygsätt på en skala mellan 1-10 där 1 är inte alls nöjd med förmedlingen och 10 motsvarar helt nöjd:

1. 2 st	2. 1 st	3. 2 st	4. 3 st	5. 1 st	6. 2 st	7. 5 st	8. 5 st	9. 3 st	10. 6 st
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

8. Vad är det för egenskaper Ni värderar mest hos en mäklare?

- Mäklaren skall upplysa om allt, ha alla papper med, vara ärlig, trevlig skadar ej, tillgänglig åtminstone per telefon. Budgivningen skall vara öppen, inget hemlighetsmäkleri som gör att vi känner oss lurade.
- De skall vara väl insatta i objekten och sköter budgivning på ett korrekt sätt.
- Kompetens och lokal kännedom.
- Engagemang.
- Mäklarens intresse och engagemang.
- Punktlighet och anträffbarhet.
- Uppriktighet.
- Ärlighet.
- Har varit i kontakt med 3 mäklare. Vid köp av hus och köp av gård. Ingen kändes seriös. En samling ”snackepåsar”
- Seriös och noggrann vid övertagande. Kolla objekt innan övertagande.
- Saklig, snabb och ordning på papper och sånt när det är dags för affären.
- Ärlighet.
- Inget speciellt.
- Ärlighet och uppriktighet.
- Trovärdig, sakkunnig, goda råd och tips, lugn utan tidspress. Tar god tid på sig och förklarar tydligt, kundvänlig och tar alla frågor på allvar.
- En bra objektsbeskrivning, ärlighet.
- Att man tar reda på vad man säljer!
- Att han är kunnig och gör det han ska samt låter alla uppgifter stanna mellan säljare och köpare.
- Ärlighet, intresset för fastigheten.
- Trovärdig genom att vara ärlig både mot säljare och köpare.
- Ordningsam, tydlig, hjälpsam och trevlig.
- Tillgänglighet/ nåbarhet/ lyhördhet/ pålitlighet/ tydlighet.
- Förtroende, vet vad den pratar om.
- Ärlighet, opartiskhet, kunskap.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

9. Vem har ni till hjälp med bokföring och andra ekonomiska frågor som rör lantbruket?

Bank	Redovisningsbyrå	Ingen, jag sköter det själv
3 st	24 st	15 st

10. Kommer Ni att anlita samma mäklare vid eventuellt kommande försäljning?

Kanske	Säljer själv	Ja	Annan mäklare	Vet ej
9 st	3 st	2 st	4 st	13 st

11. Om Ni fann Er gård på annat sätt än genom mäklare, hade Ni någon till hjälp med köpehandlingar och lagfartsansökan?

- Banken där jag även fick krediten.
- Revisor – banken.
- Länsstyrelsen.
- Mäklare och bank.
- Banken.
- Vår bankkontakt som är jordbruksansvarig.
- Ja, sparbanken fixade papperen.
- Banken skötte alla handlingar.
- Ja, Tidaholms sparbank.
- Ja.
- LRF-konsult.

- Banken.

- Banken.

- Köpte av bekant. Banken ordnade allt.
- Mäklaren hjälpte till (han var redan inkopplad innan vi visste att gården var till salu.
- Vi köpte gården av mina föräldrar och banken hjälpte till med affären.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

12. Övriga kommentarer:

- Oförskämt bemötande vid visning med förnedrande kvinnosyn.
- Mäklaren gick inte att få tag på, hörde aldrig av sig. Trevligt om mäklaren hör av sig och förvissar sig om att allt är ok.
- Köpte gården som jag tidigare arrenderade och förhandlade själv med säljaren.
- Hyrde huset på gården sedan tidigare. Mäklaren endast involverad för värderingen.
- Vi sålde även en hästgård. Vi var inte alls nöjda med förmedlingen. Fick ordna det mesta själv.
- Det är en släktgård som vi köpt.
- Jag har tidigare arrenderat fastigheten som sidoarrende.
- Mitt köp var inom familjen, varför någon mäklare inte hjälpte till.
- Köpte gården av en släkting. En mäklare skötte köpehandlingarna och banken ansökan om lagfart och övriga transaktioner.
- Den gården jag köpte var en granngård som jag visste hur den var och ägaren sa att husen var dåliga. Därför är jag helt nöjd med fråga 6 och 7. gården var inte så dålig som han sa att den var.
- Är inte så imponerad av mäklare. Tittade på två gårdar tidigare. Jag anser att man inte tittar på det man säljer, har ingen bild av skog och mark, bara husen. Läger helt enkelt inte ner någon tid på det man säljer. Man kan fråga sig vad det höga mäklararvodet är till!
- Vi fick hastigt gå in och köpa min frus föräldrahem och hade ingen större nytta av mäklaren och framför allt inte av dess bihang LRF-konsult som skulle ha skött övertagandet av alla EU-stöd mm. Men inget blev utfört utan vi fick fixa det själva med hjälp av jordbruksverket.

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

C. Resultat enkätundersökning, säljare

Frågor säljare:

Vill ni vara vänlig och kryssa i aktuellt alternativ. Tack på förhand!

1. Gjordes försäljningen genom mäklare?

Ja	Nej
11st	5st

2. Hur stor var Fastigheten ni sålde?

10-50ha	51-100ha	101ha-
11st	3st	2st

3. Hur motsvarade priset på fastigheten dina förväntningar?

Betygsätt på en skala mellan 1-10 där 1 är inte alls och 10 motsvarar helt nöjd:

1.	2.	3.	4.	5. 1st	6. 1st	7. 1st	8. 4st	9. 1st	10. 8st
----	----	----	----	--------	--------	--------	--------	--------	---------

4. Vem valde ni att sköta förmedlingen av Er fastighet?

- Jag själv.
- Vi skötte det själva.
- Mäklarhuset Lundin 1+1
- Sparbankens byrå i Skara
- Forsbergs Mäklarbyrå Skövde
- Egendomsmäklarna
- LRF- konsult 1+1+1
- Föreningsparbankens fastighetsbyrå
- Olssons redovisningsbyrå
- Sparbanken

5. Hur kom ni i kontakt med dom?

Bank	Via Internet	Bekanta	Dagspress	Annat
2st		7st	2st	5st

6. Hur tycker ni att den Ni valde utförde förmedlingen?

Betygsätt på en skala mellan 1-10 där 1 är inte alls och 10 motsvarar helt nöjd:

1.	2.	3.	4. 1st	5. 1st	6.	7.	8. 1st	9. 2st	10. 7st
----	----	----	--------	--------	----	----	--------	--------	---------

Val av gårdsmäklare och vilka kanaler det passerar

7. Vilka egenskaper är det Ni värderar mest hos en mäklare?

- Ärlighet åt båda hållen
- Ansvar och ambitiöst
- Hjälpsamhet, uppmärksamhet
- Ett trevligt men inte överdrivet glatt sinnelag.
- Vara lyhörd över säljarens önskemål samt ta tillvara alla köparens intresse.
- Seriös, noggrann och bedömer ett realistiskt pris.
- Engagemang, rak och ärlig.
- Ärlighet, kunskap
- Kunskap om jordbruksfastigheter
- Trygghet
- Erfaren, lätt att kommunicera med
- Sekretess

8. Vem har ni som hjälper er med bokföring och andra ekonomiska frågor efter avslutad affär?

Bank	Redovisningsbyrå	Ingen, jag sköter det själv
4st	9st	3st

9. Vilka företag känner Ni till som förmedlar gårdar?

- Egendomsmäklarna 1+1+1
- LRF-konsult 1+1+1+1+1
- Föreningssparbankens Fastighetsbyrå. 1+1+1
- Sparbankens byrå i Skara
- Mäklar Ringen
- Arial
- Skåne gårdar
- Skaraborgs Mäklaren AB
- Svensk fastighetsförmedling

10. Övriga kommentarer:

- Helt nöjd
- En fastighetsförmedlare bör vara tekniskt och praktiskt insatt i byggnader och dess konstruktion samt vara lyhörd.
- Min mäklare jobbade på att sälja gården som en helhet trots att mina önskemål var att sälja den i delar, jord, skog och hus.
- Bekant med mäklaren därför svårt att värdera.
- Vi sålde gården till en av våra anställda för vän pris