

Studie av nyblivna skogsägares värdering vid köp av sina fastigheter

Thomas Andersson

EXAMENSARBETE

Studie av nyblivna skogsägares värdering vid köp av sina fastigheter

Thomas Andersson

Sammanfattning

Detta examensjobb handlar om skogsköparens resonemang och värderingsåsikter om sin köpta skogsfastighet. Jag har tagit reda på hur köparna resonerar med hjälp av intervjuer gjorda via telefon. Utbildningen jag gått är lantmätariingenjörsprogrammet (120p) på högskolan i Trollhättan.

Genom att sammanställa alla intervjuer och dra slutsatser av dessa hoppas jag kunna bidra till förståelse för vad man tycker är viktigt som skogsköpare i västra Götaland. Resultaten hoppas jag ska kunna få en praktisk betydelse för arbetet med värdering och försäljning/köp av rena skogsfastigheter.

Göteborg Februari 2009

Författare:	Thomas Andersson	
Examinator:	Peter Brynte	
Handledare:	Paul Nord SVEFA	
Program:	Lantmätariingenjör	
Ämne:	Lantmäteriteknik	Nivå: Kandidat
Datum:	2009-02-24	Rapportnummer: 2003:LA15
Nyckelord:	Värdering av skogsfastigheter	
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	

BACHELOR´S THESIS

Forest purchaser's discussion and their view of the value of their forest property

Thomas Andersson

Summary

This report is about forest purchaser's discussion and their view of the value of their forest property.

The report is based on interviews with forest purchasers.

By compiling the interviews and drawing conclusions based on those is that this report will make a contribution to the understanding of the reasoning of a Forest purchaser in the region of västra Götaland, Sweden.

The results may have practical importance in the future during the work of valuation and purchase or sell of pure forest properties.

This report is a bachelor's thesis by a student from University West, Sweden.

Göteborg February 2009

Author:	Thomas Andersson	
Examiner:	Peter Brynte	
Advisor:	Paul Nord, SVEFA	
Program:	Surveying Engineering	
Subject:	Surveying Engineering	Level: Bachelor
Date:	2009-02-24	Report number: 2003:LA15
Keywords:	Value of forestproperties	
Publisher:	University West, Department of Technology, Mathematics and Computer Science, S-461 29 Trollhättan, SWEDEN Phone: + 46 520 22 30 00 Fax: + 46 520 22 32 99 Web: www.hv.se	

Förord

Detta examensjobb handlar om skogsköparens resonemang och värderingsåsikter om sin köpta skogsfastighet. Jag som gjort detta arbete och tagit reda på hur köparna resonerar med hjälp av intervjuer har gått lantmätariingenjörsprogrammet (120p) på högskolan i Trollhättan.

Genom att sammanställa alla mina intervjuer och dra slutsatser av dessa hoppas jag kunna bidra till förståelse för vad man tycker är viktigt som skogsköpare i västra Götaland. Resultaten hoppas jag ska kunna få en praktisk betydelse för arbetet med värdering och försäljning/köp av rena skogsfastigheter.

Göteborg Februari 2009

Thomas Andersson

Innehållsförteckning

Sammanfattning	i
Summary	ii
Förord	iii
1 Syfte	1
1.1 Bakgrund.....	1
2 Lagar och regler för skog	2
2.1 Ransoneringsregler.....	2
2.2 Finansieringsavverkning.....	2
2.3 Skogsvårdslagen.....	3
3 Populationsurval	3
4 Intervjumetod	4
5 Tillvägagångssätt	4
6 Utformning av enkätfrågor	5
7 Svarefrekvens och bortfall	10
7.1 Problemfrågor.....	11
8 Slutsatser av intervjuer	12
8.1 Sammanställning intervjuer.....	13
8.2 Sammanfattande analys.....	20
Källförteckning.....	21

Bilagor

- A Följebrev
- B Brev från SCB

1 Syfte

Huvudsyftet med examensarbetet är att redovisa skogsfastighetsköparnas värdegrunder. Jag gör också jämförelser utifrån olika sorters köp och drar slutsatser om vad dessa kan innebära.

Det är viktigt att få veta hur en skogsköpare tänker. Detta ska kunna ge information om hur t ex en värderare ska låta olika faktorer påverka prisbildningen och värdering av en skogsfastighet.

1.1 Bakgrund

Denna studie är gjord 2004 och statistiken är från den perioden om inget annat särskilt framgår. Drygt halva Sveriges landyta består av skogsmark. Skogsmark finns över hela landet förutom i kalfjällsområdena, men är mer eller mindre koncentrerad till vissa områden.

I Sverige har vi ett stort privat ägande av skog, hela 30 %, men det är ändå aktiebolag som tillsammans äger 39 %. Den enskilt största skogsägaren i Sverige är Sveaskog.

I övrigt fördelar sig skogsägandet enligt följande;

- Enkla bolag 19 %
- Staten 3 %
- Dödsbon 2 %
- Övriga allmänna 7 %

Den genomsnittliga skogsfastigheten har en areal av 45 hektar.

Fördelning mellan trädslagen i Sverige;

- Gran 42 %
- Tall 39 %
- Björk 11 %
- Ek 1 %
- Bok 0,6 %
- Övriga 4 %
- Torra 2 %

I Västra Götalands län utgör 55 % av den totala landarealen av skog vilket stämmer överens med riket i stort.

80 % av skogsfastigheterna i västra Götaland ägs av privatpersoner.

Totalt värde på skogen i Västra Götaland är 28 miljarder kronor och ger en årlig avkastning på ca 1,4 miljarder kronor.

(Källa; Skogsstyrelsen www.svo.se den 5/3-03)

Trakthyggesbruk är den vanligaste skötselmetoden med inriktning på volymproduktion av timmer och massaved. (Rapport 2002:2) Vid trakthyggesbruk avverkar man de flesta äldre träden inom ett område, trakt, men låter en del ungträd stå kvar som fröträd. En av fördelarna men det är att man kan avverka merparten av träden på en gång och på så sätt få en mer ekonomisk avverkning.

Leveransvirke är den helt dominerande försäljningsformen jämfört med rotpost. Med rotpost menas skog som sålts stående på rot. Den senare svarar endast för 2-3 % av den sålda virkesvolymen i Sverige. Rotpostvolymen har under 1990-talet pendlat mellan ca en och fyra miljoner m³sk årligen, utan någon klar trend under perioden.

Leveransvirke innebär att du som skogsägare, utför avverkningen och levererar virket vid väg. Man kan även själv leja en person att göra avverkningen. Virkesköparen står sedan för vidaretransporten. Virket betalas enligt gällande marknadspriser.

2 Lagar och regler för skog

2.1 Ransoneringsregler

Vad som menas med ransoneringsregler är följande:

- Andelen kalmark samt skogsmark yngre än 20 år får inte vara mer än 50 % av den totala skogsmarksareal som finns på brukningsenheten.
- Ransoneringsreglerna gäller för fastigheter större än 50 hektar, eller brukningsenhet som det egentligen heter. En brukningsenhet kan sägas vara flera fastigheter i en kommun med samma ägare.
- Om brukningsenheten är större än 1000 hektar så finns det fler regler vad gäller ransoneringsreglerna. För dessa fall kontaktar man skogsvårdsstyrelsen. Ingen i vår undersökning kommer ens i närheten av dessa arealer.
- Ransoneringsreglerna gäller i 3 år efter en uppdelning (fastighetsbildning) av fastigheterna

2.2 Finansieringsavverkning

Finansieringsavverkning är ett begrepp som används för att beskriva hur många köp går till. Det innebär att skogsköparen kan avtala med säljaren om en betalningsplan för när fastigheten ska betalas och på vilka tidpunkter så att man hinner få intäkter från avverkning av skogen. Ett annat sätt är att man gör liknande avtal med banken så att man tar ett lån där och betalar av detta i takt med att man avverkar skog på sin fastighet. Finansieringsavverkning är alltså ett begrepp och de "regler" som tillämpas härstammar från skogsvårdslagen och beror på skogstillståndet.

Källa: Erik Wilhelmsson www.skogssverige.se och Johanna Gällstedt skogsansvarig föreningssparbanken.

2.3 Skogsvårdslagen

Det som regleras i skogsvårdslagen vid denna undersöknings tidpunkt är följande:

- Skogen måste ha en viss minimiålder för att få slutavverkas
- Man får inte ta upp hyggen i skog som ännu har en bra tillväxt
- Ransonering av äldre skog
- Avverkning av ädellövskog kräver särskilt tillstånd
- Tillstånd för att slutavverka på ställen där skogen är svårförnygrad, t. ex. på Gotland
- Vilken hänsyn som ska tas till andra intressen i samband med skogsbruksåtgärder

3 Populationsurval

Det urval som jag har använt mig av har sitt ursprung i ett ortsprismaterial. Ett ortsprismaterial är en sammanställning över genomförda skogsköp inom ett visst område under en viss tidsperiod. I ortsprismaterialet gör man ett urval och får därigenom ut fastigheter som blir lika värderade efter hur marknaden ser på dem.

Jag gjorde urvalet efter följande kriterier:

- Köpare och säljare får inte vara nära släkt
- Köparen ska vara fysisk person
- Det ska vara rena skogsköp (utan hus)
- Köpet ska ha blivit genomfört under viss tidsperiod
- Köpen ska ha skett inom västra Götalands län.

Vid nära släktskap föreligger ofta en mycket lägre köpesumma.

Att köparen ska vara fysisk person och inte någon förening eller annan sammanslagning av olika personer ser jag som viktigt då det är individens värdering av skogen som köpt som är det intressanta och inte företagets.

Att det ska vara rena skogsköp grundar jag på att det blir lättare att avläsa i svaren hur skogsmark värderas. Om undersökningen gällt fastigheter som även har bostadshus på marken skulle det bli svårare att utläsa vad just hur skogen värderas utan hänsyn till ev. bostad.

Köpet ska ha skett under en viss tidsperiod vilket i denna undersökning blev 2001-2003, detta för att förutsättningarna mellan de olika köpen ska ha varit relativt likartade. Men det är också av vikt att gällande lagar och regler såsom beskattnings och avverkningslagar ej har ändrats under tiden. Detta med tanke på att sådana ändringar ändrar förutsättningarna och därmed tänkandet och värdering av olika delar av fastigheten.

För att få en hanterbar mängd av köp så valde jag att begränsa mig till västra Götalands län. Tänkesätt och värdering av skogsmark är olika i olika delar av landet, vilket kan vara ett skäl till att skilja olika landsdelar från varandra. Detta har jag förstått vid samtal med folk som jobbar med skog och värderar den.

4 Intervjumetod

När det gäller en sådan här undersökning eftersträvar man en så hög svarsfrekvens som möjligt. För att nå det målet kan man gå till väga på olika sätt.

Jag har valt att genom att först skicka ett brev med enkäten och bifogat följebrev låta mottagaren läsa och sätta sig in i våra frågeställningar något. Detta är ingen nödvändighet för ett gott resultat men kan kanske vara en trygghet för den tillfrågade att veta vad som det kommer att frågas om. Jag följde efter några dagar upp mitt utskick med ett telefonsamtal där jag ställde mina frågor och själv nedteknade svaren. Det gjorde jag för att jag är övertygad om att det ger en högre svarsfrekvens samt att risken för missuppfattningar av frågor minskar vid ett direkt samtal. De intervjuade fick vid flera tillfällen förklarat för sig vad som menades med frågan som ställdes. Genom detta förfarande anser jag att de risker för missförstånd som man får räkna med till största delen kunde undvikas.

Genom kontakt med Ronald Blom på SCB (Statistiska Central byrån) hösten 2003 har jag fått reda på vad man bör uppnå och vilka krav man bör ha för att få en så tillförlitligt undersökning som möjligt. Som sammanfattning av deras råd kan man säga att jag får en tillförlitlig undersökning om jag fått svar av 70 % av min population. Under 50 % är alldeles för lite för att med säkerhet kunna dra några slutsatser. Hela brevet från SCB ligger under bilaga 1.

5 Tillvägagångssätt

Mitt tillvägagångssätt blev följande. Under en tidsperiod av ca en månad ringde jag runt till de berörda skogsköparna inom länet för att få en så bra svarandefrekvens som möjligt. Efter samråd med SCB hade jag ett visst mål på hur stor svarsfrekvens jag ansåg mig behöva för att kunna lita på resultatets statistiska säkerhet. Just denna frekvens finns redovisad senare i arbetet där SCB:s brev finns med. De som var väldigt svåra att få tag på försökte jag nå flera gånger och på olika tider som passade dem. Genom denna anpassning lyckades jag få tag på många, men alla var inte möjliga att nå.

6 Utformning av enkätfrågor

Som grund för undersökningen utarbetade jag ett antal frågeställningar som jag önskade få svar på. Då det var viktigt att frågorna inte kan missuppfattas utformade jag dem så de skulle vara lätta att förstå eller relativt enkelt kunna förklaras via telefon. Det var också min mening att inte ställa känsliga frågor som skulle kunna skapa en motvilja hos den tillfrågade att besvara. Exempel på sådana frågor var sådana som direkt kunde kopplas till den tillfrågades privatekonomi.

Jag valde att arbeta en del med graderade frågor som 1-5. Det innebär att svaren på frågorna som ställdes inom olika områden fick bli som ett slags betyg på vad som ansågs viktigt och mindre viktigt vid köpet av skogen. Betydselösa faktorer kunde t ex då få en etta i svarsenkäten och väldigt betydelsefulla faktorer en femma. Detta gjorde jag för att på ett enklare sätt kunna sammanställa resultatet och koppla ihop olika frågor med varandra och få fram klara slutsatser.

Vidare ger jag nu en förklaring till varför jag ställer de frågor jag gör och vad det är jag vill veta med dessa.

Fråga 1, Köptes fastigheten under marknadsmässiga förhållanden?

Denna fråga började jag med i intervjun av den anledningen att jag ville vara säker på att rensningen i urvalet blivit korrekt och att jag därmed fått bort alla köp som inte kan anses vara av värde i denna undersökning t ex slätköp. Begreppet marknadsmässiga förhållanden förklarades utförligt för den tillfrågade så att inga missförstånd skulle uppstå. Först i brevutskicket med frågorna, men sen även på telefonsamtal med den intervjuade.

Fråga 2-3, Hur gick försäljningen till när du köpte skogsfastigheten? *Användes värderingshjälp för att komma fram till ert bud?*

Det jag ville veta var på vilket vis de flesta skogsköpen idag går till och hur fördelningen mellan olika alternativ här ser ut. Olika alternativ kan vara genom auktion eller fasta bud osv.

De här frågorna ställs för att ännu tydligare ringa in vilken kategori av skogsköpare jag hade med att göra. Jag får här veta lite om hur en köpare av viss kategori kan tänka. Köper han bara med hjälp av en virkesköpare så kan det ju i huvudsak verka som om det är den stora ekonomiska nyttan inom en nära framtid som han ser som det intressanta. Frågan svarar även på hur självständig köparen är i sitt köp och om han använde sig av hjälp utifrån. Om han nu använde hjälp, hur mycket följde han råden han gavs. Med de alternativ som finns valbara på denna fråga så kan vi få en bild av t ex detta:

Hjälp av virkesköpare- mest intresserad av avkastningen?

Hjälp av mäklare- naturupplevelsen får ett högre värde än annars?

Hjälp av konsult- proffshjälp som sätter ett marknadsvärde på skogen i dess helhet?

Hjälp av annan möjligtvis en insatt släkting man litar på?

Huruvida mäklare och virkesköpare skulle skilja sig i värderingen av skogen kanske man får reda på i den här frågan. Kanske värderar en mäklare naturupplevelsen högre än virkesköpare beroende på att han inte har samma kunskaper om virkesmarknaden och det som har med det att göra.

Fråga 4, *Användes värderingshjälp för att komma fram till ert bud?*

Om den intervjuade svarade ja på fråga 3 så får jag här veta vilken slags hjälp som man hade och om man följde den hjälpen eller det rådet.

Fråga 5, *Utgick du från något känt genomsnittspris vid köpet?*

Som svar här får jag antingen kr/ha, kr/m³skog eller ett länsgenomsnitt vilket ger mig en viss aning om vad man värdesätter vid köpet. Är det massan man är ute efter (kr/m³sk) eller är det själv skogsytan (kr/ha).

Fråga 6-7, *Ägde du skog innan detta köp?*

Om ja ovan, var?

Denna fråga ställde jag för att få veta om det är en ny skogsägare eller om han redan innan ägde skog. Huruvida ”inom kommunen” har någon betydelse hänger samman med om finansieringsavverkning får ske eller inte.

Det är också intressant att veta var annan ägd skogsfastighet är belägen för att reda ut köparens avsikter med sin skog. Om skogsägare tidigare äger skog och nu köper en viss sorts skog säger lite om hur han resonerar kring sitt skogsägande. Om han köper gammalskog eller ungskog ger oss en bild av hans mål.

Fråga 8, *Har du gjort några fler skogsköp de senaste åren?*

Här får jag veta om det är en van skogsköpare som jag har med att göra eller om det är en som inte köper skog ofta. Har den tillfrågade gjort flera skogsköp de senaste åren så är det intressant att se vad som värdesätts och vad som driver denna köpare.

Fråga 9, *Spelade finansieringsavverkning någon roll vid köpet inom köpt fastighet eller inom redan ägd?*

Finansieringsavverkning är ett begrepp som används för att beskriva hur många köp går till. Det innebär att skogsköparen kan avtala med säljaren om en betalningsplan för när fastigheten ska betalas och på vilka tidpunkter så att man hinner få intäkter från avverkning av skogen. Ett annat sätt är att man gör liknande avtal med banken så att man tar ett lån där och betalar av detta i takt med att man avverkar skog på sin fastighet. Frågan om finansieringsavverkning hade någon betydelse vid köpet ger mig ett svar på om ägaren hade skog innan detta köp samt om den skog han i så fall hade ihop med den nya berörs av de regler som gäller för finansieringsavverkning. Detta svaras på genom en gradering 1-5 där 5 står för att det hade stor betydelse och 1 för ingen betydelse alls.

Fråga 10-11, *Hade ransoneringsreglerna någon betydelse för ditt köp?
Om ja ovan, hur?*

Om svaret blir ja så får jag veta om det är på den nyköpta fastigheten eller om det är för avverkning på redan ägd fastighet. Hur vanligt är det att ransoneringsreglerna har någon betydelse.

Med anledning av ransoneringsreglerna kan ägaren hindras att avverka avverkningsmogen skog då det skulle innebära att fastighetens bestånd skulle till mer än 50 % understiga en ålder av 25 år. Ett köp av en skogsfastighet i samma kommun skulle i ett sådant här läge kunna innebära att totala arealen på ägorna efter köpet har en åldersfördelning som möjliggör avverkning av det skogsskiftet jag nämnde tidigare där man har en fastighet med ett bestånd som till mer än 50 % understiger en ålder av 25 år.

Fråga 12, *Hur ser åldersfördelningen ut i köpt fastighet?*

Är det i huvudsak ungskog, gammalskog eller normalfördelad skog. Med ung menar jag då under 25 år gammal och med gammalskog avverkningsfärdig skog som är 70 år eller mer. Den som köper ung skog kanske har andra avsikter än vad den som köper gammal skog har, det ska man kunna få se här.

I den här frågan så har även reglerna om ransonerings betydelse då man inte får avverka mer än att resten av fastigheten efter avverkning inte får bestå av mindre än 50% skog som är under 25 år gammal.

Fråga 13, *Vilken var din huvudsakliga avsikt med köpet?*

Här är syftet med denna fråga självklart, varför vill man köpa skog idag?

Finns det flera olika skäl, och vilket är vanligast, vad är det som lockar till skogsköp egentligen.

Fråga 14, *Hur mycket eget arbete planerar du att lägga i skogen?*

Jag ställer frågan så att ett svar fås där köpare får ett antal alternativ över vad han kan tänka sig lägga för eget arbete i sin skog. Till exempel avverkning, röjning, gallring och plantering. Här kan vi se ett spår av ifall det är skogen som arbete eller bara hobby som är huvudsyfte. En med stor skogsmark kan av naturliga skäl inte göra allt arbete i sin skog och kanske inte heller en med lite skog. Men den mindre skogsägaren kan ju av naturliga skäl göra mer utan att anlita hjälp utifrån.

Fråga 15, *Hur långt har du till skogsfastigheten?*

Att ha nära till en skogsfastighet har självklart sina fördelar om man har tänkt tillbringa mycket tid i sin skog och arbeta i den. Men om man har tänkt leja bort så är det däremot inte lika viktigt att man bor i närheten av skogen. Eller om du ser köpet som en (kortsiktig)

investering så kan det också kvitta om man bor nära eller inte. Skulle köpet vara grundat i en jakträtt eller en ren penninginvestering så har ju inte heller avståndet så stor betydelse.

Fråga 16, *Fastighetsbeskrivning!*

Hur stor skogsmarksareal?

Hur många skiften?

Fastighetens form?

Hur stor fastigheten är får jag reda på redan i vårt ortsprismaterial, men jag frågar ändå köparen för att få en bekräftelse på att vi är rätt ute, eller på att köparen själv vet hur stor arealen är på köpt fastighet.

Antalet skiften är intressant att veta då det är positivt med få skiften på en större skogsyta. Fastighetens form är också intressant då smala skogsremсор kan vara svåra att bruka och använda för jakt. Sådant kan påverka värdet av fastigheten.

Fråga 17, *Hur ser drivningsförhållandena ut på er fastighet?*

Finns bilväg?

Vad anser du om övriga drivningsförhållanden?

Med drivningsförhållanden menar jag om det finns bil eller lastbilsväg till fastigheten som är ett stort plus vid planer på att avverka skog. Även om man inte ska avverka men vill kunna ta sig till sin skogsfastighet är det en klar fördel med bilväg, här kan vi se vilken betydelse det hade för köparen. Övriga drivningsförhållanden kan vara traktorväg, vändplats för timmerbil, svårigheter i terrängen som stup eller annan svårforcerad terräng.

Fråga 18, *Vilken betydelse hade följande alternativ vid köpet?*

I den sista frågan så frågade jag efter betydelsen av olika faktorer vid köpet av skogen. Faktorer som det frågades om var:

- Virkespriser
- Bankräntor
- Skatteläge
- Trädslagsblandning
- Avverkningsmöjligheter
- Arrondering
- Drivningsförhållanden
- Bonitet
- Bilväg
- Strand

Svaren graderades från 1-5, där en etta betydde att den faktorn saknade betydelse och en femma att motsvarande faktor hade väldigt stor betydelse för att inte säga avgörande. Här får man tydligt fram vad som anses viktigt och mindre viktigt för personen som har köpt skog. Vad värdesätts som köpare av skog. Vad är det minst viktiga.

7 Svarsfrekvens och bortfall

I undersökningen fick jag tillslut 41st köp som kunde anses som representativa inom västra Götalands län. Från början hade jag 57st, men 16st föll ifrån av olika anledningar som redovisas separat. För att kunna dra slutsatser av intervjuerna så frågade jag SCB vad som krävs för att kunna dra några säkra angående svarsfrekvens.

Det svar jag fick av dem lyder på följande vis:

Hej

Det allra bästa är förstås att man har en svarsfrekvens på 100 procent. Det går naturligtvis inte och det finns heller inga regler för hur stor svarsfrekvens man ska ha för att undersökningen ska vara tillförlitlig.

Bortfallet snedvrider undersökningensresultaten om bortfallsindividerna skiljer sig från de svarande. Problemet är bara att du oftast inte vet hur mycket Bortfallsindividerna avviker från de svarande. Du kan ha en svarsfrekvens på 90 procent men ett bortfall som avviker kraftigt från de svarande. Det kan vara sämre än att ha 60 procent svar där bortfallsindividerna i stort liknar de som svarat.

För att ni ska få någonting att utgå ifrån så kan jag säga att vi är nöjda om vi får in minst 70 procent svar. Det kan kanske vara något att ha som mål. Skulle ni hamna under 50 procent så är det tveksamt om man kan lita på undersökningensresultaten.

Med vänlig hälsning

*Roland Blom
Chef för Enkätprogrammet Statistiska centralbyrån*

De 41 svar jag fick in till slut motsvarar 71,9 % av den totala populationen vilket får anses bra med de mått som SCB använder.

7.1 Problemfrågor

Pga. Formuleringar och andra missräkningar i intervjuerna har det visat sig att en del av mina frågor inte kan anses tillföra arbetet så mycket som jag hade räknat med. Med anledning av detta så drar jag heller inga slutsatser av dessa.

De frågor som jag tvingats ställa åt sidan i sammanställningen är följande:

Fråga 10-11, Dessa två frågor som handlade om ransoneringsreglerna inom skogsbruket gav mig inte det som vi hade tänkt de skulle göra. Av intervjuerna att döma så kan jag inte dra några som helst slutsatser av dessa frågor. Detta kan bero på att de intervjuade inte var tillräckligt insatta i vad dessa regler innebar oavsett om de fick dem förklarade för sig eller inte. Då kan man ju också dra slutsatsen att de inte direkt tillämpat dessa regler i samband med sitt köp för i så fall borde de ha känt till dem. En annan orsak till ransoneringsreglernas ringa betydelse bland mina intervjuade kan vara att en stor del av de köp som gjorts var av små skogsfastigheter som kanske inte berörs. Andra anledningar till att berörda köpare inte velat eller kunnat ge mig svar på denna fråga är svåra att spekulera i men kan möjligtvis härledas till att frågor av ekonomisk art inte alltid är något man vill dela med sig av.

Endast en av 41 intervjuade köpare angav att ransoneringsreglerna hade varit en viktig faktor vid köpet av skogen. Det kan ha sina orsaker såklart, men jag kan inte se något annat sätt ja skulle ha ställt frågan på. Att frågan skulle ha blivit missförstådd är inte heller så sannolikt då jag förklarade ransoneringsreglernas innebörd när jag ställde frågan. Jag vill inte heller dra den slutsatsen att det bara skulle vara 2,4 % av skogsköparna som skulle anse det ha någon betydelse i köpet då jag inte kan grunda det på mer än en person i undersökningen.

Därför har jag beslutat att utelämna dessa frågor i det färdiga resultatet.

8 Slutsatser av intervjuer

Här kopplade jag samman svaren och fick ut en mer samlad bild av hur köparen tänker.

För att på ett bra sätt kunna sammanställa de intervjufrågor som jag ställt redovisar jag här de svar med slutsatser som jag anser tillföra syftet med vår undersökning någonting. På grund av en del ”svåra” frågor och en del bristfälliga svar så har jag fått ett mindre bortfall inom mina frågor som jag därför inte finner någon mening med, eller kan dra några slutsatser av.

Som en början, så kan jag slå fast att ett genomsnittligt köp av skogsfastighet i västra Götalands län under tidsperioden var ca 27 ha stor. Den kostade ca 760 000 kr för köparen vilket blev ca 27000 kr/ha. Det är något som kan vara intressant att komma ihåg i den fortsatta undersökningen av skogsköpen inom länet. Dessa siffror gällde under tiden 2001-2003 då köpen var registrerade.

Jämförelser skall kunna göras utifrån/ i kombinationer:

- Tätort – Landsbygd
- Köpare utifrån – Ortsbor
- Större - Mindre fastigheter
- Tillfällig köpare – Proffsköpare

Dessa jämförelser har jag tagit fram tillsammans med min handledare för att om möjligt kunna arbeta med målet att dessa eller flera av dessa kombinationer ska kunna klarläggas.

8.1 Sammanställning intervjuer

Det gjordes 41 skogsköp som är representativa för syftet med min undersökning. Detta kan vi vara relativt säkra på då jag dels genom ett följebrev förklara vilka som jag vill intervjua och dels genom att fråga de intervjuade om de uppfyller de krav som jag ställer för att mina intervjuer skulle vara marknadsmässiga och tillförlitliga.

1. Fråga ett kan man sammanställa genom att helt enkelt konstatera att 41 av 57 föreslagna köp kunde anses som köp under marknadsmässiga förhållanden. Det ger oss 71,9 %. Att jag kan anse de marknadsmässiga grundar jag på att jag själv i varje intervju börjat med att förklara vilka som är intressanta för den här intervjun och vilka som inte är det. Genom att jag frågat i både följebrev och sen via telefon gör att jag tycker mig kunna vara säker på att de intervjuade passar in i min population.

2. Av de 41 köpen har det i 17 av dem föregåtts av ett fast bud dvs. 41 %, 8 stycken med bud + auktion (19,5 %), 4 stycken av lägsta bud (9,7 %), 8 på annat sätt (19,5 %). Av de 17 som lagt fast bud har 6st tagit hjälp utifrån för att komma fram till köp. 35 % alltså. 3 stycken av de 8 som köpte genom bud + auktion hade tagit liknande hjälp utifrån.

Om man ser på förhållandet tillfällig köpare/proffsköpare så ser man här att de som ägde skog innan detta köp oftast genomförde köpet efter fast bud, 42,9 % mot 33 % för nyblivna skogsägare. Med proffsköpare menar vi här köpare som köpt skog och redan tidigare äger skog. Man kan också se att det är vanligare bland nyblivna köpare att köpet går till på annat sätt, t ex genom resonemang som någon köpare angav. Hela 40 % av de nyblivna köparna köpte genom ”annat sätt” mot 21,4 % av dem som köpt förut.

Jämför man sen hur köpen gått till utefter hur stora fastigheterna är så får man följande resultat:

För mindre skogsfastigheter (1-15ha) så är andelen köp med fast bud 36,8 %, 21,1 % för bud + auktion, 15,8 % för lägsta bud och hela 21,1 % för köp på annat sätt. Detta ändrar sig ganska rejält då man ser på köpen av större fastigheter där de fasta buden på köpen helt tar överhanden. För mellanstora skogsfastigheter så är andelen köp med fasta bud hela 75 % och för fastigheter på större än 30 hektar så är det 64,3 %. Man ser också att enbart auktioner eller i kombination med bud inte förekommit en enda gång för mellanstora fastigheter men det fanns i 21,1 % av fallen för små fastigheter och 21,4 % i de fastigheter som var större än 30 ha. Om man ändrar definitionen på fastigheterna vad gäller storleken så finner man ändå att de slutsatser som gäller innan står sig väl. I ett intervall där man delar upp fastigheterna i tre olika storlekar med 0-25 ha, 25-50 ha och 50- hektar så är fortfarande fasta bud mer dominant bland de stora fastighetsköpen och spridningen på köptyper mycket stor på fastigheter på under 25 hektar.

Något samband mellan var köpare bor och hurvida de skulle betala mer eller köpa på andra vis kan inte bevisas i denna fråga. De köpare som hade långt till sin fastighet betalade något mindre i kr/ha, men det är inget som tydligt sticker ut eller kan anses säkerställt.

3,4. De som tagit hjälp av virkesköpare vid köpet har med få undantag varit köpare av fastigheter större än genomsnittet på 27 ha. Samma sak gäller de som använt sig av ett slags genomsnittspris vid köpet.

Av de 41 köpen var det 10 st. köpare (24 %) som inte hade gjort några skogsköp innan. Av dem var det 5 stycken (50 %) som använde sig av ”experthjälp” för värdering innan köpet. I deras fall av virkesköpare, mäklare eller en bekant.

14 st av 41 (34 %) hade gjort fler skogsköp de senaste åren. 8 av dem (57 %) tog hjälp utifrån för att komma fram till ett bud.

Av dem som ägde skog innan de köpte den skogsfastigheten vi kan se så var det påfallande liten skillnad mellan dem och de andra som köpte skog för första gången. Av dem som ägde skog innan så var det 19,4 % som använde sig av virkesköpare till hjälp vid köpet av skogen medan motsvarande siffra för nya köpare var 20 %. Det finns inga bevisliga skillnader mellan vana och ovana köpare när det gäller hjälp av mäklare, bekant eller annan. Däremot kan man se att de som tidigare ägde skog inte använde sig av någon hjälp alls vid sitt köp i fler fall. Det var så många som 54,9 % mot 50 % av de nyblivna skogsägarna som inte använde sig av någon hjälp alls.

Ser man på storleken på de köpta fastigheterna och jämför efter detta så ser man att den övervägande delen av skogsköpen sker utan hjälp oavsett storlek på fastigheten. Men de skillnader som kan påvisas är att köpare av mindre skogsfastigheter i större utsträckning tar hjälp av bekanta när de köper skog. På fastigheter som är större än 30 ha så är det 26,7 % av köparna som tagit hjälp av virkesköpare eller skogsbolag. Att det är 66,7 % av köparna som köper större än 50 ha inte använder sig av någon hjälp utifrån beror självklart på att nästan alla (8 av 9) av dessa ägde skog innan och har köpt förr.

5. Det var 53,7 % av de frågade som använde sig av ett genomsnittspris vid köp av fastigheten och 46,3 % som inte använde sig av detta. Man kan läsa i intervjuerna att av dem som köpte fastigheter större än 50 hektar var det 89 % som gick efter ett genomsnittspris och de som köpte under 50 hektar 46,9 %. Det är alltså väldigt tydligt att de som köpte större fastigheter lade större vikt vid ett genomsnittspris än de som köpte mindre fastigheter.

Om vi tittar på vad man gett i pris per hektar så är det inga större skillnader beroende på hur stora fastigheter man köper. Däremot kan man se att man genomgående betalar något högre pris per hektar av dem som använt sig av ett genomsnittspris. I genomsnitt betalar de som använt sig av ett genomsnittspris ca 29500 kr/ha, men de som ej använt sig av genomsnittspris ca 25000 kr/ha. Ser man på priserna vid en jämförelse efter hur gammal skogen de köpt var så får vi vissa skillnader. Vad man säkert kan se så ger man ca 39000 kr/ha för skog som är äldre än 70 år där man använt sig av ett genomsnittspris. För skog mellan 25 och 70 år så ger man ca 10000 mindre/ha och för ungskog som är yngre än 25 år ger man ca 23700 kr/ha dvs. Ca 15000 kr mindre än för gammalskog. Av dem som ej använt sig av ett genomsnittspris ser man att de ger något mer/ha för skog mellan 25-70 år gammal, i övrigt kan man inte dra några fler slutsatser om dessa.

Det kan inte sägas vara någon överraskning att gammal skog kostar mer än ung skog, men det är intressant att kunna bevisa att i undersökningen betalar man 40 % mer per hektar för

gammal skog än vad man gör för ung skog. Av dem som gjort fler skogsköp de senaste åren så var det 87,5 % som använt sig av ett genomsnittspris vid köpet.

Något samband mellan vart köparen bor och i vilken utsträckning genomsnittspris har använts kan inte påvisas.

6,7,8. Av de totalt 41 stycken som jag intervjuat var det 10 stycken som inte ägde skog innan detta köp, och då 31 stycken som gjorde det. Det blir 21,7% som gjorde sitt första skogsköp.

När man går närmare in på var deras köpta fastighet är belägen ser man att hela 41,9 % av köpen (13) är grannfastigheten.

45,2 % av köpen är gjorda inom kommunen där de bor (14) och de återstående 12,9 % (4) är gjorda inom länet. Lite anmärkningsvärt är det att inga köp gjordes inom övriga Sverige. Om man ser till vilken vana de intervjuade har på skogsköp märker man att de som köper en grannfastighet i större utsträckning är första gångs köpare än de som köper inom speciellt kommunen. 57,1 % av dem som köpte en grannfastighet hade gjort skogsköp tidigare medan bara 30,8 % av dem som köpte grannfastigheten hade samma erfarenhet. Det finns inget som talar för att de som köper en grannfastighet köper större eller mindre fastigheter än genomsnittet utan det är jämt spritt mellan stora och små fastigheter. Det avgörande är läget, alltså att det är just grannfastigheten.

Av de 10 som inte gjort något skogsköp innan så var den genomsnittliga storleken på köpt skogsfastighet 20,2 ha.

Av de 31 som ägde skogsfastighet sen tidigare var den genomsnittliga storleken på köpt skogsfastighet 25,5 ha.

9. Jag frågade vilken betydelse reglerna för finansieringsavverkning hade för köpet den intervjuade gjort. Frågan svarades genom en gradering av betydelsen. I de allra flesta fall hade dessa regler ingen betydelse alls. 30 stycken av 41 svarade att dessa regler saknade betydelse, det vill säga 73,2 %. 5 stycken av de svarande anser att reglerna hade stor eller mycket stor betydelse vid köpet, 12,2 %. 6 stycken ansåg att de hade viss betydelse, 14,6 %. I alla fall utom 2 där reglerna ansågs betydande så kopplades de samman med sedan tidigare ägd skog. Om man kopplar ihop finansieringsavverkningsfrågan med storlek på fastigheten så ser man helt väntat att det är fråga om köp av i huvudsak äldre än 25 år som gäller för dem som är berörda.

Slutsatsen blir alltså att det i lite mer än var tionde köp har betydelse för köpet i vilken utsträckning som finansieringsavverkning kan bli aktuell.

12. När det gäller åldersfördelningen i köpt skog så ser jag följande; En stor del av de köps som görs i Västra Götaland är köp av små fastigheter på mellan 1 och 10 hektar, 34,1 %. Sen kommer köp av fastigheter mellan 11 och 30 hektar som det näst vanligaste med 29,3 %. 26,8 % av köpen är på mellan 30-60 hektars skogsfastigheter och resterande 9,8 % är köp av fastigheter som är större än 60 hektar. Intressant är att se att det är jämt fördelat av köpen mellan de olika storlekarna av fastigheter bortsett från de på över 60 hektar. Eftersom de fastigheter som har äldre skog har "närmre" till slutavverkning än ungskog borde alltså detta synas i priset som köpare gav. I undersökningen får man resultatet att det i genomsnitt är billigare sett till priset att köpa ungskog än avverkningsbar skog. De som var dyrast i undersökningen var skogsfastigheterna i mellanklassen, 30-60 hektar. Att sen dra allt för stora slutsatser av detta ska man nog inte göra då det är så många fler faktorer som har betydelse för priset förutom arean.

20 av 41 ser skogsköpet som en bra placering.

13 köp av 41 hade som mycket viktig orsak till köpet rekreation.

Av de 6 st. som köpt en fastighet större än 70 ha så är det hälften av dem dvs. 3 st. som gjort det för skogsbrukets skull. Medans de andra 3 har rekreation och placering som huvudorsaker.

13,14. Av dem som inte redan ägde skog och deras huvudsakliga skäl till köpet finns det mycket intressant att utläsa. 6 av 10 nya köpare anger rekreation som främsta syfte till köpet, dvs. 60 % vilket får anses som en mycket hög siffra. Endast 1 av dessa tio anger placering som en av de viktigaste faktorerna vid köpet så även för jakt. 4 st. av 10 anger skogsbruk som främsta orsak till köpet dvs. 40 %.

Slutsatsen blir alltså att av nya skogsköpare så är det vanligare att skog köps för rekreation än för rent skogsbruk. Det anser jag vara ganska anmärkningsvärt.

Av dem som ägde skog sedan tidigare så var det 26 av 31 som ansåg att skogsbruk var viktig eller den viktigaste anledningen till köpet. 83,9%.

12 av 41 skogsköpare tänker sköta all eller större delen av avverkningen själv, dvs. 29 %. Av dessa 12 är fastighetens storlek i genomsnitt 16,9 ha dvs. under genomsnitt storleken för ett köp i länet.

21 av 41 köpare tänker sköta gallringen själv till största del. 51 %. Av dessa 21 så är medelfastigheten 17,5 ha.

29 av 41 köpare tänker sköta röjning i skogen själv eller till största delen själv. 71 %. Av dessa 29 är medelfastigheten 26 ha.

24 av 41 anger i sina svar att de tänker sköta plantering av skog på fastigheten till största delen själv. 58,5 %. Av dessa som anger detta är medelfastigheten 30,3 ha

15. Hur långt har man till sin fastighet man köpt? 29 % av köparna har 0-2 km till sin köpta fastighet från där de bor. 36,5 % har 2-20 km dit. 24 % har 20-50 km dit. 4,9 % har 50 km eller mer till den köpta fastigheten. Några har inte svarat.

Av dem som har en fastighet som är större än 20 hektar så är det 4 av 20 (20 %) som har 0-2 km till sin nyinköpta fastighet. 40 % av de ovan nämnda köparna har mellan 2-20 km till sin fastighet. 35 % har 20-50 km till sin fastighet och endast 5 % har mer än 50 km till sin fastighet. Om man ser till dem som har köpt en fastighet som är större än 50 hektar så blir resultatet följande. 55 % av ägarna har 2-20 km till sin fastighet, 33,5 % har 20-50 km och 11 % har 0-2 km till fastigheten. Alltså så är det väldigt ovanligt i västra Götaland att man köper en fastighet som är större än 50 hektar som ligger mindre än 2 km från sitt hem. Det beror delvis på att vi inte har så många stora skogsfastigheter procentuellt här som i andra mer skogrika län. Av de få köp som har mer än 50 km till sin fastighet kan vi inte se något samband mellan avstånd/stora/små fastigheter.

16. Antalet skiften i köpen är få, i genomsnitt så är det 1,4 skiften i varje köp. De vill säga oftast ett skifte.

7 av 41 skogsköp saknade bilväg till fastigheten. 17 %. I dessa fall var det inte några stora fastigheter som köpts. Eller över 12 ha.

Om man ser till fastigheternas form så kan man slå fast att de flesta anser sin skogsfastighet vara samlad, ca 20 % säger att fastigheten är utsträckt eller långsmal. Av de som anser sin fastighet som långsmal så gäller det övervägande små fastigheter.

17. En viktig faktor hos skogsfastigheten handlar om huruvida det finns bilväg till den eller inte. Värdet av att ha en bilväg är högt då man ska avverka skog och frakta timmer därifrån. Därför har jag tagit reda på om det finns bilväg till fastigheterna och hur detta påverkar. Om man först jämför priset på en fastighet med eller utan bilväg till sig så ger man i genomsnitt 19800kr/hektar för en fastighet utan bilväg. För en med bilväg till sig ger man 27500kr/hektar. Det visar tydligt betydelsen av bilväg. Jag ser att av dem som köpt fastigheten med skogsbruk som största orsak så är det bara 2 stycken av 28 (7 %) som saknar bilväg till sin skogsfastighet. Just de 2 som saknar bilväg är små fastigheter på under 15 hektar. När det bara är 2 fastigheter är det svårt att dra några säkra slutsatser, men de 2 berörda fastigheterna hade ett genomsnittligt lägre inköpspris per hektar än genomsnittet i övrigt, 22500kr/hektar mot 27300kr/hektar för de övriga. Av detta att döma så kan man anta att man betalar ca 5-7000 kr mer per hektar om det finns bilväg till den. Bilväg värderas högt!

18. I slutet frågade jag vilken betydelse olika faktorer hade vid köpet av fastigheten. Dessa faktorer var följande: virkespriser, bankräntor, skatteläge, trädslagsblandning, avverkningsmöjligheter, arrondering, drivningsförhållanden, bonitet, bilväg och strand. Det gav följande svar. Jag delar upp svaren i grupper efter hur stor fastighet de köpt för att det ska ge oss en klarare bild av hur de resonerar och värdesätter sin skog. Men om man först tar alla tillfrågade och ser hur de har svarat så ser man en slags rangordning över vad som var viktigt och vad som betydde mest vid köpet. I svaren så har den svarande fått

rangordna alternativen med 1-5. I svaren står en etta för att det saknade betydelse och en femma för att det var av stor betydelse vid köpet.

Det som hade störst betydelse för de flesta var arronderingen.

1. 41,4 % att den hade stor eller väldigt stor betydelse vid köpet.
2. 36,5 % svarade att bilväg hade stor betydelse vid köpet.
3. 29,2 % svarade att trädslagsblandningen var viktigast
4. 26,8 % svarade att avverkningsmöjligheter och virkespriser hade störst betydelse
5. 22 % tyckte att boniteten var väldigt viktig
6. 17 % tyckte att drivningsförhållandena var av stor betydelse.
7. 14,6 % ansåg att skatteläget hade stor betydelse vid köpet.
8. 7,3 % angav bankräntor och strand som stor betydelse vid köpet.

Man skulle alltså kunna säga att den genomsnittlige skogsköpare vill köpa en välarronderad skogsfastighet som man kan köra bil till och där man har den trädslagsblandning som man anser sig vilja ha. Att avverkningsmöjligheterna är bra och virkespriserna är rätt är också viktigt. Kanske lite överraskande att betydelsen av bilväg var så stor. Större än trädslagsblandningen och virkespriser för många. Men det ena hänger ju ihop med det andra. Utan bilväg så blir det ju genast svårare och dyrare att forsla bort avverkad skog. Och även svårare för den som köpt sin skog av rekreationsskäl att besöka sin skog utan att behöva göra alltför stora ansträngningar.

Sen så delade jag upp svaren efter storleken på den köpta fastigheten. Och först så tittade jag på dem som köpt en fastighet som är större än 25 hektar. Svaren här liknar de svaren jag såg innan i rangordning men förstärks på en del punkter och försvagas på vissa. Arronderingen har fortfarande störst betydelse vid köpet.

1. 68,8 % ansåg att arronderingen hade störst betydelse vid köpet
2. 62,5 % ansåg att bilväg till skogen hade störst betydelse vid köpet.
3. 56,2 % tyckte att virkespriserna var av stor betydelse för köpet.
4. 43,8 % tyckte att avverkningsmöjligheterna hade stor betydelse för köpet.
5. 43,7 % tyckte att boniteten hade stor betydelse vid köpet.
6. 37,5 % ansåg att skatteläget och trädslagsblandningen var av stor betydelse vid köpet.
7. 31 % tyckte att drivningsförhållandena hade stor betydelse vid köpet.
8. 18 % ansåg att bankräntorna hade stor betydelse vid köpet.

Om man ska jämföra köpare av mindre och större fastigheter så får man också se hur de svarade som köpte fastigheter som var mindre än 25 hektar.

1. 29,2 % av dessa köpare ansåg att trädslagsblandningen var av stor betydelse vid köpet.
2. 25 % tyckte att arronderingen var av stor betydelse vid köpet.

3. 20,8 % tyckte att tillgången till bilväg var av stor betydelse för köpet.
4. 12,5 % ansåg att boniteten och avverkningsmöjligheterna var av stor betydelse för köpet.
5. 8,3 % tyckte att virkespriser, strand och drivningsförhållandena var av stor betydelse vid köpet.

Jämför man hur de resonerade så upptäcker man vissa klara skillnader. För köpare av större fastigheter så är arronderingen klart mycket viktigare än för köpare av mindre fastigheter. 68,8 % mot 25 % för de mindre fastighetsägarna. Bilväg är relativt viktigt för alla köpare, men speciellt för köpare av större fastigheter. Att det skulle vara trädslagsblandningen som var av störst betydelse för köpare i mindre fastigheter kom som en överraskning för mig. Det var alltså viktigare än både arronderingen och tillgången till bilväg dit. Kanske ser den mindre fastighetsägaren sig själv som en skogsvårdare i större utsträckning än vad den som äger en större och mer ogreppbar fastighet gör. Virkespriser, avverkningsmöjligheter, skattelägen och bonitet har samtliga större betydelse för ägare av större fastigheter, kanske inte så överraskande då det handlar om mer pengar i dessa verksamheter. I resultaten ser man också att ägare av större fastigheter enklare svart på de här frågorna då flera alternativ inte alltid anses betyda någonting alls för vissa fastighetsägare.

Kortfattat kan man säga att en person som köper en fastighet större än 25 hektar vill att den ska vara välarronderad, ha bilväg och dessutom ha avverkningsmöjligheter. Boniteten ska vara bra och även skatteläget. Trädslagsblandningen är inte fullt lika viktig som de redan nämnda faktorerna.

Den som köper en fastighet som är mindre än 25 hektar vill ha en skogsfastighet med ”rätt” trädslagsblandning. Det är också viktigt att fastigheten är väl arronderad och bilväg. Boniteten har viss betydelse men inte någon avgörande, likaså med drivningsförhållandena. Virkespriser och drivningsförhållandena är av ännu mindre betydelse.

Vad gäller betydelsen av strand på sin fastighet har inte detta gå att få någon tydlig uppgift om då det fanns för få fastigheter som hade strand på sin köpta fastighet.

8.2 Sammanfattande analys

Efter utförliga intervjuer med köpare av skogsfastigheter kom jag fram till flera för mig oväntade slutsatser. Mina egna antaganden innan intervjuerna var just att det mesta skulle handla om ekonomiska intressen och vinster som går rakt ner i plånboken. Att så inte var fallet var lite överraskande.

Som förväntat så är det skillnader mellan de som köpt skog tidigare och de som är förstagångsköpare. Det mest oväntade för mig var att 6 av 10 förstagångsköpare hade rekreation som främsta skäl till köpet. Om man sen jämförde med de som redan ägde skog och köpt mer så visade det sig att de rutinerade skogsköparna hade annat huvudskäl. 84% av dessa köpte skogen för skogsbruk. Med hänsyn till detta så blev procenttalet för rekreativköp lägre men ändå så högt som 32% (13 av 41 köp).

Folks känsla för att äga egen skog är hög, detta även om vår allemansrätt ger möjligheter att nyttja skogen på flera sätt som skogsköparna anger som huvudskäl till deras köp.

När jag kom till viktigaste orsak för köpet av sin fastighet så var en skillnad mellan större fastigheter och mindre, helt väntat. Att de som köpte större fastigheter tyckte att arrondering, bilväg och virkespriser hade stor betydelse var ingen större överraskning. De som köpte mindre fastigheter hade inte samma skäl vad gäller virkespriser och avverkningsmöjligheter.

Det som kändes något överraskande i gruppen av de som köpt små fastigheter var att just trädslagsblandningen hade så pass stor betydelse i köpet. Man kan fundera över om detta hänger ihop med rekreationssyftet på så vis att man vill ha en bladad skog att kunna ströva i och inte enbart en tät otillgänglig granskog. De som köpte små skogsfastigheter ville i stor utsträckning äg en skog och sköta om den på bästa sätt utan att se det som en möjlig ekonomisk vinst på kort sikt.

Källförteckning

- 1 www.svo.se Bakgrundsfakta om svensk skog
- 2 Johanna Gällstedt, skogsansvarig Föreningsparbanken angående finansieringsavverkning
- 3 Erik Wilhelmsson, www.skogssverige.se angående finansieringsavverkning

A Följebrev

Till köpare av skogsmark

Hej!

Vi är två studenter på lantmåteriprogrammet på HTU i Trollhättan. Anledningen till att vi skriver till dig är att vi håller på med vårt examensjobb i form av en enkätundersökning.

Denna enkätundersökning ska ge oss svar på frågor om hur nyblivna men även gamla skogsägare resonerar vid köp av skogsmark. Köpen skall ha skett under marknadsmässiga förhållanden på den öppna marknaden.

Enkäten går som skrivits ut till nyblivna och andra som under en viss tidsperiod tillbaka i tiden köpt skog.

Med anledning av detta så skulle det vara till stor hjälp för oss om du tog dig tid att läsa igenom vår enkät och eventuellt fundera lite på hur Du resonerar kring våra frågor.

Vi kommer inom ett par dagar efter att du fått detta brev höra av oss via telefon för att då få veta hur du tänkt/tänker om våra frågor. Vårt samtal kommer att ta ca 5-10 minuter i anspråk, och några förberedelser är ej nödvändiga om du inte vill det. Men för att du ska veta vad vi tänker fråga om så bifogar vi vår enkät i detta brev.

OBS!

- Om du köpt fastigheten tillsammans med någon skall svaren motsvara er gemensamma syn.
- Om priset inte är marknadsmässigt pga. släkt eller intressegemenskap så behöver du inte svara på denna enkät
- Denna undersökning handlar om resonemang kring själva köpet och inte om priser eller ekonomiska faktorer.

Vi hoppas att du kan ta dig tid och hjälpa oss med denna för oss viktiga undersökning.

Med vänliga hälsningar

Thomas Andersson

B Brev från SCB

Hej

Det allra bästa är förstås att man har en svarsfrekvens på 100 procent. Det går naturligtvis inte och det finns heller inga regler för hur stor svarsfrekvens man ska ha för att undersökningen ska vara tillförlitlig.

Bortfallet snedvrider undersökningsresultaten om bortfallsindividerna skiljer sig från de svarande. Problemet är bara att du oftast inte vet hur mycket Bortfallsindividerna avviker från de svarande. Du kan ha en svarsfrekvens på 90 procent men ett bortfall som avviker kraftigt från de svarande. Det kan vara sämre än att ha 60 procent svar där bortfallsindividerna i stort liknar de som svarat.

För att ni ska få någonting att utgå ifrån så kan jag säga att vi är nöjda om vi får in minst 70 procent svar. Det kan kanske vara något att ha som mål. Skulle ni hamna under 50 procent så är det tveksamt om man kan lita på undersökningsresultaten.

Med vänlig hälsning

Roland Blom
Chef för Enkätprogrammet
Statistiska centralbyrån