

Advokat Stein Birger Johnsen AS
Postboks 55, sentrum
3701 SKIEN

Fokus Krogsveen AS, avd. Porsgrunn
Friisebrygga 2
Postboks 173
3901 PORSGRUNN
Organisasjonsnummer: NO 950 007 613 MVA
Klientkonto: 8101.06.94736
Tlf.: 35 93 24 00, faks: 35 93 24 01
www.krogsveen.no

Vårt oppdrag nr.

Porsgrunn, 12.03.08

Ad Blått område, reguleringsmessig ”fartsdump” i omsetningen av fritidseiendom

Viser til din forespørsel hva gjelder vår oppfatning av betydningen *blått område* som beskrankning i det alminnelige arbeidet med salg av fritidseiendom.

Vårt forhold til dette er hovedsakelig at disse bestemmelsene om utleie, som reguleringsbestemmelsene for øvrig, representerer rammebetingelser som vi i vårt informasjonsarbeid mellom tilbydere og kjøpermarkedet skal bringe videre uten videre refleksjoner/modifisering.

Som mellommann ved eiendomsomsetning mottar og registrerer vi daglig tilbakemeldinger som gir oss en viss forståelse av hvorvidt reguleringsbestemmelsene er egnet til å dempe interessen hos våre kjøpere.

I reguleringsplanene er det normalt to forutsetninger som er med på å dempe interessen:

1. Begrenset utnyttelse hva gjelder areal og høyder
2. Utleieklausul

Utleieklausul/*blått område* bidrar klarest til å eliminere interesse. I dette tilfellet er også den praktiske konsekvensen så pass uklart formulert i reguleringsvedtektene at man vanskelig kan formidle eiendom i denne type område uten å resonnerer med kunden rundt betydningen av *blått område*.

Uklare forutsetninger knyttet til kjøp av eiendom i *blått område*, gjør at megler må trø særdeles varsomt for å ikke komme i skade for å vektlegge denne reguleringsklausulen feil, det være seg i den ene eller andre retningen. Dette i seg selv er et negativt signal til markedet og bidrar til å skape usikkerhet.

Dog er det en gruppe interessenter som ønsker muligheten til å leie ut. De kjøper fritidseiendom der handelen baseres på utleie, enten fordi eiendommen i noen år vil være i begrenset bruk, og/eller fordi utleie er en avgjørende finansiell forutsetning.

Denne gruppen av ”utleiekjøpere” har vi hittil opplevd som konstant, uavhengig av markedsforholdene ellers. Vi synes ikke å kunne måle at denne gruppen reduseres eller vokser avhengig av for eksempel variasjoner i utbud, stigende rente eller andre faktorer som normalt påvirker etterspørselen av fritidseiendom.

Det er således ikke slik at flere *blå områder* skaper vekst i omsetningsmarkedet. Spørsmålet er dermed om det virker begrensende.

For å snu litt på problemstillingen så kan det i denne sammenhengen være verd å nevne at det i enkelte tilfeller foreligger et klart definert *forbud* mot å drive utleie av egen hytte. Man kan se eksempler på dette i områder med festeavtaler. Dette kan også være interessedempende, rett og slett fordi markedet opplever det som begrensning av egen frihet til å kunne velge.

Det bør også tillegges at vi opplever signaler fra markedet dit hen at det nå kanskje er noe mer aktuelt å drive utleie av private hytter enn tidligere. Trolig skyldes dette at etterspørselen nå preges av betydelig større betalingsvillighet og betalingsevne enn bare for et par år siden.

Hyttekjøpere leier altså ut sine hytter, ikke fordi den står tom eller det er pålagt, men fordi inntjeningen forsvaret ulempen med å slippe inn fremmede i sin private sfære.

Dersom fritidseiendommen ikke ligger i blått område, avgjør hytteeier selv om, når og hvor mye han eventuelt skal leie ut sin hytte. Denne friheten er helt essensiell, og avgjørende for de aller fleste, bortsett fra som sagt en mindre gruppe som kjøper utelukkende fordi utleie er avgjørende for prosjektet.

Situasjonen i dag synes å være slik at et vitalt marked for hytteleie betraktes som et verdiskapende element, men da på frivillig basis. Noen er mer likegyldig til om eiendommen ligger i *blått område* eller ikke. Denne gruppen opplever imidlertid som marginal.

Den helt dominerende kjøpergruppen **utelukker i alminnelighet fritidseiendommer**, særlig har det hittil vært snakk om tomter, **som er klausulert med utleie**.

Blått område er en heftelse, og en heftelse reduserer interessen og markedsverdien. I tillegg representerer *blått område* både en risiko og en usikkerhet som i følge tilbakemeldinger dreier seg rundt spørsmålene:

- Stilles det krav til en minimumstid hytta fremstilles for utleie?
- Kan det garanteres en minimum utleiemengde/leieinntekter?
- Hvilken frist har man på å tilby sin hytte til utleie før for eksempel påskeuken
- Kan man selv bruke sin egen hytte hver helg men være tvunget til å leie ut i uken?
- Er man fri til å bestemme utleieprisen selv-høyere standard=høyere pris?
- Opererer kommunen med sanksjoner, og i så fall hva utløser sanksjoner/hvilke sanksjoner.

Slik vi fra meglerhold opplever denne problematikken, er det illusorisk å tro at påtvunget utleie i ”øremerkede” utleiefelter, kan bidra positivt hva gjelder antall fremtidig solgte utleiedøgn. Det er praktisk talt ikke kjøperer som er villig til å kjøpe disse eiendommene når man ”uavkortet” informerer om den klausul som foreligger.

Det som dermed er sikkert er at utleieklausul sterkt begrenser interessen for kjøp av tomter/hytter i de *blå områder*.

Iht. våre erfaringer vil utleievolumet trolig øke i det øyeblikk det viser seg attraktivt å leie ut, rett og slett som resultat av etterspørsel og økonomisk incitament.

Det virker som en noe kunstig forestilling at hytte-/tomtekjøpere på tvungen basis, vil være med på markedsutvikling av leiemarkedet fram til etterspørselen øker og et tilstrekkelig økonomisk bidrag foreligger. En tvungen ordning betyr i realiteten at hytteeier må være villig til å subsidiere hytteeiere fram til dette markedet er villig til å betale ”fullpris”.

Dersom man skal oppnå en betydelig interesse for å kjøpe hytte eller hyttetomt i *blått område*, må tomte- eller hytteprisen være så lav at dette i seg selv stimulerer til kjøp av fritideiendom der man er forpliktet til å leie ut.

Sannsynligvis må dette i så fall innebære at det offentlige investerer i infrastruktur og utvikling av slike områder.

Det er et klart inntrykk at kun et akseptabelt nivå på etterspørsel og leieinntekter gjør det opportunt for private, eller næringsinteresser å bygge/kjøpe fritidseiendom der hel eller delvis utleie er en del av kjøpsmotivasjonen.

Med vennlig hilsen

Fokus Krogsvæn AS, avd. Porsgrunn



Torbjørn Meli

fagansvarlig eiendomsmegler MNEF

dir. tlf: 35 93 24 07 / 99 2424 99

e-post: t.meli@krogsvæn.no