

# Jordskifte kandidaten i den norske private konsulentrollen

Foredraget er en presentasjon av det norske private konsulentmarkedet. - Hvilke utfordringer, krav og rammer som den norske bransjen har i hverdagen, og eksempel på typiske og også noen atypiske oppdrag. Eksempelene vil bli presentert gjennom å gå inn på konkrete problemstillinger for de enkelte oppdragsgiverne, prosesser og løsninger som er gjennomført og også hva vi har oppnådd av nyttig lærdom.



STENAR ELDEN  
steinar@elden-olund.no



Utdannet: NUH 1982. Arbeidsfaring: Prileder - grunnervær for ny hovedflyplass på Gardemoen (Oslo), prileder - avvikling/tilbakelevering av Fomebu hovedflyplass, tung eiendomssjef Lurt-fartsverket, eiendomssjef Statoil Detailhandel Norge as, eier og daglig leder Elden Eiendom AS.

## HISTORIKK

Siden jordskifteutdanningen ble etablert ved Norges Landbruks høyskole i 1898 har de norske jordskifte kandidater i all hovedsak blitt rekruttert til offentlig sektor. Frem til 1996 var det kun et par enkeltpersonsforetak som utgjorde det norske private jordskifte konsulentmarkedet. Det var først i 1996 da jordskifte konsulentfirmaet Areal-konsult etablerte seg i Tønsberg, at det norske markedet for private jordskifte konsulenter begynte å vokse. Siden den gang har markedet vokst sakte, men med en økning i antall foretak og ansatte. Mange har lyktes, mens noen av forskjellige grunner har valgt å avvike sine foretak.

## NORSKE FORETAK PR. 1. APRIL 2009

Pr. 1.6.2009 markedsfører 11 jordskifteforetak seg i det norske markedet. Disse har kontorer fra Kristiansand i Sør-Norge til Steinkjer i Midt-Norge. Det er for tiden ca 30 jordskifte kandidater totalt i den norske konsulentbransjen. I antall ansatte er foretakene fra 1 – 9 medarbeidere, og da med 7 jordskifte kandidater på det meste. De øvrige medarbeiderne har bakgrunn og erfaring innenfor oppmåling, landskapsarkitektur, naturforvaltning, skogfag og juss. I tillegg har også enkelte firma medarbeidere til administrativt arbeid.

## KONKURRANSESITUASJONEN I NORGE

Konkurransen mellom jordskifteforetakene i Norge er tøff. Det er lite samarbeid, og foretakene strekker seg langt for å løse utfordringene for de henvendte seg til andre foretak med tilbud om samarbeid. Det eksisterer imidlertid samarbeid mellom

jordskifteforetakene og andre konsulent-selskaper, der dette ikke medfører direkte konkurranse innenfor fagområdene.

Innmellom har større konsultantselskaper gitt tilbud om oppkjøp av jordskifteforetakene. Tilbudene støttes og forutsenninger avspeiler imidlertid at det er stor forsluktighet i prising av selskapene. ArealKonsult AS ble i 2008 oppkjøpt av Rambøll Norge AS.

## BRANSJEFORENINGEN - NORSKE JORDSKIFTEKANDIDATERS BEDRIFTSFORENING (NJKB)

Det private Jordskifte konsulentmarkedet i Norge er ennå svært ungt. Mange etater og potensielle oppdragsgivere har ikke hatt for vane å kjøpe inn denne type tjenester, men løst oppgavene ved bruk av egne ansatte eller fra andre type konsulenter, f.eks advokater. Jordskifte konsulentbransjen har en solid oppgave i å få markedsført seg slik at markedet blir gjort oppmerksomme på at tilbudet finnes, at tilbudet kan være mer optimalt for foretakene enn dagens løsning, og at de tar det i bruk.



I 2004 samlet majoriteten av jordskifteforetakene seg og etablerte Norske Jordskifte kandidaters bedriftsforening (NJKB). Dette for å ha en interesseorganisasjon for rådgivere innen fast eiendom og spesielt den unike kompetansen innen fagfeltene fast eiendoms rettsforhold, areal-fag, matkulære fag og jordskifte, som foretakene representerer. Foreningen arbeider for å sikre en uavhengig privat profesjon av jordskifte kandidater med høy kvalitet i yrkesutøvelsen. I tillegg er NJKB en møteplass for sosialt samvær og relasjonsbygging. Foreningen påser at medlemsbedriftene utarbeider og følger etiske retningslinjer for virksomheten.

## OMSETNING OG ÅRSRESULTATER I JORDSKIFTEFORETAKENE

Regnskapstallene for 2007 varierer med en årlig omsetning fra ca 6 mill til ca 0,6 mill som lavest. Medlemsbedriftene i NJKB hadde en samlet brutto omsetning på 23,3 mill kroner, dvs. ca 0,9 mill pr ansatt. Ingen av foretakene har negativt resultat for 2007.

Mange jordskifteforetak har rettet seg bevisst mot offentlig sektor. Økningen av ekstrordinære tiltak innenfor offentlig sektor vil trolig medføre økning i oppdragsmengden for jordskifteforetakene i de kommende 2-3 årene. Dette vil sannsynligvis øke omsetningen og styrke resultatene.

## TILGANG TIL JORDSKIFTEKANDIDATER

Ca 90 % av oppdragsgiverne krever konsulenter med utdanning som jordskifte kandidat/ master i eiendomsfag fra a Universitet for miljø og biovitenskap (UMB) og solid erfaring fra tilsvarende arbeidsoppgaver som det oppdragene omfatter. Det er imidlertid underskudd på jordskifte kandidater med utdanning på mastergradsnivå. I flere år har tilgangen av tilstrekkelig aktuelle søkere til mange "jordskiftearbeidsplasser" vært for lav og tilgangen av aktuelle kandidater til jordskifte konsulentforetakene har heller ikke endret seg som

følge av den fortiden pågående "finanskrise". Tilsynelatende utdannes det for få jordskifte kandidater.

## INNSALG

Nye medarbeidere må ha takket ja til ansettelse i konsulentforetaket i god tid før foretaket leverer tilbud på oppdrag. De fleste oppdragsgiverne krever jordskifte konsulentenes cv-er ved tilbudsinnlevering. Når oppdrag start er umiddelbart etter kontraktssignering, er det ikke mulig å vente 3 måneder på at den nye jordskifte konsulent skal gjøre seg ferdig i sitt forrige arbeidsforhold. Det medfører samtidig risiko for Jordskifteforetaket å eventuelt måtte sitte med for stort overskudd av arbeidskraft.

## VARIERTE OPPDRAG

Arbeidsoppgavene er allsidige. De mest typiske oppgavene er:

- Grunnervær, -forhandlinger, eksprespris og skjønn av bolig, næring- og landbruks eiendommer.
- Sikring av friluftsområder.
- Sekjoner og deling og oversikting av eiendom.
- Eiendomsarkiv – design, etablering og implementering av systemer og data.
- Eiendoms skattetakning.
- Verdssetting av skog, trær, grus, vilt og næringsområder.

- Forhandlinger og kontraktsutvikling for offentlige og private.
- Rammeavtaler, intensjonsavtaler, husleieavtaler, festeavtaler, samarbeidsavtaler, kjøp av tjenester – internt og eksternt.
- Eiendomsutvikling.
- Evaluering/risikovurdering av eiendoms-kontrakter ved oppkjøp av selskaper.
- Ulike rettighets sikringsoppgaver.
- Maleskifte.
- Geodataarbeider.
- Urbant jordskifte.
- Jordskifte kandidater som rettsjelpere (prosessfulmektiger).

## TYPISKE OPPDRAGSGIVERE

Statlige etater, statsforetak, statlige fond, statsakjeselskap, kommuner, utbyggings-selskaper, kraftprodusenter, el- og teleinfrastrukturbyggere, private selskaper og private grunneiere.

## HOVEDUTFORDRINGER FOR DE NORSKE PRIVATE JORDSKIFTEFORETAKENE

Mange jordskifte kandidater foretrekker å søke seg til andre arbeidsgivere fremfor å gå inn i jordskifte konsulentbransjen. De private jordskifte konsulentforetakene er ikke flinke nok til å synliggjøre fordelene med jobb innenfor den private jordskifte konsulentbransjen. Så lenge jordskifte kandidaten ikke er tilstrekkelig interessert i denne type jobb, er det tungt å bygge opp jordskifte konsulentmarkedet.

I tillegg er det en viktig oppgave å få markedsført jordskifte kandidaten slik at han er den foretrukne ressursen til å løse utfordringene hos nye oppdragsgivere. <<

