

# MARKNADSPLATS FÖR SKOGSARRENDE

## – att hyra eller hyra ut skog

*Intresset för att äga skog och skogsmark har ökat under de senaste decennierna. Priserna på skog och skogsmark ökar fortfarande, vilket visar en fortsatt hög efterfrågan. Både privatpersoner och företag är intresserade av att äga skog. Men inte alla har möjlighet att köpa skog. Detta kan dels bero på att priserna har stigit, dels på grund av lagliga begränsningar för företag att förvärva skogsmark.*

Fritidsintresset för naturen och skogen ökar också - och detta bland privatpersoner och företag. En annan faktor att tänka på är att det finns ett intresse bland skogsägarna att skapa inkomster från skogen utöver försäljning av virke. Baserat på denna situation skulle möjligheten att hyra/hyra ut skog vara till nytta för flera intressenter.

### Syfte

För att skapa möjlighet att hyra/hyra ut skog måste skogsägare och skogsintresserade, med olika motiv och driv, mötas. För detta ska bli möjligt krävs det att dessa drivkraft möts för att vidareutvecklas till en affärsrelation. En avgörande aspekt för detta är de juridiska kraven för att hyra/hyra ut skog. Därför undersöker denna pilot de juridiska och praktiska möjligheterna och funktionerna hos en potentiell marknadsplats genom en prototyp.

### Slutsatser

Att bygga en marknadsplats kräver flera färdigheter. Att hitta och föra samman dessa kompetenser i ett tidigt skede är av stor betydelse för ett gott resultat. Utöver detta

visar piloten att det finns goda förutsättningar, både när det gäller tillgången på skogsfastigheter och kunder, för entreprenörskap och utveckling av denna typ av servicekoncept. Piloten betonar dock att det finns flera val, som försäkrings- och transaktionslösningar, som krävs baserat på fokus, marknad och målgrupper.

Den juridiska utredningen drar slutsatsen att ett skogsarrende motsvarar ett hyresavtal för en lägenhet. Det synliggör också de risker som finns för skogsägaren respektive ägaren av marknadsplatsen. En sådan risk skulle vara om arrendator orsakar skada under hyresavtalet, vilket kan leda till att den ansvariga faller på operatören av marknadsplatsen. Dessa risker och relationer diskuteras i rapporten och det ges förslag på hur detta kan hanteras genom avtal.

Piloten fokuserade på de två skogssegmenten; gamla och yngre skogar, baserat på intresse, efterfrågan och potential som identifierats av projektet. Det finns här en utvecklingspotential sett till en expansion av marknaden och målgruppen. I förhållande till detta är det viktigt att definiera drivkrafter och värden inom varje marknadssegment för att säkerställa tjänstens relevans och värden. En jämlik tillgång till information är avgörande för att bygga hållbara relationer genom marknadsplatsen.

Piloten drar dock också slutsatsen att en djupare förståelse för servicekonceptets fulla potential och utveckling endast är möjlig när marknadsplatsen materialiseras genom affärsaktiviteter och relationer.

## PILOTSAMMANFATTNING



EUROPEISKA UNIONEN

**Interreg**  
Botnia-Atlantica

Europeiska regionala utvecklingsfonden



**Rikare skog**

Diversifiering genom Inkludering och Specialisering