

Nå kommer rorbubølgen

Eiendomsbesittere i Lofoten blir sultne av magert utleie. Nå har de fått smaken på salg-og-tilbakeleie, og da er det bare å gå igang med å bygge rorbuer.

Ola Skjeseth og hans kone Mona snekret sammen tre luksuriøse rorbuer på Kariosen i Kabelvåg og smørte på med det jålete navnet Lofoten Rorbu Suites. Lenge før rorbuen sto ferdig ble de solgt, med utleieplikt for de nye eierne.

Det ga mersmak for Skjeseth, som til daglig driver Svinøya Rorbuer. Nå planlegger han en større utbygging i Svolvær havn, der målet er å selge enheter for så å formidle leie til eierne.

Salg-og-tilbakeleie er blitt svært utbredt i fjellet på Østlandet, og nå ser det ut til at stadig flere prosjekter i Nord-Norges rorbuindustri går for denne modellen.

I disse dager reiser det seg et ambisiøst ferieanlegg i Skutvika i Malangen i Troms. Totalt er det planlagt 100 hytter og rorbuer i det som heter Malangen Brygger.

Kjøperne forplikter seg til omfattende utleie, men lavt innskudd og utleiegaranti de første årene for de første kjøperne gjør at terskelen for å bli med er lav.

Denne uken solgte statsautorisert eiendomsmegler Eva Knudtsen i Ring Eiendomsmegling den siste av de 19 rorbue-ene som foreløpig er lagt ut for salg. Hun innrømmer gjerne at det gikk litt tregt i starten. Fritidseiendommer med utleieplikt er blitt daglig kost på fjellet på Østlandet, men for tromsøværing er flest er det noe nytt.

— Det har tatt litt tid å få folk til å tenke annerledes. Her har man mulighet til å få fritidsbolig og leieinntekt samtidig, sier hun. Men nå har det løst.

— Etter at de første flyttet inn er konseptet blitt akseptert, og nå opplever vi stor pågang, sier Knudtsen.

Også i Henningsvær kan det bli stort utbygging av rorbuer som selges til privatpersoner, med utleieplikt. Lofotposten kunne denne uken fortelle om store planer for Banhammaren i Henningsvær.

Selskapene Riksheim AS og Henningsvær Brygge AS har gått sammen med kommunen om å bygge et ferieparadis i det som i dag bare er en sump på lavvann. Området skal delvis fylles igjen og delvis gjøres om til en kanal. Her skal det bygges rorbuer, sjøhus, boliger og forretningsbygg.

Andre bør eie

Regnskapstallene fra 13 selskaper som driver med rorbuer viser at utleie er magre greier (se egen sak) for turistbe-



UTSIKT TIL AVKASTNING: Lofoten Rorbu Suites er helt nye rorbuer som er solgt til privatpersoner med utleieplikt.

drifter som eier hele anlegget selv.

— Det er lite penger i utleie. Er salg-og-tilbakeleie en måte å tjene mer penger på?

— Ja, så absolutt. De fleste av oss tjener penger på utleie av rorbuer, men mange sitter med altfor høy gjeld. Anleggene er for mye belant. Utfordringen i Lofoten har alltid vært tilgangen til kapital. Ved å selge ut enheter kan vi fortsatt leve av turisme, uten å nødvendigvis eie alt selv, sier Skjeseth.

Selv om han nå har drevet med nybygging går det meste av tiden med til å være daglig leder i Svinøya rorbuer,

hvor han også har en liten eierandel. Svinøya er en av de største aktørene i Lofoten, med 30 rorbuer. I selskapet Svinøya AS var omsetningen på litt over 11 millioner kroner i fjor, mens resultatet før skatt endte på beskjedne 387.000 kroner. Disse tallene inneholder både rorbu-utleie og annen turistvirksomhet.

Boblebad
De tre nybygde rorbue-ene i Kabelvåg er bygget for å til trekke seg de mest kresne turistene. Hver rorbu har tre soverom, to stuer og to flislagte bad. I tillegg kommer et eget sløyeskur og utendørs massasjebad for inntil åtte personer.

Rorbuen ligger på en av Kabelvågs lekre sjøtomter i et historisk fiskeværsmiljø.

— De er bygd opp på tomten til barnomshjemmet til min kone. Vi var plaget av for mye plen og det var min kone som kom med forslaget om å bygge rorbuer, sier Skjeseth. Han vil ikke ut med hvor mye de ble solgt for, men sier at prisen var over det meglere mente var realistisk.

— Enkelte meglere ristet på hodet da jeg antydte vår salgssum. Likevel ble alle rorbuen solgt på prospekt før ferdigstilling, forteller Skjeseth. Suksessen fra svigermors hage vil være modell når Skjeseth nå planlegger et nytt prosjekt i Svolvær. Det er planlagt 8-9 rorbuer og 3 brygger med bryggeleiligheter samt småbåthavn.

Reguleringsplanene er nå ferdig og godkjent.

— Vi ønsker å selge enheter og drifte dem gjennom vårt veletablerte kontaktnett i reiselivet. Belig-

genheten her vil bli ganske unik i Lofoten, midt i innseilingen i Svolvær havn.

Skjeseth mener utleieprisen ofte settes for høyt, mens salgsprisen settes for lavt.

— Jeg gråter når jeg ser hus som blir solgt til ufattelige lave priser. Jeg mener at eiendom-

mene blir kraftig undervurdert av takstmenn. Folk kan gjøre veldig gode kjøp nå, to år før fastlandsforbindelsen til Lofoten står ferdig, hevder Skjeseth.

Han innrømmer likevel at utleieprisen i Lofoten ofte settes for høyt i forhold til standarden på utleieobjektet.

— Mange tar overpris på en bu som ikke holder mål.

Av Andreas Klemsdal

andreas.klemsdal@finansavisen.no



PENT KLEDD: Rorbuer trenger ikke være hullede sofaer og harde stoler. Lofoten Rorbu Suites har dresset opp både innvendig og utvendig.

Båt plass om sommeren, skiføre om vinteren. Dersom utleierne oppnår høyt belegg, kan en rorbu i Nord-Norge bli en god investering.

Utleie kan bli gull

Rorbuer i Nord-Norge har det turistdestinasjoner på Østlandet bare kan drømme om: Flott skiføre om vinteren og flott båtføre om sommeren.

En rorbu med utleieplikt i Nord-Norge koster rundt halvparten av en hytte med utleieplikt på fjellet på Østlandet. Døgnprisen på utleie av rorbuer er ikke mye lavere enn for hytter på Østlandet. Legg til lav rente og du har en investering som kan fremstå som svært lukrativ. Den store usikkerheten er knyttet til to forhold: Hvor lett blir det å leie ut disse enhetene og hvor store kan leieinntektene bli? Malangen Brygger selger sine Rorbuer for 1,3 og 1,4 millioner kroner. De første kjøperne får en utleiegaranti på 45.000 kroner, noe som gir en direkteavkastning til eier på 3,5 prosent. Med høyere utleie enn 45.000 kroner i året og litt verdistigning på eiendommen, så begynner rorbua å bli en morsom investering.

Turistbedriftene blir ikke rike av å leie ut rorbuer.

Trangt i bua

13 sentrale aktører innenfor utleie av rorbuer omsatte i fjor for til sammen 66 millioner kroner. Det samlede resultatet var 1,6 millioner kroner. Fire av de 13 gikk med underskudd, mens resten greide seg gjennom året med sorte tall. Overskuddene er ikke store og mange sliter med høy gjeld, som følge av at de eier anlegget selv. Anker Brygge er fortsatt storebror blant rorbuaaktørene, med en omsetning på nesten 16 millioner kroner. Men heller ikke her var det store penger igjen på bunnlinsen. Overskuddet ble på 787.000 kroner.

Dette reiselivsmarkedet er preget av mange små aktører. De fleste har mellom 2 og 5 millioner kroner i årlig omsetning.

Rorbuetallene		
(Tall i 1000 kr)	Oms./04	Res. f. skatt/04
Anker Brygge	15 748	787
Svinøya Rorbuer	11 411	387
Nyvvågar Rorbuhotell	10 986	53
Ørsvågvær	7542	1113
Henningsvær Rorbuer	4 108	1 222
Ringholmen Sjøhus	3 762	169
Reine Rorbuer	3 642	-347
Kvenvær Sjøhusferie	2 180	-82
Lofoten Turist og Rorb.	1950	174
Vikaneset	1 761	-2 110
Eliassen Rorbuer	1 268	26
Rønsholmen Brygger	1143	316
Rundereim Hytter	530	-87

Fiskevær med inngangspenger

Det koster å være nær fiskemottaket er nedlagt. I Nusfjord har eierne i sommer tatt betalt av turister som vil se fiskeværet. Turister har måttet betale 75 kroner for å besøke Nusfjord.

Den nye inntektsposten er kommet etter at investorer fra Gjøvik sikret seg fiskeværet for 9 millioner kroner. De har kjøpt et område på 17.000 mål, med fem fiskevann, 50 rorbuer, et bakeri og mye annet.

Investorene planlegger ifølge Lofotposten å bruke 30 millioner kroner totalt på fiskeværet og nå ser de seg om etter inntektskilder. Til tross for stor debatt i lokalmiljøet fikk eierne Flakstad kommunes velsignelse til å kreve inngangspenger. Turfolk, hytteeiere og fastboende slipper å betale.