

KAUPPAPAIKKA METSÄN VUOKRAUKSELLE

Viime vuosikymmenten aikana kiinnostus metsän ja metsämaan omistukseen on kasvanut. Metsän ja metsämaan hinnat ovat yhä nousussa, mikä kertoo jatkuvasta korkeasta kysynnästä. Kaikilla ei ole mahdollisuutta ostaa metsää. Tämä voi johtua hintojen noususta sekä osittain myös yritysten oikeudellisista rajoitteista hankkia metsämaata

Lisäksi kiinnostus luonnossa ja metsässä virkistäytymiseen on kasvussa sekä yksityisten ihmisten että yritysten keskuudessa. Metsänomistajilla on myös kiinnostusta saada muita tuloja metsästä puunmyynnin ohella. Näin ollen mahdollisuus vuokrata tai antaa metsää vuokralle voisi olla hyödyllinen monen eri sidosryhmän kannalta.

Tarkoitus

Metsänomistajien ja erilaisista syistä metsästä kiinnostuneiden täytyisi kohdata toisensa, jotta voitaisiin luoda mahdollisuus metsän vuokraamiselle tai vuokralle antamiselle. Lisäksi täytyy luoda sopimuspohjat, jotta osapuolet voivat päästä sopimukseen tavoitteidensa mukaisesti. On tärkeää huomioida oikeudelliset vaatimukset metsän vuokraamiselle tai vuokralle antamiselle. Tämä pilotti tarkasteli oikeudellisia ja käytännön mahdollisuuksia sekä toimintatapoja mahdolliselle kauppapaikalle metsävuokrausta varten. Pilotissa hyödynnettiin testikappaletta.

Johtopäätökset

Pilotti osoitti, että kauppapaikan perustaminen vaatii monia erilaisia taitoja ja kykyjä. Parhaan mahdollisen lopputuloksen saavuttamiseksi tällaisen osaamisen löytäminen ja yhteen saattaminen jo varhaisessa vaiheessa on erittäin tärkeää. Tämän lisäksi pilotti osoitti,

että yrittäjyydelle ja tämän kaltaisen palvelukonseptin kehittämiseksi on olemassa hyvät mahdollisuudet, kun huomioidaan sekä metsätilojen saatavuus että asiakkaat. Kuitenkin täytyy korostaa, että on olemassa monia erilaisia vaihtoehtoja, kuten esimerkiksi vakuutus- ja liiketoimintaratkaisuja, jotka tulee huomioida tapaus-, markkina- ja kohderyhmäkohtaisesti.

Oikeudellisen selvityksen mukaan metsien vuokrasopimus vastaa asunnon vuokrasopimusta. Selvityksessä korostuivat ne riskit, joita voi koitua sekä metsänomistajalle että myös kauppapaikan omistajalle. Yksi tällainen riski voisi olla se, että vuokralainen aiheuttaisi vahinkoa vuokrasuhteensa aikana, mikä johtaisi siihen, että vastuu siirtyisi kauppapaikan ylläpitäjälle. Näitä riskejä ja suhteita käsitellään varsinaisessa raportissa ja samalla annetaan ehdotuksia, kuinka näitä voidaan huomioida vuokrasopimuksissa.

Pilotti keskittyi kahteen metsäsegmenttiin: vanhoihin metsiin ja nuorempiin metsiin, perustuen kiinnostukseen, kysyntään ja potentiaaliin, joita tunnistettiin tässä projektissa. Markkinoiden ja kohderyhmän laajentamista ajatellen kehitysmahdollisuuksia on olemassa. Tähän liittyen on tärkeää määritellä vetovoi- matekijät ja arvot kussakin markkinasegmentissä, jotta voidaan varmistaa palvelun osuus ja soveltuvuus kohderyhmälle. Tiedon yhdenvertainen saavutettavuus on elintärkeää, jotta voidaan rakentaa kestäviä suhteita kauppapaikalle.

Pilotti myös toi esiin sen, että palvelukonseptin täyden potentiaalinsa ja kehittämisen syvempi ymmärtäminen on mahdollista vain silloin, kun markkinapaikka toteutuu liiketoimintojen ja suhteiden kautta.

PILOTTITIIVISTELMÄ



EUROOPAN UNIONI

Interreg
Botnia-Atlantica
Euroopan aluekehitysrahasto



Enemmän metsästä

Asiakaslähtöisiä palveluita metsänomistajille