

Arrendeåkrar – hot eller möjlighet?

Greppa marknaden 10.2.2026

Personligt utgångsläge

- Egen areal liten
- Möjligheter att köpa åker minimal
- Inget intresse av offentliga budgivningar, ex. kommunens
- Ända möjligheten att kunna erbjuda något åt markägaren där båda känner sig som vinnare
- Lyckats får arrenden genom att sätta åkrarna i skick

Arrendegivarnas gemensamma dilemma:

- Vill att åkrarna skall hållas i bra skick men också få ett skäligt arrende
- Framtiden gällande ägandet av åkrarna ett frågetecken
- Många återhållsamma att med att delta i kostnader när det gäller grundförbättringar

Nuläget:

- Ca 20 arrendegivare
- Arealen hos arrendegivare från 1 ha – ca 70 ha
- Arrendetiden varierar mellan 5-20 år
- Vi har hittat en specifik lösning med alla arrendegivare där båda känner att de vinner på samarbetet.

Tankar och tillvägagångssätt

- Allting utgår från ett skäligt arrende
- Arrendepriiset binds till stödnivån.

Om stödnivån sjunker så sjunker arrendepriiset och tvärtom.

När senaste stödperioden trädde ikraft sänktes arrendena.

När arrendetiden slutar skall åkern vara i bättre skick än när arrendet ingicks.

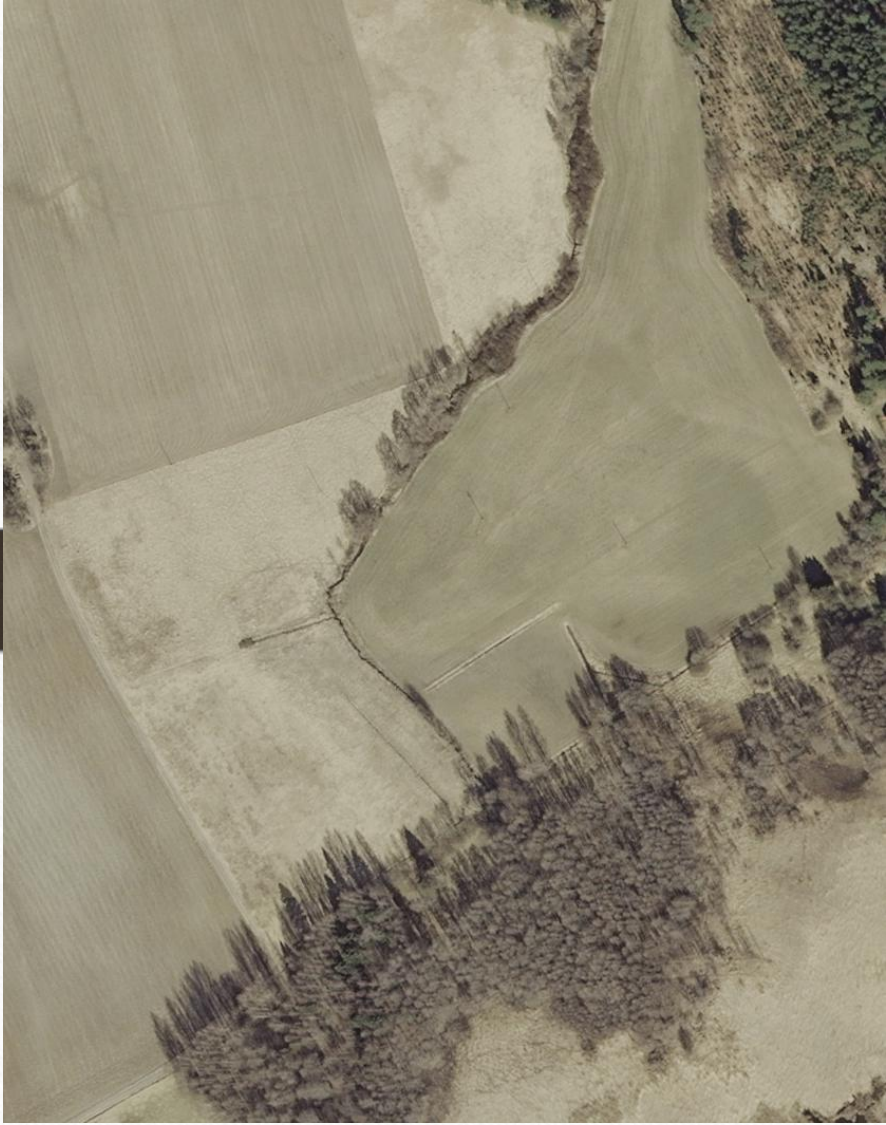
Arrangemang kring underhåll och grundförbättringar

- De flesta arrendegivare vi börjat samarbeta med åkrar som haft brister när det kommer till vattenhushållningen och behov av kalkning har förekommit.
- ”Normalt” underhåll skall skötas av arrendetagaren.
- När det kommer till grundförbättringar har separata avtal uppgjorts om inte markägaren varit intresserad av att betala kostnaden.
- Vad som är underhåll och grundförbättring måste kommas överens med markägaren.









Exempel på förfarande gällande grundförbättring

- Ett nytt arrendeavtal ingås på 10 år. 5 hektar åker behöver täckdikas.

Kostnaden beräknas totalt till 13 000€.

Ett separat avtal ingås gällande grundförbättringen. Avtalstiden är 20 år. Om parterna inte fortsätter arrendet efter 10 år är arrendegivaren skyldig att betala 7500€.

Kostnaden fördelat på 20 år är 130€/ha.

Varför har det fungerat med separata avtal?

- Markägaren behöver inte betala för åtgärderna men får åkrarna i skick.
- Eftersom åkrarna hålls i skick vet markägaren att åkerns värde hålls på en bättre nivå vid en eventuell försäljning.
- Arrendetagaren kan bruka åkrarna utan att behöva oroa sig för framtiden.
- Motiverar arrendetagaren eftersom risken med investeringen är obefintlig.