



Stor efterfrågan på virke just nu

Efter några år med mycket barkborrar och vikande marknader har flera bolag den senaste tiden avisat höjningar av timmerpriserna.

Sågverken behöver mer färskt timmer och efterfrågan på rotposter stämplade av Hushållningssällskapet är stor. Som markägare har man mycket att vinna på att stämpla en rotpost. Skogsägaren får kontroll på exakt vad som säljs. Man får även en fullständig avverkningsplanering och bra koll på miljöhänsyn och kulturmiljöer i god tid innan avverkningen sker. Markägaren kan jämföra flera aktörer mot varandra och därmed få det bästa marknadspriset för tillfället.

-Vi ser en stor efterfrågan på rotposter. Efterfrågan är större än tillgången och vi skulle kunna förmedla fler ifall bara markägarna vill stämpla, säger Magnus Ekström, skogsrådgivare i Hushållningssällskapet Jönköping. Han tror inte markägarna riktigt hunnit återhämta sig sedan alla barkborrehuggningar och inte var beredda på den efterfrågan som det är. Nu är det säljläge, enligt Magnus Ekström.

Skogen är en långsiktig investering. Den fullvuxna skog vi ser idag är ett resultat av många års skogsskötsel. I en del fall har man som markägare varit med och planerat skog som idag är mogen att avverka, men i det allra flesta fall är den planerad av någon tidigare generation som sedan röjt, gallrat och skött om skogen för att den ska vara klar att avverka idag. När det så är dags att avverka gäller det att göra sin läxa. Det är nu man som skogsägare ska skörda frukterna av allt arbete som gjorts i kanske hundra år. Det finns flera bolag som gärna vill köpa skog. Och som markägare ska man se till att få så bra betalt som möjligt för sina och förfäders investeringar.

De flesta skogsbolag har anställda virkesköpare, inspektorer eller råvaruinköpare som markägare kan vända sig till. Deras uppgift är att förse industrin med råvara till ett så förmånligt pris som möjligt men samtidigt till ett så bra pris så att markägaren blir nöjd och återkommer även vid nästa gång virke ska säljas. Som säljare kan det vara svårt att jämföra de olika prislistor som finns. Priserna lämnas i olika måttenheter som m3fub (fast under bark), m3to (toppmätt), m3sk (skogskubik) och så vidare och det förekommer påslag och avdrag och korrigerings utefter vilka längder som apteras.

Det viktiga är att man som markägare tar sig tid och frågar mer än en köpare om vad man kan få för sin skog. Tycker man att prislistorna är svåra att jämföra finns det alternativa sätt att sälja skogen på. De två vanligaste alternativen är leverensrotköp och rotpost.

-Ett leverensrotköp innebär att köparen ger säljaren ett fast pris per kubikmeter och en fast avverkningskostnad utifrån vilken medelstam beståndet har. Fördelen med detta är att det går att jämföra flera aktörer. En av nackdelarna är att man inte vet vad man får förrän virket är inmätt och betalning sker när det mäts in på sågen, säger Magnus Ekström.

En rotpost är också ett fast pris per kubikmeter. Här är skogen uppmätt redan innan affären görs så markägaren vet exakt hur många kronor den får och oftast får man pengarna i samband med att kontraktet skrivs. För köparen är den stora fördelen att den köpta skogen blir ett lager som står kvar på rot och kan avverkas när det bäst behövs på industrin. Och köparen kan avverka i egen takt och kan göra vad hen vill av virket. Markägaren får stå kostnaden att mäta upp skogen, men i gengäld vet markägaren exakt vad det är som ska säljas och behöver inte bekymra sig om mätning på industri.

– Fjolåret var det mycket låg nivå på stämplingarna på grund av barkborrar och världsläget med Corona och osäkerhet kring Brexit och USA. Det vi ser nu är en marknad som ser optimistiskt på framtiden och är i behov av råvara för att klara leverenserna. Då gäller det som markägare att vara med på tåget.

För mer info kontakta:

Magnus Ekström 0708-24 10 20 magnus.ekstrom@hushallningssallskapet.se