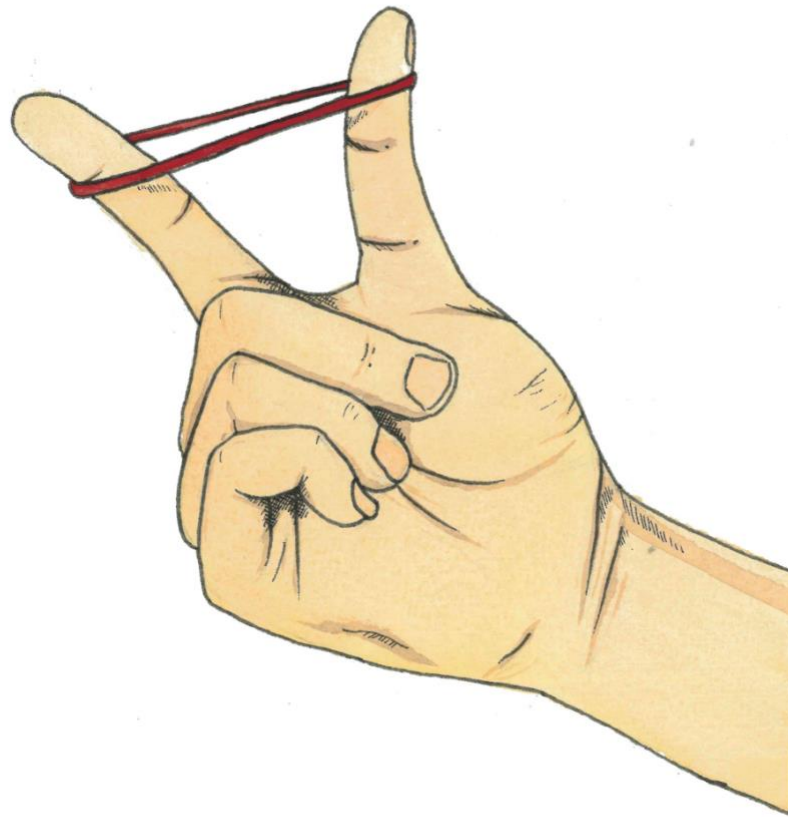




CHALMERS



Fastighetsbolagens flexibla framtid

En kvalitativ undersökning av en flexibel
kontorsmarknads hinder och möjligheter
Examensarbete inom kandidatprogrammet Affärsutveckling och
entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik

PHILIP ANDERSSON
OSKAR SVENSSON

INSTITUTIONEN FÖR Arkitektur och Samhällsbyggnadsteknik
Avdelningen för Byggnadsdesign

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige 2021
www.chalmers.se

EXAMENSARBETE ACEX20

Fastighetsbolagens flexibla framtid

En kvalitativ undersökning av en flexibel kontorsmarknads hinder och möjligheter

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik

PHILIP ANDERSSON

OSKAR SVENSSON

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för Byggnadsdesign

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, 2021

Fastighetsbolagens flexibla framtid

En kvalitativ undersökning av en flexibel kontorsmarknads hinder och möjligheter

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik

PHILIP ANDERSSON

OSKAR SVENSSON

© PHILIP ANDERSSON, OSKAR SVENSSON, 2021

Examensarbete ACEX20

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Chalmers tekniska högskola 2021

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för Byggnadsdesign

Chalmers tekniska högskola

412 96 Göteborg

Telefon: 031-772 10 00

Omslagsbild: Egen illustration

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Göteborg 2021

Fastighetsbolagens flexibla framtid

En kvalitativ undersökning av en flexibel kontorsmarknads hinder och möjligheter

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik

PHILIP ANDERSSON

OSKAR SVENSSON

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för Byggnadsdesign

Chalmers tekniska högskola

SAMMANFATTNING

Aktuella rapporter från fastighetsbranschen visar att hyresgäster i allt större utsträckning efterfrågar flexibilitet i sina avtal, vilket legat till grund för denna studie. Den senaste tidens förändringar och osäkerheter, tillsammans med dagens möjligheter att arbeta på nya sätt, har bidragit till en än större efterfrågan på flexibilitet. Rapporterna visar dessutom att fastighetsägare som kan erbjuda en större flexibilitet på framtidens kontorsmarknad kommer ha bäst förutsättningar för att bli framgångsrika. Utifrån denna bakgrund har syftet med studien varit att undersöka hur fastighetsägare ska kunna tillgodose en ökad efterfrågan på flexibilitet på framtidens kontorsmarknad.

Semistrukturerade intervjuer med både fastighetsägare och hyresgäster har genomförts för att förstå vad det är som driver eller håller tillbaka förändringen. Eftersom tyngdpunkten i studien låg på fastighetsbolagens förutsättningar och möjligheter intervjuades fler fastighetsägare än hyresgäster.

Resultatet visar att det finns en ökad efterfrågan på flexibla avtal men att fastighetsbolagen trots detta, både historiskt och fortsatt, ser hinder för att erbjuda sådana avtal. Det visar samtidigt att det finns fördelar för alla parter att sträva mot mer flexibilitet, och att det genom förändringar i hur verksamheten bedrivs också skulle kunna uppnås. Resultatet visar samtidigt att ett sådant erbjudande är beroende av att fastighetsägarna arbetar på ett sätt som förhindrar att riskerna blir för stora, vilket kan riskera att sänka fastighetsvärdet. I resultatet presenteras olika förutsättningar som krävs för att företag ska kunna erbjuda flexibla avtal.

Slutsatserna blir att det med dagens rådande förutsättningar går att erbjuda större flexibilitet från fastighetsägarnas sida, och att det dessutom förmodligen finns en hel del fördelar med att göra det.

Nyckelord:

Fastighetsbranschen, Fastighetsbolag, Flexibla avtal, Hyresavtal, Korta hyresavtal
Kommersiella Fastighetsägare, Kontorsutformning, Fastighetsvärde, Investering, Risk,
Riskaversion

A Flexible Future for Real Estate Companies

A Qualitative Study of the Obstacles and Possibilities with a Flexible Office Market

Degree Project in the Bachelor's Programme

Business Development and Entrepreneurship

PHILIP ANDERSSON

OSKAR SVENSSON

Department of Architecture and Civil Engineering

Chalmers University of Technology

ABSTRACT

In current reports from the real estate industry, the demand for an increasingly flexible office market has become more and more evident. Current societal changes and uncertainties, along with our time's possibilities to work in unconventional ways, have contributed to a greater demand for flexibility from tenants. Reports also point to the conclusion that real estate owners who offer flexibility for tenants are more likely to be successful. With this background, the aim of this study was to explore the ways in which real estate owners are able to meet a growing demand for flexibility on a future office market.

The study was conducted through semi-structured interviews with real estate owners and tenants, in order to make forces pushing or preventing change visible. Since the study's main interest was prerequisites and possibilities for real estate owners, a larger group of real estate owners than tenants were interviewed.

The investigation shows that there is a great demand for flexible contracts. However, real estate owners hesitate to offer flexible contracts due to historical and current obstacles. At the same time, it shows that there are benefits for both parties to strive for flexibility, and that the obstacles could be overcome with changes in the industry. The results also show that the ability to offer flexible contracts relies on real estate owners actively working to prevent too great risks, which could potentially lower real estate value. This study presents several prerequisites required for companies to offer flexible contracts.

In conclusion, current prerequisites allow for real estate owners to offer more flexibility and doing so would probably benefit real estate companies.

Key words:

Real estate industry, Flexible rental agreements, Real estate company, Rental agreement, Short-term contract, Commercial real estate owners, Office design, Real estate value, Investment, Risk, Risk aversion

Innehållsförteckning

1. INLEDNING	1
1.1 BAKGRUND.....	1
1.2 SYFTE	1
1.3 AVGRÄNSNINGAR	2
1.4 PRECISERING AV FRÅGESTÄLLNINGEN.....	2
2. METOD	3
2.1 KVALITATIV FORSKNING	4
2.2 URVAL AV INFORMANTER.....	5
2.3 INTERVJUER.....	6
3. KUNSKAPSÖVERSIKT	7
3.1 UTHYRNINGSPROCESSEN	7
3.2 VARIANTER AV KONTORSUTHYRNING OCH TILLÄGGSBESTÄMMELSER	10
3.3 VÄRDERINGSTEORI OCH MARKNADSVÄRDE	12
3.4 INVESTERING OCH RISK	19
3.5 LAGSTIFTNING.....	23
3.6 EN FÖRÄNDRAD EFTERFRÅGAN	26
4. RESULTAT	27
4.1 EFTERFRÅGAN PÅ FRAMTIDENS KONTORSMARKNAD	27
4.2 HYRESGÄSTERS SYN PÅ FLEXIBLA AVTAL (FLEXIBILITET)	32
4.3 FASTIGHETSÄGARNAS SYN PÅ FLEXIBILITET	36
4.4 FASTIGHETSVÄRDERING	43
4.5 HYRESGÄSTERS INFLYTANDE PÅ KONTORET OCH DESS UTFORMNING	47
4.6 FLEXIBLA AVTAL I NYPRODUKTION	56
4.7 KONTORETS FRAMTIDA ROLL OCH UTFORMNING	58
4.8 FLEXIBILITET GENOM ERBJUDANDE AV TJÄNSTER I HYRESAVTALET	66
4.9 FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR FASTIGHETS BOLAG ATT ERBJUDA FLEXIBILITET	70
5. SLUTSATS	75
6. ANALYS AV SLUTSATS	78
7. DISKUSSION	79
7.1 METODDISKUSSION.....	79
7.2 RESULTATDISKUSSION.....	80
8. ERBJUDANDET AV FLEXIBLA AVTAL	81
8.1 VARFÖR, TILL VEM OCH HUR?	81
8.2 FLEXIBILITETSPYRAMIDEN – NIVÅER AV FLEXIBILITET	84
9. FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING	85
CIRKULÄR MÖBELEKONOMI	85
10. LITTERATURFÖRTECKNING	86
11. FIGURFÖRTECKNING	89

Förord

Detta kandidatarbete har utförts på institutionen för Arkitektur och Samhällsbyggnadsteknik på Chalmers Tekniska Högskola. Arbetet har skrivits som ett avslutande moment på kandidatprogrammet Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik. Uppsatsen skrevs under vårterminen 2021 och omfattar 15 högskolepoäng.

Vi vill rikta ett stort tack till alla personer som ställt upp och tagit sig tid att dela med sig av sina erfarenheter och kunskaper. Ert bidrag har varit ovärderligt för framtagandet av detta examensarbete.

Vi vill också tacka Angelica Lyngö och Ellen Sander för ett fint samarbete med opponeringen.

Avslutningsvis vill rikta våra allra största tack till Nina Ryd på Chalmers och Robert Woodbridge på Platzer. Er hjälp och vägledning har betytt mycket för oss under hela arbetets gång, och resultatet hade inte blivit detsamma utan er.

Göteborg, juni 2021

Philip Andersson och Oskar Svensson

Begreppsförklaring

Avkastningsvärde

Beskrivs som nuvärdet av all framtida avkastning som en finansiell placering eller verksamhet beräknas ge (Nationalencyklopedin, u.å)

Driftnetto

Definieras som en fastighets hyresintäkter minus dess drift- och underhållskostnader och fastighetsskatt

Direkta fastighetsinvestorerare

Fastighetsinvestorerare som är exponerade mot marknaden genom ett direkt ägande av fastigheter

Flexibla avtal

Avtal som skiljer sig från konventionella avtal, antingen i löptid eller andra optioner

Kommersiell fastighetsförvaltare

Arbetsroll som ansvarar för uthyrningen av lokalytor där en del av arbetet innebär att skriva hyresavtalen

Kalkylränta

Den ränta som ett företag använder i sina kalkyler, främst investeringskalkyler (Nationalencyklopedin, 2021)

Marknadsvärde

Det värde som egendom har enligt bedömningarna på den marknad där egendomen bjuds ut (Nationalencyklopedin, 2021)

Optioner

Inom juridiken den rätt som en av parterna i ett avtalsförhållande har att välja mellan olika alternativ (Nationalencyklopedin, 2021)

Realloptioner

En möjlighet, men inte en skyldighet att genomföra en investering/förbättring

Lista över intervjuade informanter

Fastighetsägare

Per-Gunnar Persson, VD, Platzer fastigheter, 2021-03-05

Juliano Alm, Fastighetsförvaltare, Platzer fastigheter, 2021-02-23

Filip Wannehag, Fastighetsanalytiker, Platzer fastigheter, 2021-02-25

Daniel Jighede, Uthyrningschef, Vasakronan, 2021-02-26

Per Helgesson, Marknadsområdeschef, AMF fastigheter, 2021-03-08

Marie Lekmark, Projektuthyrare, Platzer fastigheter, 2021-03-02

Patrik Lund, Affärsutvecklare, Platzer fastigheter, 2021-03-02

Stefan Gustafsson, Sverigechef, Fastighets AB Balder, 2021-03-03

Mikael Dotevall, Affärsområdeschef, Platzer fastigheter, 2021-03-03

Helen Sandberg, Uthyrningschef, Castellum, 2021-03-03

Övriga aktörer i branschen

Andrea Josefsson, Värdering & Analys, Svefa, 2021-03-04

Mats Dynevik, Marknadschef, Skanska, 2021-02-12

Gustaf Benndorf, Head of Tenant Representation, Cushman & Wakefield, 2021-03-08

Hyresgäster

Håkan Enhager, Global Process & IT Manager, Cellmark, 2021-03-31

Martin Cederdahl, Regionchef, KFX, 2021-04-01

Hans Eliasson, VD, IFM Electronic, 2021-04-07

Ulf Kardel, Management support, Nordea, 2021-04-07

1. Inledning

I följande kapitel kommer arbetets bakgrund, syfte och avgränsningar presenteras för att ge läsaren en tydlig bild av varför frågeställningen är relevant och hur vi valt att avgränsa den i vår undersökning.

1.1 Bakgrund

Kontorets roll har genom historiens gång fyllt olika funktioner och behov, där det har gått från att vara en självklar nödvändighet, till något som idag inte fyller en fullt lika nödvändig funktion. Kontorets ursprungliga existensberättigande grundade sig i behovet av en fysisk plats där verktygen för att kunna utföra arbetet fanns. Idag finns förutsättningarna att inte behöva vara bunden till en specifik fysisk plats för att kunna utföra arbetet, och kontorets roll och efterfrågan på dess utformning har genom historien därmed förändrats.

Kontorens utformning har sedan början av 1900-talet skiftat periodvis mellan öppna kontorslandskap och mindre cellkontor. Förr var den centrala frågan hur kontoren skulle vara utformande, idag frågar sig många företag om kontoret behövs alls, vilket flera medier idag rapporterar om.

Idag belyser flera rapporter en ökad efterfrågan på flexibilitet i arbetet. Även om ordet flexibilitet inrymmer många betydelser berör en stor del av dem just kontorets utformning och existens. I rapporten *Framtidens arbetsliv* (Castellum, 2020), svarar 25% av de tillfrågade att de vill jobba hemifrån och 31% av de tillfrågade under 25 år att de vill arbeta på ett ställe med flexibla arbetsmiljöer. Detta indikerar att fastighetsägarna behöver se över sitt erbjudande för att uppfylla de nya krav som framtidens arbetsgivare kommer ställas inför. JLL redovisar i sin rapport *Office leases are getting shorter* (2020) att de redan sett en ökad efterfrågan på mer flexibla hyresavtal inom den kommersiella hyresmarknaden. De fastslår dessutom att "Fastighetsägare som ser och uppfyller hyresgästernas önskan om flexibilitet kommer att vara bäst positionerade för att frodas i framtiden".

Historiskt sett har kontraktstiden spelat stor roll vid fastighetsvärdering (Persson, 2021). Längre kontraktstider ger en säkrare ström av inbetalningar, vilket i sig ger lägre risk och därmed ökat fastighetsvärde. När hyresgäster i större utsträckning efterfrågar flexibla avtal innebär detta ofta också kortare kontrakt. Hur ska fastighetsägarna kunna möta hyresgästernas efterfrågan på korta kontrakt utan att riskera en sänkning av fastighetsvärdet?

Det är viktigt att ha i åtanke att en stor del av den teori som arbetet bygger på är författad under covid-19 pandemin som i skrivande stund fortsatt påverkar marknaden för kontorsuthyrning.

1.2 Syfte

Studiens syfte är att undersöka hur efterfrågan på flexibla avtal ser ut inom den kommersiella hyresmarknaden samt hur fastighetsägare ska kunna möta denna efterfrågan. Syftet är även att kartlägga vilka hinder som bidragit till avsaknaden av flexibla avtal historiskt samt vilka förutsättningar som krävs för att överkomma dessa hinder.

1.3 Avgränsningar

Examensarbetet kommer att vara avgränsat till kontorsmarknaden i Göteborg med fokus på de största fastighetsbolagen och deras hyresgäster. Det kommer således inte att läggas något fokus på fastighetsbolagens andra affärsområden även om det skulle ingå i deras verksamhet.

Då de flesta respondenter jobbar på Göteborgsmarknaden, och för att det är på den som Platzer verkar, har arbetet avgränsats till just Göteborg. Resultatet kan eventuellt ses som applicerbart på fler geografiska områden, men enligt Gustaf Benndorf (2021) skiljer sig Göteborg från exempelvis Stockholm då hyresnivåerna ser väldigt annorlunda ut, och det finns därmed en annan inbyggd fallhöjd.

Urvalet av intervjuobjekt har delvis tagits fram genom förslag från handledare för att på ett gynnsamt och träffsäkert sätt täcka in de olika intressenterna.

1.4 Precisering av frågeställningen

För att uppnå syftet med studien behöver följande frågeställningar besvaras.

- *Hur ser fastighetsägare och hyresgäster på framtiden och flexibla avtal?*
- *Hur bör kontoren utformas för att kunna erbjuda flexibilitet?*
- *Vilka förutsättningar krävs för att fastighetsbolagen ska kunna erbjuda flexibla avtal utan att påverka fastighetsvärdet negativt?*

2. Metod

I detta kapitel kommer forskningsmetoderna beskrivas och bakgrunden till urvalet av intervjupersoner presenteras.

Inledningsvis påbörjades en kunskapsinsamling med ett brett perspektiv där all kunskap som kunde vara kopplat till frågeställningen var av intresse. Kunskapsunderlaget som studerades i ett tidigt skede härstammade från en stor variation av publikationer, allt från forskningsrapporter, facklitteratur och tidigare universitetsarbeten till rena debattartiklar och nyheter. Det var av stor betydelse att inhämta en stor variation av både fakta och åsikter kring frågan för att påbörja arbetet med en så god översikt som möjligt. Efter genomgång av en rad publikationer utkristalliserades ett antal frågor som behövde ställas till en intervjuperson med god insikt i branschen.

Den 12e februari hölls en pilotintervju med Mats Dynevik, Marknadschef på Skanska AB. Intervjun var av stor vikt för arbetets tidiga skede eftersom det gav upphov till en rad intressanta svar och än viktigare - nya frågor. Dynevik har haft rollen som marknadschef i snart 25 år och respondentens goda erfarenhet av branschen gav värdefulla inslag till arbetet och en ökad förståelse för komplexiteten i vår frågeställning. Arbetets frågeställning fick även en ytterligare bekräftelse avseende relevans genom de svar som erhöles av respondenten.

Begränsningar utformades angående vilka som fortsatt skulle intervjuas för arbetet där beslutet föll på att fokusera på de största fastighetsägarna i Göteborg inom segmentet kommersiella lokaler. Eftersom det har varit av största vikt att prata med personer från flera olika bolag har antalet personer från samma företag varit begränsade. Begränsningen innebär att vissa företag enbart haft enstaka representanter som fått representera hela företagets ståndpunkt i de intervjuer som de medverkat i. Valen av intervjupersonerna på företagen har dock gjorts med omsorg för att få svar från de mest insatta i det som rör den valda frågeställningen.

2.1 Kvalitativ forskning

Eftersom frågan om framtidens kontorsmarknad är komplex och inrymmer en rad olika aspekter har vi valt att lägga tyngden vid en kvalitativ forskningsstrategi med semistrukturerade intervjuer. Genom intervjuer med utvalda personer med god insyn och kunskap om kontorsmarknaden används en kvalitativ forskningsstrategi där vi ämnar samla åsikter och kunskaper. Studien kommer följa en induktiv arbetsmetod där all insamlade data kommer att analyseras och sedermera användas till att besvara den valda frågeställningen. Fördelarna med en kvalitativ strategi är att intervjuerna ger upphov till en dialog där möjlighet till följdfrågor finns. Följdfrågorna utgör en viktig del eftersom de kan leda till vidare resonemang och kasta ljus på nya områden som de planerade intervjufrågorna saknar. De bidrar dessutom med möjligheten för den intervjuade att beskriva kopplingar och samband som i annat fall riskerat utebli. En nackdel som valet av denna forskningsmetod naturligt medför är att reliabiliteten blir svag eftersom det är svårt att få samma utfall flera gånger i kvalitativ forskning. Kvalitativ forskning används ofta för att generera nya teorier (Bryman & Bell, 2017), detta går helt i linje med den frågeställning arbetet ämnat undersöka eftersom flexibla avtal inom kontorsuthyrning ännu innehåller en rad utmaningar som behöver lösas.

2.1.1 Semistrukturerad intervju

Samtliga intervjuer som utförts har varit semistrukturerade. Valet av semistrukturerade intervjuer grundar sig dels i vår inledningsvis begränsade kunskap inom området, dels i att personliga åsikter från informanter skulle få större utrymme. Möjligheten till följdfrågor har därför varit av stor betydelse för att få djuplodade kunskaper som knyter an till frågeställningen. Inledningsvis skapades en intervjuguide där de centrala teman som ansågs viktiga för frågeställningen skrevs ner. Intervjuguiden utvecklades sedan till en frågebänk där frågorna vidare delades upp i olika grupper för att anpassas till expertisen de olika informanterna har gentemot frågeställningen. Genom att använda olika intervjumallar kunde fokus riktas mot de områden som den aktuella informanten hade expertis inom.

Bryman och Bell (2017) belyser med emfas värdet av att spela in semistrukturerade intervjuer. Fördelarna med att spela in intervjuerna är legio; människans minne har naturliga begränsningar som vid återgivning kan ge en felaktig bild av vad som sagts därför är det bra att kunna gå tillbaka och tolka intervjupersonens svar flera gånger, slutligen kan även intuitiva och omedvetna tolkningar av det som en informant säger under intervju kontrolleras noggrant i efterhand. Nackdelar med att spela in en intervju kan vara att informanten blir restriktiv med starka åsikter i sina svar genom medvetenheten att deras ord kommer bevaras till eftervärlden. För att stävja denna oro har vi varit tydliga med att informanterna har rätt att sekretessbelägga intervjumaterial från publicering om så önskas.

Alla intervjuer har i efterhand transkriberats för att underlätta kartläggningen av de svar som erhållits och på så vis har teman och återkommande åsikter identifierats och grupperats. Det är emellertid inte bara intressant vad informanterna säger utan även *hur* de säger det, sättet som en informant talar om ett visst ämne kan ge antydningar till hur intressant eller viktigt hen anser ämnet vara. Transkriberingen har skett löpande efterföljt varje genomförd intervju, i regel. Det är rekommenderat att utföra transkriberingen löpande för att underlätta identifiering av teman tidigt för att sedan ha möjligheten att utforska dessa vidare i efterkommande intervjuer (Bryman & Bell, 2017).

2.2 Urval av informanter

Urvalet av informanter baserades på önskemål om att erhålla spetskompetens och erfarenhetsbaserad kunskap från de roller som verkar i områden närmst den valda frågeställningen. Totalt är 17 intervjuer genomförda och de olika arbetsrollerna som informanterna haft vid intervju-tillfället är redovisade nedan.

Fastighetsvärderare

För att få en tydlig bild av hur en fastighetsvärdering går till och vilka faktorer som anses väga tyngst har fastighetsvärderare fyllt en viktig roll att intervjuas. Det har även varit av intresse att undersöka om det finns skillnader mellan externa och interna värderare i såväl arbetssätt som syn på flexibilitet.

Affärsområdeschef

Rollen som affärsområdeschef kan innebära en rad olika arbetsuppgifter med stor variation beroende på vilket företag rollen finns på. Det som enar affärsområdeschefer generellt är att de allra flesta har som uppgift att ansvara för ett fastighetsbestånd med legio fastigheter och har därför god översikt över vilken typ av hyresgäst som återfinns i lokalerna och vilka långsiktiga strategier som finns för de olika områdena.

Affärsutvecklare

För att få en bra inblick i hur arbetet går till vid utveckling av nya projekt är det viktigt att ta med även denna aspekt i arbetet. Rollen går främst ut på att hitta lönsamhet i nya projekt, och driva dessa framåt. Hur det arbetet går till, och hur de jobbar för att vara extra relevanta för hyresgästen, är speciellt intressant för detta arbete.

Projektuthyrare

Vid nybyggnation av kontorsfastigheter finns helt andra krav vid kontraktsskrivning eftersom det finns en stor investeringskostnad som måste betalas. Det är därför av intresse att intervjuas personer från denna roll.

Kommersiell förvaltare

Genom rollen som kontraktskrivare med nära relation till hyresgäster har kommersiella förvaltare varit intressanta och betydelsefulla att intervjuas. Det är de som har möjligheten att erbjuda flexibla hyreskontrakt vid kontorsuthyrning.

VD

När de mest övergripande frågorna behöver utredas så som långsiktiga strategier och investeringsprioriteringar är intervjuer med personer i VD-rollen oftast mest gynnsamma. Genom sin roll har denna person stort inflytande i stora beslut och därmed god insikt i vilka val som företaget kommer ta i form av investeringar och fokusområden. Eftersom frågan om flexibla avtal är relativt nytt för många fastighetsbolag och innebär ett helt nytt erbjudande är det av största intresse att intervjuas beslutsfattare på fastighetsbolag.

Marknadschef

Rollen som marknadschef innebär bland annat en del strategisk planering, positionering och konkurrensanalys, vilket ger en bred bild av det aktuella området som marknadschefen verkar inom. För arbetet har det varit av stort intresse för att kunna ge just en bredare syn på hur marknaden ser ut för tillfället.

Konsult inom fastighetsvärdering och analys

För att få en objektiv syn på fastighetsvärdering och för att kunna ge objektiva analyser är det av stort intresse att få med mer eller mindre oberoende konsulter inom området.

Tenant representative

En *Tenant rep* arbetar ofta med många olika hyresgäster, och deras främsta uppgift är att föra hyresgästens talan mot fastighetsägaren/hyresvärderna. Det är av stort intresse att få med i rapporten, då det kan ge en generell syn på hur flera hyresgäster ser på det aktuella ämnet.

2.3 Intervjuer

På grund av rådande omständigheter kommer samtliga intervjuer att genomföras som videomöten. Avsaknaden av det personliga mötet med intervjuobjekten kan leda till en försvårad kommunikation och därmed riskera att påverka kvaliteten på såväl frågor som svar. Det är svårt att bibehålla samma validitet när intervjuer inte sker på plats med informanten. För att öka validiteten, om än i liten grad, har vi uppmuntrat alla informanter att ha kameran på under intervjun. Det har gett oss större möjlighet att läsa av den intervjuades kroppsspråk, försvarsmekanismer, ansiktsuttryck och reaktioner på de frågor som ställts. Fördelen med att utföra intervjuerna på distans är att informanterna i större utsträckning har haft tid att medverka eftersom det i princip inte finns några ställtider eller krav på fysisk plats att mötas på. Med andra ord tar denna typ av tekniska lösning för att genomföra intervjuer både mindre planering och tid i anspråk.

3. Kunskapsöversikt

I det här kapitlet presenteras det teoretiska ramverket som ligger till grund för studiens frågeställning. Syftet med detta avsnitt är att presentera grundläggande begrepp och förklara dess innebörd. Kunskapsöversikten kan ses som utgångspunkten eftersom den ska spegla verkligheten som den ser ut idag. För att vidare kunna utveckla ett resonemang kring framtidens kontorsmarknad krävs en grundläggande förståelse för hur de verksamma aktörerna arbetar idag och vilka påverkande faktorer som finns.

3.1 Uthyrningsprocessen

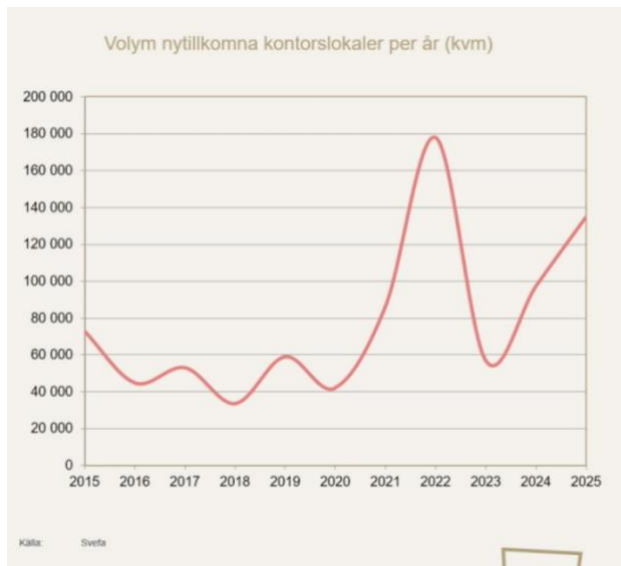
Avsnittet redovisar uthyrningsprocessens förfarande och vilka typer av kontorsutformningar som återfinns på marknaden. Vidare är syftet att presentera hur fastighetsbolagen idag arbetar när det kommer till att producera och hyra ut kontorslokaler, för att i ett senare skede kunna analysera processen.

3.1.1 Uthyrning av kontorslokaler

Beroende på vilken typ av aktör det är och vad dennes strategi, möjligheter och förutsättningar är, sker uthyrning av kontorslokaler på olika sätt. De aktörer som främst är projektutvecklande och producerande jobbar ej med långsiktigt ägande och förvaltande av fastigheter, utan har i princip all sin uthyrning i nyproduktion. Fastighetsbolag som jobbar med både nyproduktion av egna fastigheter och ett långsiktigt ägande med förvaltning, hyr istället ut både i nyproduktion och i befintligt bestånd. För att särskilja de olika processerna, och vad som skiljer dem åt, följer en mer ingående förklaring av de två härnäst.

Nyproduktion

Andelen kontorsarbete fortsätter att öka i Sverige, och det kommer därför krävas ett ökat antal kontorsplatser att tillgå. Enligt Per Helgesson (2021) har sysselsättningen ökat i kontorssegmentet under 37 av de senaste 40 kvartalen. Det driver i sin tur på behovet av nyproduktion, framför allt i de större städerna. För att kunna dra igång ett nytt projekt kräver de allra flesta fastighetsägare att en viss andel av den tänkta kontorsbyggnaden är uthyrd innan spaden sätts i marken. För många fastighetsägare handlar det om en uthyrningsgrad på cirka 50–60% av byggnadens totala yta (Persson, 2021). Det är för fastighetsägarna dessutom viktigt att avtalen löper under ganska lång tid, oftast minst 5–7 år, för att investeringen ska anses säker och befogad. Figur 1 nedan visar den omfattande tillväxt av nyproducerade kontorslokaler som förväntas ha sin topp runt årsskiftet 2021/2022.



Figur 1 - Volym nytillkomna kontorslokaler per år (kvm) för Göteborg. Källa: Svefa, Lokalmarknadsdagen.

Enligt samtal med flertalet fastighetsägare är det väldigt vanligt att man blandar in hyresgästen tidigt i processen med framtagandet av nya kontorsytor. De får då möjligheten att påverka hur utformningen ska se ut när det kommer till exempelvis innerväggar, innertak och hur ytorna mer eller mindre ska disponeras. Vanligt är dessutom att man låter hyresgästen välja färg och material på flertalet detaljer i kontoret, för att göra det så “skräddarsytt” som möjligt.

Befintligt bestånd

Idag utgörs den absolut största andelen kontorslokaler av redan producerade byggnader, det som vi valt att kalla för befintligt bestånd. Det är också i detta bestånd som flest hyresavtal årligen upprättas. När ett företag, av en eller annan anledning, flyttar ut ur sina lokaler börjar arbetet med att fylla vakansen för fastighetsbolaget. Daniel Jighede (2021) menar att det bästa för fastighetsägaren är om hyresgästen kan flytta in i lokalen utan att behöva göra några förändringar i densamma. Han tillägger samtidigt att det historiskt inte är på detta sätt det har sett ut. Ofta vill hyresgästen göra någon form av anpassning eller förändring i lokalen, för att göra den mer anpassad för den egna verksamheten.

3.1.2 Kontorets utformning

Kontorens utformning har genom historien ständigt förändrats, där det gått från vad som beskrevs som ett *trålhav* med långa rader av enformiga skrivbord, till att idag vara öppna ytor indelat i olika avdelningar beroende på arbetsuppgifter för dagen (Nationalencyklopedin, 2021). I och med utvecklingen har också behovet av antalet kvadratmeter förändrats (Wannehag, 2021). De olika utformningarna både erbjuder och tillåter olika möjligheter till flexibilitet. Det som drivit förändringen har i mångt och mycket varit en större efterfrågan på flexibilitet. För att förstå skillnaderna mellan de olika varianterna följer nedan en kortare redogörelse för dessa.

Cellkontor

Cellkontor innebär att kontorsytan är uppdelad i flera mindre rum, ofta längs en korridor. Dessa kan vara utrustade med all teknisk utrustning för att vara helt oberoende från varandra, men vanligare är att funktioner som används av flera personer förläggs till gemensamma ytor. Cellkontor har under början av 2000-talet varit den vanligaste typen av utformning för de traditionella kontoren. Att ha möjligheten till avskildhet genom att stänga dörren till kontoret har enligt forskning visat sig ha en positiv inverkan på den fysiska arbetsmiljön, och har också visat sig bidra till en bättre social- och arbetstillfredsställelse. Det har också visat sig bidra till ökad koncentration och en effektivare arbetsdag. Däremot förhindrar det av samma anledning en del sociala interaktioner, och föredras därför av olika personer och företag beroende på dess verksamhet och personliga preferenser kring sin arbetsmiljö. En undersökning gjord av Objektvision (Drömkontoret, 2021) visar att cellkontor framför allt föredras av den äldre generationen. Denna typ av utformning erbjuder en begränsad tillgång till flexibilitet, både vad gäller omställningsmöjligheter av kontorsytor och för de arbetande att flytta runt inom kontoret (Prevent, 2021).

Kontorslandskap

Ett kontorslandskap kännetecknas av en öppen kontorsmiljö med många arbetsplatser i samma rum, utan att skilja av dem med en fast skiljevägg (Nationalencyklopedin, 2021). Det blev populärt i början på 1960-talet då man började se vinster med bland annat bättre kommunikation och minskad lokalyta. I och med att ytan minskar och den resterande ytan används mer effektivt, leder det också till minskade lokalkostnader. Öppna kontorslandskap brukar ofta kopplas samman med sämre arbetsmiljö och en orsak till kognitiv stress, mycket på grund av distraktion och höga ljudnivåer. Lösningen är dock flexibel och kan enkelt förändras i takt med förändrade behov, eller vid inflyttning av ny hyresgäst.

Aktivitetsbaserat kontor

Det aktivitetsbaserade kontoret utgår från kontorslandskapets, men är i stället indelat i flera olika zoner, där varje zon har en egen utformning (Nationalencyklopedin, 2021). Utformningen och möbleringen för varje av dessa zoner är anpassade för att främja de uppgifter och aktiviteter som sker där. Det innebär också att de anställda inte har någon fast plast på kontoret, utan får flytta runt beroende på vilken uppgift som ligger för dagen. Möjlighet att förvara dokument i fysisk form är ofta begränsad och samma sak gäller mer eller mindre all typ av personliga tillhörigheter. Denna typ av kontor ställer höga krav på utformning och inredning för att kunna skapa den typ av effektivitet och produktivitet som tanken är att ett aktivitetsbaserat kontor ska bidra med.

Denna typ av utformning både erbjuder och kräver en stor flexibilitet till och av hyresgästerna, i och med dess öppna ytor och avsaknad av fasta platser. Det är också en lösning som inte kräver stora hyresgäst Anpassningar vid inflyttning av nya hyresgäster, då det antalet möjliga arbetande i kontoret inte är låst till hur många enskilda kontor som finns.

3.2 Varianter av kontorsuthyrning och tilläggbestämmelser

Det är i avtalet mellan hyresvärd och hyresgäst som en stor möjlighet till flexibilitet finns. Hur långt avtal en hyresgäst är beredd att skriva påverkar både vilken typ av kontor som erbjuds och hur väl hyresgästanpassad den i regel kan vara. Nedan beskrivs de varianter av hyresavtal som primärt används vid kontorsuthyrning och skillnaderna mellan dessa.

Traditionell kontorsuthyrning

Med traditionell kontorsuthyrning avses lokalyta som hyrs ut i syfte att brukas som kontor med hyresgästen som en part och fastighetsägaren som andra part. Här finns det ingen tredjepart som sköter uthyrningen utan kontraktsskrivning och förhandlingar sker direkt mellan hyresgäst och fastighetsägare. Denna typ av kontrakt kallas förstahandskontrakt och är idag den mest återkommande upplåtelseformen för kontorsuthyrning. Kontraktstiderna varierar ofta mellan 3–5 år för lokaler med uppsägningstid på 9 månader. Det är inte ovanligt att större väletablerade företag väljer att skriva längre kontrakt än så, eftersom de i större utsträckning har anpassade lokaler för deras verksamhet, samt kan förhandla ner månadshyran gentemot ett längre hyresavtal (Gustafsson, 2021). Kontraktstiden är ofta satt till minst tre år för att hyresvärden ska få reglera hyran med en så kallad indexreglering samt göra tillägg för fastighetsskatt (SFS 1970:994, kap. 12 § 19).

Kontorshotell / Coworking

Ett kontorshotell är en lokalyta som hyrs ut antingen genom enskilda arbetsplatser eller som små kontorslokaler åt mindre företag (Fastighetsägarna, 2018). Lokalerna är oftast färdiginredda och redo att flyttas in i direkt efter avtalsskrivning. Det som lockar företagen till kontorshotellen är just flexibiliteten i kontrakten som är kortare än de klassiska 3 eller 5-årskontrakt som traditionella kontor medför. Uppsägningstiderna på lokalerna kan vara allt från 1–12 månader, där kostnaden för denna flexibilitet bland annat brukar innebära att hyresvärden har förhandlat bort det indirekta besittningsskyddet i kontraktet (Helio, 2021). I praktiken innebär avsaknaden av besittningsskyddet att hyresgästen inte har rätt till någon ersättning av hyresvärden vid uppsägning även om hyresförhållandet varat längre än 9 månader.

Det finns i skrivande stund ingen exakt definition av vad begreppet “coworking” egentligen innebär, utan används ofta som ett paraplybegrepp för en lokal som hyrs ut med flexibla avtalsvillkor och med en flexibel utformning. Det som däremot är tydligt är att flexibilitet är ett nyckelord som används flitigt vid beskrivningen av denna typ av kontorsavtal. Oftast innebär coworking att företag hyr kontorsplats i en lokal där flera ytor delas med andra företag vilket underlättar det sociala nätverkandet som många ser som en viktig fördel med coworking (Helio, 2021). Denna typ av kontorsuthyrning lockar främst till sig hyresgäster från mindre företag på grund utav avtalens flexibla utformning och därmed ofta kortare kontraktstider.

Kontraktstrukturen kan i princip se ut på två olika sätt:

1. Fastighetsägaren bedriver själv verksamheten med coworking och skriver kontrakt med varje hyresgäst som önskar förhyrning av kontorsplats.
2. Fastighetsägaren hyr ut en lokal åt en coworkingaktör som i sin tur skriver kontrakt med kontorshyresgäster som sedan nyttjar lokalen. Denna variant av kontorsuthyrning innebär oftast att hyresgästen inte har någon som helst kontakt med fastighetsägaren.

Optioner och klausuler

Vid tecknande av hyresavtal används idag ibland olika typer av optioner och klausuler. En klausul innebär per definition en tilläggsbestämmelse eller förbehåll i skriftliga handlingar (Nationalencyklopedin, 2021). Option å sin sida innebär rätten, men inte skyldigheten, att fatta ett beslut vid en viss bestämd tidpunkt i framtiden. Inom fastighetsmarknaden används optioner främst för att skapa en flexibilitet från fastighetsägarsidan gentemot hyresgästen. Nedan listas ett par exempel på optioner och klausuler som kan skrivas in i hyresavtalet, enligt Lind & Lundström (Kommersiella fastigheter i samhällsbyggandet, 2009):

1. Rätten till förlängning av hyresavtal vid avtalstidens slut, givet bestämda villkor
2. Rätten att lämna delar av eller hela lokalerna innan kontraktstidens slut
3. Avtalat hyrestak, där hyran inte kan överstiga en viss nivå
4. Möjligheten att ändra lokalernas utformning (funktion) under kontraktstidens gång
5. Möjligheten att hyra ytterligare lokalyta, givet bestämda villkor.

Gemensamt för alla dessa optioner är att de är till för att skapa flexibilitet och trygghet för hyresgästen. Behovet av optioner och klausuler uppstår på grund av de olika incitamenten som finns hos de två parterna i hyresavtalet. Fastighetsägaren föredrar generellt sett ett långt avtal, förutsatt att det följer marknadsmässiga villkor. För hyresgästen är långsiktigheten viktig, men behöver möjligheten att anpassa verksamheten och lokalerna efter de förändringar som sker i deras verksamhet. Optioner och klausuler blir därmed en typ av försäkring för hyresgästen, i syfte att skapa flexibilitet samtidigt som de längre kontraktstiderna upprätthålles (Lind & Lundström, 2009). Precis som med andra försäkringar så kommer de ofta med ett pris för hyresgästen. Om fastighetsägaren erbjuder denna typ av flexibilitet innebär det också en ökad risk, vilket är något man behöver få kompensation för i någon form av premie. Olika typer av optioner har olika stort värde för parterna, dels beroende på hur de är utformade, dels på den omkringliggande hyresmarknaden och prissätts därefter. Om hyresmarknaden fungerar som den ska, och det finns en jämnt fördelad vakans, skulle värdet på optionerna bli mindre värda för hyresgästen, då det finns andra alternativ att tillgå i närheten (Lind & Lundström, 2009). Ett exempel på option eller klausul är, som tidigare presenterat, att lämna en lokal vid ett givet datum innan dess att kontraktstiden har löpt ut. Det kallas ofta för en *exitklausul*, då man tillåter hyresgästen att göra en *exit* i avtalet. I ett sådant fall är det inte ovanligt att fastighetsägaren kräver hyresgästen på någon typ av lösensumma, för att kunna nyttja klausulen. Enligt Mikael Dotevall (2021) har det blivit allt vanligare att denna typ av klausul efterfrågas av hyresgästerna. Han får dessutom medhåll av Gustaf Benndorf (2021) som även han menar att klausuler är något som allt fler hyresgäster efterfrågar.

3.3 Värderingsteori och marknadsvärde

Fastigheter har alltid varit en populär tillgång att investera i, mycket tack vare dess trygga inbetalningsströmmar. Under senare år när reporäntan varit låg, och andra säkra alternativa investeringsmassor har fått sämre möjligheter till avkastning, har intresset för att investera i fastigheter ökat än mer (Helgesson, 2021). En stor andel av fastighetsbeståndet ägs och förvaltas idag av stora institutioner som exempelvis pensionsbolag. Därmed likställs också fastigheter med aktier och obligationer som rena investeringsobjekt (Lind & Lundström, 2009).

Avkastning på det investerade kapitalet kan ske genom både direktavkastning, i form av hyresintäkter, men även genom ett ökat fastighetsvärde. En stor del av fastighetsbolagens tillgångar ligger idag i det värde som deras fastigheter betingar.

Lind och Lundström (2009) beskriver värdet av en kommersiell fastighet, om kontrakten är i centrum, som *nuvärdet av existerande och förväntade hyreskontrakt, inklusive förpliktelser som hyreskontrakten skapar*. De menar att det är ett sätt att förskjuta fokus från byggnadens fysiska värden, mot värdet i nyttjandet hos dess hyresgäster, och de förvaltningskostnader som tillkommer.

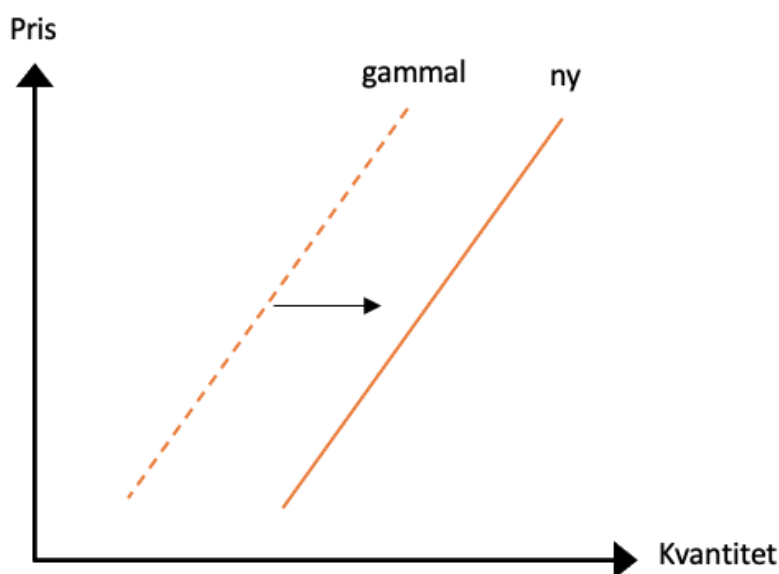
I arbetet med att kunna erbjuda mer flexibilitet på marknaden, är det viktigt att förstå vilka potentiella konsekvenser detta kan komma att få. Som tidigare nämnt är fastighetsmarknaden idag kraftigt styrt av fastigheternas värde, vilket spelar en nyckelroll i investerares sätt att se på olika typer av hyresgäster och hyreskontrakt. Även om viljan att hyra ut på kort tid finns från fastighetsägaren i praktiken, kan fastighetens betingade värde komma att påverkas. Det är därför av största vikt att närmare förklara de olika sätt fastigheter värderas, vilket görs i efterföljande kapitel.

Utbud och efterfrågan

Fastigheter är trots sin komplexa natur en handelsvara som kan prissättas och analyseras genom generell marknads- och pristeori (Lind & Persson, 2018). Likt andra varor gäller konsumtions-, investerings-, pris-, produktions- och marknadsteorierna även för fastigheter där dock vissa begränsningar och anpassningskrav måste tillämpas. De drivande marknadskrafterna inom fastighetsmarknaden bygger i stort på *utbud och efterfrågan*. Teorin bakom detta grundläggande begrepp inom ekonomisk teori bygger på människors val som konsumenter och producenter (Bengtsson, 2018). Det är särskilt intressant att studera dessa ekonomiska begrepp vid fastighetsvärdering eftersom priset på fastighetsmarknaden kopplas till vilket utbud och efterfrågan som finns på marknaden (Lind & Persson, 2018).

Utbud

Utbudet av fastigheter bestäms genom förhållandet mellan produktionskostnaden och försäljningspris. När *de framtida intäkterna* kan bedömas bli högre än *produktionskostnaderna* kommer företag åta sig att bygga nytt. Den ökade produktionen leder därmed till ett ökat utbud. Om nyproduktionen styrs av ekonomiska faktorer är de nyss nämnda faktorerna avgörande för vilka volymer som kommer produceras. Vid ett antagande att byggkostnaderna är ungefär samma oberoende av ort, kan rimligen slutsatsen dras att företagen räknar med ett högre försäljningspris/avkastning i de orter där det byggs mest. Sammanfattningsvis kan sägas att ju högre förväntade inkomster ett företag kan få desto mer vill de bygga eftersom den mikroekonomiska utgångspunkten är att alla företag har som mål att vinstmaximera (Bengtsson, 2018). Sambandet mellan framtida intäkter och hur mycket företagen är villiga att bygga illustreras med en utbudskurva enligt Figur 2 nedan.



Figur 2 - Utbudskurvan och dess förskjutning vid kostnadsförändringar. (Egen illustration baserad på (Lind & Persson, 2018))

Om kostnaderna för att producera nyproduktion förändras för företagen kommer hela utbudskurvan att förskjutas i sidled. Exempel på faktorer som skulle medföra en lägre byggnads-kostnad för företag kan vara:

- Ökad effektivitet
- Lägre arbetskraftskostnader
- Sänkta materialpriser och/eller lägre priser på maskiner som används vid byggnation

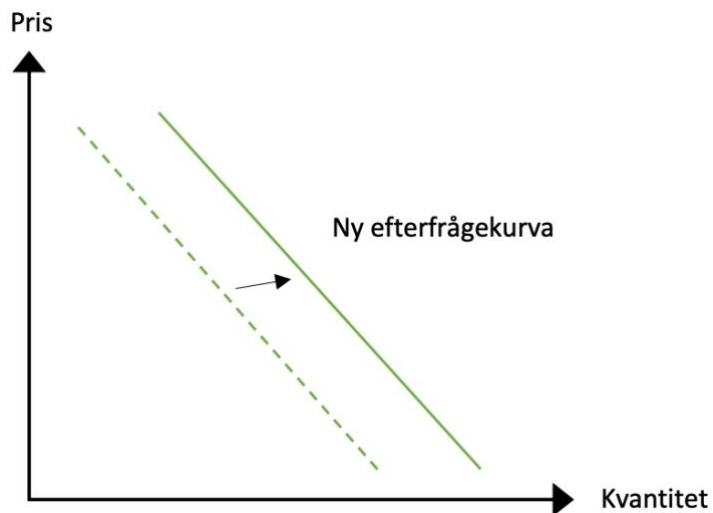
På samma sätt som företag är mer villiga att bygga vid höga försäljningspriser torde de också vilja öka produktionen när produktionskostnaderna sjunker - givet att försäljningspriserna inte följer denna prisnedgång. När produktionskostnaderna sjunker och allt annat är lika, förskjuts utbudskurvan åt höger. Ökar kostnaderna istället förskjuts kurvan till vänster.

Efterfrågan

Efterfrågan är starkt kopplad till prissättningen där ett lågt pris lockar fler köpare. När det sker förändringar i efterfrågan på marknaden förskjuts kurvan. Anledningen till denna förändring av efterfrågan kan bero på en rad bakomliggande faktorer. Exempel på sådana faktorer skulle kunna vara:

- Ändrad värdering av byggnadens egenskaper
- Högre disponibla inkomster; eller högre förväntade inkomster i framtiden
- Ökade förmögenheter
- Lägre löpande kostnader för att förvalta byggnaden (lägre räntor, lägre fastighetsskatt)

När bakomliggande faktorer förändras förskjuts *efterfrågekurvan* (Figur 3) åt höger eller vänster.

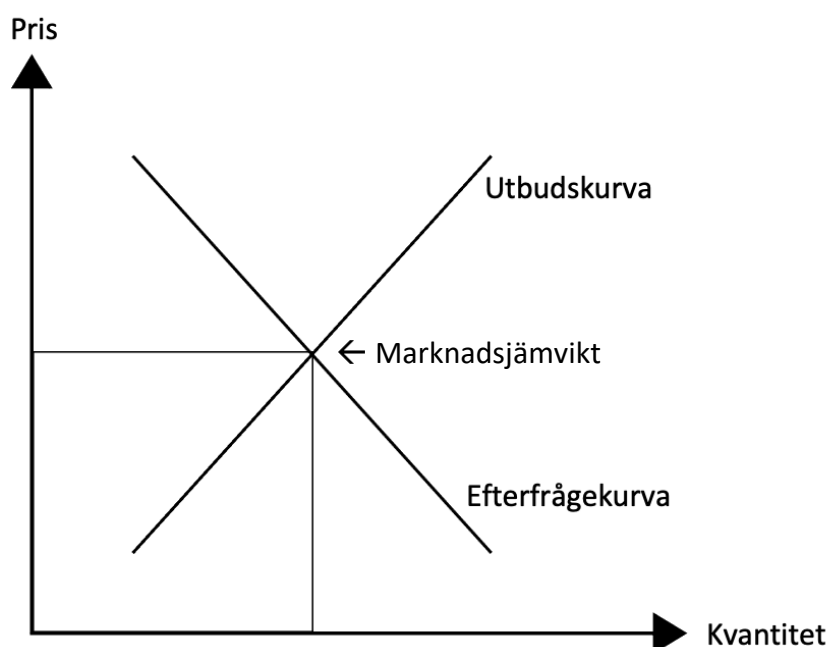


Figur 3- Efterfrågekurva för en viss vara vid förändrad efterfrågan. (Egen illustration baserad på Lind & Persson, 2018)

Marknadsjämvikt

Priset på en fastighet bestäms alltid i slutändan på de två nyss nämnda faktorerna, *utbud* och *efterfrågan*. På en fungerande marknad kan vi förvänta oss att priset på nya byggnader och antalet som byggs bestäms av skärningspunkten mellan utbud och efterfrågan, se Figur 4 nedan. Om ett högre pris sätts resulterar det i att utbud blir större än efterfrågan, och om det finns flera konkurrerande aktörer på marknaden torde priset sänkas tills efterfrågan möts. Är priset *för lågt* kommer efterfrågan vara större än utbudet och konkurrensen kommer nu istället bidra till att priset pressas upp. Om utbudet ökar (utbudskurvan skjuts åt höger) på grund av att till exempel byggkostnaderna minskar kan vi förvänta oss att priset på nya byggnader förväntas falla samtidigt som antalet producerade byggnader ökar.

När priset är satt så att utbudet är lika stort som efterfrågan infinner sig i *marknadsjämvikt*. Priset som gäller vid marknadsjämvikt kallas *jämviktspris*, och i en välfungerande marknad är *jämviktspriset* och *marknadspris* till beloppet samma. På samma välfungerande marknad förväntas även priset hela tiden justeras så utbud och efterfrågan blir lika stora och ingen enskild aktör på marknaden kan påverka priset. I verkligheten är det svårt att hitta en marknad som i realiteten verkar helt efter dessa premisser. Fastighetsmarknaden har, liksom de flesta andra marknader, inslag av marknadsimperfectioner så som oligopol (Nationalencyklopedin, 2021), där ett fåtal aktörer kontrollerar utbudet på marknaden eller monopol, där ett företag eller en organisation ensamt har makt över utbudet av en vara eller tjänst (Nationalencyklopedin, 2021). Det som däremot är riktigt avseende den reella marknaden är att den alltid är i förändring, där olika marknader reagerar olika vid pris- och inkomstförändringar. Tidsaspekten har en avgörande roll för att beskriva marknadsreaktioner, där utbudsförändringar inom byggbranschen tar lång tid, eftersom byggprocessen är tidskrävande.



Figur 4- Hur pris och kvantitet bestäms av utbud och efterfrågan. (Egen illustration baserad på Lind & Persson, 2018)

Marknadsvärde

Marknadsvärdet definieras enligt Brunos (2015) genom en överenskommelse mellan branschens aktörer så att samtliga aktörer vet vad som avses. Det ska spegla det mest sannolika värdet om objektet säljs på en fri och öppen marknad, med tillfredställande marknadsföringstid och utan att någon form av partsrelation eller tvång ägt rum. Definitionen av det mest sannolika värdet är det medelvärde som fastigheten hade fått om den sålts upprepade gånger under väldigt kort tid. En fri och öppen marknad innebär att alla som har intresse och medel för att köpa fastigheten också ska erbjudas möjligheten att göra så. Tillräcklig marknadsföringstid betyder att alla de köpare som eventuellt skulle vara intresserade har uppmärksammats på försäljningen. Om partsrelation eller tvång är inblandat i köpet kan det antas ha en inverkan på dess marknadsvärde. Om någon av de två av en eller annan anledning föreligger tas det ofta i uttryck i ett rabatterat pris.

Ortsprisbaserade metoder

Ortsprismetoden går kortfattat ut på att ta fram försäljningspris på jämförbara fastigheter i samma område som den aktuella fastigheten. Grundantagandet vid användning av ortsprismetoden är att värdet på en fastighet bör vara detsamma som priset på jämförbara alternativ i närliggande området och ortsprismetoden bygger således på ett alternativkostnadstänkande (Bengtsson, 2018). Ortsprismetoden är en relevant värderingsmetod eftersom en stor del av fastighetens värde är knutet till dess läge.

Det finns två kritiska samband som måste uppfyllas för att ortsprismetoden ska ses som relevant:

1. De observerade försäljningspriserna på sålda fastigheter ska spegla deras marknadsvärde. Det förekommer att försäljningspriset på fastigheter skiljer sig från marknadsvärdet åt bägge hållen, där en fastighet som säljs till underpris inte sällan visar sig vara såld inom familjen. Ett exempel på när en fastighet kan säljas till överpris är om en välbeställd köpare med stark vilja har bestämt sig för att köpa just *en specifik* fastighet.
2. Egenskaperna hos de sålda objekten ska stämma överens med egenskaperna på fastigheten som ska värderas.

Genom att sammanställa all data på försäljningspris kommer prisdistributionen kunna sättas upp med en standardavvikelse där medelpriset får antas vara marknadsvärdet. Det är viktigt att tidigt sälla bort försäljningar som avviker tydligt från marknadspriset, som exempelvis nämnda scenario med försäljningar inom familjen. Detta för att minimera risken att objektvärderingen baseras på en så kallad *outlier*, alltså en försäljning som ligger långt ifrån medelvärdet och därmed inte representerar marknadsvärdet.

Ju fler jämförelseobjekt som finns att tillgå desto lättare blir det att uppskatta ett riktigt fastighetsvärde på värderingsobjektet. Detta är ofta problemet med just fastigheter som berör kontorsmarknaden, det finns generellt få jämförelseobjekt och de enstaka objekt som sålts i närtid och i området skiljer sig inte sällan i sina egenskaper (Brunos, 2015).

Avkastningsmetoden

Till skillnad från ortsprismetoden så fokuserar avkastningsmetoden mer på fastigheten i sig och vilka kassaflöden den kan generera genom hyresintäkter. Metoden är vanlig att använda vid värdering av kontorshyreshus eftersom dessa handlas i egenskap av investeringsobjekt. Vid beräkning av en fastighets avkastning används nuvärdesberäkning. Detta innebär att alla framtida kassaflöden av en investering räknas om till vad de hade varit värda idag, så kallat *nuvärde*.

Kortfattat kan metoden sammanfattas enligt följande:

1. Uppskatta storleken på investeringens samtliga framtida kassaflöden.
2. Omvandla sedan dessa kassaflöden, beroende på när de sker i tiden, till motsvarande värde idag.

Metoden att räkna om ett värde bakåt i tiden, likt punkt 2 ovan, kallas *Diskontering* (Brunes, 2015).

Avkastningskrav

För att kunna bedöma om en investering är värd att göra eller inte sätts vanligtvis ett avkastningskrav. Detta krav har som uppgift att bedöma om avkastningen är tillräckligt hög i förhållande till den risk som investeringen medför. Avkastningskravet är en procentsiffra och dess värde bestäms av två delar, den riskfria räntan samt en riskpremie. Den riskfria räntan är den avkastning som kan erhållas utan att någon risk medföljer. Den riskfria räntan ligger normalt någonstans i spannet mellan 2,5 och 5 procent, men den kan även vara lägre med hänsyn till inflationen. När den riskfria räntan används vid värdering av fastigheter brukar man se på en längre horisont och då brukar den ligga runt 3,5 procent (UC, 2017). Sammanfattningsvis kan sägas att avkastningskravet alltid avgörs av investerarens alternativkostnad, alltså vilken avkastning denna kan få på annat håll. Det som enar många investerare är just deras riskaversion och att de vill ha bra betalt för risktagande (Bengtsson, 2018). Ett mer ingående resonemang om *Investering och risk* återfinns i avsnitt 3.4 med samma namn.

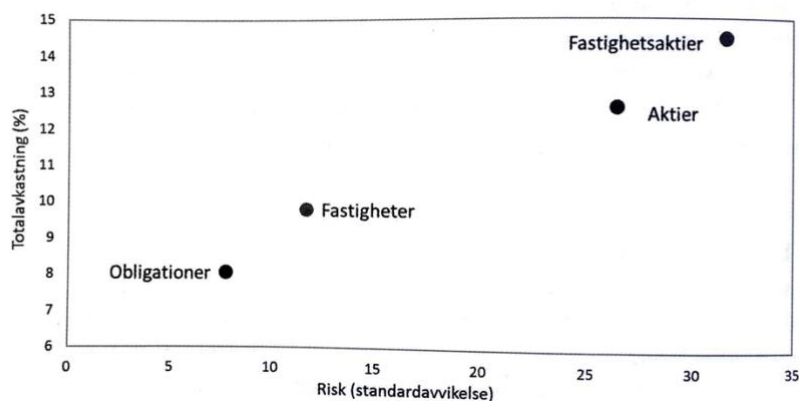
Redovisning av fastighetsvärde

Det finns regler, eller så kallade *redovisningsstandarder*, att förhålla sig till vid fastighetsvärdering som utförs i Sverige. Europaparlamentet antog år 2002 en förordning som innebär att alla noterade europeiska företag ska tillämpa de internationella redovisningsstandarderna *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, i sina redovisningar av tillgångar (European Commission, 2021). En avgörande skillnad som denna standard medförde var att tillgångar och skulder nu kunde värderas till verkligt värde, istället för att använda anskaffningsvärdet som stått till grund för värderingen tidigare. Syftet med att Europaparlamentet antog denna förordning var att sätta en standard och på så vis kunna öka jämförbarheten mellan bolag i olika länder. Den "nya" standarden underlättar för investerare att värdera tillgångar på den internationella marknaden och på lång sikt hoppades att resultatet skulle bli en högre ekonomisk tillväxt (IFRS, 2021). Den del som berör värdering av förvaltningsfastigheter heter *International Accounting standards 40* och förkortas vanligen *IAS 40* (IFRS, 2021). Verkligt värde är en term som kan ses som central i denna redovisningsstandard och beskrivningen för verkligt värde återfinns i §5 och lyder: *Verkligt värde är det belopp till vilken en tillgång skulle kunna överlåtas mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och som har ett intresse av att transaktionen genomförs*. Det har höjts kritiska röster från flera håll mot IAS 40 och den subjektivitet som redovisningsstandarderna medför vid värdering av tillgångar. Enligt Bo Nordlund (2005), doktor i fastighetsekonomi vid KTH, finns det en rad frågetecken som berör just verkligt värde och hur det uppskattas bland annat eftersom värdet av realoptionen att investera i en fastighet för att öka intäkterna inte fås tas med vid värdering. En av de viktigaste principerna inom redovisningsekonomi är *försiktighetsprincipen*, vilket inom fastighetsvärdering innebär att hellre värdera en tillgång för lågt än för högt. Enligt Nordlund är denna princip helt *utfasad* ur redovisningen som upprättas enligt IFRS.

3.4 Investering och risk

Kapitlet avser i första hand att avhandla vad risk och avkastning innebär, och hur de påverkar varandra. Kapitlet ämnar därutöver redovisa olika typer av direkta fastighetsägare och investerare, samt hur deras olika strategier återspeglar deras syn på risktagande och eventuella riskpremier och vad det kan skapa för möjliga konsekvenser. Kapitlet syftar även till att visa vilken påverkan risktagande ger till fastighetsvärdet.

Figur 5 nedan visar hur risken att investera i fastigheter förhåller sig till andra investeringar i fråga om totalavkastning och risk.



Figur 5- Långsiktig avkastning (geometriskt medelvärde) och risk för fastigheter och alternativa placeringar. (Institut för värdering av fastigheter och Samhällsbyggarna, Fastighetsekonomi och fastighetsrätt; Fastighetsnomenklatur, uppl. 13, 2018)

Avkastning och risk

Vid bedömning och beslutsfattande kring investeringar finns enligt Lind & Lundström (2009) framför allt tre viktiga parametrar att ta hänsyn till:

- Avkastning
- Risk
- Alternativa riskfria placeringar

Avkastning

Avkastning kan enligt Fredrik (2015) skapas på två sätt. Det ena är genom direktavkastning, vilket förenklat är kvoten av det driftnetto som fastigheten genom inbringad hyra genererar, och det bedömda marknadsvärdet. Det andra sättet som avkastning skapas på är genom värdeförändring. Precis som tidigare nämnt i arbetet påverkas fastighetsvärdet av förändring i en av de tre följande parametrarna: förändring av hyresnivå, förändring av drift- och underhållskostnader, samt ett förändrat avkastningskrav.

Risk

Risk kan beskrivas som sannolikheten att något oönskat ska inträffa och konsekvensen av att det inträffar (Nationalencyklopedin, 2021). Fastigheter som investeringsobjekt har likt andra investeringsalternativ en inneboende risk i sig. Fastighetsinvesteringens risker kan analyseras på olika nivåer; dels som risker i den enskilda fastigheten, dels den totala risken för fastighetsportföljen som fastigheten ingår i (Lind & Lundström, 2009). Den övergripande risken gemensam för samtliga investerare i fastigheter är risken för sänkt efterfrågan och i förlängningen ett lägre fastighetsvärde.

Risken för vakans i en fastighet behöver belysas från två håll;

1. *Hur stor är sannolikheten för vakans?*
2. *Vilka konsekvenser får vakansen?*

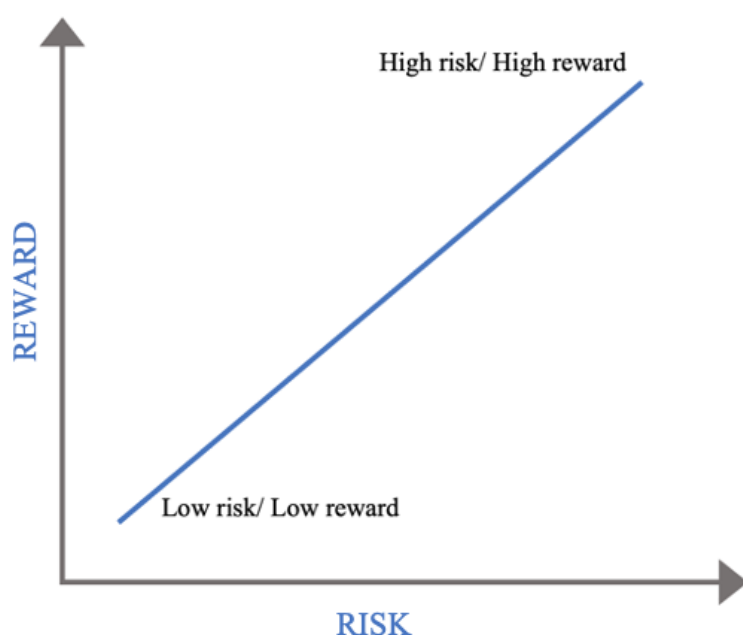
De två frågorna ovan är av stor vikt för kontorsfastigheter eftersom olika hyresgäster utgör olika stora delar av de totala hyresintäkterna men även på grund av att längden på hyreskontrakten kan skilja sig åt. Pondera att en fastighet har en stor, ekonomiskt trygg och väletablerad hyresgäst som hyr 100% av fastighetens lokaler med ett långt hyreskontrakt. Sannolikheten för vakans på kort sikt är sannoligen låg eftersom hyresgästen inte förväntas gå i konkurs men OM det skulle ske blir konsekvenserna omfattande då hela fastighetens tomställs och fastighetens hyresintäkter blir noll. Detta exempel visar vilken avgörande roll hyreskontraktens fördelning och längd har i en fastighet för att riskminimera.

Att erbjuda kortare hyreskontrakt innebär en större risk för vakans och därmed också för intäktsbortfall. För att ta denna typ av risk kommer hyresvärden sannolikt begära en högre hyra av hyresgästen. Företag som är mer riskbenägna har därmed generellt sett en större möjlighet till högre avkastning. Samtidigt finns den överhängande risken att förlora det satsade kapitalet, vid exponering mot högre risk. Precis som tidigare förklarar leder ett förhöjt avkastningskrav till ett sänkt fastighetsvärde, om man använder sig av avkastningsmetoderna.

Ingemar Bengtsson menar i sin bok *Fastighetsvärdering - Om värdeteori och värderingsmetoder* (2018) att människan i sin natur besitter en stor riskaversion. På samma sätt präglas även fastighetsbranschen generellt sett av en stor riskaversion, då en ökad risk inte bara innebär en potentiell vakans, utan också höjer avkastningskravet. Aktörer kräver således en god riskpremie för att vara villiga att ta en risk.

Riskpremie

Riskpremien kan ses som den kompensation som investerare kräver för att utsättas för risk. Riskpremien är individuell för varje fastighet och denna risk kan sedermera delas in i två underkategorier, nämligen *generell risk* och *individuell risk*. Den generella risken grundar sig i att fastigheter som investeringsobjekt inte är lika likvida eller säkra som en obligation, en annan generell risk som måste tas i beaktning är hur den allmänna ekonomin ser ut. Ett exempel på detta, om än ett extremt sådant, är att i samband med finanskrisen 1990 sjönk priserna på kommersiella fastigheter i Stockholm med närmare 70% (Wickman-Parak, 2009). Den individuella risken för varje fastighet görs genom en samlad bedömning av faktorer så som området den ligger i, läget den har i området, byggnadsteknisk standard med mera (Lind & Lundström, 2009). Det är hyresutvecklingen som styr kassaflödet och på fastighetsmarknaden kan man med hjälp av gjorda transaktioner och uppgifter från kapitalmarknaden bedöma vilket avkastningskrav som ska sättas.



Figur 6 - Förhållandet mellan risk och avkastning. (Egen illustration baserad på Leuker et al (2018)).

Vid försäljning av en fastighetsportfölj värderas den, som tidigare beskrivits, utifrån flera olika parametrar, bland annat mängden och längden av pågående hyreskontrakt. För en sådan typ av aktör är det viktigt att fylla fastigheten med långa kontrakt, för att visa på en lång period av inbetalningsöverskott som köparen kommer få ta del av och för att sänka riskerna kopplade till vakans i närtid. Exempel på en sådan typ av aktör är ett byggbolag som utvecklar, projekterar och bygger i egen regi, med målet att avyttra fastigheten vid färdigställandet.

Även fastighetsmagnaten Hans Wallenstam belyser vilken avgörande betydelse risken har vid beslut, där han i sin självbiografi *Mot alla odds* (2020) skriver att just *riskminimering* varit en ledstjärna ända sedan han efterträdde sin far och tog över VD-posten på Wallenstam.

Olika typer av investerare

För att vara exponerad mot fastighetsmarknaden som investerare finns det olika alternativ att tillgå. Det kan ske indirekt via aktier och fonder, eller direkt som ägare med full äganderätt till fastigheten. Följande avsnitt kommer att fokusera på tre olika typer av direkta fastighetsinvestorer, som alla vid något tillfälle står som ägare för en fastighet (Lind & Lundström, 2009). Dessa tre investerare har olika motiv och riskbenägenhet, och använder sig av olika strategier för att generera värde eller avkastning.

Core-investerare

Denna typ av investerare karaktäriseras främst av sin långsiktighet, med en lång ägarhorisont. Söker sig generellt till fastigheter med byggnader som inte har speciellt stort behov av renovering och ombyggnation inom en skådlig framtid. Investeringarna syftar till att skapa ett tryggt och stabilt kassaflöde under en lång tid framöver, och ser därför helst stabila hyresgäster med långa hyresavtal (Lind & Lundström, 2009). Till denna kategori av investerare räknas ofta fastighetsbolag och institutionella aktörer så som pensionsbolag.

Value-add

Det som karaktäriserar en value-add investerare är det kortsiktiga ägandet. Målet med investeringen är att hitta en fastighet som på ett kostnadseffektivt och snabbt sätt kan öka i värde, antingen genom renovering eller effektivisering. Den ska sedan avyttras till ett högre pris än förvärvskostnaden och renoveringskostnaderna tillsammans (Lind & Lundström, 2009).

Opportunistiska investerare

Opportunistiska investerare har generellt korta innehavstider och kännetecknas genom planer på hög avkastning på det egna kapitalet, inte sällan genom högt belånade investeringar (Lind & Lundström, 2009). Strategin är att förvärva fastigheter som har vad man ser som goda möjligheter till en snabb och hög värdestegring, vilket enligt Lind & Lundström (2009) framför allt sker på tre olika sätt.

- 1. Ren spekulation i värdestegring*
- 2. Identifiera objekt som är felprissatta i relation till risk och avkastning*
- 3. Möjligheter att ändra i fastighetsbeståndet genom att exempelvis stycka en stor portfölj*

3.5 Lagstiftning

Lagstiftningen har stor betydelse för fastighetsbranschen eftersom den sätter ramverket för de villkor som avtalas mellan hyresvärd och hyresgäst. Det finns flera delar av lagboken som berör fastighetsägare men den del som berör hyra av lokal behandlas i Jordabalkens 12e kapitel, och är därför av störst intresse för vald frågeställning. Förutom Jordabalken påverkar även Avtalslagen och den mer allmänna avtalslagstiftningen hyresförhållandena på kontorsmarknaden.

Hyresavtal

De mest grundläggande reglerna inom Avtalslagen är de som behandlar avtalsfrihet, vilket innebär att det är fritt att avgöra vem man vill ingå ett avtal med och på vilka villkor. För att ingå ett avtal följer något som kallas för "Löftesprincipen", vilket sker i två steg. Det går ut på att den ena parten avger ett anbud, som sedan behöver mötas av en accept av motparten (SFS 1915:218). För att det avtalet skall anses vara accepterat måste det godkännande svaret vara identiskt med anbudet. Det är viktigt att ha i åtanke att avtalslagens första nio paragrafer är dispositiva och kan avtalas bort, men ligger trots det till grund som en slags *defaultlag* (Justitiedepartementet, 2018) om ingen annan specifik lagstiftning är tillämplig.

Som tidigare nämnt är det Jordabalkens 12e kapitel, även kallat Hyreslagen, som tillämpas. Hyreslagen är en social skyddslagstiftning (Hager, 2005) vilket innebär att den ska vara skyddande för hyresgästen, och omfattar regler som är tvingande till hyresgästens fördel. Detta får konsekvenser i hyresförhållandet mellan hyresgäst och hyresvärden, då man exempelvis inte kan avtala fritt om besittningsskydd eller uppsägningstid.

Hyressättning

Till skillnad från hyresmarknaden för bostäder gäller fri hyressättning vid uthyrning av lokal. Det är upp till parterna att komma överens om villkoren för hyresnivå och avtalad hyra ska gälla under hela avtalstiden. Det finns dock en möjlighet att omförhandla hyran under pågående hyrestid om bägge parterna kommit överens om detta. Det pågående avtalet måste i sådana fall sägas upp för att kunna omförhandlas, och den nya hyran ska till beloppet vara skälig. Med skälig hyra menas motsvarande marknadshyra för en lokal i området med liknande egenskaper som lokalen i fråga. Om parterna fortsatt inte kommer överens om hyresnivån kan frågan tas vidare till hyresnämnden som utför en skälighetsbedömning av hyresnivån där likvärdiga lokaler jämförs för att avgöra vilken hyra som anses vara skälig (Sveriges Riksdag, 1988). Enligt Geltner med flera (Commercial Real Estate Analysis & Investments, 2007) är den avgörande faktorn bakom hyresnivån och hyrestillväxten den ekonomiska basen och den ekonomiska tillväxten på regional och nationell nivå. Kontorshyresmarknaden har i regel kontrakt som löper över flera år, med en genomsnittlig kontraktstid på fyra till fem år. Detta medför att förändringar i efterfrågan inte omedelbart påverkar på hyrorna i beståndet.

Indexreglering och fastighetsskatt

En anledning till att fastighetsägare vill skriva avtal som är på minst tre år beror på att det enligt lag (12 kap. 19 § 3 st jordabalken) är kravet för att få göra årliga tillägg på hyran för index och fastighetsskatt (RH 1996:156, 1995). Vid förlängning av avtal måste även denna förlängningstid vara minst tre år för att dessa tillägg på hyran ska få användas. Genom att låta hyran följa ett valt index, ofta *konsumtprisindex (KPI)*, regleras hyran naturligt till en nivå som motsvarar den rådande inflationen (Larsson & Synnergren, 2011). En lösning som flera fastighetsägare använder sig av när de hyr ut lokaler med för korta kontrakt för att få reglera hyran genom index/fastighetsskatt, är att lägga till ett fast påslag på hyran.

Momsreglering

Vid lokaluthyrning har hyresvärden normalt frivillig skattskyldighet när hyreslokalen hyrs ut för stadigvarande bruk (Skatteverket, 2021). Frivillig skattskyldighet innebär i detta fall att fastighetsägaren får göra avdrag för ingående moms som avser uthyrningen (Grauers, 2017). För att kunna debitera moms måste hyresgästen vara skattepliktig, och vara registrerad hos Skatteverket. Med stadigvarande bruk å sin sida menas, enligt praxis, att hyresförhållandet varar på obestämd tid eller minst ett år. Om ett hyresförhållande skulle upphöra innan ett år har gått anses den inte vara stadigvarande och på så vis omfattas den inte av frivillig skattskyldighet (Skatteverket, 2017). Skulle den upphöra kan krav på återbetalning föreligga.

Per Henning Grauers (2017) förklarar dessutom att det i hyreskontraktet bör tas upp som avtalsvillkor att moms kommer att debiteras. Om så inte görs kan det enligt Grauers strida mot jordabalkens regler i 12 kapitlet, även kallat hyreslagen, där det står att hyran skall vara till beloppet bestämd.

Indirekt besittningsskydd

När en lokal hyrs ut till en hyresgäst och hyresförhållandet varat i mer än nio månader har hyresgästen ett indirekt besittningsskydd. Det indirekta besittningsskyddet innebär att hyresgästen i vissa fall har rätt till ersättning från hyresvärden för den ekonomiska förlust som hyresgästen drabbas av om hyresförhållandet sagts upp (Sveriges Domstolar, 2019). Hyresförhållandet kan antingen upphöra genom en uppsägning för avflyttning eller genom en uppsägning för villkorsändring. Lokalhyresgästen har dock inget besittningsskydd om hyresförhållandet varat kortare än nio månader, om hyresrätten är förverkad på grund av att hyresgästen misskött sig eller om besittningsskyddet har avtalats bort vid kontraktsskrivningen. För att få avtala bort besittningsskyddet för lokaler krävs det att hyresvärden och hyresgästen gör detta i en särskilt upprättad handling som tillägg till hyreskontraktet. När besittningsskyddet avtalas bort från lokaler innan hyresförhållandet varat i nio månader krävs ett godkännande från hyresnämnden.

När en lokal hyrs ut till en hyresgäst och hyresförhållandet varat i mer än nio månader har hyresgästen ett indirekt besittningsskydd. Det indirekta besittningsskyddet innebär att hyresgästen i vissa fall har rätt till ersättning från hyresvärden för den ekonomiska förlust som hyresgästen drabbas av om hyresförhållandet sagts upp (Sveriges Domstolar, 2019). Hyresförhållandet kan antingen upphöra genom en uppsägning för avflyttning eller genom en uppsägning för villkorsändring. Lokalhyresgästen har dock inget besittningsskydd om hyresförhållandet varat kortare än nio månader, om hyresrätten är förverkad på grund av att hyresgästen misskött sig eller om besittningsskyddet har avtalats bort vid kontraktsskrivningen. För att få avtala bort besittningsskyddet för lokaler krävs det att hyresvärden och hyresgästen gör detta i en särskilt upprättad handling som tillägg till hyreskontraktet. När besittningsskyddet avtalas bort från lokaler innan hyresförhållandet varat i nio månader krävs ett godkännande från hyresnämnden.

Hyrestid och uppsägningstid

Enligt Jordabalken 12 kap. 3§ 1st framgår att hyresavtal gäller för obestämd tid, om inte annat följer av andra stycket, där det går att utläsa att hyresavtal även kan ingås för bestämd tid. Vid obestämd hyrestid, eller tillsvidareavtal som det också kallas, gäller att avtalet måste sägas upp för att upphöra gälla. I det fall då hyresavtalet är till tiden bestämt upp till nio månader, så upphör avtalet att gälla vid hyrestidens slut, om inte annat har avtalats. Om avtalet däremot har varat mer än 9 månader måste hyresavtalet sägas upp för att sluta gälla (SFS 1970:994 kap. 12 § 3).

Nedan tabell visar uppsägningstiden vid olika bestämda hyrestider, om inte annan uppsägningstid är avtalad mellan parterna.

Hyrestid	Uppsägningstid
Kortare än 2 veckor	1 dag
2 veckor - 3 månader	1 vecka
3 - 9 månader	3 månader
Längre än 9 månader	9 månader

Figur 7 - Uppsägningstider vid olika hyrestider. (Egen sammanställning utifrån JB 12:4§)

3.6 En förändrad efterfrågan

Flera rapporter idag belyser hur ett förändrat arbetssätt hos företagen kommer påverka kontorsmarknaden framöver och vilka utmaningar som fastighetsägarna nu ställs inför.

Svefa nämner i sin rapport, *Svensk fastighetsmarknad (2020)* att efterfrågan på kontor bedöms vara fortsatt god även på lång sikt och att det främst är moderna och flexibla/yteffektiva lokaler med flexibla avtalsvillkor som kommer efterfrågas. Rapporten nämner även att den pågående coronapandemin fått anställda att arbeta hemifrån i större omfattning och att det följaktligen har fått företagen i storstadsmarknaderna att fundera över vilken roll det fysiska kontoret kommer få framöver, samt i vilken omfattning distansarbete kommer utgöra det *nya normala*. Utmaningen för dessa företag blir sedermera att hantera kombinationen av kontorsarbete och hemarbete, och hur detta i nästa led kommer påverka lokalefterfrågan.

Även Jones Lang LaSelle (JLL) lyfter i sin artikel *Office leases are getting shorter (2020)* fram att pandemin har förstärkt efterfrågan på mer flexibla hyresavtal. De menar att även företag som inte tidigare inkommererat flexibilitet i sin kontorsstrategi, nu kommer att undersöka möjligheterna till mer flexibla lösningar. Det kan, i tillägg till kortare hyresavtal, innebära medlemskap hos coworking-aktörer eller etablering av mindre kontor, så kallade satelliter, utanför stadskärnan som komplement till det mer centralt belägna huvudkontoret.

Det finns idag en tydlig ökning av kunskapsintensiva (*knowledge intensive*) företag över stora delar av Europa vilket skapar en stor efterfrågan på kontorslokaler. Det är framför allt små- och medelstora företag (SME) som stått för den största ökningen. Enligt Exportkreditnämnden (2019) hade denna grupp ökat sin export med nästan 50% innan covid-19 pandemin slog till.

Att den förändrade efterfrågan kommer bli en utmaning för kontorsmarknaden råder det inga större tvivel om, enligt Ben Munn på JLL (2020). Munn poängterar att fastighetsägare och hyresvärdar som kan identifiera och uppfylla hyresgästernas önskemål om flexibla lösningar på en föränderlig marknad, kommer ha bäst förutsättningar att bli framgångsrika i framtiden. Följande kapitel avser redovisa hur branschens olika aktörer ser på framtidens kontorsmarknad, och hur flexibilitet kan vara en del av den.

4. Resultat

Kapitlet presenterar de svar som erhållits under genomförda intervjuer och har delats upp i olika kategorier utifrån frågornas natur och karaktär, för att på ett tydligt sätt redovisa det erhållna resultatet. Strukturen är uppbyggd genom en sammanfattning av respondentens svar som efterföljs av tillhörande citat. Den sammanfattande texten bör med fördel läsas löpande, och citaten vid behov av mer djupgående förståelse.

4.1 Efterfrågan på framtidens kontorsmarknad

Frågan om hur efterfrågan på kontorsmarknaden ser ut och kommer att se ut i framtiden är det som i slutändan avgör åt vilket håll utvecklingen kommer gå. Det som många analytiker varit eniga om är att hyresgäster på framtidens kontorsmarknad förväntas ställa högre krav på flexibilitet i kontorets utformning och i dess avtal. De menar att det främst kommer vara moderna och yteffektiva lokaler som ligger högst upp i hyresgästernas önskelista. Resultatdelen nedan ämnar visa hur de inblandade parterna ser på framtidens kontorsmarknad, och om de delar den uppfattning och analys som tidigare presenterats.

Gustaf Benndorf, Tenant Representative på Cushman & Wakefield, företräder hyresgäster vid olika typer av förhandlingar med hyresvärdar och fastighetsägare. Benndorf lyfter fram olikheterna i efterfrågan bland hyresgästerna, där han menar att vissa ställer stora krav på flexibilitet medan andra efterfrågar långsiktighet i första hand. Något som han menar har blivit allt vanligare bland de hyresgäster som han företräder är kravet på en *exit-klausul*. Anledningen, menar Benndorf, är att det är omöjligt för många hyresgäster på dagens arbetsmarknad att veta hur många anställda de kommer att ha inom 5 år. Han tillägger även att det gör mindre skillnad hur lokalen är utformad när det gäller kravet på en *exit-klausul*, det är en säkerhet som många hyresgäster efterfrågar oavsett. Vidare menar Benndorf att flexibilitet i avtalslängder har varit viktigt för hyresgäster även innan den pågående pandemin, men att rådande situation bara har ökat kraven på detta från hyresgästerna.

Jag tror att om man pratar avtalslängder så är flexibilitet ledordet, generellt även innan corona men det har blivit betydligt mer nu. (...) Då menar jag flexibilitet i avtalslängden, det ska finnas *break-options*, alltså möjligheten att hoppa av kontraktet i förtid, det ska finnas möjligheter att hyra mer yta om det behövs, det ska finnas flexibilitet i huset (...) det ställs helt andra typer av krav på fastighetsägare nu, än vad det gjorde förut. (...) Det är kopplat till bolag (...) jag har ett bolag som har sagt, *vi ska ha det på det sättet, oavsett var vi signar någonstans så ska det finnas en möjlighet att bryta efter tre år*, men annars är det kopplat till hyresnivån.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Vidare understryker Benndorf att osäkerheterna kring hur efterfrågan kommer att se ut framöver är stora, men att det som sker just nu förmodligen kommer att få varaktiga konsekvenser. Benndorf lyfter fram det arbete som idag sker på distans särskilt. Han spår att arbetet hemifrån förmodligen kommer att fortsätta i viss utsträckning, men då ske på specifika veckodagar. Det skulle i så fall innebära att alla på kontoret är frånvarande eller närvarande vid samma tillfällen. Resonemanget utvecklas ytterligare, och Benndorf pekar på att företagen vid en sådan lösning inte kan minska eller förändra sina kontorsytor i speciellt stor utsträckning.

(...) Kommer förmodligen att arbeta hemma 2–3 dagar i veckan, beroende på bolag såklart. Då har du nästa problem, då kanske alla säger *ja men måndagar och fredagar jobbar jag hemifrån*, och då är alla inne samtidigt på tisdag, onsdag, torsdag. Då måste du ha all yta ändå.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Filip Wannehag jobbar som fastighetsanalytiker på Platzer fastigheter, där han bland annat analyserar nutid och framtid för deras bestånd, till stor del bestående av just kontorsfastigheter. Wannehag beskriver fastighetsmarknaden som förändrad, även innan rådande pandemi. Vidare förklarar Wannehag att antalet kvadratmeter /person på kontoren i centrala Göteborg har minskat med runt 50% de senaste 20 åren, och han tror inte att det är en drastisk minskning i den ytan som är att vänta. Wannehag tillägger att den totala mängden kontorsyta däremot har ökat. Trots det tror Wannehag på en ökad flexibilitet i framtiden, med exempelvis rullande avtal för hyresgästerna. Han tillägger att en förutsättning för den ökade flexibiliteten är att majoriteten av hyresavtalen i kontraktportföljen är av längre och mer stabil karaktär. En lokal med klar majoritet traditionella kontrakt och en mindre andel mer flexibla, menar Wannehag hade varit möjligt med branschens rådande praxis gällande värdering och riskaversion.

Wannehag lägger dock till att det inte är en absolut sanning i att efterfrågan på flexibilitet kommer vara så stor även framöver, som den är idag. Han spekulerar samtidigt i att han tror att efterfrågan kommer öka, och då framför allt genom flexibla kontorslösningar och kortare kontrakt, snarare än drastiskt minskade kontorsytor. När han under pandemin varit i kontakt med uthyrningsavdelningen på Platzer med idén om att öka uthyrningen genom sänkt hyra har han fått svaret att det inte är hyresnivån som hindrar företag från att skriva på avtal under rådande omständigheter, utan just hyrestiden.

(...) Kan vi öka uthyrningen om vi sänker hyran med 500 kronor per kvadrat, och då säger dem *nej, det är inte det de handlar om*. De [potentiella hyresgäster] vågar inte, de kan inte och i vissa fall får dem inte fatta beslut om så långa avtal. Det är då ett kortare hyresavtal är någonting som kan hjälpa dem att fatta beslut. (...) så jag tror inte att det är pengarna i sig det handlar om, utan korta hyresavtal där hyresgästerna kanske är villiga att betala ännu mer.

Filip Wannehag, Platzer fastigheter

Wannehag ger även sin syn på vad kontoret kommer spela för roll i framtiden, där han tror att det i större utsträckning kommer att användas som en plats för möten och kreativitet. Med det, menar Wannehag, kommer förmodligen också en förändrad efterfrågan på kontorets utformning. Han tror att människor även i framtiden kommer behöva en plats att hänga upp sitt arbete på, även om den ser något annorlunda ut.

(...) Frågan som vi alla ställer oss nu är ju, vad kommer konsekvenserna att bli framåt av att vi skriver kortare avtal (...) Jag tror ju att de kommer öka [andelen flexibla avtal] (...) men jag tror inte att en hel fastighet kommer att ha flexibla avtal i framtiden, alltså mer flexibla än de är idag, men jag tror snarare att vi kommer ha en större andel som kommer ha den ökade flexibiliteten. (...) vi kommer kanske ha rullade avtal på 12 månader, där det är uppsägningsbart efter 6 månader. (...) för att det ska påverka värdet så måste de [flexibla avtalen] utgöra en ganska stor andel av den totala ytan eller hyresvärdet. Är inte övertygad om att man kommer se en så stor andel flexibla avtal, även om det kommer öka.

Filip Wannehag, Platzer fastigheter

Per Helgesson, marknadsområdeschef på AMF Fastigheter, jobbar nära marknaden och är främst inblandad i strategiska beslut kring fastigheterna. När Helgesson återger sin syn på kontorsmarknaden idag och vart han tror att den är på väg, beskriver han den just nu som stillastående och i framtiden något osäker. Med stillastående förklarar Helgesson att det just nu är många av hyresgästerna vars hyresavtal har löpt ut, som velat förlänga sitt hyreskontrakt under ett år just för att man inte vet vart det egna bolaget är på väg. Helgesson beskriver det som att bolagen inte har uttryckt en önskan om att vilja avflytta, men heller inte känt sig säkra nog på att förlänga enligt nuvarande hyresavtal. Något som Helgesson däremot har sett under det senaste året är en ökad efterfrågan på flexibla hyresavtal. Han tillägger dock att företag som uppfattas som stabila inte har varit lika intresserade av upplägget med mer flexibilitet.

Just nu så är man i en situation där företag faktiskt inte vet var man ska ta vägen och vad som händer efter Corona? (...) kommer vår personal att jobba hemma och vad är det för kontor vi behöver i framtiden? (...) Om man tittar så är det är rekordlåga nyuthyrningar i Stockholm just nu, men också rekordlåga avflyttningar vilket gör att marknaden står helt stilla. Det vi har gjort med många som säger att de inte kan ta ett beslut om långsiktighet hos oss, men inte heller besluta om långsiktighet hos någon annan, utan är mer avvaktande är att säga att vi puttar fram avtalet ett år och så tar vi den här diskussionen om ett år.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

När Platzer fastigheters VD Per-Gunnar Persson ger sin syn på hur han tror att framtidens kontor kommer att se ut lyfter han likt Helgesson fram det mer standardiserade kontoret. Persson tillägger dock att man idag inte är tillräckligt bra på det, och att många ytor fortsatt blir väldigt skraddarsydd. Han ser hellre att utgångspunkten för lokalsökande i framtiden ligger i vilken typ av område hyresgästen vill sitta i, och att de därefter mer eller mindre får välja mellan de lokaler som finns där. Persson förklarar att en stor del av den framtida strategin är att bygga områden som kan vara attraktiva på alla dygnets timmar, och som erbjuder kringtjänster till hyresgästerna i området för att skapa mervärde. Vidare gör Persson liknelser mellan hyresgäst Anpassning och nyinflyttning vid ett köp av en Tesla, där kunden endast har ett visst antal varianter att välja mellan. På samma vis skulle alltså fastighetsbranschen kunna arbeta, för att undvika stora och kostsamma speciallösningar. I tillägg till dessa mer standardiserade ytor tror Persson att mer vikt kommer att läggas på trevlig och unik möblering, och mindre på väggar och golv. Persson framhäver även kontorets framtida roll som mer av en mötesplats, och tror på en större andel aktivitetsbaserade lokaler för att bättre nyttja ytorna.

Helt övertygad om att samma efterfrågan på flexibilitet kommer att finnas även framöver är Per-Gunnar Persson däremot inte, men lyfter samtidigt fram att man som fastighetsägare och hyresvärd kommer att se till att erbjuda flexibla kontrakt om det finns en efterfrågan och betalningsvilja. Persson är dock tydlig med att de flexibla avtalen endast kan komma att utgöra ett komplement till de längre traditionella avtalen, på grund av den inneboende risken de trots allt medför om de utgör en för stor andel av de totala hyresavtalen.

(...) Jag tror att redan från början när man börjar skissa på sin fastighet, alltså från marken, så måste man som fastighetsägare bestämma sig för vilken produkt är det man ska erbjuda. Det tror jag håller på att ändra sig i branschen (...) och man kan till och med gå ett steg till genom att tänka *hur vill du att det här området ska se ut*. (...) Om vi nu utvecklar Gamlestaden, hur vill vi att den som ska sätta sig där ska prata om Gamlestaden. (...) sen leder det till att produkten, alltså husen, blir på ett visst sätt. (...) den hyresgästen som väljer kommer snarare att välja mellan vill jag sitta i ett gammalt fint bruksområde, eller vill jag sitta *flång* nytt och modernt område. Det beror lite på hur bilden är i mitt företag. Väljer du det här moderna området, så har fastighetsägaren bestämt hur de lokalerna kommer att se ut, för att passa i området.

Per-Gunnar Persson, Platzer fastigheter

Helen Sandberg, uthyrningschef på Castellum, arbetar främst med bolagets uthyrning till nya hyresgäster. Sandberg lyfter i sin framtidsspaning fram ett minskat antal arbetsplatser på kontoret, som förmodligen istället kommer ersättas av ett ökat antal mötesrum. Vidare menar Sandberg att det visat sig finnas en viss skillnad mellan olika åldrar, huruvida man hellre vill sitta hemma eller på kontoret. Enligt Sandberg är det främst de yngre som uppskattar tiden på kontoret för att arbeta med kollegor, och menar att de äldre i större utsträckning har uppskattat flexibiliteten i att jobba hemifrån. Det skulle i så fall innebära att efterfrågan på kontor framöver kommer att se olika ut i olika områden och på olika arbetsplatser beroende på bland annat demografi.

Sandberg framhåller även att det hemarbete som nu erbjudits, eller tvingats på, många har bidragit till en ökad flexibilitet i arbetslivet. Sandberg menar att kontoren måste bli bättre på att erbjuda samma typ av flexibilitet som hemma, för att locka tillbaka kollegorna till kontoret. Det innebär alltså högre krav på och behov av fler kringtjänster till kontoret, som exempelvis närhet till förskola för att hinna lämna av barn innan jobbet. Hon tillägger dessutom att materialstandard och mer exklusiva möbler för att skapa samma typ av arbetsmiljö som många vant sig vid hemma, är faktorer som kan få arbetarna att komma tillbaka till kontoret, och tror därför att mer fokus och energi kommer läggas på den delen.

(...) Måste börja locka tillbaka sina kollegor till kontoren, för man får det här mötet med människor, man får energi när man träffas. Det är någon form av grund i bolagets kultur, så man behöver locka tillbaka kollegorna. (...) Man pratar mycket om att höja kreativiteten i lokalerna med hjälp av inspirerade inredning, även för att få till mer flexibla arbetsplatser (...) det är tydligt att man (hyresgästerna) har tittat på sådana saker för att öka attraktiviteten av sina kontorsmiljöer.

Helen Sandberg, Castellum

Sammanfattning av efterfrågan på framtidens kontorsmarknad

- Ökad efterfrågan på flexibla avtal
- Mer inslag av distansarbete
- En förändrad syn på kontoret som accelererats av den pågående pandemin

4.2 Hyresgästers syn på flexibla avtal (Flexibilitet)

Genom att prata med ett urval hyresgäster, med olika verksamheter och personalstorlek, har en tydligare uppfattning erhållits om hur deras syn på flexibilitet ser ut och om det är något de överhuvudtaget är intresserade av. Flexibiliteten gäller framför allt lokalernas utformning och hur flexibelt hyresavtalet är.

Gustaf Benndorf på Cushman & Wakefield representerar nästan uteslutande större företag genom sin roll, och har därför störst insikt i hur just detta segment agerar och ser på marknaden just nu. Benndorf menar att flexibilitet har blivit allt mer efterfrågat i dessa tider, men att det inte alltid har sett ut så. Som ett stort och stabilt företag menar Benndorf att man historiskt sett har prioriterat bort korta avtalstider till förmån för lägre hyra och en större stabilitet. Samtidigt pekar Benndorf på att en viss tveksamhet till att teckna nya avtal har blivit allt vanligare under rådande omständigheter. Han menar att det dels beror på en oro över vilken riktning företaget kommer ta, där man inte vet om det kommer bli en ökning eller minskning i behovet av antalet kontorsplatser. Dessutom menar Benndorf att det just nu pågår en kamp mellan hyresvärd och hyresgäst gällande hyresnivåerna, där hyresgästerna är av uppfattningen att nivåerna just nu är för höga. Benndorf förklarar att effekterna av denna kamp, där hyresgästerna inte vill signa upp sig på långa avtal till vad de tror kommer vara överpris, är att de just nu hellre skriver kortare kontrakt i nuläget för att lättare kunna följa med hyresutvecklingen.

En typ av flexibilitet som Benndorf däremot lyfter fram som vanligt förekommande bland sina klienter, är kraven på olika typer av klausuler. Han menar att många ställer krav på att det ska finnas "break-options", möjlighet att hyra mer yta i huset, möjlighet att minska ytan och till och med på att huset ska ha en inbyggd flexibilitet genom exempelvis en coworking-aktör. Något Benndorf är noga med att lägga till är att det skiljer sig mycket från bolag till bolag, hur stort behovet av flexibilitet är. Han menar att de riktigt stora aktörerna inte behöver bry sig speciellt mycket om att efterfråga flexibilitet i sina kontrakt, då de inte drabbas lika hårt ekonomiskt eller har samma typ av osäkerhet kring framtiden som mindre företag naturligt har.

(...) De med pengar gör det egentligen inte [ställer krav på flexibilitet]. (...) Om du har ett bolag med lite lägre marginaler, blir det helt plötsligt viktigare. De vill inte hamna i en sits där de behöver betala dubbel hyra, eller för den delen sitta med för mycket yta om de skulle behöva göra sig av med folk i framtiden.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Håkan Enhager jobbar som IT-Chef på Cellmark AB och ansvarar dessutom för alla förhandlingar kring, och tecknande av, hyresavtal. Enhager beskriver en arbetssituation som blivit kraftigt förändrad under rådande omständigheter, där kontoret just nu står till 80% tomt. Enhager tror att detta är en principiell förändring som till viss del kommer att bestå även när kontoret återigen blir tillgängligt för de anställda. Enhager berättar också att företaget har valt att nyttja en klausul i sitt hyresavtal, som gett dem rätt att frånträda en större del av den hyrda ytan i förtid. Dessa typer av klausuler ser Enhager som viktigt vid tecknande av nya hyresavtal. Vid frågan om efterfrågan på flexibla hyresavtal i framtiden så framhåller Enhager att korta hyresavtal eller löpande sådana inte kommer att vara av intresse för det egna bolaget. Mycket är på grund av den, som Enhager ser det, onödiga extra kostnad i hyra som det innebär. Enhager framhåller att bolaget är "tillräckligt" etablerat och stabilt för att veta att man kommer stanna längre än så i ett och samma kontor. Han menar dessutom att en flytt av ett helt kontor är extremt kostsamt, och ingenting som de skulle vara villiga att göra speciellt ofta, även om möjligheten fanns.

Enhager framhåller dock att flexibilitet är viktigt, men då framför allt genom en flexibel utformning av kontorets ytor. Enhager menar att det största värdet ligger i hur man väljer att hantera lokalen som man har, inte i hur kontraktet ser ut. Som förslag presenterar Enhager det aktivitetsbaserade kontoret, då det skulle ge bolaget möjligheten att vissa dagar ta in betydligt fler medarbetare, utan att ha en stor mängd oanvänd yta andra dagar då det är mindre beläggning på kontoret. Enhager menar att det, tillsammans med tillgång till olika typer av service, skulle ge tillräckligt mycket flexibilitet för det egna bolaget.

(...) Tittar vi nu på hur kontoret ser ut med 80% lediga platser, så är det helt galet naturligtvis. Det är klart att de ytorna skulle kunna disponeras annorlunda. Och tittar vi på hur läget är för vår del så har vi plats för 80 pers, men vi har inte plats för 87 – då har vi ett problem. (...) Hade vi haft ett mer flexibelt upplägg, vad gäller antal platser eller typ aktivitetsbaserat (...) då hade vi kunnat, om vi hade blåst ut lokalerna och haft ett aktivitetsbaserat koncept, då hade vi kanske haft plats för 150 pers. (...) Vi sitter i den situation nu där vi tittar på lokaler (...) där har samtliga fastighetsägare erbjudit ganska så traditionella avtalsupplägg på 3,5,7 år. En aktör har erbjudit rullande 12 månader för våra behov kan förändras och då ska vi inte vara upplåsta på 5 år. (...) Samtidigt var det en av de absolut dyraste (...) och jag vet inte om det finns poänger med 12-månadersavtal, där det ska vara lite mer *Premium charge* och så himla snabbt förändras det inte för oss (att vi behöver 12 månader rullande). (...) någonstans får jag ju betala för att jag har korta avtalstider.

Håkan Enhager, Cellmark

Hans Eliasson, VD på IFM Electronic, har nyligen skrivit ett nytt hyreskontrakt på 5 år i en, inom kort färdigställd, nyproduktion vid tiden för intervjun. Eliasson förklarar att bolaget har växt i storlek de senaste åren, vilket medfört ett allt större behov av kontorsytor. Tack vare flexibiliteten från hyresvärden och att huset som de just nu huserar i hade lediga lokaler, så har de haft möjligheten att hyra extra yta vilket Eliasson förklarar har varit väldigt fördelaktigt. Eliasson berättar vidare att flexibilitet inte hade något speciellt stort fokus vid tecknandet av det nya hyresavtalet, utan det viktigaste var kontorets läge och att lokalerna skulle vara anpassade efter deras verksamhet. Eliasson betonar dock att kravet på flexibilitet eventuellt hade varit större från deras sida om kontraktet hade tecknats under rådande omständigheter, men lägger samtidigt till att man historiskt sett varit nöjda med 5-åriga avtal. Eliasson utvecklar ytterligare, och förklarar att avtalslängden trots allt är väldigt viktig vid tecknandet av hyresavtal och att de helst inte vill ha avtal på längre än 5 år, för att kunna behålla en viss flexibilitet.

På frågan om bolaget hade varit beredd att betala en högre hyra för ökad flexibilitet, svarar Eliasson att så är fallet. Exakt hur flexibiliteten skulle vara utformad lyfts inte i samma utsträckning, men Eliasson tar upp bättre tekniskt utrustade kontor som en typ av önskad flexibilitet. Det skulle i så fall, enligt Eliasson, innebära en förkortad omställning- och uppstartstid vid flytt eller anspråkstagande av nya lokaler.

En typ av flexibilitet som Eliasson framhåller som viktig är att den fastighetsägare man tecknar avtal med ska vara tillräckligt stor för att kunna erbjuda alternativ inom det egna beståndet. Eliasson förklarar att det är något man prioriterat tidigare, och något som man kommer prioritera även framåt. Att däremot sitta på exempelvis ett löpande ettårskontrakt tror inte Eliasson skulle vara speciellt intressant, åtminstone inte om man tittar på företaget historiskt. Han tror däremot att företag som befinner sig i en annan fas, eller är mindre till storleken, skulle vara mer intresserade av att skriva på ett kortare avtal. Eliasson håller med om att det skulle kunna fungera som en sänkt tröskel för små och medelstora företag att våga ta klivet in på hyresmarknaden.

(...) I bakgrunden ligger det att om vi håller oss till Platzer i det här fallet [nuvarande hyresvärd], som är ett stort bolag så vet vi att när vi behöver, oavsett om vi sitter i ett kontrakt eller inte, så kan vi byta lokaler inom deras bestånd. Det är en viktig parameter. (...) Avtalstiden är extremt viktig (...) vi har varit ganska hårda tidigare på att inte skriva mer än 5 år. (...) Jag har inte tidigare diskuterat flexibilitet med någon fastighetsägare (...) men det hade varit mycket värt att betala mer för flexibilitet. Då kan man anpassa sig till stor del hur omvärlden är och i vilken situation man är.

Hans Eliasson, IFM Electronic

Martin Cederdahl, Regionchef på KFX i Göteborg, beskriver även han en något förändrad arbetssituation på bolaget, med en del jobb på distans. Cederdahl förklarar dock att den största andelen av bolagets anställda är konsulter stationerade på kundernas kontor, vilket har gjort att pandemin inte fått samma påverkan på det egna kontoret, där det i vanliga fall sitter mellan 3–4 personer enligt Cederdahl. För deras del spelar kontoret en viktig roll i varumärkesbyggandet och för bolagets identitet. Att sitta på ett delat kontor, som exempelvis hos en coworkingaktör, skulle därför inte vara tänkbart trots att man endast har ett fåtal anställda *på plats*, enligt Cederdahl. Anledningen är, enligt Cederdahl, svårigheterna med att bygga en företagskultur, vilket framkommer som något av extra stor vikt för KFX.

När det kommer till deras prioriteringar vid en kontorsflytt och tecknande av hyresavtal, lyfter Cederdahl fram kontorets läge, hyresnivå och möjligheten att få spegla deras eget varumärke i lokalen som allra viktigast. Längden på kontrakten beskrivs även det ha stor betydelse, men man har inte dragit sig för att skriva längre kontrakt eftersom bolaget blivit så pass stabilt. Cederdahl tillägger dock att kortare hyresavtal på runt 6–12 månader med klausuler hade varit av väldigt stort intresse om bolaget stått inför en nyetablering i Göteborg. I ett sådant fall hade man också varit villiga att betala extra för den typen av flexibilitet, menar Cederdahl.

(...) Om flexibilitet är att köpa tid i kontoret, då faller lite vårt tänk med varumärket kopplat mot fastigheten. (...) Vi ser ett stort värde i att vara på kontoret tillsammans, för det get en viss energi. (...) Vi har tittat på att sitta på ett kontorshotell, men vi har det där med varumärket då, att det ska kännas som att man kommer hem till oss, till KFX. Om vi sitter på ett kontorshotell så speglar vi ju lite deras varumärke, det som kontorshotellet vill spegla. (...) Om det finns incitament att skriva längre kontrakt med lägre hyra, så är det mer intressant för oss än kortare flexiblare kontrakt med högre hyra. (...) Man måste ju betala för det, vill man ha flexibiliteten så får man en högre månadskostnad. Men det får man ju värdera från fall till fall. Är det så att man vill ha en flexibilitet för att byta lokalitet om man växer mycket, jag då betalar man ju för den flexibiliteten. Men som det ser ut nu, så är nog 2–3 års-avtal det optimala för oss.

Martin Cederdahl, KFX

Sammanfattning av hyresgästers syn på flexibilitet

- Tillgången till klausuler och att flytta inom beståndet är viktigt
- Företagets kultur får inte påverkas i strävan efter mer flexibilitet
- Korta eller löpande hyresavtal är inte av intresse för alla

4.3 Fastighetsägarnas syn på flexibilitet

Genom att prata med fastighetsägare kring hur de ser på flexibilitet på kontorsmarknaden har kunskap erhållits kring hur företagen arbetar med frågan idag och vad de tror om framtidens kontorsavtal. Även utmaningarna med att erbjuda flexibilitet har diskuterats där åsikterna går isär. När flexibilitet på kontorsmarknaden diskuteras nedan avses det inbegripa både frågan om hur flexibla kontrakten är samt hur flexibla lokalerna är i sin utformning.

Stefan Gustafsson, Sverigechef på Balder, ser både för- och nackdelar för såväl hyresgäst som fastighetsägare med att erbjuda en ökad flexibilitet. Till hyresgästens nackdel belyser han att det finns en risk med ökad flexibilitet när det innebär distansarbete eftersom det blir svårare att upprätthålla en företagskultur när de anställda inte träffas på riktigt. Han menar att detta på längre sikt kan innebära att innovationen i arbetet tar skada. Som fastighetsägare är en nackdel ökade kostnader för fastighetsägaren då korta hyresavtal hade krävt mer arbete och därför fler kollegor, menar Gustafsson. Han trycker på att det är viktigt att förstå grunden till varför bolag önskar korta hyreskontrakt idag och att fastighetsägare idag måste bli bättre på att informera hyresgäster om vilka kostnader korta kontrakt medför och vilken process det är att byta kontor. En fördel för fastighetsägare däremot är att korta avtal möjliggör höjda hyror eftersom marknadshyrorna ofta kan vara högre än de indexreglerade hyrorna som längre avtal ofta har. Balder erbjuder idag, i undantagsfall, något de kallar för *entreprenörsavtal* där avtal skrivs på 12 månader, med uppsägningstid på 6 månader. Detta är ett exempel på flexibelt avtal som hjälper hyresgäster in på kontorsmarknaden där målet är att samma hyresgäst senare får ett behov av större lokaler med längre kontrakt, som på så vis gynnar bägge parter, tillägger Gustafsson.

(...) Innovationen blir lidande av att sitta utspritt och företagskulturen riskerar att utebli helt. (...) Måste komma åt anledningen till varför bolag vill ha korta kontrakt. Det är inte en billig process att byta kontor, och hade man som fastighetsägare varit bättre på att informera om kostnader i allmänhet och kopplade till flytt i synnerhet, hade nog färre velat ha korta avtal. (...) som fastighetsbolag faller man sin egen affärsidé om man erbjuder möjligheten att jobba var och när man vill. (...) Om man sitter på 1-åriga avtal är det lättare att avtala om höjda hyresnivåer.

Stefan Gustafsson, Balder

Daniel Jighede, uthyrningschef på Vasakronan, vidhåller att hyresgästers efterfrågan på en flexibel kontorsmarknad är en stor utmaning som fastighetsbranschen står inför. Jighede har ända sedan han började på Vasakronan år 2003 mött expansiva tillväxtbolag som har svårt att binda upp sig på så långa avtal som 3 år. Ändå har alternativ för kortare avtal lyst med sin frånvaro. Han påstår att det huvudsakligen finns två anledningar till att fastighetsägare historiskt sett inte erbjudit kortare avtal; det ena är lättja och det andra är att långa avtal har skrivits för att uthyrningen ska kunna återbetala den investering som gjorts för att kundanpassa lokalen. Han tar även upp de juridiska aspekterna som premierar långa hyreskontrakt så som användningen av indexreglering på hyran och tillägg för fastighetsskatt. Det finns helt enkelt strukturella låsningar som gjort att fastighetsbolagen valt att inte skriva kortare avtal än 3 år. Jighede belyser sambandet mellan hur stor investering som gjorts i lokalen och vilken kontraktslängd som sedan krävts på avtalet.

Kunder har i alla tider sagt att de har svårt att binda upp sig på så långa tider som 3 år. Mogna bolag har lättare, men expansiva har svårare. (...) Där vi som bransch har haft svårigheter att bemöta denna efterfrågan kopplat till lättja, jättepraktiskt att veta vad man har för intäkter under lång tid (...) Man investerar en jättemassa pengar i att göra iordning en lokal och den måste ju skrivas av för man vet att nästa kund vill göra en ny anpassning, du har haft lite grann ett moment 22 i hela branschen där kunderna vill ha flexibilitet och där vi som bransch har då krävt egentligen en långsiktighet den frågan har varit aktuell ända som jag började i alla fall 2003.

Daniel Jighede, Vasakronan

När det gäller flexibilitet i fråga om distansarbete tror Jighede att det blir en balansgång där kreativitet och inspiration är något som är svårt att få hemma och belyser värdet av det han själv kallar *kaffemaskinsnacket* för att bygga relationer med kollegor och i förlängningen vidmakthålla en kultur på företaget. Slutligen spår Jighede att företagen kommer bli mer flexibla med arbetstider i framtiden.

(...) Kaffemaskinsnacket är ovärderligt (...) Innan pandemin ägnade vi mycket tid åt att effektivisera våra möten och få bort det här kallpratet (...) och nu helt plötsligt inser man värdet av det för att på något sätt skapa förtroende och relationer (...) kollegor emellan, det har varit en nyttig läxa. (...) Troligen kommer man vara mer flexibel med arbetstider i framtiden.

Daniel Jighede, Vasakronan

Castellums syn på framtidens flexibla kontorsmarknad är inte bara intressant i egenskap av att vara en av Sveriges största fastighetsbolag för kommersiella lokaler, utan även för att de har gett sina anställda *permanent flexibilitet*, vilket betyder en ökad acceptans till distansarbete. Helen Sandberg berättar att beskedet om införandet av permanent flexibilitet skapade många tankar däribland problematiken med att inte kunna ha samma koll på sina anställda när de inte längre sitter på kontoret. Hon nämner dock att hon är positivt inställd till beslutet och säger att hon litar på att anställda själva vet i vilka miljöer de arbetar bäst.

När det kommer till flexibla avtal bekräftar Sandberg tesen om att efterfrågan på flexibla avtal ökat samtidigt som fastighetsbranschen är trög i sin natur och därför legat steget efter i utbudet. Hon beskriver hur den ökade efterfrågan har fått sin kulmen i samband med den rådande pandemin där fler ser osäkert på framtiden och därför inte är beredda att binda upp sig på för långa avtal. Även förlängda beslutsprocesser hör till vanligheten, menar hon.

(...) Vår bransch är lite halvtrög, vi är ju inte jätte-förändringsbenägna, men det positiva med Corona är ju att tvingats tänka lite nytt – vilket jag tror är bra. (...) När det gäller avtalen, många funderar ju idag på framtiden (...) Men det vi ser med de bolag som ändå är ute på marknaden och ska ta ett beslut så tar beslutsprocessen mycket längre tid. Företag är väldigt osäkra på framtiden för man vet inte *hur kommer arbetsmarknaden och arbetsvardagen se ut när folk kommer tillbaka?* (...)

Helen Sandberg, Castellum

Sandberg understryker att den nuvarande lagstiftningen i jordabalken hämmar möjligheten till att erbjuda flexibla avtal, eftersom vissa uppsägningstider inte går att avtala bort samt kravet på minst tre år för indexreglering av hyran. Lösningen har ofta blivit att de erbjuder en exitklausul för hyresgäster som känner sig osäkra att skriva på långa kontrakt och i de fall där lokalen är kraftigt anpassad för hyresgästen tillkommer i sådana fall en *penalty* vid exit för att täcka upp för den investering som de behövt göra i lokalen.

(...) JB [Jordabalk] säger att om du har ett hyresförhållande som varar längre än 9 månader har jag 9 månaders uppsägningstid, det kan hyresvärden inte ta bort, så den är lite bakbunden för hyresvärden, vi kan ge hyresgästen en flexibilitet men inte oss själva. (...) Ska vi göra en jättestor investering som vi känner kanske är väldigt hyresgästspecifik, då påverkas ju både hyran och avtalstiden naturligtvis och då har vi ju kanske ingen möjlighet att vara flexibla med någon exit. Till exempel, man kan ju skriva ett avtal på 5 år, men att man har möjlighet att avflytta efter 3, har man då gjort en stor anpassning då kanske man har en *penalty* till om man flyttar efter 3 år att man betalar en viss del av den anpassningen som gjordes.

Helen Sandberg, Castellum

Sandberg påstår även att det oftast är mer värdefullt att binda upp hyresgäster på längre avtal med index-reglerade hyror istället för att jobba med kortare avtal med potentiellt högre hyra genom reell marknadshyra. Hon hävdar att hon och hennes kollegor i stort sett alltid värderar den stabiliteten högre när det går. Det finns flera anledningar till att längre avtal historiskt sett dominerat; kostnader när företag flyttar ut/in ur en lokal tillkommer alltid och det är lätt att glömma att det alltid blir en vakanstid i övergången mellan att den gamla hyresgästen flyttar ut och den nya flyttar in, förklarar Sandberg. Hon understryker även att stora investeringar i form av hyresgästanpassningar gör det omöjligt för hyresvärden att erbjuda flexibla avtal, eftersom investeringen måste kunna betala av sig.

(...) Ska vi skriva korta avtal så är det i en lokal där vi inte gör en jättestor investering.
(...) Vi försöker alltid skriva ett treårsavtal med en exit i så fall att de har möjlighet att en ensidig uppsägningsrätt att flytta efter 1 eller 1,5 år, om det är en investering vi gör oavsett kund, då kan vi vara lite flexibla. (...) Än så länge så har vi inte fått så många att nappa på att betala en högre hyra (för ett kortare kontrakt) utan då tycker man bättre att skriva på 3 år med erbjudande om en möjlig exit efter 1,5 eller 2 år. Det är ju lite samma sak.

Helen Sandberg, Castellum

Per-Gunnar Persson, VD på Platzer Fastigheter förklarar att företaget i grunden har en traditionell syn på avtalslängd för kontorsuthyrning på 3 år eller mer. Vidare framhåller Per-Gunnar att Platzer, i egenskap av hyresvärd, egentligen inte har något emot att erbjuda kortare avtal så länge hyresgästen är beredd att betala för den ökade risken som ett kortare avtal medför för uthyraren. Han hävdar också att hyresgäster idag är beredda att betala för flexibilitet i större utsträckning än tidigare och tror därför att fler fastighetsbolag kommer erbjuda en större flexibilitet i framtiden. Persson medger även att fastighetsbolagen varit dåliga på att möta efterfrågan på flexibilitet tidigare.

(...) generellt så har ju vi haft om man säger traditionell syn på avtalslängd 3 år eller mer och det är så vi jobbar fortfarande. (...) det som hela fastighetsbranschen bygger på det är att vi riskar pengar och sen får vi avkastning (...) kortare avtal då får vi större risk, men då kan vi ju lägga på en större riskpremie och sättet att göra det på är att ta högre hyra. (...) om hyresgästerna är beredda att betala mer för flexibiliteten så kommer vi fastighetsägare erbjudanden och där har det skett en förändring tycker jag. Där vissa hyresgäster är beredda att betala för flexibilitet som kanske inte var det tidigare. Det tycker jag är den stora förändringen och det tror jag inte att fastighetsbolagen kommer tycka är så konstigt utan det kommer vara en ganska naturlig del. (...) där har vi varit lite dåliga faktiskt. Vi har varit lite oroliga tror jag för hur ska vi göra det för att det ska funka så vi inte förlorar på det.

Per-Gunnar Persson, Platzer

Likt Sandberg, belyser även Persson vilka begränsningar som lagstiftningen sätter vid upprättandet av korta hyresavtal, där avtalet måste vara minst 3 år för att fastighetsskatt eller index ska få tas ut på hyran. Om förslaget att kringgå problemet genom ett fast tillägg för fastighetsskatt och index anser Persson att det bidrar till ytterligare en risk som kräver sitt riskpåslag och i förlängningen gör det dyrt för hyresgästen. Han nämner även att det är viktigt att tänka på att korta avtal inte är optimalt för alla hyresgäster och att just flytten mellan kontor ofta är en kostsam och mödosam process. Vidare lyfter Persson att han tror mycket på mixen av olika kontraktslängder i en fastighet och att det innebär en lägre risk än att hyra ut allt till en stor hyresgäst.

(...) i och med att det står i hyreslagen att hyran ska vara till beloppet bestämd, så kan du inte ta ut vare sig fastighetsskatt eller index av hyresgästen om du skriver kortare än 3 år så det är ett stort ett jättestort problem i lagstiftningen. (...) då ska du ta risk på massa olika parametrar då blir det ju hela tiden ett riskpåslag varje gång du ska ta en risk, tillslut blir det ju inte bra för hyresgästen. (...) man mixar (...) man har storlek på hyresgästerna i husen och de har olika kontraktslängder.

Per-Gunnar Persson, Platzer

Mikael Dotevall arbetar som affärsområdeschef på avdelningen för kontor på Platzer. Denna roll innebär ett helhetsansvar för all kontorsuthyrning som Platzer erbjuder. Han förklarar att han ser stora vinningar för fastighetsbolag med att erbjuda mer flexibilitet i kontorsuthyrningen. Han betonar att så länge det finns en stor efterfrågan på flexibilitet, så kommer det också finnas dem som är beredda att betala för den. Historiskt har hyresgästers efterfrågan på flexibilitet inte varit så stark att de varit beredda att betala för den, men intresset har börjat komma nu, menar han.

(...) vi är inte alls negativa till flexibilitet snarare tvärtom att vi tror att det finns stora möjligheter att göra bra affärer. (...) finns det betalningsvilja för flexibilitet? Det vill säga kan man tänka sig att betala en högre hyra för att få ett kortare avtal för att den här återbetalningen för den här investeringen ska ske så finns ju en affär för oss. (...) vi kan skriva korttidsavtal eller flexibla avtal, men där man betalar en högre hyra för flexibiliteten. (...) under ganska lång tid så får jag nog säga att vi inte har sett efterfrågan alltså vi har inte sett en efterfrågan att man har varit villig att betala mer för flexibilitet men vi börjar se den komma.

Mikael Dotevall, Platzer

Även Dotevall lyfter fram hur vanligt det är att erbjuda exit-klausuler för att ge hyresgäster, som känner sig osäkra på framtiden, en trygghet när de skriver på avtalet. Han tror att de är av stor vikt för hyresgästen även om han själv aldrig varit med om att någon hyresgäst faktiskt nyttjat en exit-klausul. Han förklarar att utländska hyresgäster gärna vill ha en exit-klausul som en säkerhet eftersom de inte är lika insatta i den svenska hyresmarknaden och att det gäller både små och stora bolag. En annan aspekt som Dotevall nämner är att internationella företag vill ha möjligheten att kunna stänga ner sin verksamhet i ett land vid behov, och då är exit-klausuler bra. Svenska företag vill ha den för att skydda sig mot en oviss framtid på marknaden. Dotevall nämner även att fastighetens läge är avgörande för att kunna erbjuda flexibilitet, där centralt belägna fastigheter har lägre vakansrisk och därför passar bättre att använda flexibla avtal på.

(...) flexibla avtal har ju funnits i andra former tidigare också, ganska många avtal har haft en klausul som har hetat typ exit-klausul eller avstegsklausul. Alltså att det funnits en möjlighet i ett 5-årigt kontrakt (...) med en möjlig exit efter kanske 2 år. (...) Men då mot en kostnad att de betalar det som är kvar av investeringen som de inte har betalt av. (...) Och det är inte helt ovanligt. (...) vad vi sett är att den aldrig används, jag har nästan aldrig varit med om att en kund nyttjar en exit-klausul. Det har ju ofta varit en deal-breaker och det är ju det är ju ett tecken på att det här med flexibilitet är någonting som är viktigt. (...) inte bara är viktig för de här små bolagen utan även viktigt för de stora bolagen (...) internationella företag vill kunna ha möjlighet att stänga ner ett land. (...) ligger det väldigt centralt med ett superattraktivt kontor, då kan vi våga satsa mer på flexibla avtal. (...) Vi kommer från en tid där vi i Göteborg har haft lägst vakansgrad i hela Europa.

Mikael Dotevall, Platzer

Per Helgesson, AMF Fastigheter, förklarar att fastigheter idag i större utsträckning används som ett alternativ att placera pengar i, än vad det tidigare gjorts. Det har skapat en större efterfrågan på trygga placeringar, vilket också leder till behovet av att ha långa avtalstider. Idag ägs stora andelar av fastighetsbeståndet antingen direkt eller indirekt av pensionsbolagen, vilket gör denna efterfrågan ännu större. Helgesson betonar att viljan att erbjuda flexibla avtal skiljer sig åt beroende på vilken strategi fastighetsbolagen väljer att arbeta efter. Eftersom AMF fastigheter förvaltar pensionspengar där långsiktighet och trygg avkastning premieras har korta avtal aldrig varit aktuellt tidigare enligt Helgesson.

(...) Det finns en ovilja att kliva över från det här ganska statiska konservativa, att ha långa avtal till att bli mer flexibla. (...) AMF som är pensionsbolag har ju valt att satsa i fastigheter för att värdet är mycket mer stabilt på grund av att man har långa avtal (...) även om det är en finansiell krasch så vet man att imorgon kommer företagen fortfarande betala hyran ett tag.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Vidare konstateras att även om AMF Fastigheter inte erbjuder flexibla avtal idag så kommer de med all sannolikhet erbjuda kortare avtal i framtiden på grund av den ökade efterfrågan. Helgesson nämner även att de erbjuder coworking (genom tredjepart) för de hyresgäster som vill ha flexibilitet, men att det inte är en optimal lösning eftersom hyresgäster vill kunna sätta sitt *brand* på kontoret för att vidhålla en företagskultur.

(...) att inte säga att vi inte vill gå den vägen är naivt för vi är på väg dit (...) samtidigt kommer det finnas ett behov hos hyresgäster att branda sin lokal för att skapa kultur, vilket är svårare att göra i en coworking-lösning.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Sammanfattning av fastighetsägarnas syn på flexibilitet

- Både för- och nackdelar med flexibla avtal
- Historiskt sett har det funnits en ovilja att erbjuda hyresgäster flexibla avtal
- Tiden är inne för att börja erbjuda flexibla avtal
- Lokalanpassningens omfattning påverkar möjligheten till flexibilitet
- Lagstiftningen har begränsat fastighetsägarna att erbjuda flexibla avtal

4.4 Fastighetsvärdering

Vid fastighetsvärdering har hyresavtalen kopplade till fastigheten inte sällan en avgörande roll. Möjligheten att erbjuda korta avtal utan att riskera ett sänkt fastighetsvärde är en utmaning flera fastighetsägare ser idag, eftersom kortare avtal ses som en större risk och därmed ökar avkastningskravet.

P-G Persson (Platzer) betonar att i slutändan är det viktigaste, för dem som fastighetsägare, att deras fastigheter hela tiden ökar i värde och att kortare avtal därför kan ses som en utmaning. Vidare menar han att varken fastighetsbolagen eller de externa värderarna riktigt vet hur flexibiliteten ska värderas. Om hyresgästerna är beredda att betala för hyresvärdarnas ökade risk i den utsträckning att driftnettot ökar mer än den procentuella riskpremien som används vid värdering så har Persson inget emot att erbjuda kortare avtal. Det svåra är att branschen ännu inte kommit fram till vilket pris som ska sättas på flexibiliteten vid värdering menar han.

Värdet är viktigast, vilket värde skapar fastigheten? Det är det som driver oss, vad våra fastigheter är värda. Ambitionen är ju hela tiden att värdet ska öka i fastigheterna. Fastigheterna ska vara mer och mer värda för varje år som går. Och värdet värde drivs av hur mycket hyra du får in. Skulle vi få 50% mer betalt och ha korta avtal och du rent värdemässigt kan motivera att det blir ett högre värde i fastigheten på det så är klart att det är positivt för Platzer. (...) jag tror att värderarkåren är lite osäkra på hur de ska jobba med detta [värdera flexibla avtal]. Vi har inte kommit igång ännu med det där så kåren och hela branschen har en liten resa med det här, det är lite svårt i början.

Per-Gunnar Persson, Platzer

Filip Wannehag utför ofta fastighetsvärderingar i sin roll som fastighetsanalytiker på Platzer och nämner att det svåraste med värderingar är att det inte finns något direkt rätt eller fel utan att hela processen vilar på uppskattningar för exempelvis avkastningskrav, hyresnivå och vakansrisk. Wannehag understryker problematiken kring att kortare avtal medför en ökad risk för fastighetsägaren. Han hävdar dock att så länge de korta avtalen inte utgör en för stor del av fastighetens totala uthyrning så borde det inte höja avkastningskravet och därmed påverkas inte fastighetsvärdet negativt.

(...) Det finns inte något rätt eller fel, att det är någonstans handlar om kvalificerade gissningar genom hela processen både vad gällande framtida direktavkastningskrav men även hyresnivå och vakansrisk, det finns inget facit. Du kanske har 60 eller 70% av intäkterna som löper på lite längre tid och resterande 30–40% löper på lite kortare tid och då kanske det inte är fog för att öka direktavkastningskraven och därmed inte sänka värdet. I Sverige finns det inga krav hur internvärderingar ska gå till, varken till innehåll eller utförande, utan det enda kravet är att följa redovisningsstandard. (...) Tillgångarna ska vara värderade enligt marknadsvärde vid varje kvartalbokslut. (...) I en intern värdering kommer du väldigt långt genom att bara ha koll på kostnaderna, intäkterna och marknadsdata i form av vakans, marknadshyra och direktavkastningskrav. (...)

Filip Wannehag, Platzer

När Platzer värderar fastigheter utanför den egna portföljen inför ett potentiellt köp är avtalen en av de viktigaste bitarna, förklarar Wannehag. Framför allt när det gäller en nyproducerad fastighet, eftersom de generellt är prissatta en bra bit över äldre fastigheter. Vidare förklarar Wannehag att när Platzer analyserar en fastighet inför ett köp så används en schablonvakans för att ta höjd för risken att några lokaler periodvis kan stå tomma. Denna schablonvakans varierar mellan olika områden.

(...) Om till exempel ett byggbolag kommer till oss och vill sälja en nyproducerad fastighet, då vet vi att de vill ha bra betalt för sin fastighet, då är hyresnivån och avtalslängden väldigt viktig. (...) vi pratar om vad är vakansen idag? och vad är schablonvakansen för området och där tittar vi även på marknadsnivån men vad är den genomsnittliga vakansen som det här området har.

Filip Wannehag, Platzer

På frågan om informanten ser några brister med dagens sätt att värdera fastigheter blir svaret ja, med viss emfas. Wannehag nämner bland annat att ett stort problem vid värdering är avsaknaden av relevanta jämförelseobjekt i samma område. Vidare lyfter Wannehag fram att värdering av fastigheter i Sverige till viss del får ske internt, vilket skiljer sig åt jämfört med många andra länder i Europa, men att alla fastighetsbolag är transparenta med hur värderingarna är gjorda och visas i kvartalsrapporterna.

Det finns oftast för få jämförelseobjekt, det är inte som att handla lägenheter i Göteborg eller Stockholm där du kanske kan hitta 10 transaktioner det senaste året inom samma kvarter, i vissa fall. Vi är glada om vi hittar en det närmsta året. (...) Sverige är det enda landet i alla fall Europa tror jag där det är okej att värdera som börsnoterat bolag på internvärderingar och inte använda extern värderare. (...) vi är ju otroligt transparenta (...) och det tror jag alla fastighetsbolag är, läser du deras kvartalsrapporter så beskriver man väldigt väl hur värderingarna är gjorda, om de är internt värderade eller externt värderade.

Filip Wannehag, Platzer

Vidare svarar Wannehag på frågan *om han tror sättet som fastigheter värderas på kommer förändras i framtiden*, att han tror att kraven på värderingar kommer skärpas, där han redan nu ser en förändrad kravbild sedan han började 2017. Det är framför allt kravet på ökad insyn och större del extern värdering som fordras av bankerna vid finansiering.

(...) jag tror man kommer öka kravet på insyn och extern värdering, det har redan gjorts upplever jag. Jag började ju som sagt 2017 och jag upplever att framför allt bankerna för sin finansiering efterfrågar fler externa värderingar i komplement till de interna och sen så kommer man ju någonstans överens. (...) man går alltså inte enbart på den externa men man tar gärna in en extern bedömning också.

Filip Wannehag, Platzer

När Wannehag får frågan om varför fastighetsbolag historiskt sett inte erbjudit korta hyresavtal med en högre hyra som täcker risken, svarar han att branschen haft en relativt ensidig bild av att långa avtal alltid är det bästa men att det är hög tid att utmana de gamla normerna kring flexibla avtals påverkan på fastighetsvärderingen.

(...) Det är ju det som är kontroversiellt i den här frågan eftersom man alltid har sett på långa hyresavtal som någonting positivt, oavsett vad. Fråga vilken värderare som helst så är det ju så man ser på det. Och där tror jag nog att vi kommer ha en utmaning som fastighetsägande bolag att faktiskt utmana externa värderare och andra parter och säga *men det här är inte sämre, utan det här är det nya verkligheten och det här måste vi förhålla oss till*.

Filip Wannehag, Platzer

Helen Sandberg håller med Wannehag om att sättet som fastigheter värderas på idag möjligen kan vara föråldrat och konstaterar samtidigt att *sättet vi värderar våra fastigheter på är lite stelbent*.

Gustafsson (Balder) delar Dotevalls tes (från *kap. 4.3*) om att det är fastighetens läge och attraktivitet som avgör vilken risk erbjudandet med korta avtal innebär. Om fastigheten inte är placerad i ett tillräckligt attraktivt läge kan inte korta avtal skrivas utan att risken för ett sänkt fastighetsvärde infinner sig.

(...) Det beror på objektet. Om man kan visa på obefintlig historisk vakans och bra läge, är det en sak (...) En fastighet i Göteborg city på 5000 kvadrat som innehåller 20 lokaler som över tid alltid har noll vakans eller nära. Då tror jag det spelar mindre roll.

Stefan Gustafsson, Balder

Andrea Josefsson arbetar med värdering & analys på Svefa. Hon bekräftar bilden av att investerare ser större risker med korta avtal. Samtidigt är hon noga med att påpeka att det också finns fördelar med att erbjuda kortare avtal, som till exempel möjlighet att följa marknadshyran. Hon menar att den viktigaste förutsättningen för att kunna erbjuda korta flexibla avtal är att fastigheten är centralt belägen med anpassade lokaler för små och medelstora bolag.

Om man har en centralt belägen kontorsfastighet där man bedömer att det finns en efterfrågan på små till medelstora lokaler så kanske man inte ens vill ha långa avtal på alla objekt för då kan man inte ta vara på en eventuell hyresuppgång. Om man binder upp sig på långa avtal går man miste på den hyresutvecklingen. (...)

Andrea Josefsson, Svefa

Sammanfattning av flexibla avtals påverkan på fastighetsvärdering

- Långa avtal ses som tryggare vilket sänker avkastningskravet
- Stor osäkerhet i branschen kring hur flexibla avtal ska värderas
- Högre hyror som kompensation kan leda till bibehållet fastighetsvärde
- En begränsad andel flexibla avtal för fastigheten bör inte påverka fastighetsvärdet

4.5 Hyresgästers inflytande på kontoret och dess utformning

Kapitlet avser svara på hur stort hyresgästernas påverkan på kontoret är, hur viktigt det är och hur de olika aktörerna ser på möjligheten att låta utforma/få utforma kontoret själv. Det ska också förklara vad konsekvenserna av stort inflytande och egenbestämmande från hyresgästerna kan bli, och hur mycket de intervjuade hyresgästerna egentligen kräver och vill bestämma själva.

Juliano Alm jobbar som förvaltare på Platzer fastigheter, en roll som innebär mycket kontakt med hyresgäster. Alm förklarar att man har för vana att låta hyresgästen vara med och utforma stora delar av det egna kontoret själva, om det finns en sådan önskan. Alm förklarar att man även har färdiga upplägg som man erbjuder de hyresgäster som hellre vill ta ett steg tillbaka, och låta fastighetsägaren sköta utformningen. Vidare förklarar Alm att de nästan alltid har några önskemål, men att man tack vare god dialog ofta möts halvvägs i bestämmandet. Alm trycker dock på att det är viktigt att vara lyhörd och låta hyresgästen utforma kontoret i enlighet med sina egna önskemål.

De är väldigt aktiva i den [utformningen], om de vill. Möjligheten för dem är alltid stor, i coworking är den ju inte det alls. Då är det nästan bara fastighetsägaren som utformar det som man tycker är relevant för en verksamhet att ha i ett kontor. Men i ett kontor som hyrs enskilt av ett företag, då kan de vara hur delaktiga de vill. De kan säga att de vill ha guldpläterade väggar, och då ska de kunna få det egentligen.

Juliano Alm, Platzer fastigheter

Per Helgesson på AMF fastigheter ger samma bild som Alm, där han förklarar att man historiskt låtit hyresgästen vara med och påverka i princip vad som helst i kontoret. Det är något som han menar att branschen generellt sett varit väldigt tillmötesgående till, både vad gäller nyproduktion och hyresgäst Anpassningar i befintligt bestånd. Helgesson lyfter även exempel där hyresgäster velat göra stora renoveringar och Anpassningar, trots att de lokaler de flyttat in i inte varit speciellt gamla och nyligen blivit renoverade. Vidare menar Helgesson att hyresgästen i ganska omfattande utsträckning har ett för stort inflytande på kontorets utformning. Han menar att det i praktiken finns en förväntan från hyresgäster att få vara väldigt delaktiga, inte sällan med hjälp av egna arkitekter. Helgesson utvecklar och förklarar att det under lång tid har varit fokus på ekonomisk hållbarhet från fastighetsägarnas sida, snarare än ekologisk. För att skydda sig ekonomiskt har fastighetsägarna tagit ut en återställningsavgift, alternativt krävt längre hyrestid, för att gå med på stora hyresgäst Anpassningar, förklarar Helgesson. Den ekologiska *förlusten* det innebär att göra stora Anpassningar i lokaler som är i fullgott skick menar Helgesson har fått anmärkningsvärt lite fokus historiskt, och menar att det är något man måste och kommer bli bättre på.

Jag kan sedan jag började jobba för knappt 20 år sedan räkna upp 100 exempel på lokaler när vi i fastighetsbranschen låtit hyresgästerna göra i princip vad man vill (...) jag har till och med varit med om en hyresgäst Anpassning då vi låtit dem kakla en lokal helt rosa (...) då har man löst det genom att säga att *då får ni betala en snabbare avskrivning på lokalen, det vill säga den dagen ni flyttar kommer vi behöva riva ut lokalen*, och det har varit mer av en ekonomisk fråga än en hållbarhetsfråga för hela branschen.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Helgesson exemplifierar även problematiken med att lokaler i samma byggnad har stora skillnader i utformning:

Vi har ett exempel i en lokal som vi precis har byggt på 7000 kvm där vi slog ihop 4 olika lokaler. En av lokalerna var väldigt sliten och behövde byggas om, det är inget snack om saken. Men en var helt ny och två var rätt okej (...) det slutade med att vi fick riva ut alltihop. Vilket gör sjukt ont i själen att riva ut en fin lokal. (...) Här kan jag tillägga att allt material som plockades ut lyckades vi till slut återanvända i andra projekt eller sälja på återvinningsmarknaden.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Vidare belyser Helgesson att hyresgäster idag är mer miljömedvetna och ställer höga krav på att lokalen stödjer ett miljövänligt arbetssätt, med till exempel återvinningsrum och låg elförbrukning. Det som dock ofta glöms bort är hur mycket utsläpp som en ombyggnation genererar i materialförbrukning.

Om den firman visste hur mycket deras beslut påverkade i koldioxidbelastning så tror jag inte att de hade tagit den här resan. Då kanske de hade varit lite mer stolta över att det fanns fyra olika glaspartier. (...) ironiskt nog så handlade våra fem första möten med företaget om hållbarhet, och deras frågor var hur återvinningsrummet ut och hur det ser ut med energiförbrukning på kontoren. Energi har vi stenkoll på, där det rinner ut energi är i materialförbrukningen i ombyggnader. Det är branschens stora fokus. Jag tror att när hyresgästerna förstår detta, så kommer man inte ropa efter nybyggda hus i samma utsträckning, det är ju mer hållbart att flytta in i en begagnad lokal i en begagnad byggnad.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Helgesson lägger även till att man som hyresgäst inte är "expert" på att utforma kontorslokaler, och menar samtidigt att fastighetsägare bör bli bättre på att lyfta fram sina egna kompetenser. Helgesson ger dessutom exempel på hyresgästanpassningar, där hyresgästen endast fått möjligheten att laborera med färg och heltäckningsmatta men trots det kunnat skapa en egen identitet och kultur. Helgesson lägger till att fastighetsägare möjligtvis är för tillmötesgående för sitt eget bästa, och tror att man kommer bli bättre på detta i framtiden då hållbarhetsarbetet inte kommer tillåta det.

Det är inte så himla lätt att vara proffs på lokalanpassningar, för det är ju beslut som man [som hyresgäst] tar en gång vart tionde år kanske. (...) Jag har ett exempel på ett projekt där vi var benhårda på att det är vårt koncept gäller, det är dessa glaspartier som gäller, förvänta er inget annat. (...) hade en hyresgäst om hyrde 8000 kvm, som absolut byggde en identitetsfull lokal, men där vi sa att det enda ni får laborera med är färgerna på ert kontor. (...) det som kostar pengar och är *strukturen* i fastigheten fick de inte röra. Men de lyckades bra och de fattade grejen. Men det gäller att hålla emot som fastighetsägare.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Stefan Gustafsson på Balder förklarar att deras strategi i stor utsträckning handlar om att inte investera i och renovera en lokal innan det finns en hyresgäst. Gustafsson menar att det ger en högre säkerhet i affären, och som konsekvens att det naturligt blir en ganska stor inblandning från hyresgästen vid utformningen. Gustafsson betonar att man varit tillmötesgående till större anpassningar från hyresgästen, så länge det finns en ekonomisk bärighet och en hög säkerhet. Han menar att det inte sällan används återställningsklausuler i de fall då hyresgästen vill göra större förändringar som med all säkerhet kommer behöva åtgärdas vid en eventuell flytt från kontoret.

(...) vi har inte bråttom att göra investeringar, vi säger inte *här ska vi ha en hyresgäst, så vi superrenoverar*. (...) träffar vi sen en hyresgäst som säger, vi vill ha den så här och då får man kolla hur säkerheten och ekonomin ser ut hos hyresgästen. (...) Vill de göra något som är som är väldigt *konstigt* för lokalen, alltså ovanligt (...) beror det på vad det är och hur lönsamt företaget är. Är det ett lönsamt företag som vill ha lite konstigt, så kan vi skriva in en återställningskostnad så är allting löst. (...) Är det någon som vill bygga något hyperspecifikt, då får man ju ta med en avflyttningspeng, (...) då skriver man in i särskilda bestämmelser att *när avflyttning sker, så ska det erläggas X kronor*.

Stefan Gustafsson, Balder

Gustafsson belyser i samma sekvens att man som fastighetsägare bör bli bättre på att framhålla sin expertis inom kontorsutformning, då det trots allt är den egna kärnverksamheten. Han är dock noggrann med att tillägga att det är viktigt att hyresgästen inte upplever att de inte skulle klara av att utforma ett kontor på egen hand. Han förklarar därför att man i de allra flesta fall erbjuder hyresgästen möjligheten att få vara med och påverka utformningen, men också att man gärna hyr ut en lokal i befintligt skick om det finns en sådan önskan.

Det handlar bara om dialog (...) men det är ju ett hyfsat förmyndigande om vi ska tänka åt någon annan, det är ju bättre med en diskussion. (...) Vi hyr gärna ut i befintligt skick om någon önskar, även om det skulle vara 90-tals standard.

Stefan Gustafsson, Balder

Marie Lekmark och Patrik Lund jobbar som projektutvecklare respektive affärsutvecklare på Platzer fastigheter. Båda rollerna innebär arbete med främst nya projekt, och deras svar är därför utifrån ett projektperspektiv. Lekmark och Lund beskriver att hyresgästerna har stora möjligheter att vara inblandade i lokalernas utformning och anpassningar. De förklarar att hyresgästerna ofta har med sig egna inredningsarkitekter tidigt i projektets gång, för att säkerställa att kontoret blir precis så som de vill ha det. Lekmark och Lund lyfter detta som en stor möjlighet för hyresgästerna, samtidigt som man också förklarar att Platzer har egna koncept och idéer för kontoret. Vidare förklaras att hyresgäster brukar finna en stor tjusning i att få vara med och utforma sitt kontor själva, varför det presenterade konceptet från Platzer ofta brukar bli något reviderat efter inkomna önskemål. De lägger också till att man försöker skapa samma förutsättningar i hela fastigheten för att lättare kunna cirkulera material. Något Lekmark och Lund är tydliga med är att stora hyresgäst Anpassningar och speciallösningar kräver en längre hyreshorisont, för att skapa lönsamhet.

På frågan om hur tidigt hyresgästerna involveras vid utformningen av kontoret svarar Lekmark följande:

(...) det är egentligen från dag ett och det är ju fördelen ur vårt perspektiv som jobbar med nyproduktion. (...) De är ju med i princip från dag ett och påverkar. Det finns ju vissa tekniska saker som inte går att påverka: vatten och avlopp och sådana saker och dragningar. Ja, men i övrigt så är det ju ett blankt vitt papper så vi jobbar ju jättemycket ihop med hyresgäster dels för att förstå behoven och sen så översätta det på en ritning ihop med en arkitekt och sen bearbetar man ritningarna olika många varv fram och tillbaka, och det är inte alltid att man är färdig när man skriver avtal heller. För det är ju deras lokal vi ska bygga, vi bygger ju ingenting om vi inte har någon att bygga åt.

Marie Lekmark, Platzer

Lekmark förklarar vidare att kunskapen om kontorsutformandet skiljer sig stort mellan olika bolag där det är tydligt att stora bolag är bättre på att veta vad de behöver medan mindre bolag är i behov av hjälp utifrån eftersom den typen av kompetens sällan finns i de mindre bolagen.

Nej generellt inte, men det brukar variera i grad beroende på storlek på bolag. Större bolag har ju ofta en person som jobbar med detta, de har ju ofta bättre koll. (...) riktigt stora bolag har ju järnkoll medan mellanstora är svårast; för de underskattar ofta hur omfattande processen är. (...) Mindre bolag gör det här en gång, kanske under hela sin arbetande karriär, vilket gör att det ofta blir gissningar. (...) oftast så inser de själva att *oj vad det här tar tid* och det är inte alltid man har den tiden att lägga, då är man ju också ganska snabb att fråga *kan jag köpa den här hjälpen av någon?*

Marie Lekmark, Platzer

Daniel Jighede på Vasakronan förklarar att man tidigare låtit kunden göra i princip vad man vill med kontoret, så länge det finns ekonomi i projektet. Han menar att tanken på att kunden får möjligheten att anpassa och utforma en tom lokal precis enligt eget tycke var att det skulle vara ett fint erbjudande för kunden. Det är en process som enligt Jighede leder till en hel del kniviga situationer, kanske allra mest för att det i majoriteten av alla uthyrningar handlar om ovana köpare. Jighede betonar att det är en högengagemang-produkt, där det finns många viljor och tankar om hur kontoret ska se ut, men att det naturligt handlar om ovana köpare eftersom kontorsanpassning inte tillhör deras huvudsakliga syssla.

(...) Vi upptäckte att när våra kunder ska in i process och ska anpassa en lokal tillsammans med oss, så trodde vi att det var ett fint erbjudande och visa ett tomt betongskal och säga *här får ni göra vad ni vill* och på pappret så är det ju det, men vi stöter på ett antal rätt kniviga situationer. (...) det är en högengagemang-produkt med ovana köpare.

Daniel Jighede, Vasakronan

Jighede beskriver det som att lokalinhyraren (på företaget) i det närmsta förväntas ha kunskap om lokaler, och hur en optimal utformning av en sådan ska se ut. Han tillägger att det inte sällan leder till en ökad press på den person på företaget som är *ansvarig* för kontorets utformning när alla slutligen flyttar in. Han menar att det ofta, i motsats till vad hyresgästerna tänker, blir tråkigare kontor om de själva ska utforma dem.

(...) Då träffar vi en VD på ett företag med 50 personer som är proffs på det de gör i vardagen, som förväntas kunna lokaler (...) den personen som gör dem valen ska kunna stå för dem internt (...) vilket leder till ganska trista kontor med massa dåliga lösningar, om jag generaliserar grovt. Det blir gråa golv och vita väggar, för det är safe.

Daniel Jighede, Vasakronan

Daniel Jighede framhåller att fastighetsägare generellt borde bli bättre på att känna sig trygga i den produkt man sätter på marknaden, eftersom man trots allt är experten i sammanhanget. Han menar att det finns ett arbete att göra i att övertyga och få kunden att förstå detta, så att de också kan känna sig nöjda med att överlåta arbetet till fastighetsägaren. Jighede menar att man som fastighetsägare borde ställa färre frågor framöver, eftersom det mer eller mindre innebär en björntjänst. Vidare förklarar Jighede att Vasakronan försöker fasa ut de skraddarsydda kontoren, och istället erbjuda lokaler som är både utformande och ibland även inredda av Vasakronan själva. Den typen av arbetssätt skulle skapa möjligheter för större flexibilitet, men också innebära stora besparingar både ekonomiskt och ekologiskt.

(...) sen kommer nästa hyresgäst in efter kunden har flyttat och säger *jag vill inte ha någon vinkvägg, och ska vi ändå göra någonting så kan vi lika gärna ha allt nytt*, och då måste vi göra om allting långt innan materialen är slut. Det är både kapitalförstöring och miljöpåverkan. Där har vi sagt att *nu gör vi lokalerna, vi hyr ut färdiga lokaler, hyr i princip bara ut färdiga lokaler*. (...) Och kan vi lyfta fram den bästa generella planlösningen som vi vet fungerar för nästan alla, välja materialval som är hållbara men också lite skojigare, så behöver vi inte låsa fast kunderna. (...) Idag slängs så otroligt stora värden av möbler för att de blir över eller för att någon vill ha ny känsla. Om vi istället hade kunnat snurra runt dem i vårt bestånd kunde vi både haft en hållbarhetsaspekt och sparat enorma pengar och vi hade kunnat vara på tårna för att ständigt se till att alla hyresgäster har rätt antal arbetsplatser.

Daniel Jighede, Vasakronan

Mikael Dotevall håller med Jighede om att man som fastighetsägare måste bli bättre på att visa vem som är expert när det kommer till utformning. Han menar att man historiskt sett ställt för många frågor för sitt eget bästa, vilket har lett till väldigt kundanpassade kontor. Dotevall menar att tack vare den erfarenhet som fastighetsägaren har så bör man trots allt veta hur ett bra och välfungerande kontor ska se ut. Han tillägger också att man har börjat bli bättre på det, men att man ännu inte har nått hela vägen fram. Dotevall tror att man i framtiden kommer jobba mer med att styra in kunden mot vad de ska välja, och snarare ge dem valfrihet genom att välja mellan redan färdiga koncept. Han spår att man dessutom kommer säga nej till att göra anpassningar i en helt annan utsträckning. Dels för att det är en bättre affär att vänta uthyrningen tills man har en kund som inte kräver anpassning, dels för att det är mer hållbart.

(...) Vi kommer gå mer mot det som många går mot nu, där man styr in kunden mer på vad man ska välja (...) där kunden snarare får välja mellan tre nivåer. (...) Vi kommer kanske på ett annat sätt säga nej till att göra anpassningar om lokalen funkar och är fin. (...) Som fastighetsägare måste man alltid hålla emot, och våga säga nej till en anpassning som är en specialanpassning. (...) Som fastighetsägare måste man alltid tänka att det är vi som vet bäst, och vi kan ofta lista ut vad kunden vill ha, även om de självklart ska vara med och ta beslut såklart, men det är vi som är experter (...) historiskt har vi varit ganska dåliga på det.

Mikael Dotevall, Platzer fastigheter

Castellum har enligt Helen Sandberg också erbjudit sina kunder att vara med i ett tidigt skede för att påverka kontorets utformning, ofta tillsammans med en arkitekt. Sandberg poängterar dock att i de fall då byggnaden skall miljöcertifieras så ställs det vissa krav på hur en del av ytorna får disponeras, vilket leder till att hyresgästen inte kan vara med och påverka dessa. Sandberg lyfter hyresgästens vilja och behov av att skapa en förändring i de fall då den tidigare arbetsplatsen inneburit specifika typer av problem. Hon förklarar att man i de fallen är noggrann med att få veta vad i det gamla kontoret som inte fungerade, för att kunna hjälpa till att utforma det nya kontoret på ett bättre sätt. Sandberg förklarar att även om många hyresgäster ofta vill ha mycket att säga till om, så brukar det finnas en förståelse till varför man som fastighetsägare inte vill göra vissa specialanpassningar, så länge man är duktig på att förklara varför. Sandberg poängterar dock att de företag som verkligen tycker att det är nödvändigt med dyra och unika lösningar ofta är villig att betala för både dem och kontorets återställning vid avflyttning. Något Sandberg menar att man generellt sett i branschen varit tillmötesgående kring, även om det inte har känts hållbart. Sandberg förklarar att Castellum ofta försöker leda in sina hyresgäster på att välja sina accentfärger på exempelvis textilier, istället för att ha dem i heltäckningsmatta och andra större delar. Hon trycker även på att det finns betydelsefulla identitetsskapande inredningar som företag använder sig av idag som inte kräver någon större investering.

Det är lite olika [hur mycket hyresgästen påverkar], för i *Emigranten Göteborg* till exempel, där har vi en miljöcertifiering i "Miljöbyggnad guld" och så har vi vissa ytor på ett våningsplan som inte kan vara stadigvarande arbetsplats till exempel. (...) Men annars så låter vi kunden vara med och påverka, absolut. Då brukar vi ju ha till hjälp arkitekten som är med i projektet som sitter tillsammans med mig och kunden, och så har de med sig en lokalspecifikation ungefär om vad de har för behov i mötesrum och även antal arbetsplatser. Även en dialog om kulturen, det finns ju jättemycket att plocka med sig. Det som är jätteviktigt är att inte plocka med sig de problem man redan har, för det värsta man kan göra är att ta det som inte fungerar i den gamla lokalen, och sen flytta med sig det till den nya.

Helen Sandberg, Castellum

Gustaf Benndorf i sin tur tror att branschen generellt kommer att gå ifrån specialanpassade kontor mer och mer i framtiden, där fastighetsägarna kommer att besluta det mesta kring kontoren och dess utformning. Detta för att sänka den initiala investeringstygden vid inflyttning av ny hyresgäst, och på så sätt också kunna erbjuda mer flexibilitet i avtalet. Benndorf lyfter fram att ju mindre man behöver ändra i kontoret, desto lägre hyra kan man i princip erbjuda sina hyresgäster. Benndorf håller även med om att fastighetsägaren frågar hyresgästerna för mycket om exakt hur de vill ha lokalen innan inflyttning. Han påstår att det beror på en bekvämlighet hos fastighetsägaren, och han tillägger att de borde trycka mer på att vara miljövänliga och ha en fullgod standard som inte behöver blåsas ut. Benndorf tror ofta att specialanpassningarna kostar mer än de tillför, och att de många gånger egentligen inte behövs.

Jag tror att vi hamnar mer i en situation likt bostadsmarknaden, där det mer är du får det som du ser och om du inte gillar det så får någon annan ta den ytan. Så det blir snarare här är ett cellkontor och då är det ett cellkontor, där man kanske kan tänka sig att knacka bort en vägg för att få det lite mer öppet, men inte helt. Lokal nummer två istället är ett öppet landskap, och ja vi kan sätta in ett mötesrum till, men det är så det ser ut, och det är den här mattan. Just för att få en lägre kostnadskalkyl vilket gör att de kan ta en 3åring lättare än en 5åring. (...) vi får kanske mer utformade kontor, där kortläsarna finns där och du får korten direkt av fastighetsägaren, och IT-kabeldragningen är gjord. Men möblerna får du köpa in själva, och du får kanske sätta upp en skylt och frostning på glaset, men sen är det klart för att flytta in. (...) Vilket gör det lättare att flytta in snabbare.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

När hyresgästerna får samma fråga, och svarar på hur inblandade de är och hur stor påverkan de vill ha på sitt nya kontor, så svarar de flesta att de historiskt sett varit väldigt inblandade. Alla respondenter trycker även på hur viktig kontoret är för bolaget, dels för att skapa sin egen företagskultur och image, dels för att kunna locka talanger till företaget genom ett trevligt kontor.

Hans Eliasson på IFM Electronic framhåller just hur viktigt kontoret är för att de ska kunna konkurrera om personal i en bransch med hög konkurrens om kompetens. Han menar dessutom att rätt miljö ökar kreativiteten. Eliasson menar dock att denna typ av miljö går att uppnå genom trevliga materialval och rätt färger. Något som han menar går att uppnå även om kontoret är mer generellt i sin grundutformning och utan stora anpassningar. När Eliasson själv beskriver vilka förändringar och önskemål de haft på sin kommande kontorslokal så handlar det mesta om just rätt färger och ibland material, så som heltäckningsmattor.

(...) Jag tror mer på att man har någon form av standard, för man kan göra så extremt mycket ändå. Bara det att man kan plocka mer takplattorna och måla dem i olika färger och sådant där, så det är väldigt lätt att uppnå det man vill utan att bråka med materialen i sig. (...) jag tror mer att man jobbar med yt-finish.

Hans Eliasson, IFM Electronic

Martin Cederdahl förklarar att kontoret är en stor del av det egna varumärket, och att det därför är av stor vikt att man får vara med och skapa en egen identitet i kontoret. Cederdahl framhåller ett behov av kontor med olika typer av ytor som ska passa den egna verksamheten, men också att dessa ska vara utformade så att det blir en känsla av att ”komma hem till KFX”. Cederdahl menar att en del i den känslan går att uppnå genom att använda rätt kulör på väggarna, och på så sätt skapa en trevlig miljö.

(...) Nu vi har inte kommit så långt att vi har brandat färgerna på väggar, vissa företag gör ju och har olika områden med olika färger för att det ska symbolisera delar i varumärket. (...) Det är mer att det är rätt varma färger här på kontoret, så det känns rätt hemtrevligt. Det är en mjuk miljö, och det är ju lite så när man jobbar med människor och det vi gör, då ska det kännas mjukt och varmt.

Martin Cederdahl, KFX

Håkan Enhager lyfter i sin tur fram att konsekvensen av generellt utformade kontor är att de kan framstå som tråkiga. Han nämner dessutom att Cellmark har en specifik färgkod i sitt kontor, som man förmodligen inte hade kunnat upprätthålla om fastighetsägaren fick bestämma utformningen helt. Han nämner vidare att det däremot är en smaksak kring huruvida det har en betydelse. Enhager håller däremot med om att kontorets placering, funktionalitet, utformning och standard är viktig för att locka rätt typ av kompetens till företag.

(...) Minns inte om det är Vasakronan i Platinan som säger *vi kör inga långa kontrakt*. Det gör också att det blir väldigt mycket mer standardtytor. (...) Det innebär också att man inte kan ha rosa i ena lokalen och orange i andra. Det går inte att skräddarsy kontoret helt fritt, utan allt måste vara i liknande stil för fastighetsägaren vet att hyresgästen kanske vill växa eller vill krympa, och kanske vill lämna våningen de sitter på och kliva in i en annan våning sen. Och därför tycker de att det är schysst med kortare kontrakt och större flexibilitet, men också lite mindre flexibilitet vad gäller inredning och material, för man räknar med att hyresgästen flyttar runt när de växer. (...) Jag förstår att kontoret blir mer generella utifrån en miljöhänsyn, då känns det väldigt relevant. (...) Konsekvensen av att sitta i sådana lokaler är att det blir lite mer generellt, lite tråkigare, samtidigt som man har lite större flexibilitet.

Håkan Enhager, Cellmark

Sammanfattning av hyresgästers inflytande på kontoret och dess utformning

- Historiskt sett har hyresgäster haft stort inflytande på hur kontoret utformats oavsett kunskapsnivå inom området
- Hyresgästerna har fått utforma lokalen precis som de velat, vilket har lett till många skräddarsydda lösningar
- Kravet för anpassning av lokalen har varit att investeringen ska löna sig, antingen genom längre avtal eller återställningskostnader i samband med avflyttning
- Kontoret och dess utformning är en viktig del i att locka nya och befintliga arbetare till företaget
- Det är viktigt för hyresgäster att få sätta sin prägel på kontoret

4.6 Flexibla avtal i nyproduktion

Marie Lekmark, i sin roll som projektuthyrare på Platzer, förklarar att nya projekt ofta handlar om stora investeringar, ibland på miljardbelopp. Lekmark menar att så stora investeringar kräver en viss typ av säkerhet genom avkastning under en längre tid framöver, och menar att det mer eller mindre omöjliggör för kortare kontrakt. Lekmark förklarar också att man generellt sett är väldigt tillmötesgående till hyresgästernas önskemål vilket innebär högre kostnader, något som man måste ta höjd för genom högre hyra eller längre hyrestid. På frågan om hur stor andel av de nya kontrakten som är flexibla svarar Lekmark noll.

(...) Noll procent. (...) Man får ju lite grann vad man är redo att betala för. Vid nyproduktion är det ju en extremt stor investering som tas under 1–3 år beroende på byggtakt. Låt oss säga att vi investerar upp mot en halv miljard upp till en miljard. Och sen, så behöver du ha en avkastning under en längre tid. Då är det klart att tittar man på ett snittavtal med avtalslängd på kanske 7–8 år innan man ska omförhandla. (...) Alternativet är: ja, vi skulle kunna plocka in flexibilitet i avtalen, under vissa förutsättningar, men det är ju också kopplat till *hur flexibla kan vi vara med inredningen på de nya kontoren?* (...) Ja, men hyresgästen kan få i princip vad som helst, men det kostar pengar och antingen så tar man det i form av en hög hyra eller lägre hyra men under längre tid, för att någonstans måste vi få tillbaka investeringen. I de här projekten som har så pass stora investeringsbehov, så finns det ingen som är redo att betala så pass höga kostnader för flexibiliteten.

Marie Lekmark, Platzer

Lekmark får medhåll från sin kollega Mikael Dotevall, som menar att flexibilitet i nyproduktion blir än mer riskfyllt, på grund av de stora investeringskostnaderna det inneburit. Dotevall fortsätter förklara att avtalen för nyproduktion skrivs innan projektet kan starta, då det är en förutsättning för både de själva och bankerna. Det handlar ofta om ledder på 2–3 år innan man som hyresgäst kan flytta in i det kontor man har signat upp sig på, vilket ställer en del krav på hyresgästen att vara långsiktig och veta hur företaget kommer se ut vid den tidpunkten och även under den tänkta hyrestiden, förklarar Dotevall. Däremot så menar Dotevall att man kan tänka sig att erbjuda flexibilitet i form av att låta en coworking-aktör hyra in sig i fastigheten. Dotevall menar att risken i den typen av modell blir mindre för det egna bolaget, då det är aktören som står med risken för vakans. Dotevall betonar dock vikten av att det är en duktig och seriös aktör, för att inte riskera konkurs och därmed vakant yta.

(...) Måste ha företag som kan se kanske 10 år framåt, var de ska vara, vad de ska göra, hur många personer de ska vara och vilka typer av lokaler de behöver för att man ska kunna matcha en nyproduktion. Det är ju en utmaning! Och tar vi då startup som exempel, om vi skulle säga till dem *vi har ett kontor här, det är färdigt om 3 år och vi vill ha 5 års kontrakt, hur många personer tror ni att ni är om 8 år?* – det är helt omöjligt för dem att svara på.

Mikael Dotevall, Platzer

Vidare menar Dotevall att man behöver se över affärsmodellen, om man i framtiden ska kunna klara av att tillgodose ett sådant behov. Som det ser ut just nu startar inga projekt utan att det till största del är uthyrt, för att det blir en för stor inbyggd risk.

Mats Dynevik är Marknadschef på Skanska fastigheter, som främst är ett projektutvecklande bolag. Det innebär att deras primära verksamhet är att sälja av de egenutvecklade fastigheterna vid slutförande, och mer eller mindre inte ha något långsiktigt ägande. Dynevik framhåller att det helt klart finns en ökad efterfrågan på flexibilitet nu för tiden, men att frågan man ställer sig är hur man ska kunna tillgodose detta behov med dagens förutsättningar. Dynevik förklarar att det finns aktörer som försökt lösa frågan genom att bilda egna coworking-bolag eller köpt in sig i sådana, för att hantera problematiken. För egen del menar Dynevik att man i nya projekt, framför allt större sådana, gärna har en coworking-aktör med sig i projektet. Ytan som denne aktör upptar får max utgöra 10% av den totala uthyrningsbara ytan i fastigheten, enligt Dynevik, för att riskminimera och vidhålla en hanterbar risk. Dynevik förklarar vidare att resterande 90% måste bestå av lite större, intressanta bolag som levererar något längre kontrakt, alltså 3 år och uppåt. När det gäller helt nya projekt, så som *Citygate*, så menar Dynevik att man generellt sett försöker få kontrakten att inte landa under 5 år, eftersom man har inrett lokaler efter specifika önskemål. I de fall då avtalen skrivs på 3 år kommer hyran mest troligt att vara högre, för att kompensera för risken att de kan flytta efter 3 år, berättar Dynevik.

Dynevik håller med i vårt påstående om att företag som är mer långsiktiga ägare har större möjlighet att erbjuda flexibilitet i avtalen. Dynevik menar att det till viss del beror på den påverkan på fastighetsvärdet som det i dagsläget innebär att skriva kortare kontrakt, där man som långsiktig ägare inte behöver utsätta sig för värdering annat än den, något mindre omfattande, värdering som sker i slutet av året. Vidare förklarar Dynevik att det beror på att grunden till affär för deras del är långa kontrakt med säkra inbetalningar.

Det som är utmaningen är ju naturligtvis att en köpare av en fastighet vill ju ha ett säkert cash-flow, det är ju det som är hela grunden till en affär. Det bygger ju egentligen på avtalen, att de tickar, rullar och går. Har du alldeles för många korta avtal finns det en alldeles för stor risk för köparen, och då är det ju inte säkert att det är intressant. (...) Nu är det ju många företag som vill ha en större flexibilitet, och det kan de primärt inte få av oss (fastighetsägare) än så länge. (...)

Mats Dynevik, Skanska

Sammanfattning av flexibla avtal i nyproduktion

- Den absolut största andelen av nyproduktion idag hyrs inte ut med flexibla avtalsvillkor, på grund av risk
- Fastighetsbolag med lång ägarhorisont kan ha större möjlighet att erbjuda flexibla avtal
- Det kan vara gynnsamt att ha en mindre andel flexibla avtal i nyproduktion
- Kundanpassade kontor leder till mindre möjlig flexibilitet

4.7 Kontorets framtida roll och utformning

När kontorets framtid diskuteras är det inte bara avtalen som innefattas utan även utformningen av kontoren, där trender i kontorsutformningen fortsätter förändra kontoren likt de gjort sedan kontorets vagga. Flera informanter talar om ett nytt arbetssätt där kontoret blir mer utav en mötesplats och att kontoret utformas därefter.

Wannehag (Platzer) menar att kontoren kommer få en ännu viktigare roll framöver då den kommer användas primärt som en mötesplats där samarbetskulturen skapas, men även som en symbol för vad företaget står för och hur det ska uppfattas utifrån.

(...) ponera nu att man kommer öka distansarbete något så tror jag att oavsett yta så kommer kontoren få en ännu större vikt. Det kommer vara ännu viktigare för kontoret, att främja den här samarbetskulturen och vara den här mötesplatsen. Kontoret ska även vara fanbäraren och det som identifierar vad bolaget har för kärnvärden och står för.

Filip Wannehag, Platzer

När vi presenterar Dyneviks (Skanska) resonemang kring distansarbetets påverkan på produktivitet och innovation (produktiviteten gynnas men innovationen blir lidande) håller Wannehag med fullt ut:

(...) Det har jag faktiskt inte tänkt på men det var ett väldigt klokt sätt att dela upp det på ska jag säga. Jag delar den bilden till 100%.

Filip Wannehag, Platzer

Vidare tror Wannehag på en marginell minskning av kontorsytor, sett till kvadratmeter per person, men att detta inte är något revolutionerande eftersom denna trend redan har funnits ett bra tag och som fastighetsägare är medvetna om:

(...) Vi kommer se en ökad trend av att kvadratmeter per person fortsatt kommer minska något. Det har den redan gjort så jag ser inte det som något jättedramatiskt eller som något revolutionerande för kontorsmarknaden.

Filip Wannehag, Platzer

För att kunna erbjuda kortare avtal utan att behöva höja hyrorna kraftigt måste mer fokus läggas vid återbrukandet av kontoret, menar Wannehag. Enligt informanten arbetar vissa företag med en flexibel lösning som innebär att innerväggar är lätta att riva och bygga upp, detta är inget som Wannehag vill se Platzer börja arbeta med. Hans lösning är istället att bygga kontoret mer generellt och istället bara låta hyresgästen välja möbleringen och färg på väggarna.

(...) Så det är 2 delar för att kunna skriva ner avtalstiderna nämligen genom hyresnivån självklart, men även återbrukandet av kontoret. (...) Kontoret ska passa fler. (...) Vi vill inte börja bygga i sämre material. Vi ser inte att ett flexibelt kontor innebär att vi bygger det ordentligt på utsidan, och sen är alla innerväggar av skitmaterial så de är billigare att riva ner och sätta upp. Det är också en typ av flexibilitet, men jag skulle inte säga att det är dit vi vill. Utan snarare att utforma det med öppet kontorslandskap som idag ses som *that's the way to go* i 9 fall av 10. Och sen utöver det så är det färg på väggarna, matta och sen hur du gör inredningen. Det är kanske där du avgränsar med möbler snarare än med väggar. (...) den typen av flexibilitet är rätt i min värld, snarare än att man kan knacka ner och sätta upp väggar enkelt.

Filip Wannehag, Platzer

Wannehag tror att företag i framtiden kommer fråga sig *Vad attraherar arbetskraft idag?* och sedan utforma kontoret därefter.

(...) Vi tror att efterfrågan på de centrala och de bra kontoren kommer att öka lite mer än de som ligger lite mer i periferin och kanske har lite sämre standard. Ja visst, de kanske är lite dyra, men du kanske behöver lite mindre yta än vad du hade tidigare och det är återigen viktigare att ligga på rätt ställe och kunna ha enkla kommunikationsmedel till jobbet. Ja, allt det här som svarar på frågan *Vad attraherar arbetskraft idag?*

Filip Wannehag, Platzer

Gustafsson (Balder) belyser kontorens roll för skapandet av innovation och tror att framtidens kontor kommer utformas med fler mindre rum och färre kontorslandskap. Likt många andra tror Gustafsson att kontorens roll mer går mot en mötesplats och att arbetsplatser för ren produktivitet kommer minska i antal:

(...) Innovation är en del av kulturen som är viktig för företag. Och då tror jag att lokalerna har en viktig roll att spela. Jag tror att det kommer vara fler små rum, fler kreativa miljöer, färre kontorslandskap och rent generellt färre arbetsplatser för produktivitet.

Stefan Gustafsson, Balder

När det kommer till synen på distansarbete berättar Gustafsson att han ser skeptiskt på att som fastighetsbolag gå ut med beskedet om full flexibilitet till sina anställda, han tillägger att detta är hans egna personliga åsikter och således inte företagets:

(...) jag tycker att de fastighetsbolag som går runt och säger *jobba var och när du vill*. Jag tycker att det är lite att fälla sin egen affärsidé.

Stefan Gustafsson, Balder

Vidare riktar Gustafsson ett varningens finger mot fullskaligt distansarbete, eftersom lojaliteten kommer skadas om de anställda inte längre får den fysiska kopplingen till företaget som annars sker genom kontoret:

Anknytning, det pratar man ju om, med föräldrar och spädbarn, och jag tror det även är så mellan arbetstagare och arbetsgivare. (...) jag tror att den är viktig ur ett lojalitetsperspektiv.

Stefan Gustafsson, Balder

Jighede (Vasakronan) instämmer i Wannehags kritik mot att erbjuda flexibilitet genom flyttbara väggar. Jighede menar att sättet att arbeta med specifika hyresgäst Anpassningar ger upphov till både kapitalförstöring och onödigt miljöpåverkan, eftersom en anpassning sällan fungerar för flera hyresgäster som hyr efter varandra.

Och sen så hittar man då flexibilitet i att man sätter in en vikkvägg och vi har varit med om att sätta in vikkväggar i väldigt många lokaler och används aldrig. Det är för klumpigt. Det blir också väldigt kostsamt att bygga de här lokalerna och så kommer då nästa kund in efter den här kunden ha flyttat och säger *men jag vill inte ha någon vikkvägg*. Och om vi ändå ska göra någonting då ska det vara nytt allting nytt, så måste vi då göra om allting långt innan materialen är slut. Både kapitalförstöring och miljöpåverkan.

Daniel Jighede, Vasakronan

Lösningen på resursslöseriet i samband med hyresgäst Anpassningar är att bara hyra ut färdiga lokaler, berättar Jighede. Han menar att en generell planlösning också öppnar upp för ökad flexibilitet i avtalet.

(...) Där har vi sagt nu, att nu gör vi lokalerna. Vi hyr ut färdiga lokaler. Vi hyr i princip bara ut färdiga lokaler. Och kan vi lyfta fram den bästa generella planlösning som vi vet funkar för nästan alla, välja materialval som är långsiktigt hållbara men också lite skojigare, så behöver vi inte låsa fast kunderna.

Daniel Jighede, Vasakronan

Jighede menar även att kontoret blivit en viktig varumärkesbärare för företaget som används för att locka och behålla kompetens i företaget. Han pratar om behovet av egenskaper som kontoret måste ha för att de anställda ska vilja åka dit istället för att arbeta hemifrån.

(...) Kontoret har ju gått till att bli mer och mer ett arbetsgivar-varumärkes-bärare. Alltså, man gör ett bra kontor för att locka och behålla rätt kompetens. (...) funktionen kontor; det måste ju vara en oerhört attraktiv plats dit jag vill åka och inte bli tvingad att åka utan jag vill åka dit och när jag är där så vill jag inte sitta fokuserat, koncentrerat arbete utan då vill jag träffa mina kollegor. Jag vill ha bra miljöer att kunna jobba ihop med mina kollegor. Så att det blir mer och mer åt en mötesplats än ett praktiskt produktions-hav.

Daniel Jighede, Vasakronan

På frågan om kontorsytan kommer förändras svarar Jighede:

(...) Jag tror att kontorsytan kommer vara rätt statisk. Jag tror inte den kommer förändras de funktionerna som man känner att vi inte längre behöver på grund av att det finns andra platser att jobba på kommer att ersättas av mer då interaktiva kreativa möteszoner och mötesytor så att känslan är att det är nog 1-på-1 i princip.

Daniel Jighede, Vasakronan

En framtidsspaning som Jighede har är att företag i framtiden kommer arbeta mer med *ett* större kontor - *moderskeppet*, och ett antal mindre kontor – satelliter:

(...) jag tror att man kan tänka sig kontoret i framtiden som ett antal satelliter. En satellit kan vara en tillfälligt inhyrd yta för ett projekt eller en tillfälligt inhyrd yta för någon gruppering som behöver jobba ihop med någonting. Vi kommer säkert se varianter där stora företag hyr in sig på kontorshotell eller co-working-liknande anläggningar i närheten av där många av kollegorna bor och att alla de här satelliterna kretsar kring ett *moderskepp*.

Daniel Jighede, Vasakronan

Jighede tror att moderskeppet i detta framtidsscenario kommer vara den viktiga mötesplatsen där företagskulturen frodas och dit de, som annars hade arbetat hemifrån, vill arbeta på.

Jag tror att en varumärkesbärande mötesplats – *moderskeppet*, kommer att bli jätte viktigt för att på något sätt försvara en företagskultur också. Det finns ju också många individer som tycker att det är väldigt skönt att slippa träffa andra människor. Hur får man dem att vilja åka in till kontoret med energi. Då tror jag det här *moderskeppet* blir jätte viktigt.

Daniel Jighede, Vasakronan

Vidare menar Jighede att det krävs ordentlig eftertanke vid utformandet av kontoret, och ser kritiskt på att fokusera för mycket på det estetiska uttrycket istället för att lägga fokus på de funktionella.

(...) ett fräckt kontor i sig självt tror jag inte är värdeskapande, utan du måste ha tänkt igenom: vilka funktioner finns det? Vilka grupperingar måste kunna jobba ihop och vilken sammansättning ska det vara utav olika typer av miljöer? (...) det räcker inte att slänga in en fräck rutschkana och tro att man har ett ballt kontor utan det måste vara mer genomtänkt än så.

Daniel Jighede, Vasakronan

Jighede, likt Wannehag, pratar om vikten av att utforma kontoren mer generellt för att kunna erbjuda hyresgästerna den flexibilitet de efterfrågar. Jighede förklarar att de går mot att fasa ut de skraddarsydda kontoren helt för att istället fokusera på deras nyckelfärdiga lokaler som är färdiga för inflytt utan möjlighet till stora kundanpassningar.

(...) Vi har nyckelfärdiga lokaler där vi har gjort hela anpassningen och bestämt planlösning och ytskikt och allting. Och sen så har vi den produkten som vi känner att vi egentligen vill fasa ut och det är det här skraddarsydda vi tror att det inte hållbart för vare sig oss eller våra kunder, att göra om lokalen varje gång de ska flytta in.

Daniel Jighede, Vasakronan

Benndorf (Cushman & Wakefield) lyfter fram att juniorer och yngre personer blir de stora förlorarna om arbetet till större del sker på distans. Juniorer som är nya i sina roller behöver ofta rådfråga de lite mer erfarna på företaget och denna personalutveckling kan drabbas hårt av hemarbete. Då får inte juniorerna det stöd som de behöver, menar Benndorf.

(...) Yngre personer är juniorer på sina arbetsplatser, vilket gör att de behöver stöd av de seniora och det får du genom att åka in till kontoret och träffa de seniora. Men nu är de seniora inte där. Vilket gör att du får inte riktigt det stöd du behöver. Vilket gör att långsiktigt tror jag att: 1. Du tappar kulturen på företaget, vilket är livsfarligt för företaget är det i princip det du har som företag, och 2. Om du då har en situation om vi säger 10 år fram i framtiden då de senior kanske har bytt arbetsplats eller gått i pension, då är de juniora plötsligt seniora. Men så har de jobbat hemifrån och har inte kulturen och har inte heller kunskapen om vad de senior har pysslat med. Men då är de plötsligt seniora och så ska de lära upp nya juniora. jag tror att det är livsfarligt alltså.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Benndorf tror, i motsats till Wannehag, att kontoren kommer ha större yta per anställd i framtiden för att skydda mot framtida smittspridningar:

(...) Jag tror ju att vi kommer ha fler kvadratmeter per arbetsplats än förut för att få det lite mer luftigt, just för risken att det ska komma någon ny smitta, likt Corona.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Han instämmer dock kring resonemanget att framtidens kontor främst kommer vara en mötesplats och där rena produktivitetssuppgifter i större utsträckning kommer utföras hemma:

(...) det här med att sitta vid ditt skrivbord och knappa på din dator på kontoret? Nja, det kan du göra hemma istället. så det kommer nog minska, just den typen av arbete.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Persson (Platzer) spår att utformningen av kontoren kommer bli mer standardiserade, för att sänka investeringskostnaden och lättare kunna hyra ut kontoret till hyresgästen efteråt, utan en större investering i lokalen.

(...) jag tror att det kommer gå mot mer standardisering. Då försvinner investeringskostnaden egentligen vid inflyttning om man jobbar mer med lite generella kontor. Man vill inte ha lika stor risk. (...) det är ju fördelen med standardisering, att då kan du tillverka billigare och dessutom kan du ha någon som flyttar in direkt, alltså andrahands-användningen blir ju bättre när man inte måste göra speciallösningar varje gång.

Per-Gunnar Persson, Platzer

Dotevall (Platzer) belyser att kontorets roll ständigt har förändrats genom tiderna och att den rådande pandemin inte har startat en trend, utan snarare accelererat en redan pågående trend med mer distansarbete och flexibilitet i arbetslivet. Dotevall konstaterar även trenden att kontoren har minskat i yta per anställd och att denna trend kommer fortsätta i samma spår.

(...) kontorets roll har ju förändrats mycket och den förändringen kommer fortsätta. Covid-19 startade inte en ny trend utan har accelererat den trend som redan var igång. I början på 90-talet så hyrde man kontor som var 30–40 kvadratmeter per person ungefär, cellkontor. (...) kontoret har förändrats hela tiden och vi kan ju se jättetydligt hur kvadratmeter per person har minskat ner till lite under 15 kvadratmeter per person, det kommer ju såklart fortsätta minska, alltså yta per person. Den förändringen har vi sett.

Mikael Dotevall, Platzer

Dotevall tror distansarbete kommer utgöra ungefär 1–2 dagar i veckan och att resterande 3 dagar kommer äga rum på kontoret.

(...) hemarbete är ju definitivt här för att stanna, alltså att vi kommer jobba hemma det tror jag ingen säger emot, däremot kommer vi inte jobba hemma hela tiden utan man kan jobba hemma 1, 2 dagar veckan ungefär, vilket då gör att om man nu då ska åka in till kontoret 3 dagar i veckan.

Mikael Dotevall, Platzer

Vidare berättar Dotevall att Platzer i framtiden kommer arbeta mer med generellt utformade kontor och i större utsträckning neka hyresgäster att göra Anpassningar om lokalen redan är i bra skick. Detta är bra ur såväl ekonomiskt- som hållbarhetsperspektiv.

(...) ska styra in kontorsutformningen mycket mer och där vi kanske på ett annat sätt kommer säga nej till att göra Anpassningar. Om lokalen funkar och är fin och det är ju både utifrån att det är bra affär att kanske vänta med hyra ut den tills det kommer någon som vill hyra ut och på det sättet. Men det är också en hållbarhetsfråga såklart.

Mikael Dotevall, Platzer

Helgesson (AMF) menar att trenden med sänkta kontorsytor per anställd har avstannat och inte kommer gå ner mer. Däremot tror Helgesson, liksom flera andra informanter, att antalet skrivbord och rena arbetsplatser kommer att minska, eftersom fler med all sannolikhet kommer att jobba hemifrån och att den insparade ytan då istället kommer behövas till fler mötesytor.

(...) Effektiviseringsvågen gällande antal kvadratmeter per anställd och liknande är förbi. Det finns få företag i Stockholm som idag sitter på alldeles för mycket yta.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Investeringarna i lokalerna måste minska för att kortare avtal ska kunna erbjudas till hyresgäster, menar Helgesson.

Det är helt orimligt att man investerar 4–5 årshyror i en lokal för hyresgäst och så har man ett avtal som bara är 3 år, utan egentligen brukar man ju säga att affären blir ju egentligen bra först när de har förlängt avtalet, ytterligare en period.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Vidare tror Helgesson på mer generellt utformade kontor, som har möjlighet att passa fler hyresgäster. På så vis menar Helgesson att man genom att undvika stora investeringskostnader i början av hyrestiden kan erbjuda en större flexibilitet och kortare hyreskontrakt. Det skulle dessutom vara en besparing av miljön, då kontoret inte behöver genomgå en hyresgäst-anpassning lika frekvent eller med samma omfattning. Helgesson menar att man tidigare varit mer tillmötesgående gentemot hyresgästernas önskan om att utforma kontoren precis som de vill, men att man framöver kommer att vara mer restriktiv i vad hyresgäster får och inte får göra för anpassningar.

(...) Vi försöker, som en del i ett hållbarhetsarbete i framtiden, bygga kontor som är så pass generella att nästa hyresgäst kan vilja flytta in i det precis som det är. (...) Har varit med och gjort ganska många speciella lösningar med hyresgäster som säger *ja det här [kontoret] är jättefint, men vi vill ändå sätta vår väldigt unika identitet på kontoret* (...) och branschen har varit ganska tillmötesgående mot det. Men där tror jag att det kommer ske en förflyttning och fastighetsägarna kommer säga *det där får ni inte göra*.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Helgesson lyfter även att hållbarhetsfrågan blivit allt viktigare för hyresgäster när de letar kontor men att fokus ligger på fel delar. Han menar hyresgästerna sällan tänker på hur stora klimatavtryck som lokalanpassningarna medför när de ska byggas om.

(...) Jag blir nästan provocerad av tävlingen *Sveriges snyggaste kontor* för det är så mycket fokus på *snyggt* och det säger så mycket om hur branschen och hyresgästerna fortfarande resonerar. Det hade varit mer intressant med Sveriges mest hållbara kontor.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Helgesson lägger dock till att det självklart finns ett visst fokus på hållbarhet i tävlingen, och att det har hänt en hel del även inom det området.

Sammanfattning av kontorets framtida roll och utformning

- Kontoret kommer användas mindre till rent produktionsarbete och mer till en mötesplats
- Det fysiska kontoret kommer vara ett viktigt varumärke för företaget, ska locka ny kompetens
- Behövs för att bygga företagskultur
- Generellt utformade, färre lokalanpassningar
- Kontoret ska komplettera vad distansarbete saknar

4.8 Flexibilitet genom erbjudande av tjänster i hyresavtalet

Genom att erbjuda tjänster som en del av hyresavtalet kan de anställdas vardag förenklas, samtidigt som fastighetsägarna kan bredda sin verksamhet och göra sina lokaler mer attraktiva. Genom denna affärsmodell kan fastighetsbolag ta ut en högre hyra som kompenserar för de kortare avtalen, där hyresgästerna får mervärde i avtalet.

Wannehag (Platzer) lyfter frågan kring vad som ingår i ett hyresavtal och tror att det finns en stor potential i att erbjuda tjänster som tillägg i avtalet. Han tror att framtidens hyresavtal kommer vara ett färdigpaketerat avtal där en rad tjänster ingår som är skraddarsydda efter hyresgästen.

(...) hos oss hyr du inte en lokal du köper en tjänst och i den tjänsten är en del lokalen, men ni får även det här och det här och det här till det. (...) och då kanske vi dessutom kan ta ytterligare betalt. (...) det kan ju innebära de klassiska kringtjänsterna, men det kan ju också vara mobilitetslösningar som att nyttja elbilar, el-skotrar, cyklar andra typer av lösningar som enkelt går att hämta och lämna kring någon av våra fastigheter i stan. (...) det svåra är att vi måste (helst) låsa det mot en lokal.

Filip Wannehag, Platzer

På frågan om hur Vasakronan ser på paketering av tjänster i hyresavtalet svarar Jighede att de just nu planerar en "social & work destination", en plats där man både lever och arbetar på:

Om man tänker sig de här *hub*-trenderna som pågår, att fylla på en sån här stor kåk med funktioner som gör att du ska både kunna jobba, leva och vara i en sån här fastighet, vad är det då som behövs i fastigheten för att skapa det livet? bostäder, kontor, mötesplatser, restauranger, gym, serviceutbud osv.

Daniel Jighede, Vasakronan

Jighede tror att det viktigaste för hyresgästerna är att servicen finns i närområdet till kontoret och inte nödvändigtvis att det måste ingå i själva avtalet.

Det är inte en helt enkel fråga om det där ska ingå eller om det ska vara en tilläggstjänst, för ingår det så kanske det inte skapar värde heller, då kanske det bara är slentrian på något sätt, men det är en intressant hur långt man ska dra erbjudandet. Det största värdet är att det finns tillgängligt, sen tror jag inte att det behöver ingå i avtalet. Att ha paletten kring dig och att det finns tillgängligt skapar det största värdet.

Daniel Jighede, Vasakronan

Dotevall (Platzer) berättar att de definitivt har planer på att inkludera fler servicetjänster till sina hyresavtal i framtiden. Han berättar om hur synen på vissa tjänster gått från att vara bra att ha till *det här måste vi ha*. Exempel på sådana tjänster är uppvärmda cykelrum och gemensam reception som båda två ses som standard att erbjuda vid nyproduktion idag.

(...) vi har ju sett det när vi bygger fastigheter idag så finns det vissa saker som har gått ifrån att *det här är bra att ha* till att *det här man måste nästan ha*. Ett uppvärmt cykelrum var en sån här sak som man pratade om förut som *Ja, men det kan vara kul att ha* - vi bygger inte hus idag utan ett cykelrum. (...) Vi bygger inte ett hus idag eller utvecklar ett nytt hus utan att vi åtminstone utreder möjligheten till att till att ha en gemensam reception.

Mikael Dotevall, Platzer

Han tror på en ökad efterfrågan på *all-inclusive*-tjänster på framtidens kontorsmarknad. Kunderna vill att allt bara ska finnas och att kontoret ska vara redo att användas i något som han kallar *Plug-and-play*. Han menar att kunderna redan idag efterfrågar lösningar som förenklar för dem att komma igång i sitt nya kontor och att det därför finns en marknad för dessa tjänster.

Tjänste-delen kommer komma och det ligger ju i linje med det här Plug & play-tänket där istället för att en kund hyr kontor och direkt måste sätta sig och ringa runt för att fixa el, internet, städ och kaffemaskin så är det ju dem som efterfrågar det här flexibla och som kan tänka sig betala lite mer för att slippa besväret. (...) Så där finns ju en marknad.

Mikael Dotevall, Platzer

Sandberg (Castellum) nämner att de ska lansera en applikation som samlar allt viktigt som hyresgästen behöver till sitt avtal, i dagsläget används den främst till att öppna dörrar och på så sätt slippa lämna ut massa blippar och samtidigt göra kontoret mer tillgängligt för hyresgästen.

(...) Vi håller på och utformar Castellums app där vi kopplar till oss olika samarbetspartners just för att kunna erbjuda våra kunder tilläggstjänster. Just nu finns det en tjänst som heter Accessy i appen. Tjänsten används för att låsa upp entrédörrar både till fastigheten och hyresgästens entrédörrar för att slippa det här med nycklar och taggar. (...) I framtiden är tanken att alla hyresgäster ska ha appen och att alla fastigheter är uppkopplade mot Accessy så att vi har möjlighet att enklare hjälpa till med tillträde. Det underlättar också sättet att styra vilka det är som ska access till fastigheten och lokalen

Helen Sandberg, Castellum

Hon nämner att Castellum gått ifrån att fokusera på hur fastigheterna ska förvaltas till att nu lägga mer fokus på hyresgästerna i husen istället. Och att detta nya fokus gjort att de jobbar hårt för att erbjuda fler tjänster i anslutning till sina kontorsfastigheter såsom hunddagis, cykelservis och paketutlämning via *instabox*.

(...) vi ska mer fokusera på människorna i huset, så det är ju en del av de tankarna att det ska vara enklare att leva och enklare att arbeta i en Castellum-fastighet. Vi började prata om hunddagis, serva din cykel, lämna in dina slitna skor och få dem om-klackade allt det där vardagspusslet som kan göra vardagen enklare. Det var ju därför vi också installerade Instabox i utvalda fastigheter, för att hämta och lämna ditt paket istället för att göra en mellanlandning på vägen hem. (...)

Helen Sandberg, Castellum

Helgesson (AMF Fastigheter) berättar om hur de lägger större fokus på att erbjuda hyresgästernas medarbetare en bättre arbetsplats där serviceutbudet utanför den hyrda lokalen spelar en avgörande roll. Han nämner även tankesättet, som flera andra fastighetsägare tagit upp, att hyresgäster skriver avtal med en fastighetsägare snarare än bara en lokal, där fler lokaler än den som hyrs i får nyttjas av hyresgäster, och att detta är ett koncept som AMF Fastigheter ämnar arbeta mer med.

När vi hyr ut lokaler till hyresgäster kan vi inte bara tänka på firman utan vi måste också tänka på firmans medarbetare, vad är det de vill ha för att deras liv ska funka. Bra restauranger, det måste finnas gym, även om gym är dyra att bygga så måste det finnas. Det måste finnas ett servicepaket runt hyresgästerna. Den som inte har en fin blomma i entrén kommer inte få ut en hög hyra. (...) Det ska finnas jättefina cykelrum i alla våra hus. Jag tror att vi kommer bredda vårt tjänsteutbud där tillgång till flera fastigheter i beståndet ökar flexibiliteten. (...) Det blir som att man är en del av AMF fastigheters värld

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Vidare bekräftar Helgesson att kringtjänsterna som erbjuds ska vara en del av hyresavtalen och att de just nu, likt Castellum, håller på att utveckla en applikation som ska underlätta hyresgästers vardag på kontoret och även erbjuda funktioner som till exempel bokningar till olika evenemang som kan vara av intresse för hyresgästen. Applikationen kommer öka möjligheten till ett mer digitaliserat och flexibelt arbetsliv, menar Helgesson.

(...) ja, men det är det ska vara en del av erbjudandet. Vi utvecklar också en app som vänder sig till alla våra hyresgäster. På sikt så tänker vi att man ska kunna använda den till att öppna skåpen i omklädningsrummet eller t.ex boka in att vara med på föreläsningar, allt sånt som egentligen inte har någonting med att hyra lokalerna att göra. Det är en del av erbjudandet.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Sammanfattning av flexibilitet genom erbjudande av tjänster i hyresavtalet

- Framtidens hyresavtal kommer innehålla fler tjänster
- Tjänster kopplade till lokalen skapar mervärde för hyresgästen
- Färdiga kontor att hyra ut enligt *Plug-and-Play*-konceptet kommer öka
- Digitalisera tjänster som ingår i hyresavtalet genom att samla allt i en applikation

4.9 Förutsättningar för fastighetsbolag att erbjuda flexibilitet

För att en hyresvärd ska kunna erbjuda en fungerande flexibilitet i hyresavtalet krävs vissa förutsättningar från fastighetsbolaget och dess fastighetsbestånd. I intervju med sakkunniga informanter har flera intressanta resonemang förts kring vilka typer av flexibilitet som erbjuds idag och vilka förutsättningar som måste uppfyllas för att det ska bli lönsamt.

En förutsättning som flera informanter tar upp är att de flexibla avtalen inte får utgöra en för stor del av en fastighets totala uthyrningsyta. Filip Wannehag (Platzer) spekulerar i att om de flexibla avtalen står för en mindre andel av den totala uthyrningen i en fastighet så bör det inte påverka fastighetsvärdet. En annan grundläggande förutsättning enligt Wannehag är att kontoret måste vara så pass generellt utformat att det passar flera hyresgäster i rad utan behov av stora investeringar inför varje ny hyresgäst.

(...) Du kanske har 60 eller 70% av intäkterna som löper på lite längre tid och resterande 30–40% löper på lite kortare tid och då kanske det inte är fog för att öka direktavkastningskraven och därmed inte sänka värdet. (...) Måste se till att produkten, alltså lokalen, du sätter på marknaden måste vara homogen. Den ska inte bara passa första hyresgästen, utan även andra, tredje och fjärde.

Filip Wannehag, Platzer

Helgesson (AMF Fastigheter) för ett liknande resonemang där han förklarar att AMF Fastigheter helst ser att 10% av uthyrningsytorna i deras fastighetskluster hyrs ut till coworkingaktörer. En mix som Helgesson tror kommer bli allt vanligare även bland andra företag framöver.

(...) För att fånga upp de här mindre bolagen med få anställda, som vi tidigare haft svårt att fånga upp, som utgör ett jättebra komplement för oss att ha som en del av ett ekosystem. Så ungefär 10% av våra ytor i våra kluster ligger på coworking idag. Skulle företag enbart jobba med flexibla hyreskontrakt skulle attraktiviteten att investera i fastigheter minska.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Benndorf (Cushman & Wakefield) konstaterar att det är en fördel att hyra kontor av en större aktör med kundfokus om en kund värderar flexibilitet högt i avtalet. Därför är valet av fastighetsägare viktigt när han hjälper sina kunder att hitta ny lokal. Detta underlättar för kunder som vill kunna växla upp eller ner under hyrestiden, menar han.

(...) Vi tittar ju inte bara på ekonomin, hur byggnaden är utformad och var den ligger någonstans utan jag brukar ju också prata om fastighetsägaren och deras brister och möjligheter. Om man tar Vasakronan till exempel, de kanske kan vara lite dyrare ekonomiskt än många andra på marknaden, men du får ju en helt annan flexibilitet, särskilt om du växer. Det är ju ett ganska stort bestånd, vilket gör att det kommer sannolikt att finnas någon yta någonstans som du kan flytta till. Och då att de är villiga att bryta ditt gamla kontrakt, om du flyttar till en större yta.

Gustaf Benndorf, Cushman & Wakefield

Josefsson (Svefa) konstaterar även hon att fastighetsägare med stora bestånd har större möjlighet att erbjuda flexibilitet eftersom de med större sannolikhet har en annan lokal i sitt bestånd som en hyresgäst kan flytta till om det skulle behövas.

(...) Om man är en större aktör på marknaden och har ett större bestånd så har man ju alltid den möjligheten också att kunna erbjuda sin hyresgäst alternativa lokaler om deras behov förändras och samtidigt som hyresgäster känner en större trygghet känner säkert fastighetsägarna det också, så det blir ju ömsesidigt på något sätt.

Andrea Josefsson, Svefa

Även om Dotevall (Platzer) ser många fördelar med flexibla avtal så hävdar han att en gummibands-lösning är viktigare. Med gummibandslösning menar han möjligheten att växla upp till större lokal alternativt få tillträde till en färdigmöblerad kontorsyta i närheten som komplement till den lokal som hyresgästen redan hyr.

(...) En annan typ av flexibilitet är det som man kallar för gummiband (...) våra kunder, de växer och krymper hela tiden så att denna typ av flexibilitet jobbar vi med idag och den tror jag kommer bli ännu viktigare och ännu tydligare (...) Finns det någon möjlighet att lägga till kontorsplatser genom att vi stugar om i lokalen, eller att det finns någon annan yta i fastigheten eller i närliggande område som kan tas i anspråk. (...) Det tror jag kommer bli ännu viktigare än att vi tecknar så att det här huvudavtalet blir flexibelt på ett år.

Mikael Dotevall, Platzer

Han påpekar att en förutsättning för att kunna arbeta med gummibandstekniken är en nära kontakt med hyresgästerna för att hela tiden ha koll på deras behov och på så vis ligga steget före.

(...) Det ser vi ju redan som fastighetsbolag som äger väldigt stora områden, att kunder flyttar ju ofta inom områdena och vi flyttar våra kunder inom vårt bestånd under pågående hyrestid om de växer. Detta arbetssätt kräver en nära kontakt med hyresgästerna för att alltid ligga steget före. Vi behöver förstå kunden, och kanske titta på årsredovisningar för att förstå när det går bra när det går dåligt osv.

Mikael Dotevall, Platzer

Sandberg (Castellum) förklarar att de erbjuder företag, som i perioder har ökade behov av kontorsplatser, klippkort på deras coworking-företag United Spaces som de kan nyttja vid behov. Detta är en typ av *gummibandslösning* som allt från små till stora bolag nappar på, menar Sandberg.

(...) vi har haft kunder som har känt att *vi kanske sätter oss lite väl trångt och vi har lite kollegor som kommer ibland* och då erbjuder vi *klippkort* eller medlemskap hos United Spaces som ett komplement till att hantera toppar i beläggningen på kontoret.
(...) Just nu ser vi en tydlig trend att större bolag nappar på en sådan lösning.

Helen Sandberg, Castellum

Hon förklarar även att flexibilitet kan innebära att företag jobbar helt andra tider än de klassiska kontorstiderna och att detta ställer högre krav på att driften av ventilationen är automatiserade och går att reglera till enskilda lokaler, vilket kan vara en utmaning i äldre byggnader, påtalar hon.

(...) Fler och fler kunder börjar jobba mer kvällar och det är lite fritt, man jobbar helger och har internationella kunder och jobbar 2-skift, och där hamnar vi oftast i en liten intressekonflikt. I många av våra fastigheter kan vi inte ventileras bara just den aktuella lokalen, utan vi får effekten att det 50%-100% av huset måste ventileras för det går på ett aggregat. Så många av de här äldre fastigheterna hänger inte med i den här flexibiliteten som efterfrågas.

Helen Sandberg, Castellum

Jighede förklarar att Vasakronan idag jobbar mot målbilden att bli en mer agil hyresvärd som ska kunna erbjuda nya lokaler utan dröjsmål till kunder i behov. En förutsättning för att kunna arbeta så snabbfotat är att erbjuda färdiginredda kontor som står färdiga att flytta in i.

(...) målbilden är ju att jag som kund i Vasakronan ska kunna ringa till min kontaktperson på fredag och säga att *du, på måndag så är kontoret för litet*. Och där vi ska kunna säga, men ta era datorer med er och så på måndag så går ni in och sätter er på den här adressen istället så att accesser och allting styrs digitalt och kontrakthantering styrs via vår app så att det är oerhört enkelt att bara byta arbetsplats.

Daniel Jighede, Vasakronan

Vidare nämner Jighede även att Vasakronans gummibandslösning är ett coworking-koncept vid namn *Arena*. Han förklarar att det finns en rad anledningar till varför företagen väljer att nyttja denna typ av arbetsplats.

(...) tanken är ju i första hand att det här är ett gummiband, ett dragspel för våra befintliga kunder. Nu under pandemin så har vi företag som har valt att sätta några utav sina medarbetare i vår co-working för att glesa ut leden på sina egna kontor. Det kan ju vara att man har ett tillfälligt projekt och behöver hoppa in och sitta någonstans. Vi har kunder som har vissa projekt som krockar med varandra ur sekretess, de kan hoppa in och sätta sig här. Det kan ju också vara att man har ett kontor hos oss i Stockholm men man jobbar någon dag i veckan i Göteborg besöker kunder och det kan vara, då har man en arbetsplats här.

Daniel Jighede, Vasakronan

En annan viktig förutsättning som underlättar erbjudandet av flexibilitet är att äga flera intilliggande fastigheter, som tillsammans bildar *kluster*. Jighede hävdar att istället för stråk, som man förr pratade om, så är områden och dess identitet viktigare idag. Det finns ofta en anledning till att ett företag valt att ha sitt kontor i ett visst område och skulle de växa ur kontoret vill de med all sannolikhet ha en större lokal i samma kluster, menar Jighede.

(...) Vi pratade tidigare om stråk, nu börjar vi prata om områden. Och fråga oss *vad står det här området för? Vad ska det fylla för plats i staden? Vad har vi för innehåll för att det ska bli framgångsrikt?* Områden som är nischade mot mikrokulturer bidrar till enorm dragningskraft.

Daniel Jighede, Vasakronan

Dotevall (Platzer) påtalar även han vikten av att äga kluster för att snabbt kunna flytta en hyresgäst inom samma område där de satt tidigare.

(...) Vi försöker äga mycket fastigheter i några specifika områden, för då kan vi flytta kunder mellan dem, och det händer jätteofta, det är supervanligt att kunder flyttar från 300m² till 500m² efter ett och ett halvt år till två år av kontraktet.

Mikael Dotevall, Platzer

Helgesson förklarar att AMF Fastigheter idag helst vill äga fastigheter i kluster och att det finns fler fördelar med denna strategi än bara möjligheten till flexibilitet. Det möjliggör även att AMF kan utveckla hela områden och på vis skapa synergier där fastigheter drar nytta av varandra.

(...) Vi vill gärna äga många fastigheter i samma lägen, det vill säga, vi vill ha fastigheter i kluster. Det vill säga, gör vi något bra i vår fastighet så spiller det över på grannfastigheten. (...) Det ska vara skillnad att hyra av AMF Fastigheter som äger många fastigheter i samma område, än den som bara har en. (...) Då kan man skapa det man vill ha i ett helt område.

Per Helgesson, AMF Fastigheter

Wannehag lyfter fram fler framsidor med att som fastighetsbolag arbeta med kluster.

(...) Klusterbildning är ett positivt fenomen eftersom hyresgäster är villiga att betala mer för att sitta där om de är rätt nischade.

Filip Wannehag, Platzer

Sammanfattning av förutsättningar för fastighetsbolag ett erbjuda flexibilitet

- Generellt utformande kontor som passar flera hyresgäster
- Stort bestånd och möjlighet för hyresgäst att flytta inom det vid behov
- Äga fastigheter i kluster
- Majoriteten hyresavtal i fastigheten är på längre löptid
- Skapa möjligheterna till *Gummiband* i form av flexibla ytor för hyresgäst att bruka under kortare period med förändrat behov

5. Slutsats

I detta kapitel presenteras de slutsatser som framkommit efter utförda litteraturstudier och intervjuer. Slutsatserna som presenteras nedan ämnar svara på rapportens frågeställningar kring flexibla avtal.

Hur ser fastighetsägare och hyresgäster på framtiden och flexibla avtal?

De aktörer som anses vara mest relevanta till frågan om flexibla avtal torde vara hyresgäster och fastighetsägare och är därför de som valts ut för studien. Nedan presenteras slutsatser kopplade till respektive aktör och synen på flexibla avtal.

Hyresgäster:

- Fortsatt stor efterfrågan på kontorslokaler
- Generellt en ökad efterfrågan på flexibla avtal
- Olika hyresgäster efterfrågar olika typer av flexibilitet
- Korta eller löpande avtal är inte önskvärt av alla hyresgäster
- Väletablerade företag önskar längre avtal – mindre företag föredrar ofta kortare avtal
- Tillgång till klausuler och möjlighet att flytta inom fastighetsägarens bestånd ses som viktigt
- Flexibilitet får inte ske på bekostnad av företagskulturen

Studien har kommit fram till att det finns en ökad efterfrågan på flexibla avtal. Vilken typ av flexibilitet som hyresgästerna önskar skiljer sig åt från företag till företag. För vissa företag är det viktigaste att avtalen är korta medan andra föredrar flexibiliteten att kunna växla upp eller ner lokalyta efter behov, så kallad *gummibandsflexibilitet*. Det finns även en växande efterfrågan idag på klausuler i hyresavtalet som ger hyresgäster rätt till avflyttning innan hyrestidens slut mot en kostnad. Även om efterfrågan på flexibilitet har ökat betyder det inte att alla företag värderar flexibilitet vid avtalsskrivning. Större väletablerade företag och myndigheter ser istället fördelar med att skriva långa avtal, det är dock inte denna typ av hyresgäst som det här arbetet i först hand berör. En annan slutsats som studien kommit fram till är att företag ser en risk med att flexibilitet kan hämma företagskulturen.

Fastighetsägare:

- Ser en fortsatt stor efterfrågan på kontor
- Historiskt sett funnits en ovilja att erbjuda flexibla hyresavtal på grund av risk
- Det finns både för- och nackdelar med att erbjuda flexibla avtal
- Flera aktörer tror att tiden är inne att inkludera mer flexibilitet
- Lagstiftningen är och har varit begränsande i hur flexibilitet kunnat erbjudas
- Risk för sänkt fastighetsvärde
- Stora investeringar i början av hyresperioden kräver långa avtal

Fastighetsägare har historiskt sett ogärna erbjudit flexibla avtal på grund utav risk, men medger samtidigt att en förändrad efterfrågan förmodligen kommer leda till större krav på flexibilitet i avtalen. Studien belyser dock att fastighetsägare idag både ser för- och nackdelar med att erbjuda flexibla avtal. En av anledningarna till att fastighetsägare historiskt sett inte erbjudit flexibla avtal är sättet som lagstiftningen begränsar korta avtal på. I takt med att efterfrågan på dessa avtal har ökat har fastighetsägare också funnit lösningar på hur de ska erbjuda flexibilitet trots en, i stort sett, oförändrad lagstiftning. En av de viktigaste anledningarna till att korta avtal tidigare lyst med sin frånvaro är kravet från fastighetsägaren på att investeringen som gjorts på lokalen måste betala av sig under hyrestiden. Eftersom branschen traditionellt sett arbetat med stora investeringar genom skräddarsydda lokaler, har långa avtal varit det enda alternativet.

Hur bör kontoren utformas för att kunna erbjuda flexibilitet?

Kontorens utformning och design ger en påverkan till möjligheten att erbjuda flexibla avtal. Följande slutsatser har dragits kring hur fastighetsägare bör jobba med frågan:

- Generell utformning för att minimera investeringsbehovet inför inflyttning
- Fastighetsägaren är den som utformar kontoret – inte hyresgästen
- Utformningen ska vara tidlös och attraktiv
- Skapa förutsättningar för att kunna ändra kontorets image till lägst möjlig ekonomisk och ekologisk påverkan

För att kunna erbjuda flexibilitet till hyresgästerna krävs det att kontoret har möjligheten att passa flera olika företag och verksamheter, utan att behöva genomgå större renoveringar och anpassningar. Genom en mer generell och standardiserad modell, som fastighetsägaren med sin erfarenhet vet är väl lämpad för ändamålet, blir lokalerna inte lika investeringstunga. Kontor med öppna planlösningar, så som aktivitetsbaserade arbetsplatser, ger även det större möjligheter för hyresgästen att skapa den miljö man vill ha, utan att behöva göra ingrepp i uppdelande väggar och glaspartier. Med en sådan modell kan fastighetsägaren se till att lokalen renoveras vid slutet av dess tekniska livslängd, inte för att det flyttar in en ny hyresgäst.

Vilka förutsättningar krävs för att fastighetsbolagen ska kunna erbjuda flexibla avtal?

Dessa förutsättningar är viktiga för att flexibla avtal ska kunna erbjudas utan att riskera ett sänkt fastighetsvärde:

- Stort bestånd och möjlighet för hyresgäst att flytta inom det vid behov
- Långsiktigt ägande
- Endast en mindre del i en fastighet eller portfölj bör upplåtas med flexibla avtal
- Generellt utformande kontor som passar flera hyresgäster
- Äga fastigheter i kluster
- Äga fastigheter i områden som är attraktiva genom dess centrala läge eller *nisch*

Efter att ha studerat möjligheter och hinder för flexibla avtal har slutsatsen dragits att det finns ett par förutsättningar som fastighetsägaren bör jobba och försöka uppfylla, för att kunna erbjuda flexibilitet. En grundförutsättning för att kunna arbeta med flexibla avtal är att fastighetsägaren planerar ett långsiktigt ägande. Beståndet bör vara av större slag för att erbjuda möjligheten att flytta inom detsamma, och helst belägna inom samma område för att flytten ska ske på ett enkelt och smidigt sätt. Flexibla avtal bör ses som ett komplement, och förutsätter därför att fastigheten eller portföljen till allra största del består av längre, mer konventionella hyresavtal, för att inte riskera få negativ effekt på fastighetsvärdet. Det bör ses som en förutsättning att affärsmodellen som fastighetsägaren jobbar mot inkorporerar det mer generella kontoret, för att kunna flytta runt hyresgästerna utan stora investeringar. Slutsatsen har även dragits att fastighetsägaren kan fokusera på att skapa ett attraktivt läge, och eventuellt nischas detta, istället för att nischas specifika lokaler.

6. Analys av slutsats

Efter utförda intervjuer och litteraturstudier är det för oss tydligt att det historiskt funnits en aversion hos fastighetsägare att erbjuda flexibla avtal. Med tanke på sättet man tidigare har arbetat, och med vilka metoder fastigheter har värderats, så förstår vi varför de korta avtalen lyst med sin frånvaro. Lagstiftningen har också haft en avgörande roll, vilket är något som majoriteten av respondenterna belyst. Fastighetsägarna har under intervjuerna varit snabba med att lyfta fram just lagstiftningen som begränsande, samtidigt som de förklarat att den inte behöver vara omöjliggörande. När det kommer till efterfrågan på flexibilitet är det tydligt att den har ökat, men det är lika tydligt att flexibilitet, genom kortare avtal, inte är en lösning som vare sig passar eller efterfrågas av alla hyresgäster. Det är även viktigt att understryka faktumet att en stor andel flexibla avtal inom samma fastighet bidrar till en höjd inbyggd osäkerhet och risk. Vår slutsats är således att de flexibla avtalen endast bör utgöra en mindre del utav fastigheten och ses som ett komplement till de längre avtalen som idag utgör normen. Det borde följaktligen vara möjligt för fastighetsbolagen, *trots rådande praxis*, att upplåta en mindre andel av lokalytorna med flexibla avtalsvillkor utan att riskera ett sänkt fastighetsvärde. Fastighetsägare som vill bredda sin produktpalet och bli mer attraktiva bör således erbjuda hyresgäster flexibla avtal.

Sättet fastigheter värderas på idag har, som tidigare nämnt, varit av intresse för arbetet eftersom hyreskontraktens avtalstider idag har en betydande påverkan vid fastighetsvärdering. Detta har fått oss att ställa oss frågande till om branschen verkligen har en rättvis syn på risk eller om avtalstiderna möjligen får *för* stort fokus vid värdering. Flera informanter har vid intervju betonat vilken mödosam och dyr process en flytt är. Vi utgår därför från att de helst stannar kvar i sin befintliga lokal så länge fastighetsägare och lokal lever upp till sina förväntningar. Risken för hyresgästen att byta hyresvärd borde ses som ännu ett argument som talar för att de helst stannar kvar hos sin nuvarande hyresvärd.

Om det nu finns en ökad efterfrågan på flexibla avtal, och om lagstiftningen ej är ett hinder, ställer vi oss frågan: *Varför har man inte erbjudit det då?* Svaret tycks vara lättja och riskaversion. Detta må vara ett snabbt, och aningen förenklat, svar på en fråga som är mer komplex än så. Vi är emellertid övertygade om att attityden gentemot flexibla avtal utgör det största hindret.

Vi påstår inte att sättet som man arbetar idag är fel, och det kommer troligtvis fortsatt *fungera* att arbeta som tidigare i en trög bransch. Vad vi däremot påstår är att en långsiktig fastighetsägare med en agil och kundfokuserad förvaltning, kan utveckla och utöka sitt erbjudande på marknaden genom att öppna upp för mer flexibilitet gentemot hyresgästerna. I nästkommande kapitel förklaras *varför* flexibilitet bör erbjudas, *vem* erbjudandet riktar sig till och *hur* det bör erbjudas för bäst resultat.

7. Diskussion

I följande kapitel diskuteras lösningar på rapportens frågeställning med stöd från resultatdelen samt en metoddiskussion som ämnar se kritiskt på vilka metoder som används för att svara på frågeställningen.

7.1 Metoddiskussion

Genom att inleda arbetet med en övergripande litteraturstudie erhöles en grundläggande förståelse för ämnet. Detta förarbete visade sig ha stor betydelse för valet av frågor till den pilotintervju som hölls strax därefter. Då ämnet är relativt utforskat har det funnits begränsat med litteratur kopplat till just flexibilitet, och intervjun har därför använts för att skapa en mer grundläggande förståelse. Efter pilot-intervjun utformades många av de intervjufrågor som sedan har använts till den tämligen omfattande intervjudelen, och har således haft en viss påverkan på arbetet som helhet. Styrkan i arbetet torde ligga i just intervjuerna, eftersom frågan vi velat belysa till stor del har handlat om hur de olika aktörerna på kontorsmarknaden ställer sig till flexibla hyresavtal. Eftersom vi inledningsvis inte visste vilka åsikter vi skulle stöta på, och målet inte heller varit att kvantifiera några problem, har den kvalitativa metoden visat sig vara helt rätt. Tack vare de semistrukturerade intervjuerna har respondenterna kunnat utveckla sina resonemang på ett förtjänstfullt vis vilket gett oss mycket goda insikter. Respondenterna i sin tur har kommit från flertalet olika bolag, vilket enbart förstärkt resultatet eftersom målsättningen aldrig varit att kartlägga olika företag, utan branschen som helhet. Det är därför viktigt att respondenternas svar får stå för dem själva, och inte det bolag de representerar. Vi anser att de valda metoderna på ett framgångsrikt sätt har bidragit till att svara på arbetets frågeställningar, och därmed också uppfyllt dess syfte.

7.2 Resultatdiskussion

Studiens resultat och slutsatser är delvis baserade på de uppfattningar, erfarenheter och åsikter som de medverkande bidragit med. Dessa personliga uppfattningar har fått utgöra en betydande del av empirin eftersom informationen inom vissa delar av arbetet varit knapphändiga. Vidare förstår vi att valet av intervjupersoner haft stor påverkan på resultat och slutsatser eftersom intervjuerna utgjort en stor del av studien. Även våra egna förutfattade meningar kan till viss del ses som en begränsande faktor eftersom de avgör vad som anses möjligt eller rimligt. Vidare har dessa förutfattade meningar också avgjort vilken information som ansetts vara relevant för studien och således har vissa lösningar valts bort till fördel för andra. Våra personliga åsikter har, oundvikligen, påverkat arbetet genomgående eftersom studiens resultat och slutsats i grunden formats av de frågor, den litteratur och de intervjupersoner vi valt ut. Vi som arbetat fram slutsatserna i studien är öppna för alternativa lösningar och uppmuntrar därför till vidare undersökningar i ämnet. De delar av frågan den här studien belyst tycks bara utgöra en del av allt som ämnet har att erbjuda.

Valet av intervjupersoner gjordes i första hand efter förväntad kompetens och erfarenhet inom frågeställningens sfär. Intervjupersonerna valdes från såväl olika branscher, företag och arbetsroller. Det har varit viktigt för oss att erhålla ett så brett perspektiv som möjligt på frågan för att lösningen framgångsrikt ska kunna appliceras på den tillvaro som verklighetens spelplan utgör. Efter sjunton genomförda intervjuer är vi oerhört tacksamma över de insikter och kunskaper vi förvärvat samt de intressanta resonemang som vi fått ta del av.

Eftersom studien har utförts mitt under en pågående pandemi (Covid-19), vilken påverkat hyresgästers arbetssituation och följaktligen synen på kontoret och dess avtal, bör dessa omständigheter vägas in. Det kan visa sig att efterfrågan på flexibla avtal inte är lika stor när samhället går tillbaka till det normala igen. Det flera intervjupersoner dock påpekat är att pandemin inte skapat någon *ny* efterfrågan på flexibilitet, utan snarare förstärkt den trend som redan varit uppåtgående sedan en tid tillbaka. Frågan om kontorets framtid i samband med pandemin har även utgjort en väsentlig andel av branschens nyhetsartiklar, där flexibilitet har genomsyrat de flesta lösningar och resonemang. Detta kan ha bidragit till en eventuell villfarelse om att efterfrågan på flexibilitet är större än vad som senare kommer visa sig.

Flexibla avtal är alltjämt nytt för de flesta aktörer i branschen och erfarenheterna i utformningen av dessa avtal är därför begränsade i nuläget. Eftersom få företag använder och arbetar med flexibla avtal annat än i undantagsfall, kan åsikterna och erfarenheterna hos intervjupersoner ses som missvisande på grund av företagets allmänna attityd gentemot frågan samt erfarenhetsbrist.

8. Erbjudandet av flexibla avtal

Utifrån erhållet resultat och dragna slutsatser kommer vi genom följande kapitel att exemplifiera och föreslå hur fastighetsbolag kan tänka kring frågan, för att bredda sin produktpalett.

8.1 Varför, Till vem och Hur?

Här presenteras svaren på de tre viktigaste frågorna.

Varför?

Det här är anledningar till att erbjuda flexibla avtal.

Stärkt varumärke för fastighetsbolaget

Genom att våga utmana rådande normer i fastighetsbranschen och erbjuda en större palett av flexibla avtal kommer fler hyresgäster söka sig fastighetsbolagets bestånd och varumärket stärkas genom dess utmärkande sätt att arbeta.

Stärkta relationer mellan hyresgäst och hyresvärd

Vid införandet av större flexibilitet kommer avtalen utformas så hyresgästerna snarare skriver avtal med ett helt fastighetsbolag, och dess bestånd, än bara till en lokal. Detta kan ge upphov till längre hyrestider totalt sett och närmre relationer mellan parterna.

Livslånga relationer som vilar på ömsesidigt förtroende

En fastighetsägare som vågar tro på de små tillväxtbolagen i tidiga skeden måste ha flexibla avtal som en del av paletten för att få in dessa bolag på kontorsmarknaden. När det sedan är dags för denna hyresgäst att växla upp är det naturligt att stanna kvar hos den hyresvärd som försett dem med rätt avtal sedan dag ett.

Förstärkt kassaflöde

Fastighetsbolag som erbjuder korta avtal kan genom tillhörande riskpremie ta ut en högre hyra. Vakansen på kontorslokaler inom storstädernas CBD har som sagt varit låg på senare tid, därför borde vinningen i högre hyresintäkter överväga risken med kortare avtal. Konsekvensen borde bli att driftnettot höjs mer än direktavkastningskravet vilket resulterar i att fastighetsvärdet förblir detsamma eller till och med högre.

Till vem?

Dessa kommer erbjudandet främst vara riktat till.

Kunskapsintensiva företag

Kunskapsintensiva företag är företag som har ett stort kunskapsinnehåll i sitt erbjudande och säljer tjänster istället för varor. Denna typ av företag har generellt ett mindre behov av specialanpassade lokaler eftersom utrustningen som används i arbetet är begränsad.

Företag som vill ha flexibilitet med bibehållen företagskultur

För företag som söker flexibla avtal ses ofta coworking som en lösning. Problemet med coworking är svårigheterna att vidhålla en företagskultur i delade ytor. Därför är denna typ av erbjudande attraktivt för denna kategori hyresgäster.

Tillväxtbolag

Tillväxtbolag efterfrågar generellt sett mer flexibilitet i sina hyresavtal. Detta erbjudande ger möjligheten att fånga upp intressanta företag under deras tillväxtperiod för att bygga livsrelationer, som tidigare förklarats under *Varför?*

Hur?

Så här ska fastighetsbolagen gå tillväga för att erbjuda ökad flexibilitet.

1. Ett holistiskt arbetssätt

En grundförutsättning för att kunna arbeta effektivt med erbjudandet av flexibla avtal är att företagets investeringsstrategi är tydlig och följs genom hela kedjan. Ägandet behöver vara långsiktigt och projektavdelningen, om sådan finns, måste skapa förutsättningar åt förvaltningen att vara mer flexibla i sitt erbjudande även till nästa hyresgäst.

2. Utforma kontoren mer generellt

Istället för att skraddarsy varje lokal efter hyresgästens alla önskemål ska fastighetsägaren utforma en stor del av lokalytan i en fastighet själv. Lokaler som ligger i samma hus ska i grunden ha en enhetlig stil där materialvalen håller hög standard och utformningen är genomtänkt. Genom att utforma flera lokaler i samma grundstil sänks investeringskostnaden inför varje inflyttning, då lokalen inte bara passar för första hyresgästen, utan även andra, tredje och fjärde osv. Var självsäkra med ert erbjudande, ni vet bäst vad en bra arbetsplats är. Hyresgästerna vill dock sätta sin egen prägel på kontoret, men de viktigaste delarna så som väggfärg, textilier, mattor och möbler kan fortfarande erbjudas utan att det kräver stora investeringar.

Generellt utformade kontor möjliggör för fastighetsägaren att kunna:

- Erbjud hyresgäst att kunna flytta inom avtalstiden

När hyresgäster får behovet av att flytta till en annan lokal kan de och detta kan med fördel användas som ett mervärde.

- Erbjud gummibandsflexibilitet

Med en stor andel färdiginredda kontor i portföljen har fastighetsägaren möjligheten att erbjuda så kallad *gummibandsflexibilitet*. Det betyder att företag har möjligheten att växla upp eller ner i lokalyta vid behov.

3. Arbeta med klusterbildning

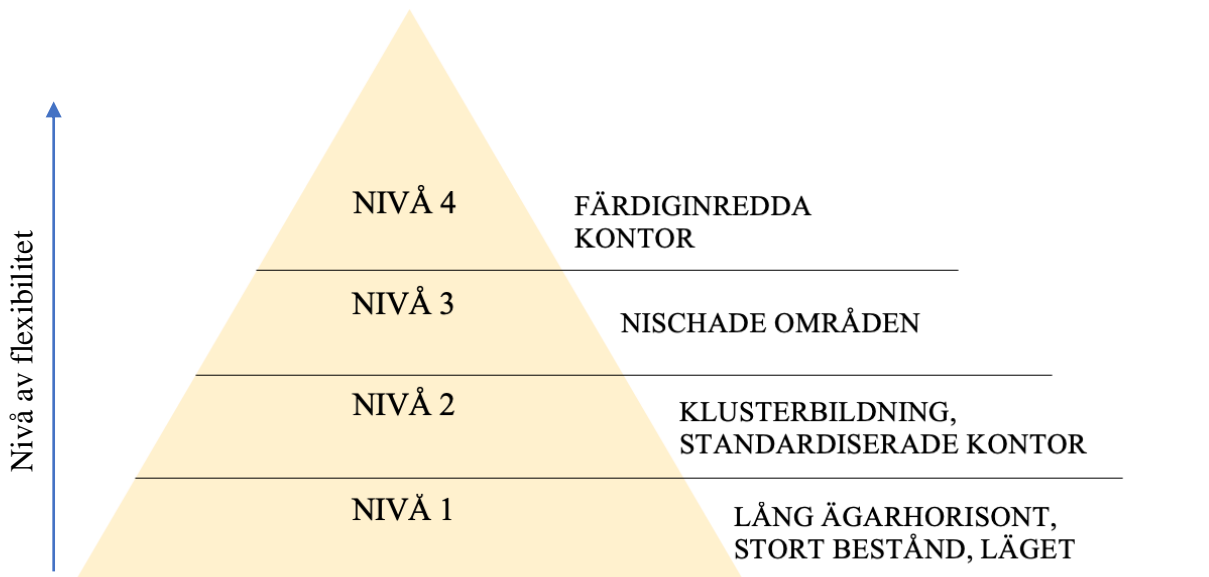
Genom att äga flera intilliggande fastigheter skapas kluster. Dessa kluster hjälper till att öka möjligheten till flexibilitet på flera sätt. Hyresgästen har ofta valt lokalen för att den ligger i ett visst område. Vid behov av förändrad lokalyta kan hyresgästen enkelt flytta till en ny lokal - utan att byta läge. En annan fördel med kluster kan vara att fokus skiftas från kontorets utformning till vilket område den ligger i och dess identitet istället.

- Hitta rätt nisch i era kluster

Arbeta med att nisch områden, så att hyresgästerna snarare väljer område, och därmed lokal, utifrån hur de vill profilera sig, eftersom olika områden sänder olika signaler. Då blir det lättare ”standardisera” kontoren på ett sätt som passar in i den image som man vill skapa för området. Gäller både färg och form, så väl som möbler och inredning som kan få *snurra* runt i områdets lokaler om en förändrad efterfrågan uppstår.

8.2 Flexibilitetspyramiden – nivåer av flexibilitet

Det är viktigt att ha i åtanke att flexibilitet inte enbart handlar om korta avtal, utan kan uppnås med flera lösningar. I Figur 8 nedan presenteras en schematisk bild över strategier som kan användas som vägledning till hur ett fastighetsbolag skulle kunna gå till väga för att bli mer flexibla i sitt erbjudande, där nivå 1 ses som en grundförutsättning. Möjligheten till flexibilitet ökar för varje steg i pyramiden, där varje steg måste uppfyllas innan nästa kliv uppåt kan tas.



Figur 8 – Flexibilitetspyramiden (Egen illustration)

9. Förslag till vidare forskning

Följande frågor har identifierats under arbetets gång och kan vara intressanta att undersöka mer djupgående.

Cirkulär möbelekonomi

Arbetet har visat att det möjligen skulle kunna vara gynnsamt att arbeta med en cirkulär möbelekonomi, där fastighetsbolagen kan flytta runt möblerna till olika kontor beroende på behov. Det hade förmodligen kunnat leda till en mindre miljöpåverkan, då fler möbler hade kunnat återanvändas. Det vore intressant att titta på hur en sådan modell skulle kunna se ut, och redogöra för vilka effekter det skulle kunna få.

Hur utformas det mest flexibla kontoret?

Rapportens slutsats har i mångt och mycket landat i att kontoret bör vara mer generellt utformat för att erbjuda mesta möjliga flexibilitet. Det skulle därtill vara intressant att undersöka om det finns någon typ av utformning som skulle vara ”optimal” för ändamålet. Forskningen skulle dessutom kunna redogöra för vilka miljömässiga och ekonomiska besparingar det emellertid hade kunnat göra upphov till.

10. Litteraturförteckning

- Bengtsson, I. (2018). *Fastighetsvärdering*. Lund: Studentlitteratur.
- Benndorf, G. (den 08 03 2021). Head of Tenant Representation, Cushman & Wakefield. (P. Andersson, & O. Svensson, Intervjuare)
- Brunes, F. (2015). *Fastighetsvärdering och marknadsanalys*. Studentlitteratur AB.
- Bryman, A., & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Liber.
- Castellum. (2020). *Framtidens arbetsliv*.
- Dotevall, M. (den 03 03 2021). Affärsområdeschef, Platzer Fastigheter AB. (P. Andersson, & O. Svensson, Intervjuare)
- EU. (den 24 05 2021). *European Commission*. Hämtat från International accounting standards - Regulation (EC) No 1606/2002: https://ec.europa.eu/info/law/international-accounting-standards-regulation-ec-no-1606-2002_en
- Exportkreditnämnden. (den 24 06 2019). *ekn.se*. Hämtat från Svensk export fortsätter att öka: <https://www.ekn.se/om-ekn/nyhetsrum/arkiv/2019/pressmeddelanden/rekordokning-for-sme/>
- Fastighetsägarna. (2018). *COWORKING-KONTOR, EN EXPONENTIELL TREND*. Stockholm: Fastighetsägarna.
- Grauers, P. H. (2017). *Person och avtal : en kortfattad inledning till person- och avtalsrätten*. Liber.
- Gustafsson, S. (den 03 03 2021). Sverigechef Fastighet AB Balder. (P. Andersson, & O. Svensson, Intervjuare)
- Hager, R. (2005). *Fastighetsnomenklaturen, Hyresrätt och Bostadsrätt*. Stockholm: Fastighetsnytt Förlags AB.
- Helgesson, P. (den 08 03 2021). Marknadsområdeschef AMF fastigheter. (P. Andersson, & O. Svensson, Intervjuare)
- Helio. (den 17 05 2021). *Helio*. Hämtat från Vad är coworking? Den kompletta guiden [2021]: <https://helio.se/sv/coworking-den-kompletta-guiden-till-allt-du-behover-veta/>
- IFRS. (den 24 05 2021). *IFRS 13 Fair Value Measurement*. Hämtat från IFRS: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-13-fair-value-measurement/>
- IFRS. (den 24 05 2021). *IFRS.org*. Hämtat från IAS 40 Investment Property: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-40-investment-property/>
- Institut för värdering av fastigheter och Samhällsbyggarna. (2018). *Fastighetsekonomi och fastighetsrätt; Fastighetsnomenklatur, uppl. 13*. Stockholm: Fastighetsnytt Förlag AB.
- Jighede, D. (den 26 02 2021). Uthyrningschef Vasakronan. (P. Andersson, & O. Svensson, Intervjuare)

- Jones Lang LaSalle. (den 13 07 2020). *jll.com*. Hämtat från Office leases are getting shorter: <https://www.us.jll.com/en/trends-and-insights/workplace/office-leases-are-getting-shorter>
- Justitiedepartementet. (den 19 08 2018). *lagen.nu*. Hämtat från Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område: <https://lagen.nu/1915:218>
- Larsson, N., & Synnergren, S. (2011). *Kommersiella hyres- och arrendeavtal i praktiken*. Stockholm: Norstedts Juridik.
- Leuker, C., Pachur, T., Hertwig, R., & Pleskac, T. (2018). *Exploiting risk–reward structures in decision making under uncertainty*. Berlin: Center for Adaptive Rationality, Max Planck Institute for Human Development, Berlin, Germany.
- Lind, H., & Lundström, S. (2009). *Kommersiella fastigheter i samhällsbyggandet*. SNS Förlag.
- Lind, H., & Persson, E. (2018). *Fastighetsekonomi och fastighetsrätt; Fastighetsnomenklatur, uppl. 13*. Stockholm: Fastighetsnytt Förlag AB.
- m.fl., G. (2007). *Commercial Real Estate Analysis & Investments*. Thomson South-Western.
- Nationalencyklopedin. (den 16 05 2021). *Aktivitetsbaserade kontor, Nationalencyklopedin*. Hämtat från <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/aktivitetsbaserat-kontor> NE.se:
- Nationalencyklopedin. (den 16 05 2021). *Nationalencyklopedin, kontorslandskap*. Hämtat från <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/kontorslandskap>
- Nationalencyklopedin. (den 17 05 2021). *ne.se*. Hämtat från Klausul: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/klausul>
- Nationalencyklopedin. (den 23 05 2021). *ne.se*. Hämtat från Nationalencyklopedin: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/risk>
- Nationalencyklopedin. (den 24 05 2021). *Ne.se*. Hämtat från Oligopol: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/oligopol>
- Nationalencyklopedin. (den 24 05 2021). *Ne.se*. Hämtat från Monopol: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/monopol>
- Nationalencyklopedin AB . (den 16 05 2021). *Nationalencyklopedin*. Hämtat från ne.se: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/kontorslandskap>
- Nationalencyklopedin. (u.å). Hämtat från <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/avkastningsv%C3%A4rde> NE.se:
- Nordlund, B. (2005). IFRS och värdering av förvaltningsfastigheter. *Tidningen Balans*.
- Objektvision. (2021). *Drömkontoret*. Hämtat från Objektvision: <https://objektvision.se/artiklar/cellkontor>
- Persson, P.-G. (den 05 03 2021). VD för Platzer fastigheter AB. (O. S. Philip Andersson, Intervjuare)

- Prevent. (den 16 05 2021). *Cellkontor*. Hämtat från Prevent.se: <https://www.prevent.se/formakontoret/fakta-substart/test/cellkontor/>
- RH 1996:156, T243-95 (Svea hovrätt den 29 12 1995). Hämtat från <https://lagen.nu/dom/rh/1996:156>
- Skatteverket. (2017). *Frivillig skattskyldighet för moms vid uthyrning av lokaler, SKV 563 utgåva 7*. Hämtat från Skatteverket.se: <https://www.skatteverket.se/download/18.41f1c61d16193087d7fad15/1561973346344/fri>
- Skatteverket. (den 25 05 2021). *Uthyrning av fastighet och frivillig skattskyldighet*. Hämtat från Skatteverket.se: <https://www.skatteverket.se/foretagochorganisationer/moms/sarskildamomsregler/fastighetsverksamhet/uthyrningavfastighetochfrivilligskattskyldighet.4.18e1b10334ebe8bc80005741.html>
- Svefa. (2020). *Svensk Fastighetsmarknad*. Svefa.
- Sveriges Domstolar. (den 16 09 2019). *Besittningsskydd vid hyra av lokal*. Hämtat från domstol.se: <https://www.domstol.se/amnen/hyra-bostadsratt-och-arrende/hyra-av-bostad-och-lokal/avtal-hyrestid-och-uppsagning/lokal/besittningsskydd-vid-hyra-av-lokal/>
- Sveriges Riksdag. (den 17 12 1970). *SFS 1970:994, kap. 12 § 19*. Hämtat från Jordabalk: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/jordabalk-1970994_sfs-1970-994
- Sveriges Riksdag. (den 25 03 1988). *riksdagen.se*. Hämtat från om ändringar i lokalhyreslagstiftningen, Proposition 1987/88:146: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/proposition/om-andringar-i-lokalhyreslagstiftningen_GB03146
- Sveriges Riksdag. (2021). *SFS 1915:218*. Hämtat från Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område: SFS 1915:218
- Sveriges Riksdag. (den 25 05 2021). *SFS 1970:994 kap. 12 § 3*. Hämtat från riksdagen.se: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/jordabalk-1970994_sfs-1970-994
- UC. (den 27 12 2017). *Vad är en riskfri ränta?* Hämtat från uc.se: <https://www.uc.se/hjalp-kontakt/foretagsvardering/vad-ar-en-riskfri-ranta/>
- Wallenstam, H. (2020). *Mot alla odds: vägen ur fastighetskrisen*. Bokförlaget Nona.
- Wannehag, F. (den 02 03 2021). *Fastighetsanalytiker Platzer fastigheter*. (P. Andersson, & O. Svensson, Intervjuare)
- Wickman-Parak, V. r. (den 17 06 2009). *Anförande. Fastighetsmarknaden och den finansiella krisen* (s. 7). Stockholm: Sveriges Riksbank. Hämtat från Wickman-Parak: *Fastighetsmarknaden och den finansiella krisen*:

11. **Figurförteckning**

FIGUR 1 - VOLYM NYTILLKOMNA KONTORSLOKALER PER ÅR (KVM) FÖR GÖTEBORG. KÄLLA: SVEFA, LOKALMARKNADSDAGEN.	8
FIGUR 2 - UTBUDESKURVAN OCH DESS FÖRSKJUTNING VID KOSTNADSFÖRÄNDRINGAR. (EGEN ILLUSTRATION BASERAD PÅ (LIND & PERSSON, 2018).....	13
FIGUR 3- EFTERFRÅGEKURVA FÖR EN VISS VARA VID FÖRÄNDRAD EFTERFRÅGAN. (EGEN ILLUSTRATION BASERAD PÅ (LIND & PERSSON, 2018).....	14
FIGUR 4- HUR PRIS OCH KVANTITET BESTÄMS AV UTBUD OCH EFTERFRÅGAN. (EGEN ILLUSTRATION BASERAD PÅ (LIND & PERSSON, 2018).....	15
FIGUR 5- LÅNGSIKTIG AVKASTNING (GEOMETRISKT MEDELVÄRDE) OCH RISK FÖR FASTIGHETER OCH ALTERNATIVA PLACERINGAR. (INSTITUT FÖR VÄRDERING AV FASTIGHETER OCH SAMHÄLLSBYGGARNA, FASTIGHETSEKONOMI OCH FASTIGHETS RÄTT; FASTIGHETSNOMENKLATUR, UPPL. 13, 2018).....	19
FIGUR 6 - FÖRHÅLLET MELLAN RISK OCH AVKASTNING. (EGEN ILLUSTRATION BASERAD PÅ LEUKER ET AL (2018).	21
FIGUR 7 - UPPSÄGNINGSTIDER VID OLIKA HYRESTIDER. KÄLLA: EGEN SAMMANSTÄLLNING UTIFRÅN JB 12:4§	25



CHALMERS
UNIVERSITY OF TECHNOLOGY