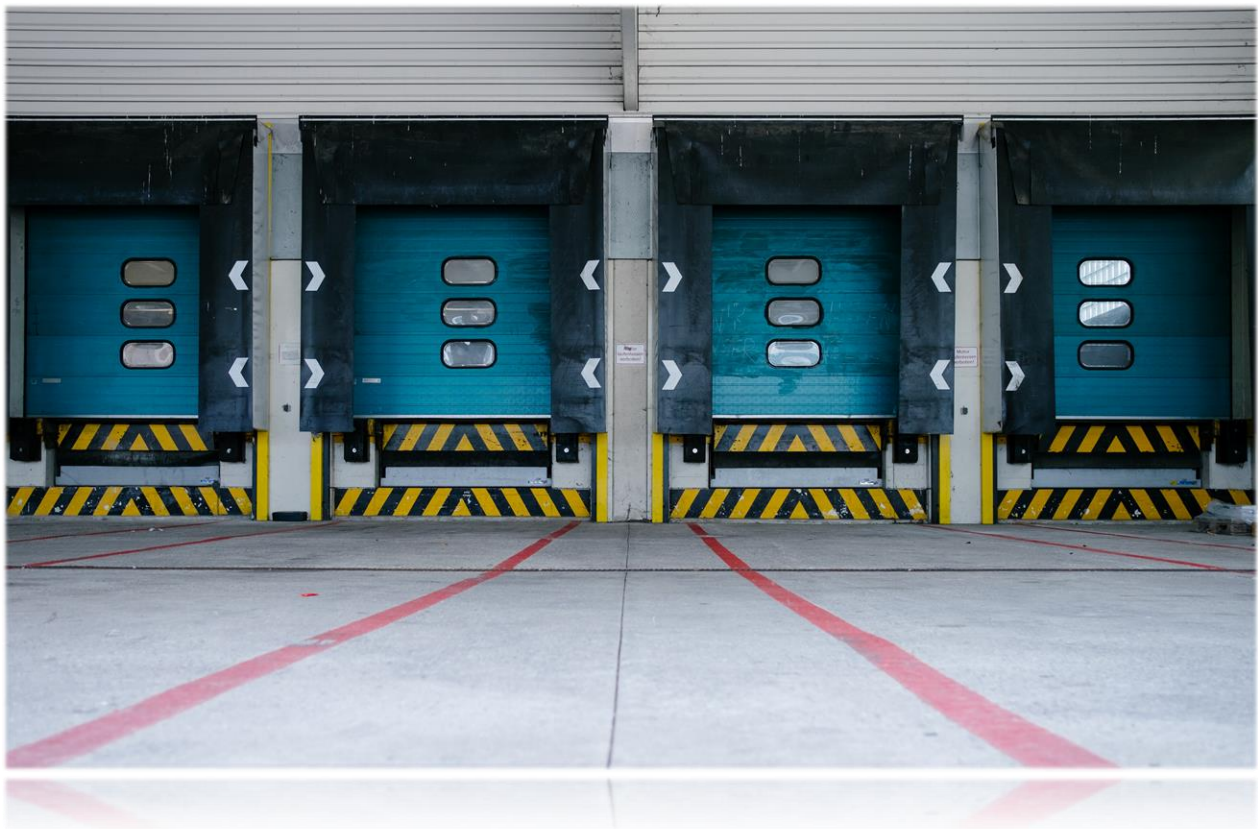




CHALMERS



COVID-19 Pandemins effekter

En analys av pandemins påverkan på detaljhandeln: Från butikshylla till lager- och logistikkomplex

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik [AE]

PHILIP FERNFORS
RICHARD WALLIN

INSTITUTIONEN FÖR ARKITEKTUR OCH SAMHÄLLSBYGGNADSTEKNIK
AVDELNINGEN FÖR BYGGNADSDESIGN

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige 2022
www.chalmers.se

EXAMENSARBETE ACEX20

COVID-19 Pandemins effekter

En analys av pandemins påverkan på detaljhandeln: Från butikshylla till lager- och logistikkomplex

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik [AE]

PHILIP FERNFORS

RICHARD WALLIN

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för byggnadsdesign

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, 2022

COVID-19 Pandemins effekter

En analys av pandemins påverkan på detaljhandeln: Från butikshylla till lager- och logistikkomplex

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik [AE]

PHILIP FERNFORS

RICHARD WALLIN

© PHILIP FERNFORS, RICHARD WALLIN, 2022

Examensarbete ACEX20

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik
Chalmers tekniska högskola 2022

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för byggnadsdesign

Chalmers tekniska högskola

412 96 Göteborg

Telefon: 031-772 10 00

Omslag: Foto av en tom lastkaj i Linz, Österrike.

Bildkälla: Unsplash-webbsida. Foto taget av Hannes Egler (2017).

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Göteborg 2022

COVID-19 Pandemins effekter

En analys av pandemins påverkan på detaljhandeln: Från butikshylla till lager- och logistikkomplex

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik [AE]

PHILIP FERNFORS

RICHARD WALLIN

Institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik

Avdelningen för byggnadsdesign

Chalmers tekniska högskola

SAMMANFATTNING

Fastighetsbranschen blev initialt hårt påverkad av covid-19-pandemin. Redan innan pandemins start noterades ett tydligt trendsifte där allt större vakanser observerades i detaljhandeln fysiska fastighetsbestånd och där efterfrågan på logistik- samt lagerlokaler succesivt ökat. Examensarbetet ämnar besvara om den ökade efterfrågan på e-handel, med fokus på covid-19-pandemin som en accelerator, resulterat i en hastigare utveckling av fastighetsmarknaden över tid, där efterfrågan avseende logistik- och lagerlokaler ökar samtidigt som efterfrågan därmed minskar för den fysiska detaljhandeln i Sveriges största tätorter.

Eftersom e-handeln har ökat drastiskt det senaste decenniet, i takt med att internet blir tillgängligt för allt fler individer, så har också behovet att besöka fysiska butiker inom detaljhandeln minskat. Arbetet syftar till att undersöka och vidare kartlägga om landskapet för fastighetsmarknaden till stor del har präglats av covid-19-pandemin, där det befintliga fastighetsbeståndet inte fyller samma funktion längre. En kartläggning av detta slag möjliggör att bedöma om framtida fastighetsutveckling behöver bemötas på ett nytt sätt för att tillgodose de nya behov i fastighetssegmentet som pandemin medfört. Kartläggningen hjälper också till att besvara om det befintliga fastighetssegmentet behöver anpassas för att inte uppnå allt för stora vakansgrader.

Undersökningsmetoderna har utgjorts av en flerfallstudie där kvalitativa semistrukturerade intervjuer med branschaktiva deltagit, kvantitativa undersökningar där rapporter och barometrar studerats samt en inledande litteraturstudie. Tillsammans har metoderna format resultatet av analysen, där det tydligt går att notera hur pandemin drabbade den fysiska handeln hårt – men som nu är tillbaka upp igen, allt eftersom samhället åter öppnar. E-handelsbolagen fick emellertid göra en omställning som inte tidigare betraktats, där handelsvolymerna till dags dato är de högsta som någonsin uppmäts i Sverige. Resultaten talar i sin helhet för en utveckling som går alltmer åt e-handeln håll, men att övergången tar tid och att behovet för den fysiska butikshandeln än är stor hos den svenska befolkningen.

Nyckelord: Fastighet, handel, e-handel, detaljhandel, pandemi, covid-19, Sverige, lager, logistik, fastighetsmarknad

The effects of the COVID-19 pandemic

An analysis of the pandemic's impact on the retail market: From the commercial shelf to warehouse and logistics facilities

*Degree Project in the Bachelor's Programme
Business Development and Entrepreneurship*

PHILIP FERNFORS

RICHARD WALLIN

Department of Architecture and Civil Engineering
Division of Building Design
Chalmers University of Technology

ABSTRACT

The real estate industry was initially deeply affected by the covid-19 pandemic. Even before the start of the pandemic, a clear change in tendencies were noted where larger vacancies were observed in the retail property's physical stock and where demand for logistics and warehousing premises gradually increased. The thesis aims to answer whether the increased demand for e-commerce, with a focus on the covid-19 pandemic as an accelerator, has resulted in a quicker development of the real estate market over time, where demand for logistics and warehouse space increases and thus decreases for physical retail in Sweden's largest urban areas.

As e-commerce has increased drastically in the last decade, when the internet has become available to more and more individuals, the need to visit physical stores in the retail trade has decreased. The study aims to research and map whether the landscape for the real estate market has largely been characterized by the covid-19 pandemic, where the existing real estate portfolio no longer fulfills the same function. A study of this kind makes it possible to assess whether future property development needs to be addressed in a new way in order to meet the new needs in the property segment that the pandemic has brought about. The study also helps to answer whether the existing property segment needs to be adapted so as not to achieve excessive vacancy rates.

The analysis methods consisted of a multiple-case study in which qualitative semi-structured interviews with participants of the industry partook, quantitative surveys in which reports and barometers were studied, and an initial literature study. Together, the methods have shaped the results of the analysis, where it is clear to note how the pandemic hit the physical trade hard - but which is now back up again, as society reopens. However, the e-commerce corporations had to adapt in a way that has not been observed before, where trading volumes are the highest to date ever measured in Sweden. The results as a whole speak in favor of a development that is increasingly moving in the direction of e-commerce, a transition that is taking time and that the need for the physical retail trade industry is still significant in the Swedish society.

Key words: Real estate, trade, e-commerce, retail, pandemic, covid-19, Sweden, warehouse, logistics, real estate market

Innehållsförteckning

SAMMANFATTNING	I
ABSTRACT	II
FÖRORD	V
BEGREPPSLISTA	VI
1 INLEDNING	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Syfte	1
1.3 Frågeställning	2
1.4 Problemformulering	2
1.5 Avgränsningar	3
2 METOD	4
2.1 Förutsättningar	4
2.2 Undersökningsstrategi	4
2.3 Undersökningsdesign	5
2.4 Undersökningsmetod	6
2.4.1 Urval av företag	6
2.4.2 Intervjuade företag och personer	7
2.4.3 Etiska aspekter och GDPR	8
2.4.4 Kvantitativ datainsamling	8
2.5 Kvalitetssäkring	8
2.5.1 Tillförlitlighet	8
2.5.2 Överförbarhet	9
2.5.3 Pålitlighet	9
2.5.4 Konfirmering	9
2.6 Analys av intervjuer	10
2.7 Metoddiskussion	10
3 KUNSKAPSÖVERSIKT	12
4 RESULTAT	13
4.1 Företagens statistiska data	13
4.1.1 Colliers & Croisettes rapporter	13
4.1.2 Postnords e-barometer	14
4.2 Företagens bild av förändring	22
	III

4.2.1	Förändringar i efterfrågan på lokaltyper	23
4.2.2	Förändringar av vakansgrader	26
4.2.3	Förändringar i ekonomiska incitament	28
4.2.4	Framtidsbilder och delade erfarenheter	29
4.3	Sammanfattning av resultat	31
5	ANALYS, DISKUSSION & SLUTSATSER	32
5.1	Semistrukturerade intervjuer	32
5.2	Kvantitativa data	33
6	REFERENSER	37
	BILAGOR	40
	Bilaga 1	42
	Bilaga 2	47
	Bilaga 3	53
	Bilaga 4	58
	Bilaga 5	63

Förord

Detta examensarbete har utformats under våren år 2022 som ett avslutande moment för kandidatprogrammet Affärsutveckling och entreprenörskap inom samhällsbyggnadsteknik på Chalmers tekniska högskola. Ett program med en omfattning om 180 högskolepoäng. Arbetet i sig omfattar 15 högskolepoäng och har utförts på institutionen för arkitektur och samhällsbyggnadsteknik samt avdelningen för byggnadsdesign.

Först och främst vill vi tacka de personer och företag som medverkat till intervjuunderlaget. Stort tack till alla engagerade på Platzer, Balder, Castellum, Fabega, Croisette och Corem. Utan er hade arbetet inte haft samma förutsättningar.

Vi vill tacka alla andra som i någon form bidragit till arbetets framgång – stort som litet. Vi vill även tacka Filip Johansson och Rosanne Elfstrand för ett bra samarbete med opponering och värdefulla synpunkter.

Tack även till Hans Malmström och alla andra delaktiga i kursen för akademiskt skrivande, som förberett oss för arbetet i höstas, innan vi kom igång. Det har visat sig som ett gott stöd att tidigt förbereda sig för arbetets omfattning och tankesätt.

Avslutningsvis vill vi rikta vårt allra största tack till vår Handledare och examinator Marie Strid på Chalmers tekniska högskola för all ovärderlig stöttning under arbetets framfart. Din hjälp och breda kompetens har varit ovärderlig för att arbetet ska ha kommit dit där det är idag. Tack för att du kunde vara vårt bollplank i arbetes upp- och nedgångar.

Göteborg, juni 2022
Philip Fernfors och Richard Wallin

Begreppslista

Avkastning är ett lönsamhetsmått där vinst av en investering sätts i förhållande till den ursprungliga kapitalinsatsen. Oftast tittar man på avkastning inom en viss tidsperiod (Ageras, 2022).

Dagligvaruhandel innebär handel med varor som används dagligen eller finns ett behov av dagligen. Detta innefattar först och främst matvaror men även produkter från servicebutiker och supermarkets.

Detaljhandel innefattar all typ av försäljning eller köp av varor som kan handlas enskilt, där dagligvaruhandel och sällanköpshandel inräknas samt tjänster där service och hantverk ingår. Detaljhandel är främst riktad mot konsumenter och bedrivs oftast via fysiska butiker eller via e-handel.

Hemtagning innebär att varor inom handeln köps hem till grossistverksamheterna för att i allt större utsträckning lagerföras lokalt. Detta görs främst för att minska störningar i leveranskedjan som blivit allt vanligare samt att korta ned leveranstider gentemot slutkund.

Mellanhubb är en mindre lager- eller logistiklokal närmare citykärnan där en viss mängd varor lagerförs för att möjliggöra snabbare leveranser än om samma vara skickats direkt från ett centrallager. Detta då centrallager i majoriteten av fallen består av stora lagerbyggnader allokerade en bit utanför storstäderna alternativt på en logistikort som exempelvis Örebro eller Jönköping.

Pandemi innebär att en epidemi, alltså när en stor andel människor inom ett visst område insjuknar i samma sjukdom under en kort tid, sprids över flera världsdelar (Nationalencyklopedin, 2022).

Pop up är en butik som enbart har öppet under en kortare period och används ofta för att marknadsföra ett varumärke eller en specifik produkt. Pop ups brukar i normalfallen finnas på platser med stora människoflöden för en maximerad exponering.

Respondent är den person eller organisation som intervjuas för en akademisk rapport, doktorsavhandling eller undersökning. I detta fall de som svarat på intervjufrågorna eller de som svarat på enkätunderlag framtaget under resultatdelen som är kopplat till arbetet.

Semistrukturerad intervju betyder att ett intervjuunderlag används för att ställa förbestämda frågor, men att spontana följdfrågor utöver underlaget kan ställas för att ge intervjun ett ytterligare djup.

Sällanköpshandel innebär handel med varor som inte handlas eller har ett behov att eventuellt handlas på en daglig basis. Detta omfattar bland annat elektronik, klädeshandel, fritidsvaror och vitvaror för att nämna några exempel.

Vakans/vakansgrad används för att visa andelen uthyrningsbar yta av ett fastighetsbestånd som inte är uthyrd. Vakansgrad är ett mått av vakans som redogörs i en procentsats.

Yield syftar på den genererade inkomsten från en investering inom en viss tidsperiod och uttrycks i procentenheter baserat på den ursprungliga investeringen eller det nuvarande marknadsvärdet. En högre yield indikerar även en högre risk samtidigt som den genererar en större vinst medan en lägre yield indikerar en lägre risk med en medföljande lägre vinst på det investerade beloppet.

1 Inledning

I detta avsnitt behandlas bakgrunden till examensarbetet samt arbetets syfte och forskningsfråga. Avsnittet beskriver också arbetets avgränsningar, där tydliga parametrar måste sättas i förväg för att begränsa arbetets bredd. Avsnittet behandlar även examensarbetets problemformulering där ett antal delproblem har urskilts för att tydligare illustrera vad som kan ses som en relativt komplex problemställning.

1.1 Bakgrund

Covid-19 pandemin har slagit hårt mot samhället och dess påverkan på den globala ekonomin är tydligt märkbar. Redan innan pandemin kunde en e-handelstrend identifieras där allt fler konsumenter väljer bort fysisk dagligvaruhandel till förmån för e-handel (Ljungberg, 2019). Under 2018 ökade e-handeln med 10 miljarder kronor i Sverige vilket innebär en tillväxt på 15% jämfört med föregående år.

Den ökande e-handeln har på många platser lett till en döende stadskärna vilket har en stor inverkan på det lokala näringslivet (Gunnvald, 2021). I takt med att allt fler butiker väljer att bedriva en webbaserad verksamhet i stället för verksamhet i fysisk butik minskar attraktiviteten för denna typ av handel. Detta gäller främst för andra företag som vill bedriva sin verksamhet i närliggande lokaler – något som vidare agerar drivkraft i den ökande e-handeln. Samtidigt ökar behovet av logistik- och lagerfastigheter för att e-handelsföretagen ska kunna möta den ökade efterfrågan. Pandemin har även medfört nya restriktioner och regelverk vilket ytterligare accelererat den fortsatt ökande e-handeln.

Covid-19 och dess påföljder för samhället i helhet saknar helt nutida referenshändelser vilket gör att pandemins påverkan på fastighetssektorn är omöjlig att förutspå. Detta innebär samtidigt en avsaknad av relevant forskningsmaterial från tidigare att basera arbetet på. Mängden alternativa forskningsfrågor som uppkom under förstudien till detta arbete som förblivit obesvarade stärker ytterligare ovissheten för pandemins påverkan på sektorn. Dessa alternativa frågor kunde beröra allt från ökad efterfrågan på större bostäder till fastighetsbolagens värderingar vid en högre vakansgrad.

1.2 Syfte

Examensarbetet syftar till att undersöka hur sambandet mellan handeln och fastighetsmarknaden har påverkats av Covid-19 pandemin från dess utbrott fram till och med början av år 2022. Syftet kan vidare definieras genom att undersöka hur pandemin agerar accelerator i att skifta fastighetsmarknadens efterfrågan i allt större utsträckning från kommersiella handelslokaler till lager- och logistikfastigheter.

I spåren av pandemin är optimismen bland de som bedriver e-handel i dagsläget stor, samtidigt går återhämtningen för de som driver butikshandel trögt (Svensk Handel, 2020). Man ser att framtidstron bland e-handlarna ligger på en allt högre nivå än tidigare. Med restriktioner samt uppmaningar att stanna hemma och där kontoret tar en allt större plats av hemmet i anspråk, så ökar också benägenheten att handla hemifrån (Postnord, 2022).

Varorna inom handeln flyttar från butikshyllan i den kommersiella handelslokalen till lagerhyllan i logistiklokalen. Syftet avseende pandemins effekt som en accelerator mot e-handel blir därmed en tydlig del av forskningsfrågan.

1.3 Frågeställning

Forskningsfrågan som examensarbetet ämnar besvara är; har den ökade efterfrågan på e-handel, med fokus på covid-19 pandemin som en accelerator, resulterat i en hastigare utveckling av fastighetsmarknaden över tid, där efterfrågan avseende logistik- och lagerlokaler ökar och därmed minskar för kommersiella handelsfastigheter.

Den rådande pandemin och dess följder är fortsatt okända vilket innebär en avsaknad av specifik forskning att lägga till grund för examensarbetet. Examensarbetets forskningsfråga har koncentrerats kring en övergång från en tidigare stark vilja att investera samt förvalta kommersiella handelsfastigheter till nutiden, där fokus skiftar alltmer riktat mot lager- och logistikfastigheter (Svensk Handel, 2021). Detta har grund i den kraftigt ökande trend av e-handel som betraktats i samband med pandemin och därmed också indirekt en ökad efterfrågan på logistikfastigheter. Något som i Sveriges storstadsregioner har lett till en ökad vakansgrad inom kommersiella handelsfastigheter som ett resultat av en minskad efterfrågan.

1.4 Problemformulering

Det finns tydliga trender och indikationer daterade innan pandemin som påvisar ett skifte från detaljhandel inom butikslokaler till lager- och logistikfastigheter (Svensk Handel, 2021). Ur detta identifierades den valda forskningsfrågan. Forskningsfrågan behöver på grund av sin komplexa karaktär analyseras djupare för att ge ett tillförlitligt resultat. Därav är det viktigt att bryta ner frågan för att identifiera mer detaljerade delproblem.

Det första delproblem som identifierats behandlar huruvida efterfrågan på e-handel under pandemin har förändrats. Det är för forskningsfrågan viktigt att undersöka hur denna förändring ser ut i förhållande till den trend som föranledde pandemin för att påvisa en ökning i den redan identifierade trenden.

Vidare behöver efterfrågan på lager- och logistikfastigheter under pandemin undersökas samt jämföras med hur densamma visade ansatser till att förändras innan pandemin. Genom att skapa en uppfattning om hur fastighetsmarknadens efterfrågan har förändrats under pandemin i förhållande till en likvärdig tidsperiod innan Covid-19, kan en möjlig ny trend identifieras.

Ytterligare ett delproblem är att studera efterfrågan på butikslokaler som bedriver detaljhandel under pandemin samt jämföra resultatet av detta med hur efterfrågan såg ut innan pandemins utbrott under en likvärdig tidsperiod. Resultatet från efterfrågan på lager- och logistikfastigheter kan sedan ställas mot efterfrågan på butikslokalerna för att se om en motsvarande kvantitet har skiftat över från den ena kategorin till den andra. Är inte skiftet skapligt jämt så behöver ytterligare faktorer beaktas – såsom att e-handels framfart inte bara ”flyttat” efterfrågan från en lokaltyp till den andra. Utan möjligtvis även skapat en efterfrågan som tidigare inte funnits på marknaden i form av nya aktörer eller ny köpkraft.

1.5 Avgränsningar

Denna studie kommer att avgränsas till kommersiella fastigheter inom detaljhandeln och hur de påverkats av Covid-19 pandemin. Arbetet kommer inte att beröra kontor eller andra typer av kommersiella fastigheter fastän dessa också påverkas i viss utsträckning. Detta då det främst är handeln inom kommersiella fastigheter som påvisar en utveckling mot en skiftande efterfrågan till förmån för lager- och logistikfastigheter.

Arbetet avgränsas även geografiskt till att omfatta de tre storstadsregionerna för att undgå att bli allt för omfattande med hänsyn till den gällande tidsramen samtidigt som ett mer nyanserat resultat uppnås då fler fastigheter finns att studera i dessa områden. Vidare avgränsas arbetet till informationsinsamling från ett antal företag med inriktning på antingen butiks-, lager-, eller logistikfastigheter alternativt fastighetsrådgivning.

Antalet organisationer som undersöks avgränsas även med hänsyn till den tidsram som arbetet omfattar.

2 Metod

I följande avsnitt behandlas undersökningens arbetsprocess där dess förutsättningar tillsammans med val av undersökningsstrategi, -design och -metod redogörs. Även urval av företag och personer att intervjua redogörs samt motiveras.

Vidare innehåller detta avsnitt även en analys av de genomförda intervjuerna, kvalitetssäkring samt en metoddiskussion.

2.1 Förutsättningar

För att inledningsvis skapa en insikt och ett bredare perspektiv av analysens utgångspunkt har sekundärdata samlats in samt analyserats. Detta för att ha en grund att luta arbetet mot. Sekundärdata består främst av vetenskapliga artiklar rörande ämnet samt den begränsade forskning som går att erhålla. Som komplement till artiklarna har även tabeller och figurer studerats, innehållandes data av relevans.

Sekundärdata består även av statistisk information från olika företag och organisationer i branschen. Utöver sekundärdata kommer analysens primärdata från semistrukturerade intervjuer som genomförts gemensamt med företag och individer som har god insikt i det berörda ämnet eller branschen i sin helhet. Dessa semistrukturerade intervjuer har genomförts med en bas i informationen som utvunnits ur sekundärdata för att erhålla ett kvalitativt underlag med relevanta frågeställningar.

I avsnittet för kunskapsöversikt finns referenserna samlade som utgjort bas för arbetet och dess frågeställningar. Dessa referenser består som tidigare nämnt främst av vetenskapliga artiklar rörande ämnet samt den begränsade mängd forskning som finns rörande pandemins effekter.

2.2 Undersökningsstrategi

Examensarbetet syftar till att undersöka hur fastighetsmarknaden både påverkats och fortfarande påverkas av den pågående Covid-19 pandemin. Forskningsfrågan kan definieras genom att undersöka hur pandemin agerar accelerator i att skifta fastighetsmarknadens attraktion från kommersiella handelsfastigheter till logistik- och lagerfastigheter. Den rådande pandemin och dess inverkan är fortsatt okänd, vilket innebär att det inte finns en större mängd specifik forskning att basera examensarbetet på. Examensarbetets forskningsfråga har koncentrerats kring en övergång från en tidigare stark vilja att investera samt förvalta kommersiella handelsfastigheter till nutiden, där fokus ligger alltmer riktat mot logistikfastigheter. Detta har grund i den kraftigt ökande trend av e-handel som betraktats i samband med pandemins start och därmed också indirekt en ökad efterfrågan på logistik- och lagerfastigheter, samt en ökad vakansgrad i kommersiella handelsfastigheter i Sveriges storstadsregioner som ett resultat av en minskad efterfrågan.

Den tänkta undersökningen innebär studier av den pågående pandemins effekter, statistik över vakansgrader och evidensbaserade teorier över en föränderlig framtidsbild (vilken delvis är grundad i den ovisshet som medföljer pandemins

framfart) så kommer examensarbetet utformas av flermetodsforskning som strategi. I omfattningen av strategin avses därmed att extrahera kvantitativa data från relevanta organisationer samt, baserat på resultaten av den kvantitativa data, utforma ett underlag för att därefter extrahera den kvalitativa informationen.

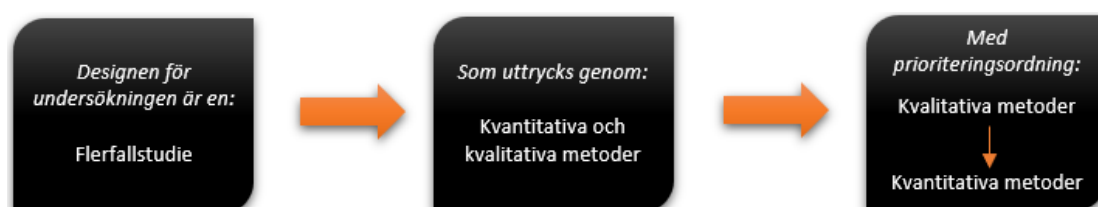
Forskningsfrågan samt dess samband och sammanhang är oberoende av undersökningens kontext. Resultatet av undersökningen kommer att vara generaliserbart och resultatet kommer även bidra till en ny förståelse av pandemin och dess effekter på fastighetssektorn.

2.3 Undersökningsdesign

Avsikten är att utföra studien inom ramarna för en flerfallstudie. Detta då arbetet är tänkt att avgränsas till en eller några få organisationer – som kan bidra med data samt en eller några få större orter där kvalitativa data finns tillhanda (Bell & Bryman, 2017). Nackdelen med detta är att resultatet är beroende av den givna organisationen, där den mindre organisationen har mindre statistiska data att förlita sig på kontra den större. Fördelen är om en större organisation alternativt en kombination av flera organisationer kan nyttjas för att kombinera den statistiska informationen till ett bredare perspektiv, och i det avseendet bidra till helheten av resultatets utfall.

Hade arbetet varit av en mer omfattande karaktär så hade inte fallstudiedesignen varit aktuell som forskningsdesign, då vi med större sannolikhet hade breddat avgränsningen till fler organisationer och platser, något som inte lämpar sig för denna typ av design eller tidsram (Bell & Bryman, 2017). Då vi också planerar att kombinera statistisk information från en till flera organisationer för att erhålla ett nyanserat slutresultat samt studera denna data på djupet så är flerfallstudiedesignen mycket lämpad. Hade avsikten däremot varit att exempelvis titta på olika organisationers data och jämföra dessa så hade en komparativ design förslagsvis varit att föredra för att ställa de olika informationskällorna gentemot varandra (Bell & Bryman, 2017). Då den insamlade data avses kombineras är detta inte en relevant forskningsdesign och därmed inte aktuell för detta arbete.

Undersökningen utgår från semistrukturerade intervjuer med personer med insikt i forskningsfrågan kommer att genomföras där intervjufrågorna kan korrigeras efter resultaten av den statistiska data som framkommer samt de löpande svaren under intervjuerna. Även statistiska data från företagen och branschorganisationerna kan ge en initial indikation över förändringen inom fastighetssektorn.



Figur 3.1: Översikt över undersökningsdesignens utformning, uttryck samt prioriteringsordning. Utformad av egen författare.

2.4 Undersökningsmetod

Den kvalitativa metoden kommer inleda forskningsarbetet där metoden utgör huvudsegmentet för arbetets resultat samt en grund för den kvantitativa datainsamlingen i ett senare skede. Kvantitativa data stödjer den kvalitativa data i arbetets utfall där data från organisationen/organisationerna kommer att visa på effekten av pandemins framfart. Något som den kvalitativa data initialt påvisat. Skulle den kvalitativa informationen initialt visa på information som frågeställningen är obekant med så kan en omvänd design bli aktuell. Detta då utfallet av den kvalitativa informationen potentiellt kan visa på att vissa kvantitativa data kan behöva erhållas innan den kvalitativa data kan samlas in i sin helhet. Här kan viss kvantitativ information behöva utgöra en bas för insamlingen av den kvalitativa data som är planerad att erhållas av respondenterna. Detta är viktigt att noggrant observera för att säkerställa att rätt frågeställningar besvaras och ges utrymme – så att inte viktiga eller intressanta aspekter går förlorade som inte annars hade iakttagits.

De tilltänkta metoderna som kommer att implementeras i examensarbetet består av semistrukturerade intervjuer och statistisk information. Denna kombination av metoder stämmer väl överens med den valda designen då den ofta består av en flermetodsforskning för att tillföra ett ytterligare djup till forskningen (Bell & Bryman, 2017). Både statistiska data samt intervjuer med individer med insikt i ämnet tillför en nödvändig bredd till forskningen som gör det möjligt att besvara forskningsfrågan på ett nyanserat sätt.

Anledningen till att semistrukturerade intervjuer genomförs är huvudsakligen för att forskningsfrågan i sig är väldigt komplex och därav kommer intervju svaren variera till en hög grad. På grund av detta anses det nödvändigt att till viss mån möjliggöra viss korrigering under intervjuerna för att styrka tillförlitligheten i dessa.

Den statistiska data som kommer att utvinnas under arbetets gång kommer att stödja intervju svaren vilka utgör en grund för forskningsfrågan i sin helhet. Detta då denna data har stor potential att styrka materialen från intervjuerna för att skapa en bred och mångsidig undersökning. Här utgör Postnords e-barometer en stor del av den kvantitativa data då data i barometern är omfattande samt att barometern har ett brett samarbete med flera branschaktiva organisationer och institut.

Inför de semistrukturerade intervjuerna granskades intervjuunderlaget av Marie Strid, handledare på Chalmers Tekniska Högskola, samt respondenterna på de olika företagen för att säkerställa frågornas relevans, ordningsföljd samt förståelighet.

2.4.1 Urval av företag

Urvalet av företag att kontakta för de semistrukturerade intervjuerna baserades på två huvudsakliga riktlinjer; att företagen har insikt i fastighetssektorn alternativt ett eget innehav av relevanta fastigheter i sitt bestånd som därav kan agera referens för att styrka forskningsfrågan. Utefter dessa riktlinjer bildades en uppfattning om vilka företag som var mest aktuella för informationsinsamling. Fastighetsägare med både logistik/lager och kommersiella handelsfastigheter i sitt bestånd utgjorde det ideala intervju företaget. Detta då data från samtliga segment kunde insamlas från samma företag och därmed jämföras med data daterad innan pandemins utbrott.

Efter en första kontakt med en fastighetsutvecklare på Stena fastigheter i Göteborg, identifierades ett flertal företag verksamma inom fastighetsrådgivning vilka vi blev hänvisade vidare till för intervjuer samt datainsamling.

Dessa företag bidrar med en bredare bild av sektorn i helhet samt en överblick över hur internationella såväl som nationella investeringar inom den svenska fastighetsbranschen har förändrats från en tidsperiod daterad innan pandemin till nutid.

2.4.2 Intervjuade företag och personer

Tabell 3.1: Lista över intervjuade personer.

Namn	Företag	Roll	Intervjudatum
Hans Sahlin	Castellum	Logistikchef Göteborg	2022-03-07
David Fridén	Balder	Regionchef kommersiellt	2022-03-14
Göran Joneskär	Corem	Regionchef	2022-03-16
Åsa Bergström	Fabege	Vice VD & Ekonomi- och finanschef	2022-03-22
Johan Franzén	Platzer	Affärsområdeschef logistik	2022-03-22
Jennifer Eriksson	Croisette	Head of Leasing	2022-04-04

De semistrukturerade intervjuerna genomfördes med personer angivna i tabell 3.1. Urvalsprocessen för de specifika intervjupersonerna baserades på att identifiera nyckelpersoner med insikt i forskningsfrågan för att sedan kontakta dessa direkt via mejl i första hand och i andra hand via telefon. Detta för att få en direkt respondent att bygga vidare kontakt inom företaget på om denne person inte själv var lämplig som intervjuperson.

Efter att en kontakt med företagen och dess representanter, samtliga med god insikt i forskningsfrågan, etablerats skickades ett formulär ut per mejl. Formuläret syftade till att ge intervjupersonerna möjlighet att ange vilka tider de kunde medverka på en intervju under vecka 10–12, 2022. Tidsperioden för intervjuer upprättades utefter den etablerade tidsplan som examensarbetet har att förhålla sig till för att säkerställa att arbetet färdigställs med god marginal i förhållande till examinationstillfället.

Formuläret gav även möjligheten för intervjupersonerna att ange tillvägagångssätt för intervjun. Detta för att ta hänsyn till individuella scheman och hälsorisker medföljande pandemin, men även för att underlätta vårt administrativa arbete kopplat till intervjuerna. Efter utskickat formulär där tider för intervjuer bokades in skickades intervjuunderlaget ut till samtliga respondenter för att dessa skulle kunna förbereda sig så bra som möjligt.

Majoriteten av intervjuerna genomfördes fysiskt hos företagen med undantag av Fabege som genomfördes digitalt då denna respondent är baserad i

Stockholmsområdet. Samtliga intervjuer spelades in under genomförandet och transkriberades i ett senare skede för att sedan implementeras i arbetet.

2.4.3 Etiska aspekter och GDPR

De semistrukturerade intervjuerna genomfördes enligt avsnitt 2.4.2 efter att samtliga intervjupersoner tagit del av ett GDPR avtal tillhandahållit av Chalmers Tekniska Högskola. Detta avtal syftar till att göra intervjupersonerna införstådda med behandlingen av personuppgifter samt information uppkommen under intervjun. Avtalet har sedan anpassats för ökad relevans för den specifika forskningsstrukturen samt forskningsfrågan i helhet.

Samtliga intervjuer spelades in med samtycke från intervjupersonerna enligt det tillhandahållna avtalet för att sedan transkriberas. Detta för att kunna lyssna igenom intervjumaterialet vid behov för att säkerställa att inga viktiga detaljer eller övriga synpunkter förbisågs.

2.4.4 Kvantitativ datainsamling

Den kvantitativa datainsamlingen har utgått från den data som samlades in under de semistrukturerade intervjuerna. Respondenterna bistod med statistik från sina företag alternativt gav tips om andra företag eller organisationer med relevant information för studien. Den data som samlats in består av rapporter från olika företag verksamma i branschen samt Postnords e-barometer. Materialet har efter insamling analyserats där nyckeldelar har sammanställts och redovisas i arbetets resultatdel.

2.5 Kvalitetssäkring

Vid kvalitetssäkring är reliabilitet och validitet viktiga begrepp som används för att styrka arbetets kvalitet, dessa är däremot mer applicerbara på en undersökning av enbart kvantitativ karaktär. Då detta arbete består av en mixad metod där kvalitativ forskning utgör den huvudsakliga forskningsmetoden kommer andra kvalitetskriterier mer anpassade för en kvalitativ studie att användas. Dessa utgörs av tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet och konfirmering (Bell & Bryman, 2017).

2.5.1 Tillförlitlighet

För att säkerställa ett arbetes tillförlitlighet behöver befintliga regler för studien efterföljas (Bell & Bryman, 2017). Dessutom ska resultatet rapporteras till personer inblandade i studien för att bekräfta att de uppgifter som angavs är korrekta, något som i detta fall skett genom en respondentvalidering.

Ett flertal intervjuer med personer från olika företag har genomförts under arbetet. Innan varje intervju har varje respondent fått frågor gällande användandet av deras namn och företagsnamn i arbetet, om de godkänner inspelning under intervjutillfällena samt blivit informerade om bakgrunden och syftet till rapporten.

Efter samtliga intervjuer genomförts och transkriberats skickades det sammanställda materialet av varje intervju ut till respektive respondent för ett slutgiltigt godkännande samt för att se över om eventuell korrigeringsbehovdes göras. I samband med detta informerades även respondenterna om att vissa specifika citat kommer att användas i resultatdelen av rapporten.

2.5.2 Överförbarhet

Överförbarhet innebär till vilken grad ett arbetes resultat kan appliceras till andra sammanhang (Bell & Bryman, 2017). Ett arbetes överförbarhet kan säkerställas genom tydliga och detaljerade redogörelser över studiens tillvägagångssätt vilka syftar till att ge läsaren möjlighet att bedöma arbetets överförbarhet. I en kvalitativ forskning undersöks i normalfallet en mindre grupp eller specifika fall i ett mer djupgående syfte snarare än ett brett perspektiv, varav tydliga redogörelser uppmanas.

För att säkerställa arbetets överförbarhet har tydliga redogörelser över intervjuprocessen i helhet tillsammans med en analys av dessa presenterats i avsnitt 3.6 samt 3.4.

Rapporten har baserats på ett flertal personers, från olika företag, uppfattning om hur covid-19 pandemin har påverkat förflyttningen från butikshandel till e-handel för att skapa en så övergripande lägesbild som möjligt. Detta bidrar till en ökad överförbarhet då resultaten från intervjuerna stämmer väl överens med den statistiska data som redovisats i resultatdelen. Intervjusvaren indikerar även samma typ av förändring som tidigare forskning redogör för, där andra europeiska länder och städer studerats, vilket ytterligare stärker arbetets överförbarhet.

2.5.3 Pålitlighet

Pålitligheten i ett kvalitativt arbete är ett delkriterium i säkerställningen av dess trovärdighet (Bell & Bryman, 2017). Detta kräver att en tydlig redogörelse av processens samtliga faser finns tillgängligt i rapporten där dess delar är tydligt utmärkta för att dessa inte blandas ihop.

Rapportens pålitlighet säkerställs genom tydliga redogörelser av undersökningsprocessens samtliga delar där formulering av forskningsfrågan, urval av företag och respondenter och analys av intervjuer inkluderas. Utöver detta har även intervjuunderlagen från de flesta intervjuerna inkluderats som bilagor i rapporten tillsammans med en kopia av vår första mejlkontakt med respondenterna. Övriga kontaktmaterial och formulär finns tillgängligt men är inte bifogat i rapporten.

2.5.4 Konfirmering

Ett arbetes konfirmering innebär att det säkerställs att dess författare agerat i god tro (Bell & Bryman, 2017). Detta innebär att det ska vara obestridligt att ingen egen teoretisk inriktning, inga personliga värderingar eller egna tankar har påverkat utförandet eller resultatet av arbetet.

Arbetsprocessen och rapporten innehåller inga personliga åsikter eller värderingar förutom i de delar där dessa ska finnas med. Detta säkerställer arbetets konfirmering då personliga influenser har undvikits under hela processen från kapitel 1 till kapitel 4. Vidare stärks rapportens konfirmering ytterligare av att det är två personer som har skrivit och bearbetat texten samt genomfört studien då det enklare säkerställs att personliga åsikter och värderingar inte inkluderats.

2.6 Analys av intervjuer

Efter att intervjuerna färdigställts genomfördes en analys för att komprimera dessa till ett mer lätt redovisat format. Detta då intervjuunderlaget bestod av för många frågor för att de skulle kunna behandlas enskilt i resultatavsnittet. Frågorna sammanställdes genom analysen till ett fåtal mer övergripande frågor.

Intervjuunderlaget som användes under samtliga intervjuer bestod av frågor uppdelat i fem kategorier enligt följande:

- Bakgrund/Kännedom
- Efterfrågan
- Vakanser och vakansgrader
- Ekonomi
- Övrigt

Under varje kategori slogs ett flertal frågor samman till sex mer övergripande frågor bestående av kategorierna; Efterfrågan, Vakanser och vakansgrader, Ekonomi och Övrigt. Bakgrund och kännedom utelämnades då dessa frågor inte ansågs tillföra något till forskningsfrågan i sig mer än att styrka respondenternas relevans och kompetens inom fastighetssektorn.

2.7 Metoddiskussion

Med den föregående pandemin i åtanke var det lämpligt att erbjuda olika genomförandeformer för intervjuerna för att visa hänsyn till samtliga respondenter. För att tillmötesgå de på förhand tilltänkta behoven hos respondenterna samt för att överkomma eventuella hinder så som geografiska avstånd erbjöds följande fyra intervjuformer:

- Digitalt via Zoom, Teams, Skype eller liknande plattform
- Fysiskt möte
- Via telefon
- Via mejl

Att majoriteten av intervjuerna kunde genomföras vid fysiska möten var fördelaktigt då kroppsspråk lättare kunde observeras. Detta gjorde även dessa intervjuer lättare att genomföra i förhållande till följdfrågor och liknande då det upplevdes enklare att läsa av respondenten än i de intervjuer som genomfördes digital.

Att spela in intervjuer kan göra respondenterna mer reserverade i sina svar och nervösa i allmänhet, något som vi utan att känna respondenterna på förhand inte upplevde under intervjuerna. Trots risken som medföljer vid inspelning ansågs det nödvändigt då det avsevärt underlättade transkriberingen samtidigt som respondenternas svar blir mer rättvisa då utrymmet för feltolkning minimeras.

Den valda metoden har fungerat bra för att besvara frågeställningen som arbetet ämnar besvara. En omvänd undersökningsdesign hade även kunnat applicerats i studien, där den kvantitativa datainsamlingen inledde arbetet och gav ett underlag att basera de semistrukturerade intervjuerna på. Däremot anses inte undersökningens

resultat varit annorlunda vid en omvänd undersökningsdesign. Detta då respondenterna samt den kvantitativa data i många fall var samstämmiga vilket även tyder på en unison bild av forskningsfrågan. En omvänd undersökningsdesign hade därav troligtvis gett samma resultat.

3 Kunskapsöversikt

Vid sökningar efter tidigare forskning kopplat till forskningsfrågan som behandlas i detta arbete identifierades ingen forskning som inriktats på den svenska fastighetsmarknaden. Då data som återfinns i detta avsnitt dels behandlar den europeiska marknaden i helhet, men även delar av den amerikanska marknaden, kan däremot en trend identifieras som tyder på en liknande utveckling i andra delar av världen.

En studie gjord på den brittiska handelsfastighetsmarknaden påvisar att ett skifte från fysisk butikshandel till e-handel har kunnat identifierats redan innan pandemin, något som kan kopplas till digitaliseringen och urbaniseringen i landet (Nanda et al., 2021). Covid-19 pandemin har snarare agerat accelerator än startskott för ökningen av e-handel kopplat till minskad fysisk detaljhandel. Vidare har ett tydligt behov av markant förändring på detaljhandelsfastigheter identifierats. De fysiska butikerna utformning kommer att behöva förändras för att bättre främja en kombination av fysisk handel och e-handel (Nanda et al., 2021).

En liknande påverkan av Covid-19 pandemin har identifierats även i USA där e-handeln ökade markant efter pandemins utbrott (Balemi et al., 2021). Även här poängteras att pandemin snarare accelererat en redan pågående trend av förändrat köpbeteende från fysisk butikshandel till e-handel.

Vidare förklaras att om fysisk butikshandel i centrala lägen ska överleva krävs en jämn balans mellan butikslokaler och ökning av lager- och logistikyta avsedd för e-handel. Specifikt påpekas att behoven av lageryta och showrooms för e-handlare kommer att bli extra viktiga (Balemi et al., 2021).

Det ökade behovet av lageryta som identifierats i USA är även synligt i Europa där industrifastigheter, där även lager- och logistikfastigheter ingår, är en av de fastighetssegment som påverkats minst av Covid-19 pandemin (Hoesli & Malle, 2021). Försättningsvis redogörs för att handelsfastigheter, tillsammans med hotell och andra typer av servicefastigheter, har påverkats mest av pandemin.

Enligt Jan Veuger har pandemin haft en stor inverkan på handelsbeteenden och hur handeln är uppbyggd, något som även indirekt påverkat hur vi använder olika typer av fastigheter (Veuger, 2021). Han förklarar att kombinationen av e-handel och fysisk butikshandel har visat sig vara stark under pandemin och att efterfrågan på mellanhubbar, mindre logistikfastigheter närmare städerna, ökat markant.

Vidare förklaras att en trend av att lagerföra större volymer produkter för att minska svagheter i leveransledet identifierats, något som kommer att bidra till en ytterligare ökad efterfråga på lager- och logistikfastigheter (Veuger, 2021).

4 Resultat

I följande kapitel presenteras det kvalitativa resultatet från de semistrukturerade intervjuerna med branschaktiva företag, statistisk kvantitativ datainsamling samt avslutningsvis resultaten utarbetade i en kortare sammanfattning. De kvalitativa semistrukturerade intervjuerna har till en början bestått av flertalet frågeställningar till respondenten för att skapa en bred förståelse för nyckelfrågorna i sin helhet. Nyckelfrågorna presenteras nedan, där varje respondents svar presenteras under respektive frågeställning. Intervjuerna i sin helhet presenteras sedan i slutet av rapporten, i form utav bilagor, för att ge inblick i underlaget och en bättre förståelse för vilka frågeställningar respondenterna har presenterats för.

Den kvantitativa analysen består av rapporter och underlag från branschaktiva företag men till större del av Postnords e-barometer. Denna barometer är framarbetad genom samarbete mellan Postnord och andra bolag aktiva i branschen samt inom datainsamling. Dessa resultat presenteras till viss del i en grafisk form där tabeller och diagram tydliggör e-handelns framfart under pandemins två första år.

Litteraturstudien ligger till grund för arbetet och har bidragit till att utforma de semistrukturerade intervjuerna samt som underlag för de frågeställningar som presenteras för respondenten. Litteraturstudien består till största del av vetenskapliga artiklar och forskning. Eftersom pandemin och dess påverkan fortfarande är till stor del okänd så finns en begränsad mängd att luta arbetet mot. Studiens innehåll presenteras under rubriken för kunskapsöversikt och utgör pelare för resultaten som presenteras i detta avsnitt.

4.1 Företagens statistiska data

Den kvantitativa data som utgör sekundärdata i arbetet består av rapporter från Colliers samt Croisette Real Estate Partner. Även e-barometern från Postnords samarbete med flertalet branschorganisationer samt e-handelsföretag utgör en stor grund för den kvantitativa data som presenteras i avsnittet. Den kvantitativa data som presenteras visar bland annat på en effekt av pandemin som till dags dato minskat något allt eftersom pandemirestriktioner tagits bort. Effekternas minskning ska emellertid inte tas för givet, där många experter menar på att de är här för att stanna (Andersson & Gonzalez, 2022).

4.1.1 Colliers & Croisettes rapporter

Den fysiska butikshandeln har under pandemin ställts inför stora utmaningar kopplat till ökad e-handel och en försämrad köpkraft hos konsumenterna. Däremot har vissa specifika kategorier av butikshandel ökat under de senaste åren där stormarknader och stora lågprisvaruhus är några exempel.

I takt med att urbaniseringen fortsätter ökar befolkningsmängden i städerna. Samtidigt syns en tydlig fortsatt uppgång av e-handel vilket indekerar en, med stor sannolikhet, markant ökning av varuflöden in till städerna i den närmaste framtiden. I dagsläget identifieras en stor brist på byggrätter för lager- och logistikfastigheter vilket leder till att efterfrågan på dessa fastigheter ökar i en snabbare takt än tillgången. Detta i sin tur leder till minskande vakansgrader och en stark hyrestillväxt (Almqvist et al., 2022).

I samtliga av Sveriges tre storstadregioner, Göteborg, Stockholm och Malmö/Skåne är vakansgraderna på industrifastigheter, där lager- och logistikfastigheter ingår, i dagsläget lägre jämfört med hösten 2020. I genomsnitt i hela Sverige har vakansgraderna minskat från 4,5 % hösten 2020 till 3,2 % i januari 2022.

Enligt Colliers kvartalsrapport för Q4 2021 var bostäder, logistik och samhällsbyggnader de mest attraktiva segmenten för investerare i fastighetssektorn, med sjunkande yields under det fjärde kvartalet. En trend som håller i sig från tidigare under 2021.

Genom att jämföra Colliers kvartalsrapporter från fjärde respektive första kvartalet för 2021 identifieras en tydlig trend där logistik gått starkt genom hela året med sjunkande yields medan handelsfastigheter gått betydligt sämre (Gorosch, 2022; Svedberg, 2021). Något som enligt kvartalsrapporten för Q1 redan var synligt föregående pandemin men som har accelererat på grund av covid-19. Däremot visar kvartalsrapporten för Q4 en stagnering i värderingar för handelsfastigheter i jämförelse med det tredje kvartalet 2021.

I marknadskommentaren för första kvartalet 2022 från Colliers framgår att logistiksektorn idag är under en omfattande förändringsprocess (Witalis, 2022). Automatisering och robotisering av lager tillsammans med ett pågående skifte till elektriska transporter utgör en faktor i detta, där en annan stor faktor är den ökade e-handeln till följd av den minskade butikshandeln som direkt kan kopplas till pandemin.

Den logistiska infrastrukturen är under avsevärt högt tryck och nyproduktionen av logistikutrymme är på rekordhöga nivåer i Sverige. Både för att möta den höga efterfrågan från e-handlare och för att möta nya byggnadskrav för lager- och logistiklokaler.

Under 2020 arbetade de flesta kommunerna i Sverige med att ta fram mark för fler logistiketableringar, detta på grund av att intresset för att bygga nya logistikbyggnader varit rekordstort under de senaste åren föregående 2020. Samtidigt fortsatte trenden från tidigare att bygga lager- och logistikbyggnader på spekulation. Totalt utgjorde lager- och logistikfastigheter 11% av transaktionsvolymen 2020 vilket var en dubblning mot 2019 (Johansson et al., 2020).

4.1.2 Postnords e-barometer

Den kvantitativa data som hämtats från Postnords e-barometer är grundad på data som förvärvats från ett samarbete mellan Postnord, Svensk Digital Handel och HUI Research (Andersson & Gonzalez, 2022). E-barometern har i sin tur formats med hjälp av detaljhandelsföretag, månatliga marknadsundersökningar och konsumentundersökningar i samarbete med TNS SIFO där ett riksrepresentativt urval av Sveriges befolkning medverkat. Detta innebär att undersökningarna är representativa för de 95 procent av Sveriges befolkning som har tillgång till internet.

I e-barometern definieras e-handel som internetförsäljning av varor som levereras hem, till ett utlämningsställe eller hämtas i butik, lager- eller utlämningslokal av konsument. Det som inte omfattas av e-handel är därmed köp i butik som förbokats via nätet, försäljning av tjänster så som resor eller biljetter, nedladdningar samt försäljning mellan företag och företag eller privatperson till privatperson.

Då e-barometern är relativt omfattande sett till mängden information så delas denna upp under två rubriker. En för det första pandemiåret år 2020 och en för det senaste pandemiåret som avslutades år 2021. Uppdelningen bidrar till att belysa vad som skiljer mellan de två åren, för att bättre skapa en förståelse av pandemins effekt på e-handeln i Sverige och hur denna skiljt sig åt mellan åren.

4.1.2.1 E-barometern år 2020

"I mitten av mars kunde man konstatera att vi i Sverige, relativt plötsligt, hade drabbats av allmän smittspridning av det nya coronaviruset. Inte långt därefter såg vi på Postnord att våra e-handelsvolymerna började öka markant [...] Från början var e-handlandet något som skedde av ren nödvändighet men jag tror att de flesta kommer fortsätta att göra allt fler köp på nätet på lite längre sikt, även om vi alla längtar efter att kunna välja själva och inte vara tvingade till det".

"90% av svenskarna i åldern 18–79 år har handlat mer på nätet sedan pandemins utbrott".

– Mathias Krümmel, VD Postnord Sverige

"Sedan E-barometerens start och fram till och med 2019 såg kurvans form någorlunda linjär ut – ingen påtaglig exponentiell tendens och heller inga år med extremt avvikande tillväxttal".

- Carl-Fredrik Teder, detaljhandelsanalytiker Postnord

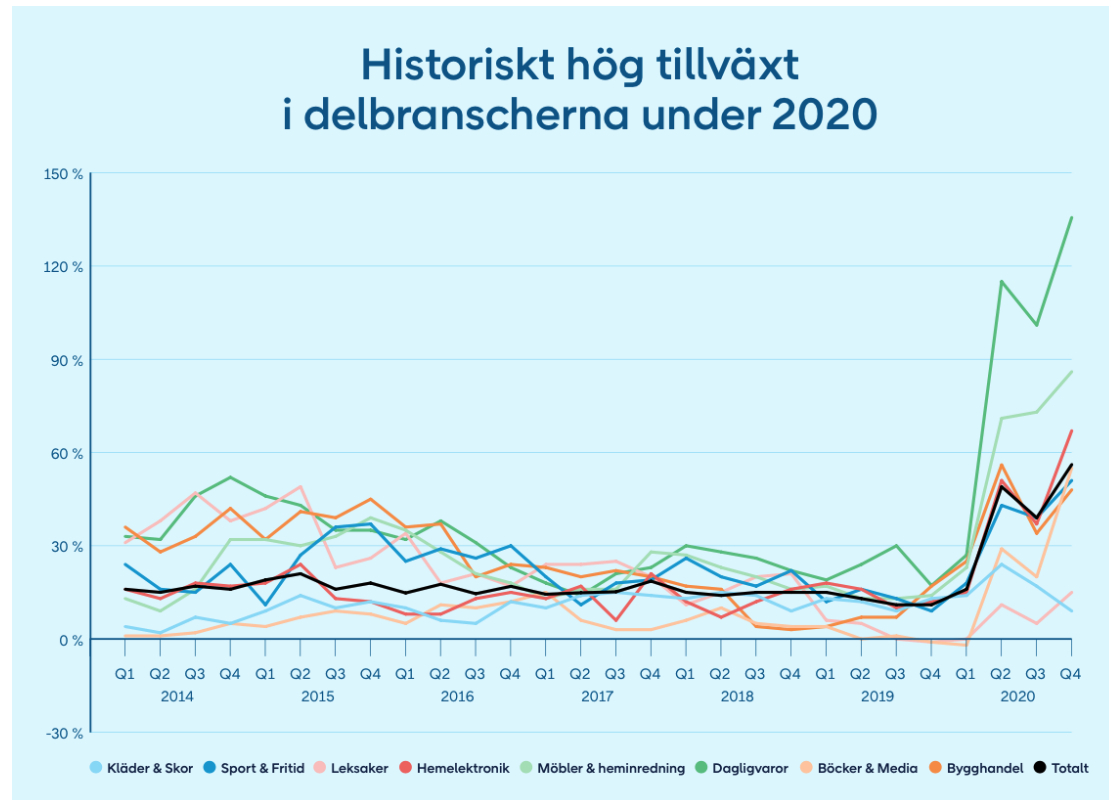
"Sällanköpsvaruhandeln är om möjligt än mer extrem. E-handeln växte med drygt 28 miljarder medan butikshandeln minskade med cirka 14 miljarder. Detta innebär att den fysiska handeln har backat i flera branscher".

- Arne Andersson, e-handelsexpert knuten till Postnord

År 2020 var ett utmärkande år sett till hur pandemin påverkade detaljhandelsmarknaden. Året var då den digitala sfären i allt högre grad började ersätta den fysiska. Normala restaurangbesök ersattes av hemkörd mat och biografbesök flyttades hem till soffan och streamingtjänsterna.

Det första pandemiåret visade sig vara det år där de flesta e-handelsrekord skulle utklassas och ersättas av nya. Den tidigare toppen på en total e-handelsförsäljning om 87 miljarder kronor år 2019 utklassades totalt med en ny siffra för år 2020 om en total e-handelsförsäljning om 122 miljarder kronor (Andersson & Teder, 2021). När samtliga försäljningstal hade bearbetats och räknats landade därmed helårstillväxten på otroliga 40 %. Bara ökningen på 35 miljarder kronor i försäljning från året innan motsvarar hela 2012 års omsättning inom e-handeln. Utöver detta fick vissa delbranscher inom e-handeln ett enormt uppsving där dagligvaruhandelns tillväxt hamnade på närmare 70 %. Det ska dock poängteras att en stor del av denna tillväxt berördes av så kallad "click and collect" där kunden beställer matvaror på nätet för att sedan själv hämta dessa i butik. Ännu mer imponerande var sällanköpshandelns

utveckling under året. Inom detta segment växte e-handeln med lite mer än 28 miljarder kronor samtidigt som butikshandeln minskade med 14 miljarder kronor. Detta innebär att den fysiska butikshandeln har backat i flera områden där framför allt modebranschen har lidit mest.

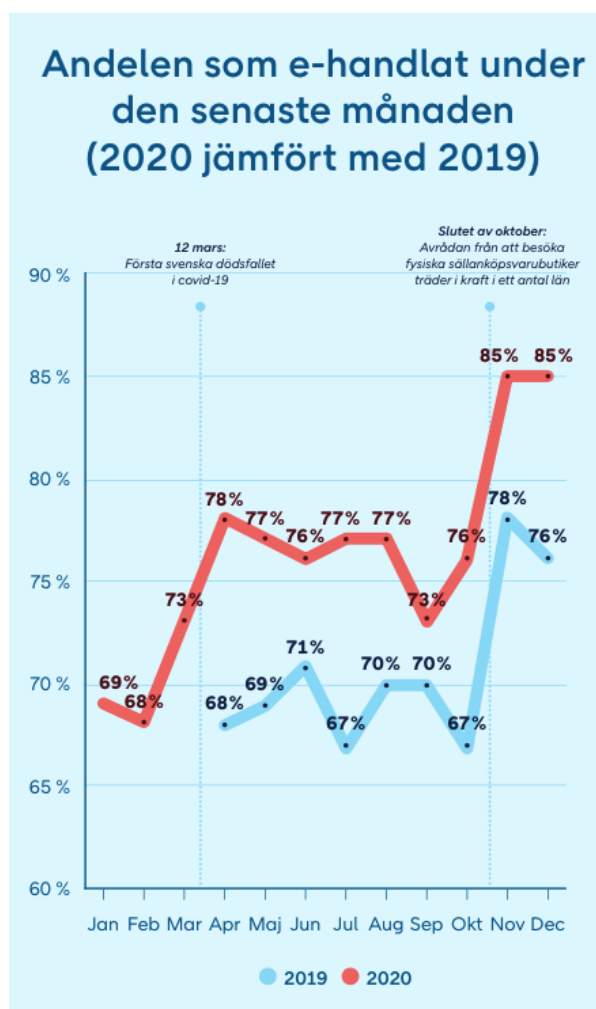


Figur 4.1: Diagram över delbranschernas utveckling mellan 2014 – 2020 (Andersson & Teder, 2021).

Generellt sett har delbranscherna inom e-handeln ökat sina andelar under pandemins första år. Här har flertalet branscher börjat röra sig in i ett spann mellan 15 – 20 % av den totala marknadsandelen. Historiskt sett så är det i detta spann som e-handelns etablering börjat bli märkbar för den fysiska motsvarigheten och där förändringar samt anpassningar av butiksnäten börjar ske (Andersson & Teder, 2021). Tittar vi åter igen till historien så går det att konstatera att flertalet branscher tagit ett ordentligt kliv framåt inom e-handeln där omkring tre års ordinarie tillväxt går att jämföra med senaste årets utveckling. De mindre digitaliserade branscherna så som dagligvaruhandeln har detta år tagit de största kliven framåt, men även de som redan varit duktigt etablerade på internet har lyckats ta sig an större andelar år 2020.

Historiskt har tillväxten varit kraftig i flera av delbranscherna med tillväxttal omkring 30 – 40 % kring år 2014 (Andersson & Teder, 2021). Sedan dess har emellertid e-handeln mognat avsevärt för att ligga mer linjärt, delbransch för delbransch. Med de exceptionellt höga ökningarna vi sett under det första pandemiåret kan tillväxttalen för delbranscherna år 2020 utan tvekan sättas i perspektiv till gångna år.

Under år 2020 ökade e-handelns del av den totala handeln från 11 % till 14 %. Det innebär att 2020 blev ett år då e-handeln tog ett ordentligt kliv framåt som köpkanal. Sett till bara ett par år tillbaka hade det varit omöjligt för e-handeln att ersätta en så pass dramatisk nedgång som den fysiska butikshandeln har upplevt under året. Detta kan illustreras genom att titta hur handeln sett ut gångna år, jämfört med år 2020. Båda åren innan pandemins utbrott, år 2018 och 2019, så låg andelen köp i både butik och e-handel någorlunda oförändrad, men under pandemins första år ökade handeln online kraftigt. Från att ha legat omkring 30 % för de som gjort sitt senaste köp online år 2018 och 2019 så ökade samma andel till 47 % år 2020. En dramatisk ökning som innebar att andelen e-handelsköp var lika stor som de som gjorts i en fysisk butik.



Figur 4.2: Diagram över andel som e-handlat under den senaste månaden 2019 – 2020 (Andersson & Teder, 2021).

Covid-19 pandemin har resulterat i en efterfrågan på e-handel via nätet som Sverige aldrig skådat tidigare. Den ofrivilliga sociala distanseringen och påtvingade isolationen hemma har gjort att allt fler svenskar som inte tidigare handlat på nätet har hittat dit och de som redan handlade online tryckte hem fler varor. Sett till pandemins olika vågor, rädsla för utbrott och införsel av diverse restriktioner så har även handeln på nätet följt med i dessa svängar. Det första uppsvinget i andelen svenskar som e-handlat kan skådas i mötet mellan mars och april 2020, där den första vågen av virus

dominerade landet. Bara under denna virusvåg ökade e-handlandet med så mycket som 10 % jämfört med året innan (Andersson & Teder, 2021). Den andra kraftiga uppgången hittas under oktober till december. Här ökade andelen e-handlare till otroligt stora 85 %. Det ska emellertid tilläggas att en del av denna handel består av Black Friday och handel inför julmånaden.

Med andra ord går det att skåda tydliga uppgångar i e-handeln både under pandemins start och i samband med att Covid-19 viruset fick kraft igen efter sommaren. Även när smittan höll sig på en lägre nivå under sommaren går det att notera en avsevärt högre andel e-handel än tidigare. Det tyder på att de nya nivåerna av e-handel till viss del kan bli bestående även efter pandemin – som en del av ”det nya vanliga”. Det ökade uppsvinget i e-handeln kan bland annat bero på den ökade närvaron gemene svensk hade i hemmet. Hela 88 % av de tillfrågade respondenterna anger att de tillbringar en större del av sin fritid i hemmet på grund av coronapandemin (Andersson & Teder, 2021).

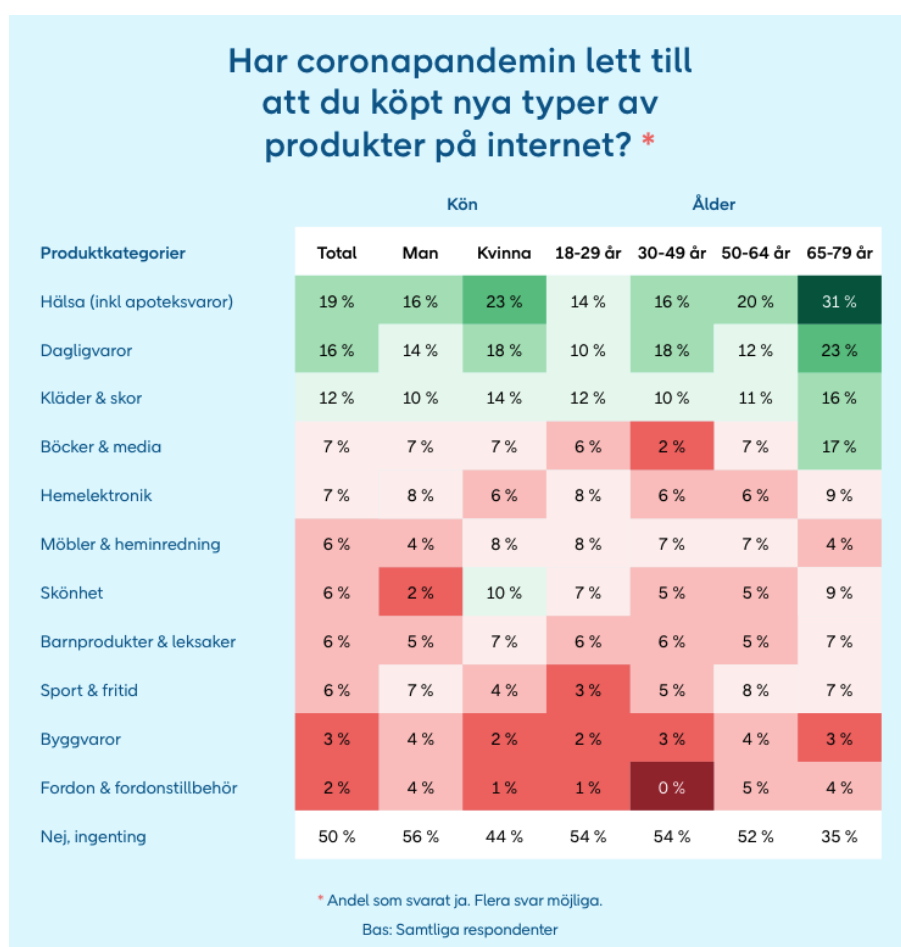
Blickar vi bort från de enskilda konsumenternas koppling till pandemin och i stället tittar på företagen så blir det tydligt att även de genomgått en omställning. I en undersökning kopplad till e-barometern ställs frågan hur e-handelsföretagen upplevt pandemin. Det har inte endast varit en omställning för konsumenterna, även fast dessa är något enklare att mäta. E-handlarna har fått ställa om kraftigt för att möta den ökade efterfrågan som uppkommit i samband med pandemins framfart. Hela 69 % av e-handelsföretagen bedömer att de rådande omständigheterna som pandemin bidragit med har lett till högre försäljningssiffror under året 2020 (Andersson & Teder, 2021). En viktig aspekt som återigen tas upp som en stor bidragande faktor till den ökade tillväxten är att individer som tidigare varit trogna den fysiska butikshandeln nu fått överge denna typ av detaljhandel för att hitta ut på nätet, där de fortsatt kan konsumera som sig önskar.



Figur 4.3: Företagens syn på pandemins inverkan på e-handelsförsäljningen under år 2020 (Andersson & Teder, 2021).

En av effekterna av pandemin är tillkomsten av äldre konsumenter. Andelen i den äldre ålderskategorin om 65 – 79 år har ökat markant där antal nytillkomna e-handlare främst sticker ut inom kategorin hälsa och apoteksvaror (Andersson & Teder, 2021). Här har nästan var tredje person inom kategorin beställt varor för första gången. En annan bieffekt av pandemins framfart, förutom de äldres framfart inom näthandeln, är den breddning som skett av e-handelskonsumtionen. Omkring hälften av respondenterna i undersökningarna har bekräftat att de klickat hem nya typer av varor på nätet under årets gång. Utöver köpfrekvensen så även konsumtion i fler varukategorier som präglas av pandemin – något som bäddar för att driva tillväxten inom näthandeln de kommande åren.

Hälso- och apoteksvarubranschen står för flest nya e-handelskunder, som direkt kan kopplas till pandemin och efterfrågan på apoteksvaror som genereras tack vare dess hälsorelaterade effekter. Omkring en av fem e-handelskunder har hittat till denna bransch under det första pandemiåret. Till dagligvaruhandeln har även här många inom den äldsta kategorin hittat, främst i början av året av rena nödvändighetsskäl. Det som kan upplevas som intressant är hur ”tvånget” av näthandel inom dagligvaror för de äldre verkar har spridit sig till andra varugrupper där kläder och skor samt böcker och media. Något som eventuellt tyder på att många av de äldre har blivit bekväma med näthandeln och är där för att stanna.



Figur 4.4: Pandemins effekter på köpmönster sett till konsumtion av nya produktkategorier och åldersspann (Andersson & Teder, 2021).

4.1.2.2 E-barometern år 2021

"Under det första pandemiåret 2020 växte e-handeln med rekordstarka 40 procent. Under 2021 fortsatte tillväxten men i ett ryckigare tempo än året innan. Totalt växte e-handeln med 20 procent".

"Under 2021 har konsumenternas önskemål förskjutits och hemleveranser och paketboxar blir alltmer efterfrågade som leveransalternativ".

– Mathias Krümmel, VD Postnord Sverige

"Att tillväxten har blivit så hög som 20 procent under 2021 trots den historiska tillväxten föregående år ser vi som imponerande och storslaget".

- Soledad Gonzalez, Omvärldsanalytiker Postnord

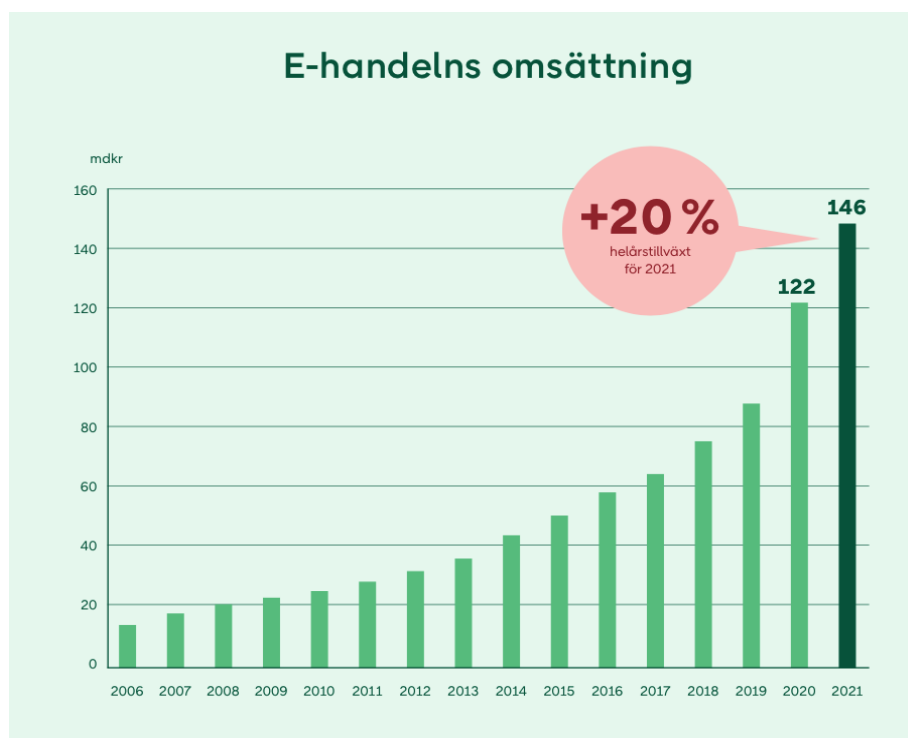
"Men trots motgångar i form av obalans i leveranskedjor från utlandet och brist på varor och komponenter har många e-handelsbolag överpresterat. E-handeln har fortsatt växa starkt under 2021".

"Ett annat intressant fenomen som har fått genombrott under det gångna året är den så kallad Q-Commerce eller ultrasnabba leveranser inom livsmedel. Företagen som erbjuder dessa tjänster levererar mat och andra vardags-artiklar på cirka 30 minuter vilket ökar konsumenternas förväntningar på snabbhet".

- Arne Andersson, e-handelsexpert knuten till Postnord

Det gångna pandemiåret 2020 var extremt ur många synvinklar, främst ur ett e-handelsperspektiv. Siffran som sticker ut ur mängden var hur e-handelsbranschen växte med 40 % och konsumtionsmiljarder flyttades från den fysiska butikshandeln till e-handelssektorn. Under 2021 ställdes e-handlarna inför ytterligare utmaningar för att vidareutveckla sina försäljningstal. Sammanfattningsvis går det bra att säga att även år 2021 gick detta i lås med ytterligare 20 % i helårstillväxt jämfört med de redan extrema siffrorna från det gångna pandemiåret (Andersson & Gonzalez, 2022). Vidare har beteenden bland konsumenterna succesivt förändrats och tidigare konsumentgrupper ovana med e-handeln har fortsatt handla på nätet.

Än mer imponerande är beloppen som behandlas under året. Tack vare den kraftiga ökningen från det gångna året så innebär nu 20 % i helårstillväxt inom e-handeln för 2021 hela 24 miljarder kronor. Detta innebär att år 2021 stod e-handeln för hela 45 % av den totala tillväxten sett till detaljhandeln i total. E-handeln i helhet uppgick detta år till en andel om ca 16 % av den totala handelns omsättning.



Figur 4.5: E-handelns omsättning i svenska kronor och tillväxt i procent år 2021 (Andersson & Gonzalez, 2022).

Ser vi återigen till försäljningstillväxten per delbransch så har modehandeln hållit sig stark inom e-handeln. Här förväntades ett tapp i e-handelsandel av Postnord som uteblivit där butikerna förväntades återta en del av försäljningen som försvann till nätet. Branschen i helhet är fortfarande en bra bit under den försäljningsnivå som var aktuell innan pandemins start (Andersson & Gonzalez, 2022). Vad som även går att beskåda är den totala försäljningstillväxten som ökat från 14 % till 16 % totalt sett för samtliga delbranscher tillsammans. Vidare kan även tydligt noteras hur respektive delbransch ökat sin omsättning under 2021, där ingen av delbranscherna har tappat

andelar mot det gångna året. Här har e-handelsandelarna från 2020 till 2021 ökat med 2 % för dagligvaror, 2 % för möbler & heminredning, 8 % för hemelektronik, 2 % för sport & fritid, 1 % för kläder & skor och även 1 % för bygghandel. Något som går starkare än tidigare är hemelektronik som nu har en tillväxttakt för 2021 om hela 23 % där omsättningen nu uppgår till 31 miljarder kronor.

Det går emellertid att se en viss återgång till den fysiska butikshandeln. Under 2019, som inte präglades av pandemi, uppgav 64 % av konsumenterna i Sverige att de gjort sitt senaste köp i en fysisk butik (Andersson & Gonzalez, 2022). Ett år senare, under det första pandemiåret, skedde en drastisk förändring i statistiken där nästan lika många hade gjort ett köp online som i en fysisk butik.

Ytterligare ett år senare, under pandemins andra år, var återigen den fysiska butikshandeln dominerande – dock inte på samma nivå som innan pandemin bröt ut år 2019, då 56 % hade gjort sitt senaste köp i en fysisk butik. Något som visar på hur effekterna av pandemin avtagit något allt eftersom samhället börjat öppna upp igen och där allt fler handlar i den fysiska butikshandeln igen. En intressant faktor är att det främst var de äldre som återgick till den fysiska handeln under 2021.

Avslutningsvis går även ett stort e-handelsskifte att skåda över samtliga regioner i Sverige. E-handeln börjar alltmer ta fart i avlägsna regioner men andelen konsumenter som handlar på nätet och handelskvantiteterna kan skilja sig stort från region till region. Jämfört med det första pandemiåret år 2020 minskade såväl e-handelsandel som snittköp i de olika regionerna (Andersson & Gonzalez, 2022). Detta kan eventuellt bero på att det första pandemiåret hade den största ökningen inom e-handeln någonsin. Under det nästkommande året var pandemins effekter mer begränsade, där färre restriktioner dominerade landet och som ett resultat av detta var det allt fler som handlade i de fysiska butikerna. Något som bidrog till att e-handeln minskade i somliga regioner. Jämfört med året innan pandemins utbrott så har emellertid e-handelsandelarna ökat i samtliga regioner i Sverige. Siffrorna för år 2022 inväntas med spänning, året när pandemin slutade klassas som en samhällsfarlig sjukdom och restriktionerna helt togs bort. Årets siffror kan visa på om effekterna av pandemin på e-handeln är bestående – trots att restriktionerna nu är slopade och samhället öppnat upp igen.

4.2 Företagens bild av förändring

I detta avsnitt redovisas resultatet av samtliga intervjuer med respondenter från olika företag som verkar i branschen. Företagen som intervjuats är Fasighets AB Balder, Castellum AB, Corem Property Group AB, Croisette AB, Fabège AB och Platzer Fastigheter AB.

Syftet med intervjuerna är att skapa en bredare bild av hur företagen som verkar inom olika områden i fastighetsbranschen upplevt skiftet från butikshandel till e-handel där efterfrågan på butikslokaler till lager- och logistikfastigheter är i fokus. Genom detta skapas en översiktlig bild av branschens syn på forskningsfrågan i sin helhet samtidigt som en förståelse för dess bakgrund tydliggörs tillsammans med de branschaktivas åsikt om framtiden.

4.2.1 Förändringar i efterfrågan på lokaltyper

Syftet med att ställa frågor kopplade till efterfrågan är för att få insikt i köpkraften och hur den eventuellt skiftat i samband med pandemins utbrott. Här kan många faktorer ligga till grund för att påverka efterfrågan i fastighetsbranschen och därmed bidrar frågan till svar av en stor bredd. Eftersom kategorin för efterfrågan är så pass bred i sin helhet har nyckelfrågorna till denna kategori delats upp i två separata frågeställningar.

Den första frågeställningen syftar till att besvara om en pågående trend kunde observeras där efterfrågan succesivt skiftade från handelslokaler inom butik till handel inom lager- och logistiklokaler, innan covid-19 pandemin bröt ut.

Erfarenheten av huruvida en trend kunde betraktats innan pandemins utbrott är enhälligt. Samtliga respondenter berättar att en trend har utan tvekan varit synlig sedan långt innan pandemins utbrott samt att denna har varit väldigt tydlig.

”Ja ett tydligt skifte från butikshandel till e-handel har absolut observerats [...]”

- David Fridén, Fastighets AB Balder

”Vi ser en tydlig ökning i efterfrågan även föregående pandemin men som har accelererats ytterligare under pandemin.”

- Hans Sahlin, Castellum AB

”En trend har absolut varit synlig.”

- Göran Joneskär, Corem Property Group AB

I en vidare utveckling av svaren skiljer det sig åt där somliga respondenter menar att digitaliseringen är en stor bidragande faktor medan en annan tror att intresset för lager- och logistiklokaler ökat för området generellt genom risktagande i utbyte mot en hög avkastning. Ytterligare en annan menar att trenderna varit tydliga, men att de funnits länge och utvecklats över en lång period av tid.

”Trenden kan bero på digitaliseringen i stort då mycket runt e-handeln är beroende av olika tekniska lösningar utöver själva handeln i sig. Exempelvis betalning, frakt, retur osv.”

- Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

”Bygger man lager/logistik idag har man en tydlig bild om vad som efterfrågas gällande flöden osv. samtidigt som mycket idag även byggs på spekulation.”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

”Vissa produkter och tjänster har ju förändrats radikalt. Exempelvis resor där man inte längre går till resebyråer och beställer resor. [...] trenden som fanns sedan innan – som säkerligen funnits sedan millennieskiftets start.”

- Åsa Bergström, Fabège AB

Den andra frågeställningen syftar till att besvara om fastighetsbranschen i sin helhet upplevt en förflyttning av efterfrågan inom handel från butikslokaler till lager- och logistiklokaler och om detta kan härledas till pandemins effekter.

”Jag vill tro att det har skett en förflyttning från butikshandel till lager och logistik. Jag tror att många kommer att minska sina butiksytor men att de fortfarande kommer vara kvar. [...]. De bra lägena kommer alltid gå bra medan de dåliga lägena går sämre.”

- Göran Joneskär, Corem Property Group AB

“Ja och jag tror att det är kopplat lite till pandemin också, men efterfrågan på större lagerlokaler generellt blir större och större hela tiden”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

Om än något olika svar på frågeställningen så pekar dessa åt samma håll. Handel inom butik är påverkad ur två olika aspekter. Den första aspekten är den typ av handel som bedrivs på ”sämre” lägen, dvs. där butikerna är placerade på områden med mindre rörelse eller attraktionskraft. Här går det att se en tydlig nedåtgående spiral där efterfrågan minskat i spåren av pandemin. Den andra aspekten är de butiker som ligger i områden med större flöden och med högre attraktionskraft. Initialt påverkades handeln i sin helhet, men kom i kapp ganska snabbt och här ser man i stället ett uppsving i dessa butikers prestation och därmed efterfrågan på bra lägen. I och med detta har en viss förflyttning skett inom handeln där en större efterfrågan uppstått mot lager- och logistik i samband med pandemin. Många butiker har också minskat sin lokalyta för att erbjuda fysisk handel, fast i mindre skala. Detta för att både marknadsföra varumärket och erbjuda kunden bättre service samtidigt som fokus läggs på nätbaserad handel.

”Det har blivit allt viktigare att visa upp varumärket.”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

”Bra lägen hyrs alltid ut oavsett vilken typ av fastighet. Det är snarare att de dåliga lägena har blivit ännu mindre attraktiva över tid, något som var på gång innan pandemins utbrott men som skyndats på lite under pandemin. Det gäller särskilt butikslokaler.”

- David Fridén, Fastighets AB Balder

”Castellum själva har en tydlig uppfattning om att en förflyttning är pågående. I möten med Sveriges e-handlare i pandemins startskede var alla nervösa om framtiden men i ett möte två veckor senare såg e-handlarna en markant ökning i försäljning. Detta samtidigt som butikshandlarna inte har gått lika bra.”

- Hans Sahlin, Castellum AB

”Det som det pratas om i branschen är att handeln är på uppsving igen – speciellt butikerna som tidigare haft det svårt då folk ger sig ut igen nu när restriktionerna har släppts.”

- Åsa Bergström, Fabege AB

”Ja och den förflyttningen är jättetydlig. Det handlar om förändrade köpbeteenden.”

- Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

Efterfrågan på olika typer av lager- och logistiklokaler har även den fått ett uppsving. Det är inte nödvändigtvis bara stora centrallager och hubbar som är i ropet längre vad gäller dessa lokaltyper. Här ser vi en allt större efterfrågan på mindre ytor, eller mellanlager och mellanhubbar som respondenterna vill kalla det. Denna typ av lageryta är tänkt att vara placerad betydligt närmare städerna och dess invånare, där just-in-time-principen spelar in. En princip som i sammanhanget innebär att kunden kan klicka hem varor på nätet och få dessa inom ett dygn och ibland inom några timmar.

”Efterfrågan har definitivt ökat på lager och logistik, dock inte enbart på stora logistikkomplex i utkanten på städerna men även på mindre ”hubbar” närmare stadskärnan.”

- Hans Sahlin, Castellum AB

”Det är en större efterfrågan på lager nu än innan. Jag tror att citynära mellanlager kommer att vara nästa stora grej inom logistik.”

- Göran Joneskär, Corem Property Group AB

Vad gäller pandemins roll i sammanhanget så finns även här en enighet mellan respondenterna. Man ser att den pågående utvecklingen var tydlig, där allt större efterfrågan uppstod för e-handel, men att pandemin accelererat denna efterfrågan. En efterfrågan som med stor sannolikhet hade uppstått förr eller senare, men efter en betydligt längre tidsperiod än den som pandemin förde med sig.

Den ökade efterfrågan på logistik är nog inte endast beroende på pandemin men pandemin är absolut en accelerator i det.”

- Göran Joneskär, Corem Property Group AB

”E-handeln har ökat i takt med pandemin vilket i sin tur har ökat efterfrågan på lager- och logistiklokaler. Det hade nog hänt ändå men pandemin har påskyndat processen eftersom butiksdöden är ett begrepp sedan tiden innan pandemin.”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

”Pandemin har styrt om flöden från butik till lager. Producerad lageryta under 2021 var högsta någonsin i Sverige vilket även förutspås för 2022. Jag tror att utvecklingen hade skett i alla fall men att pandemin har varit en stor accelerator i förflyttningen.”

- Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

4.2.2 Förändringar av vakansgrader

Att undersöka vakansgrader hos olika fastighetsbolag ger en indikation på efterfrågan, samtidigt som det är ett flertal faktorer som behöver tas i hänsyn gällande just efterfrågan. Genom att ställa ett flertal frågor om vakansgrader under pandemin och jämföra dessa med vakansgrader daterade innan Covid-19 skapas en förståelse av hur pandemin har påverkat fastighetssektorn.

Vakansgrader är konsekvent på det sättet att det är statistiska data vilket därmed har väldigt hög jämförbarhet med tidigare tidsperioder. Detta gör att denna kategori av frågor lätt kan kortas ned till en nyckelfråga.

Frågeställningen syftar till att besvara hur vakansgraderna inom butikslokaler kontra lager- och logistiklokaler rört sig i samband med covid-19 pandemin och om eventuella rörelser kan kopplas ihop med pandemins effekter.

De intervjuade företagen var i huvudsak samstämmiga i vakansgradernas rörelser under pandemin och vilka faktorer som spelat in, där ett flertal nämner att pandemin specifikt har haft en stor påverkan. Däremot tydliggör samtliga att nedgången av butiksförsäljning som en följd av ökad e-handel var en trend som var synlig redan innan pandemin, och att pandemin agerat accelerator för en redan pågående trend snarare än startskott för en ny.

Detsamma gäller lager och logistik som enligt många av de intervjuade företagen varit ett attraktivt affärsområde i fastighetsbranschen länge.

”Kort sagt så har vakansgraden blivit högre för butikslokaler om vi ser till det stora hela [...]. Efterfrågan inom lager och logistik har varit densamma och om något ökat mer om man ser till pandemins effekt och den ökade efterfrågan som uppkommit på e-handeln.”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

“Vakansgraden inom lager och logistik är mycket lägre och den kan i stor utsträckning kopplas till pandemin. Det har på grund av pandemin skapats ett stort intresse för logistiklokaler vilket har lett till en ökad produktion av dessa. Trots detta är vakansgraden väldigt låg [...].”

- Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

”Vakansgradernas rörelser kan sannolikt kopplas till pandemin [...]. Det fanns förutsättningar för att det skulle gå mer mot e-handel sedan innan, men inte lika snabbt och inte just nu men att pandemin accelererade detta.”

- Göran Joneskär, Corem AB

”Pandemin har definitivt påverkat efterfrågan och därmed vakansgraderna [...].”

- Hans Sahlin, Castellum AB

En viktig faktor som spelat in gällande butikslokalernas vakansgrader som ett flertal av företagen nämnde är dess lägen. Man menar att butiker i bra lägen alltid kommer att vara uthyrda oavsett pandemi eller inte.

En butikslokal i ett bra läge är attraktiv som en marknadsföringsplattform och inte enbart som ett försäljningsläge. Något som flera respondenter menar på kommer ha en betydande roll i framtiden där man tror att butiksytor kommer att minska och ersättas av mindre lokaler med fokus på att marknadsföra ett varumärke. Dessa mindre butiker kommer då att syfta till att öka försäljningen på e-handelsplattformen snarare än att sälja produkter i butiken. Ett annat alternativ som lyfts är att de butikslokaler som står tomma omvandlas till något annat, exempelvis pop up eller aktivitetslokaler.

“Ja med 99,9% säkerhet så är det nog så att det finns en högre vakansgrad idag kontra innan pandemin inom kommersiella handelsfastigheter, men många företag överlever nog ändå. Man kanske använder butiken som marknadsföring snarare än som en förmånlig försäljningsplats.”

- Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

“Jag tror att det finns en större vakansgrad bland de butiker som tidigare haft problem. Samtidigt tror jag inte att de butiker som gått omkull nödvändigtvis ersatts av nya butiker men fler koncept som exempelvis ytor för upplevelser och liknande.”

- Åsa Bergström, Fabege AB

Till skillnad från de andra intervjuade fastighetsbolagen har Balder inte upplevt någon ökad vakansgrad i butikssegmentet, något som man menar beror på att de butikslokaler Balder har i sitt bestånd är lokaliserade i centrala fastigheter på gatunivå.

Lokalernas lokalisering gör att de är så pass attraktiva att vakansgraden för dessa är väldigt låg. Detta förklarar Jennifer Eriksson, Head of Leasing på Croisette, att det även kan kopplas till att hyresvärdarna blivit mer flexibla med avtalslängder.

“Det är en lägre vakansgrad hos Balder just nu. Balder ligger rätt konstant på runt 1% i vakansgrad. Det är alltid något som sker med företag som flyttar och rör sig av olika anledningar och vakansgraden kan därmed röra sig något men över tid så är den rätt konstant.”

- David Fridén, Fastighets Balder AB

“Vakansgraden är nog ganska samma vad gäller citykärnan, då fastighetsägare blivit mer flexibla vad gäller avtalslängd så att avtalen inte löper på 3 år men kanske 1 år i stället.”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

4.2.3 Förändringar i ekonomiska incitament

För att bättre analysera pandemins påverkan på fastighetssektorn är ekonomi av stor relevans för forskningsfrågan. Generellt sett är det viktigt att studera transaktioner för att se hur investerare ställer sig till olika typer av fastigheter och åt vilket håll kapital tenderar att röra sig. Nyckelfrågan under ekonomi utforskar respondenternas inställning till hur potentiella investerare ställer sig till att investera i olika typer av fastigheter nu, jämfört med innan pandemins utbrott.

Frågeställningen syftar till att besvara huruvida det finns större ekonomiska incitament att investera i lager- och logistiklokaler jämfört med butikslokaler idag, än innan pandemins utbrott.

Med få undantag pekar respondenternas svar åt samma håll även under denna frågeställning. Här syns att viljan är allt större nu än innan att investera i lager- och logistiklokaler. Emellertid går det att diskutera om detta är en faktor som beror på pandemins framfart, om det endast är en trend som förekommer oaktat pandemin eller om det kan vara en kombination av de båda. Yield är en annan faktor som går att studera. Har man en låg yield på en fastighet så kan det liknas en låg ränta. Det innebär att man anser att en låg yield kan kopplas med en lägre risk och där igenom och en potentiellt lägre avkastning.

"Yield på logistiken har de senaste ca 5 åren gått från ca 6 % till nu, omkring 3,2 – 3,7 %, vilket innebär att det nu mer eller mindre betraktas som riskfritt. [...] Att yelden gått ner så mycket på så kort tid talar mycket för att investeringar i dessa typer av lokaler så som lager- och logistiklokaler betraktas som säkert och att framtiden för dessa är mycket god."

- Hans Sahlin, Castellum AB

"Det tror jag. Det har inte så mycket att göra med pandemin tror jag utan ligger mer i tiden. Som en trend. Det finns fler företag som har behov av dessa lagerlokaler nu än innan."

- Göran Joneskär, Corem AB

"Ja absolut, lager och logistik är hetare nu än någonsin innan. Här ser vi en lägre yield nu som talar för en lägre risk i detta segment. Detta visar på hur marknaden rör sig och att värderingen inom dessa typer av lokaler går åt ett håll som talar för större incitament att investera i dessa typer av lokaler."

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

"Ja det gör det, man ser det som en säkrare investering. Yelden är avgörande här. Lager och logistik anses säkrare vilket leder till en lägre yield jämfört med handel som har en högre yield och därmed mer riskfyllt av marknaden."

- Johan Franzén, Platzter Fastigheter AB

Även här syns hur behovet av mellanlager och liknande lösningar letar sig fram bland de traditionella typerna av lagerlokaler. En av faktorerna är omvärldspåverkan och de makrofaktorer som på senare tid uppstått där det går att observera stopp i leverans-

och produktionskedjorna. Här uppstår behovet av både mellanlager och hemtagning av allt större lagersaldon för att minska sårbarhet och störningar i kedjan.

”Efterfrågan har ökat på mellanlager och att ta hem mer för att minska störningar i leveransledet. Vi ser alltmer pandemi, krig och andra störningar som exempelvis fartyget som fastnade i Suezkanalen förekomma i kedjan och kraven på att säkra upp leverans och produktion blir högre.”

- David Fridén, Fastighets Balder AB

”Vi ser också hur trenden för lagerföring ändras. Nu mer än innan så läggs allt större fokus på mellanlager och lager generellt nära till hands för att säkra leveranskedjorna och minska störningar av olika faktorer i produktion och leveranstider.”

- Göran Joneskär, Corem AB

4.2.4 Framtidsbilder och delade erfarenheter

Syftet med frågorna kategoriserade som ”övrigt” är att lyfta personliga åsikter från respondenterna kopplade till arbetets frågeställning för att säkerställa att inga viktiga aspekter förbises.

Nyckelfrågorna för denna kategori består till huvudsak av de frågor som ingick i intervjuunderlaget, med det enda undantaget att en fråga gällande tillgången av statistik har exkluderats.

Den första frågeställningen syftar till att fånga de intervjuades framtidsspaning gällande en ökning av e-handel och efterfrågan på lager- och logistiklokaler samt hur efterfrågan på butikslokaler påverkas av detta.

Gemensamt hos respondenterna var att alla tror på en fortsatt ökning av e-handel till någon nivå, vilket i sin tur leder till en ökad efterfrågan på lager- och logistiklokaler av olika typer. Samtidigt är majoriteten överens om att butiker i centrala lägen kommer att finnas kvar men i andra former än de stora butikerna med mycket produkter vi ser idag, alternativt att andra verksamheter tar över dessa lokaler.

“Ja det kommer att öka mycket [...]. Många av de stora butikerna kan också periodvis uppleva att de inte gör en lika stor vinst i de fysiska butikerna men att de väljer att ha kvar butikshandeln för att fortfarande ha sitt varumärke etablerat bland människor.”

- David Fridén, Fastighets Balder AB

“Jag tror att e-handeln kommer att fortsätta öka även i framtiden och att gatubilden i storstäderna kommer att skifta. Jag ser att andra typer av verksamheter kommer att verka i gatuplanet. Till exempel restaurang, café, pop-up's eller showrooms snarare än stora fysiska butiker.”

- Hans Sahlin, Castellum AB

“Butikslokaler kommer alltid att finnas kvar på ett eller annat sätt men att det går alltmer mot showrooms och mindre butiker eller konceptbutiker. Vad gäller e-handeln så kommer efterfrågan öka alltmer på lager och logistik [...]”

- Jennifer Eriksson, Croisette AB

“Ja men det kommer hänga ihop med handelns generella utveckling. Handeln ökar och därmed kommer också efterfrågan på lager och logistik öka. Jag tror att handeln generellt hänger ihop.”

- Åsa Bergström, Fabege AB

Några av respondenterna förklarar även att man tror att efterfrågan på lager- och logistiklokaler kopplat till e-handel kommer att mättas av och att man till slut når en brytpunkt där ökningen av e-handel stagnerar samtidigt som minskningen av butikshandel stannar av.

En av respondenterna pekar dock på en annan faktor som kan spela in i efterfrågan på lager- och logistiklokaler i framtiden. De lager- och logistiklokaler som idag ligger i områden i utkanten av staden kan komma att bli mer centrala lägen i takt med att städerna fortsätter växa. Det kan i sin tur innebära att dessa fastigheter kommer att konverteras till bostäder och därmed skapar en efterfrågan på samma lageryta på en annan plats.

“Det tror jag. Ett tag [...]. Till slut når man ett mättat behov när efterfrågan inte finns mer, så det gäller att göra sina analyser. Men framöver så finns en högre efterfrågan på lager, speciellt när stadskärnorna växer så pass mycket att kärnorna ”äter upp” de lagerlokaler och industrier som tidigare legat i utkanten av staden.”

- Göran Joneskär, Corem AB

“Ja, och detta pågår nu. Däremot kommer det komma en brytpunkt. Jag tror inte att e-handeln kommer att stå för 60% av all handel men att 30% inom en snar framtid är fullt rimligt. Om detta sker inom 5 år eller 10 år är däremot svårt att veta.”

- Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

Den andra frågeställningen syftar till att fånga upp personliga erfarenheter kopplat till forskningsfrågan i sin helhet samt till att identifierat om viktiga aspekter förbisetts under studien.

Respondenterna gav många intressanta synvinklar på ämnet och delade med sig vissa aspekter som är extra intressant för forskningsfrågan. Två av de intervjuade företagen delar en uppfattning om att centrumnära terminaler kommer att utge ett stort behov i framtiden, detta då efterfrågan på snabba leveranser av såväl matvaror som traditionella e-handelsvaror ökar.

“Vad vi bygger. Absolut att vi bygger många ”lådor” där det finns lager och annat. Men alltmer byggs nu även terminaler. Tänk AirMee och BudBee där man vill leverera snabbt och lokalt [...]. Även bolag som Ica tittar på liknande koncept och därmed behövs lokaler för detta framöver.”

- Hans Sahlin, Castellum AB

“En stor fråga som behandlas i dagsläget är frågan om mobilitet och det faktum att vi inte kan ha för mycket biltrafik i städerna. I samband med det kan det också vara värt att betrakta behovet av lager nära städerna. Detta för att kunna få på fler leveranser på en och samma bil [...].”

- Göran Joneskär, Corem AB

Under denna frågeställning delade David Fridén, regionchef på Balder, med sig av sin syn på vakansgrader och menar att det är butikslokalernas läge som är den avgörande faktorn.

“Tidningar överdramatiserar ofta mer än vad verkligheten är. Butiksdöd osv. ska ofta göra löpsedlar och visst, det stämmer, men bara på ställen som har dåliga lägen och som det redan låg i fatet för.”

“Jag tror på fina ökningar för butikerna, men tillägg ska göras att dessa butiker främst ligger inom attraktiva områden i bra lägen.”

- David Fridén, Fastighets Balder AB

4.3 Sammanfattning av resultat

E-handeln har ökat stabilt under det senaste decenniet med minskning av fysisk butikshandel som direkt konsekvens. Detta är alltså en trend som kunnat identifierats långt innan pandemin och något som med största sannolikhet hade fortsatt i samma takt i framtiden. Däremot har e-handeln ökat markant under pandemiåren med en tillväxt på 40 % under 2019 och 20 % under 2021.

Under de semistrukturerade intervjuerna framkom en gemensam uppfattning om att den ökning av e-handel som uppmärksammats under pandemin ändå hade nåtts till slut, men inom en längre tidsperiod. Samtliga respondenter påpekar att pandemin agerat accelerator i skiftet från fysisk butikshandel till e-handel men att det har varit en trend som varit synlig redan innan pandemin.

De flesta respondenter tror däremot inte att de butikslokaler som ligger i citynära lägen med stora flöden av människor kommer att försvinna utan att de snarare kommer att omstruktureras. De stora butikerna med många produkter kommer troligtvis att bytas ut mot mindre butiker med fokus på att marknadsföra sina produkter och till en viss del ha försäljning i butiken, men att de stora delarna av försäljningen sker på nätet.

Lager- och logistikfastigheter har gått från att vara en relativt osäker marknad med höga yielder som resultat, till att idag vara en av de mest attraktiva marknaderna inom fastighetsbranschen med fortsatt sjunkande yielder. Efterfrågan är högre än någonsin tidigare samtidigt som antalet nyproducerade kvadratmeter för lageryta ligger på rekordhöga nivåer. Allt fler väljer även att bygga på spekulation vilket ytterligare påvisar vilken tro branschen har till en fortsatt tillväxt inom lager- och logistik.

5 Analys, diskussion & slutsatser

I analysen vävs resultatdelarna ihop. Här analyseras resultaten av de semistrukturerade intervjuerna tillsammans med resultaten av de kvantitativa studierna. Avsnittet behandlar de erfarenheter och slutsatser som uppkommit i samband med arbetets framfart, främst från sammanställningen av resultatdelen. Avsnittet avslutas i sin korthet med förslag till vidare studier som kan utföras för att samla ihop mer information.

5.1 Semistrukturerade intervjuer

Resultatet av intervjuerna har utgjort basen för arbetet i helhet vilket innebär att det är en av de viktigaste delarna. Mycket av den data som vi har fått ut av de semistrukturerade intervjuerna överensstämmer med det resultatet vi trodde att vi skulle få fram av frågeställningen. Samtidigt uppkom många nya aspekter och synvinklar på forskningsfrågan som vi själva inte identifierade initialt. Dessa bidrar till en omfattande helhetsbild av fastighetsbranschens framtid när det kommer till butikslokaler och lager- och logistikfastigheter.

Den första aspekten som uppkom under intervjuerna – vilken vi inte hade identifierat själva – handlar om hur stor vikt butikslägen har i förhållande till efterfrågan och vakansgrad. Ett flertal av respondenterna berättade utifrån deras erfarenhet att butiker i bra lägen alltid kommer att vara uthyrda i någon form. Det kan innebära att kortare hyresavtal används, att lokalen används under andra former än den traditionella butiken som exempelvis pop up eller showroom, alternativt att lokalen omvandlas för att tillgodose behov för annan typ av verksamhet där restaurang eller café är två exempel.

Detta är något som vi själva inte hade reflekterat över under förstudien men som under arbetet har blivit tydligt efter att vi har fått ta del av intervjupersonernas erfarenheter från branschen. Viktigt att tydliggöra i sammanhanget är däremot att vilka lägen som kan definieras som bra lägen till stor del är beroende av vilken typ av handel som skall bedrivas. Ett bra läge för sällanköpshandel är oftast på större handelsplatser utanför stadskärnan, medan ett bra läge för dagligvaruhandel är mer citycentrerat där man nyttjar högre flöden av människor för att marknadsföra sina produkter.

Idag när pandemin inte längre anses samhällsfarlig och det inte längre finns restriktioner för människor att förhålla sig till på samma sätt som under pandemin, har en tillbakagång till fysisk butikshandel observerats. Detta är något som stämmer väl överens med den initiala uppfattningen vi hade om hur handeln i pandemins spår skulle se ut, där en viss tillbakagång upplevdes sannolik.

Anledningen till denna uppgång tror vi beror på avsaknaden av sociala sammanhang som många upplevt under de två år som pandemin var som mest aggressiv, där man arbetade hemifrån med videomöten, biobesöken byttes ut mot streamingtjänster, restaurangbesök mot hämtmat och alla andra sociala evenemang ställdes in. Allt detta vill många nu ta igen vilket vi anser vara en grund till att bland annat butikshandeln har sett ett uppsving. Däremot instämmer vi med respondenterna att detta inte kommer att vara för evigt utan att e-handeln kommer att fortsätta öka framöver och att fysisk butikshandel kommer att minska.

Många av respondenterna menar att den nivå av e-handel som observerats under pandemiåren hade nåtts inom en snar framtid oavsett pandemin, då det fanns en tydlig trend identifierad sedan innan, men att pandemin har agerat accelerator i detta. Detta, tillsammans med den statistik som utvunnits, konfirmerar alltså arbetets hypotes om pandemins påverkan på handeln i Sverige.

Att lager- och logistikfastigheter var ett segment inom fastighetsbranschen som har ökat i popularitet under de senaste åren var något som identifierades under litteraturstudien till arbetet. Däremot var den enorma ökningen av byggd lageryta under de senaste åren något som överraskade oss. Nyproduktionsgraden av lager- och logistik nådde under 2021 rekordhöga nivåer, något som förväntas öka än mer under 2022.

Denna stora ökning som identifierats hittills och som förväntas fortsätta ske kan kopplas direkt till e-handelns fortsatta framfart samt en ökad vilja att lagerföra mer produkter för att säkra leveranskedjorna. Detta kommer troligtvis vara en trend som fortsätter även i framtiden, dels på grund av det rådande säkerhetsläget i världen vilket har en enorm påverkan på leveranskedjor och råvarutillgångar, dels på grund av en trolig fortsatt ökning av e-handel, men även på grund av en trolig ökad efterfrågan på leverans av varor samma dag.

Genom en ökad efterfrågan på att få sina varor levererade samma dag medföljer även ett behov av mellanhubbar vilket många av respondenterna nämnde. Även detta är något som sedan innan var okänt för oss men som vi under arbetet fått allt större förståelse för.

Att omvandla befintliga lokaler i mer centrala delar, än var man hittar de typiska lager- och logistikkomplexen, av Sveriges storstäder till mellanhubbar där en mindre mängd produkter lagerförs menar vi är nästa stora trend inom lager- och logistiksektorn, baserat på våra resultat. Vi vill påstå att efterfrågan på leveranser kommer att fortsätta att öka, speciellt efter pandemin när människor som inte annars hade handlat på nätet har introducerats till e-handel. Särskilt hög efterfrågan tror vi att det kommer att vara i storstäderna där det är svårare att ta sig runt med bil vilket gör att beställa varor hem, till en paketbox på sin arbetsplats eller till en paketbox i sin lokala matbutik blir än mer eftertraktat.

5.2 Kvantitativa data

Vår inledande föreställning som initialt infann sig innan resultaten samlades in bekräftades till stor del av den kvantitativa data som insamlades under arbetets gång. Den kvantitativa data innebar kort och gott att pandemins inledande påverkan på handeln var omfattande. Den fysiska butikshandeln förändrades snabbt och på bara några månader hade den fysiska butikshandeln i sin helhet sett stora nedgångar i handelsvolymerna. Restriktionerna accelererade nedgången i transaktionsvolymerna och inom bara ett par månader var konkurs en realitet för många butiksägare. De butiksägare som drabbades i det tidigaste skedet drabbades måste dock betraktas från fall till fall, där många butiker haft ekonomiska problem sedan innan pandemins utbrott. Allt eftersom pandemin pågått går det inte att blunda för det faktum att många e-handlare fått ställa om till en ny volym av efterfrågan, en efterfrågan som aldrig tidigare upplevts.

Enligt Postnords e-barometer hamnade helårstillväxten år 2020 på hela 40 %, motsvarande en helårstillväxt om dryga 35 miljarder kronor för den svenska e-handeln. Dessa siffror och utveckling bara på ett ensamt år talar om ett dramatiskt skifte i den svenska handeln. Siffrorna varierar dock stort mellan olika delar av branschen där exempelvis möbler och heminredning samt dagligvaror stod för en stor ökning, medan leksaker minskade. Att handla matvaror online för att slippa trängsel i butikerna är en av anledningarna till dagligvaruhandelns uppgång. En ökad närvaro i hemmet på grund av pandemirestriktionerna har bidragit till att hushållen valde att spendera mer pengar på den miljön de vistades i.

Något som uppdagades under arbetets gång var sällanköpshandelns utveckling. Enligt Postnords e-barometer så var helårstillväxten i detta segment hela 28 miljarder kronor under det första pandemiåret. För den motsvarande fysiska butikshandeln minskade försäljningen med 14 miljarder kronor jämfört med året innan. Att sällanköpshandeln stod för en så stor del av e-handelns utveckling är en markant ökning både sett från året innan, men även hur trenden sett ut i den årliga utvecklingen fram tills år 2020. Dagligvaruhandeln ökade i sin tur med 7 miljarder kronor under året på e-handelssidan men också med 3 miljarder kronor för den fysiska butikshandeln. Detta var något oväntat och visar på en fortsatt kraftig efterfrågan på den fysiska handeln vad gäller dagligvaror. Vad gäller e-handelns utveckling inom dagligvarorna så ska det poängteras att en stor del av denna utveckling utgjordes av "click and collect" där konsumenterna själva hämtar ut sin beställning färdigpackad utanför butik.

Vad gäller andelen individer som gjort sitt senaste köp i en fysisk butik kontra på nätet så har detta tal legat linjärt åren innan pandemin, med omkring 30 % som svarat att de gjort senaste köpet online och ca 65 % i en fysisk butik. När det första pandemiåret var över hade ställningarna skiftat rejält från att ha varit någorlunda samma som åren innan. Det första pandemiåret resulterade i att omkring hälften av konsumenterna nu hade handlat både online och på plats. En dramatisk skiftning i statistiken sedan innan och något som indikerar att det är lätt för konsumenten att ändra köpvanor utan större hinder, medan e-handlarna ställs inför logistiska problem, leveransproblem och brist på lageryta. Sett till avkastning så ligger detta i linje med yielderna som tidigare varit högre för lager- och logistiklokaler. Dessa har nu sjunkit ner på nivåer som indikerar att marknaden inte ser dessa typer av lokaler som fastigheter med hög risk längre. Lager- och logistikfastigheter har ett annat anseende, speciellt efter pandemins framfart. Det är få som är osäkra på fastighetsslaget och därmed är också avkastningskravet lägre. Det är onekligen en kombination av en trend där vi innan covid-19 gick mot ett allt mer digitalt samhälle kombinerat med pandemin i sig som ligger till stor del bakom detta.

Bryter vi ner handelsvolymerna till mindre bitar går det att dra en viktig slutsats av arbetet. Andelen som e-handlade under pandemiåren var inte konstant månad för månad. I takt med att utbrott och restriktioner präglade samhället gjordes detsamma med e-handeln. Tydliga uppgångar i handeln på nätet går att notera de månader som var mest påverkade av pandemin. Något som indikerar att de höga volymerna har en direkt koppling till pandemins effekter.

Det är också viktigt att se pandemins effekter ur ett annat perspektiv. Vad gäller e-handelsföretagens syn så på pandemin så svarade hela 69 % att covid-19 pandemin lett till en högre försäljning under 2020. En väldigt stor kontrast till de 21 % av e-

handelsföretagen som menade på att pandemin lett till än lägre försäljning. De konsumenter som varit trogna den fysiska butikshandeln har periodvis inte haft något annat val än att överge denna typ av handel till förmån för e-handel för att fortsatt kunna konsumera. Ett tillskott till kategorin e-handelskonsumenter, som är väldigt roligt att se, är tillskottet av äldre som hittat ut på nätet. Speciellt av de äldre i ålderskategorierna 65 – 79 år. Det har tidigare målats upp en bild av att det fanns en del förakt och motstånd i att flytta delar av sin handel till nätet i denna ålderskategori. Men med pandemins ”tvång” har de äldre hittat ut på nätet vilket inneburit att nästan var tredje individ beställt varor online för första gången. I första hand var det dagligvaruhandeln som fick ett uppsving inom de äldre kategorierna, men allt eftersom tiden löpt på kan man hitta flera intressanta aspekter. Det inledande ”tvång” som fått många äldre att handla på nätet verkar ha spridit sig till andra varugrupper där främst kläder, skor, böcker och media handlats. Detta kan eventuellt tyda på att många inom ålderskategorin har blivit bekväma med handel på nätet och med det är där för att stanna. Det är därmed något som talar för pandemins effekt i form utav en accelerator där digitaliseringen ”kommit ifatt oss” snabbare än vad den skulle utan pandemins effekter. Efterfrågan och omställningen för e-handlarna har sannolikt gjort att större efterfrågan ställs på lager- och logistikfastigheter nu än innan pandemins utbrott samt en lägre efterfrågan på fysiska butikslokaler på lägen där kundflöden är små.

Något som sticker ut är omsättningen som helåret 2021 hade. Under detta år ökade omsättningen för e-handeln med 20 %. Absolut, det är en lägre procentsats än den för 2020 men då denna siffra baseras på året innan så går det inget annat än att bli mer än imponerad. År 2021 hade alltså ytterligare 24 miljarder kronor i omsättning för e-handeln än vad det redan extrema pandemiåret 2020 hade satt som rekord året innan. Denna ökning i omsättning, trots att pandemin pågått i nästan ett år, motsvarar flera års ökning i omsättning innan pandemin hade sett sitt ljus.

Avslutningsvis menar vi att den kvantitativa data som trätt fram under arbetets gång talar för en minst sagt exceptionell utveckling för e-handelns framfart. Pandemin har utan tvekat banat vägen för en fortsatt hög utveckling hos e-handelsföretagen och ökat omsättningen storskaligt. Den kvantitativa datan visar också på att det finns ett motstånd hos konsumenterna att enbart handla online. Med eller utan restriktioner så finns det en stark vilja att handla i fysiska butiker. Den viljan är inte tillbaka på samma nivå som innan pandemins utbrott, men siffrorna visar på en önskan hos konsumenterna att åter komma ut och röra sig bland butikshandeln. Även om viljan till e-handel är fortsatt stark. Tröskeln för att handla på nätet har sänkts och många av de som inte tidigare handlat på nätet i större utsträckning har nu blivit bekväma med detta. Kanske är det just en lagom balans mellan de två handelslagen som är precis det vi trivs allra bäst med, nu när e-handeln kommit för att stanna och pandemins restriktioner är borta.

Att sätta sig in i hur e-handeln påverkats av pandemin och förändringen har gett en stor förståelse för hur formbart samhället är och hur lätt en övergång kan ske i detaljhandeln vad gäller köpkraft i olika segment. Det är tydligt att pandemin har skapat förändringar i efterfrågan på handelsplattformar och som ett resultat av detta även en ökad efterfrågan på lokaler som är anpassade för dessa plattformar. Den fysiska butikshandeln har både minskat sin attraktionskraft men sedan återtagit delar av denna allt eftersom pandemin blivit en del av historien. E-handelns storskaliga

ökning i omsättning har i sin tur genererat en efterfrågan på både fler lager- och logistiklokaler men även större ytor samt mellanhubbar där produkter och varor kan mellanlagras.

I vår undersökning har vi gjort avgränsningar, både geografiska och i antal företag. Det hade varit intressant att vidare undersöka hur det ser ut i hela landet och om det finns skillnader från de största tätorterna till de mindre orterna i Sverige. Det hade även varit av intresse att studera större områden så som hur Sveriges kringliggande länder påverkats eller hur Europa tagit sig an pandemin. Utöver detta hade ytterligare forskning kunnat expandera vad gäller antalet organisationer. Arbetet är endast avgränsat till statistik och data från en handfull aktörer på den svenska marknaden och här hade en avgränsning till fler företag och organisationer hjälpt skapa en större helhetsbild av pandemins effekter på e-handeln och fastighetsmarknaden. Då pandemin inte är över och e-handels framfart är på god väg att ta större andelar av marknaden finns ett stort behov av fortsatta studier. Inte minst för att generera data över historien, men också för att ha bättre underlag för framtiden där nästa stora händelse kanske bara ligger runt hörnet.

6 Referenser

- Ageras. (2022). *Vad är avkastning*. <https://www.ageras.se/ordlista/avkastning>
- Almqvist, D., Grunditz, J., Larsson, A., & Steffensen, C. (2022). *The Swedish Industrial Market 2022*. C. R. E. Partner. <https://croisette.se/founder-story/rapporter/the-swedish-industrial-market-2022>
- Andersson, A., & Gonzalez, S. (2022). *E-barometern Årsrapport 2021*. Postnord. https://www.postnord.se/foretagslosningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-barometern?gclid=Cj0KCQjw4PKTBhD8ARIsAHChzRKLt3hXjRnu74jl7tSeLX0udGaA_UW-7mblNhPi1QRwNJr6E-tB_SgaAt1sEALw_wcB&gclsrc=aw.ds
- Andersson, A., & Teder, C.-F. (2021). *E- Barometern Årsrapport 2020*. Postnord. <https://www.postnord.se/siteassets/pdf/rapporter/e-barometern-arsrapport-2020.pdf>
- Balemi, N., Füss, R., & Weigand, A. (2021). COVID-19's impact on real estate markets: review and outlook [Article]. *Financial Markets and Portfolio Management*, 35(4), 495-513. <https://doi.org/10.1007/s11408-021-00384-6>
- Bell, E., & Bryman, A. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (Vol. 3). Liber AB.
- Gorosch, D. (2022). *EMEA Capital Markets Snapshot Q4 2021*. Colliers. <https://www.colliers.com/sv-se/research/emea-capital-markets-snapshot-q4-2021>
- Gunnvald, F. (2021, 30 augusti). *Intresseföreningen: Så påverkar döende stadskärna hela staden*. Sveriges television. <https://www.svt.se/nyheter/lokalt/sormland/stadskarnans-betydelse-och-framtiden>
- Hoesli, M., & Malle, R. (2021). Commercial real estate prices and COVID-19 [Article]. *Journal of European Real Estate Research*. <https://doi.org/10.1108/JERER-04-2021-0024>
- Johansson, A., Wallin, E., Svedberg, J., Meyer, M., Lilliehöök, M., & Fältheim, M. (2020). *The Silk Road - Colliers logistikrapport 2020*. Colliers. <https://www.colliers.com/sv-se/research/logistikrapport-2020>
- Ljungberg, P. (2019, 20 februari). *Den svenska e-handlen fortsätter att växa*. Svensk handel. <https://www.svenskhandel.se/nyhetscenter/nyheter/2019/den-svenska-e-handeln-fortsatter-att-vaxa/>
- Nanda, A., Xu, Y., & Zhang, F. (2021). How would the COVID-19 pandemic reshape retail real estate and high streets through acceleration of E-commerce and digitalization? [Article]. *Journal of Urban Management*, 10(2), 110-124. <https://doi.org/10.1016/j.jum.2021.04.001>

- Nationalencyklopedin. (2022). *Pandemi*. Nationalencyklopedin.
<https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/pandemi>
- Postnord. (2022, 11 januari). *Corona - bränsle för e-handeln*. Postnord.
<https://www.postnord.se/foretagslosningar/artiklar/e-handel/corona--bransle-for-e-handeln>
- Svedberg, J. (2021). *EMEA Capital Markets Snapshot Q1 2021*. Colliers.
<https://www.colliers.com/sv-se/research/emea-capital-markets-snapshot-q1-2021>
- Svensk Handel. (2020, 16 juli). *Framtidstron i butikshandeln fast på låga nivåer*. Svensk Handel.
<https://www.svenskhandel.se/rapporter/handelsbarometern/2020/framtidstron-i-butikshandeln-fast-pa-laga-nivaer/>
- Svensk Handel. (2021, 17 september). *E-handeln slår rekordstarka tillväxttal*. Svensk Handel. <https://www.svenskhandel.se/rapporter/e-handelsindikatorn/undersokning-ehandel-2021/e-handeln-slar-rekordstarka-tillvaxttal/>
- Veuger, J. (2021). *The future of real estate* [Book].
<https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85112403093&partnerID=40&md5=0cc8c4f88c0763578341a24f5862f22e>
- Witalis, K. (2022). *Colliers EMEA Capital Markets Snapshot Q1 2022*. Colliers.
<https://www.colliers.com/sv-se/research/colliers-emea-capital-markets-snapshot-q1-2022>

Bilagor

Bakgrund och förutsättningar för intervjuer

Samtliga intervjuunderlag är bifogade som en bilaga förutsatt att den givna respondenten godkänner att underlaget bifogas med arbetet.

Innan de semistrukturerade intervjuerna utfördes så skickades information ut till respektive respondent där bakgrunden beskrevs enligt följande:

"Hej NAMN,

Jag heter X och har nyligen startat upp ett examensarbete med Y på Chalmers tekniska högskola – där vi utforskar frågeställningar som vi både tror och hoppas att du kan medverka i att besvara.

I fastighetsbranschen finns ett behov av ytterligare studier på hur fastighetsbeståndet påverkats av den pågående covid-19-pandemin. Redan innan pandemins start noterades ett tydligt trendsifte där allt större vakanser observerades i det kommersiella fastighetsbeståndet och att efterfrågan på logistik- samt lagerlokaler succesivt ökat. I grund och botten ämnar därmed arbetet att besvara frågor relaterade till pandemins påverkan på både de kommersiella fastigheterna men också lager- och logistikfastigheter.

Med koppling till detta undrar vi om du har möjlighet att medverka på en kort intervju, där vi gärna ställer frågor om ämnet? Vi har även behov av viss statistik, så som exempelvis vakansgrader och efterfrågan på de olika fastighetstyperna som kan visa på ett eventuellt trendsifte, om ni har detta. Din medverkan får givetvis vara så omfattande som du själv önskar. Vi är främst glada om du kan medverka – stort som litet.

Har du funderingar på vad arbetet innebär så ta gärna kontakt med oss så kan vi ta det vidare därifrån. Vi har gjort vårt bästa med att försöka ta kontakt med rätt person direkt men känner du att det finns någon annan person på ditt företag (eller i branschen för den delen) som kanske är bättre lämpad att svara på frågeställningar rörande ämnet så får du gärna peka oss åt rätt håll.

Hoppas att intresset finns och att vi kan prata vidare framöver, det hade varit mycket uppskattat och hjälpt oss att få fram ett bra arbete under våren!"

När respondenten tackade ja till att delta i en intervju så skickades en länk ut där personen i fråga kunde välja tid. I samband med att tiden bokades så skickades även ett underlag ut med de frågeställningar som skulle beröras. Detta för att respondenten skulle vara förberedd och bekväm med de frågor som var planerade. Eftersom respondenterna hade olika bakgrund, erfarenhet och andra eventuella hinder så kunde inte samtliga frågeställningar besvaras av respektive individ. Med varje underlag följde därmed följande text:

”Givetvis behöver inte alla frågor besvaras om något inte är bekvämt att besvara eller berörs av sekretess. Svaren från intervjun kommer endast att användas i samband med examensarbetet och inte publiceras på andra plattformar än i direkt koppling till arbetet. Är någon fråga otydlig så bollar vi gärna vidare detta under intervjun för att reda ut eventuella frågetecken.

OBS! En del frågor kanske inte passar just din roll att svara på och därmed är detta underlag endast till för att skapa en bild av vad vi strävar efter att besvara. Tanken blir därmed att svara på flertalet av dessa frågeställningar, men inte nödvändigtvis samtliga. Intervjun är semistrukturerad, vilket också ger gott om utrymme att prata mer fritt och ställa andra frågor eller beröra andra ämnen som kanske dyker upp längs med vägen.”

Bilaga 1

Semistrukturerad intervju – David Fridén, Fastighets AB Balder

Bakgrund/kännedom:

- Kan du förklara din roll inom företaget/organisationen i korta drag?

Jag är en av Balders två regionchefer för kommersiella fastigheter där deras ansvarsområde sträcker sig från Göteborg, Kungsbacka till Stenungssund samt Alingsås. Mitt ansvar är att alla anställda har rätt förutsättningar för att göra ett bra jobb och tjäna pengar på sina hus.

- Har ni kommersiella handels-, lager- eller logistikfastigheter i ert utbud som företag?
 - Om nej, förklara gärna kort hur du har insikt i branschen, detaljhandeln eller fastighetsområdet.

-

- Om ja, hur stor andel utgör i så fall kommersiella handels- & eller logistiklokaler av era fastigheter?

Ja, på Balder har vi samtliga segment i vårt bestånd men även en del bostäder. Mer specifikt gällande fördelning får jag hänvisa er vidare till vår årsredovisning.

- Var är lokalerna främst lokaliserade?

Lokalernas placering beror främst på om fastigheten är en bra affär snarare än något annat. Balders butikslokaler är främst lokaliserade i "A-lägen", centrala lokaler på gatunivå, varav vakansgraden för dessa är väldigt låg.

- Hur stor andel av dessa lokaler utgör en handelsplattform för detaljhandel (oavsett kommersiell handelsfastighet eller lager- och logistik) i kvadratmeter?

Jag har inte exakta siffror på det i huvudet just nu, men det står tydligt i vår årsredovisning.

- Har ovanstående faktorer så som lokalisering, kvadratmetrar, andelar osv. förändrats över tid hos er som företag?
 - Om ja, vad har varit den huvudsakliga anledningen?

Nej, jag skulle säga att förändringen har varit rätt så linjär under de senaste åren. Det går ständigt i vågor vad som är en vinstgivande affär men över lag är det ingen förändringsskillnad.

Efterfrågan:

- Har *branschen* i sin helhet upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Bra lägen hyrs alltid ut oavsett vilken typ av fastighet. Det är snarare att de dåliga lägena har blivit ännu mindre attraktiva över tid, något som var på gång innan pandemins utbrott men som skyndats på lite under pandemin. Det gäller särskilt butikslokaler. Det är snarare så att ruljangsen på bra lokaler har blivit högre, men de är konstant uthyrda ändå.

- Hur har pandemin påverkat efterfrågan av kommersiella handelslokaler respektive lager- och logistiklokaler?

Den tydligaste skillnaden är hur efterfrågan på handelsplatser har förändrats. Bra lägen har blivit ännu mer attraktiva medan de lite sämre lägena har gått sämre än innan pandemin. Sedan har externhandeln, där du inte behöver åka kollektivt in till stan, fått ett uppsving under pandemin. Exempelvis Sisjön har gått oerhört bra under pandemin för att man kan ta bilen dit och uträtta sina ärenden. De klassiska varuhusen har haft det knepigare, det har inte gått jättedåligt, men det har varit en tydlig nedgång.

- Har ni som företag mer direkt upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Ja, det är som sagt att man har varit mer kräsen gällande butikslokaler.

- Innan pandemin bröt ut och tiden dessförinnan, har en pågående trend kunnat observeras där efterfrågan succesivt har skiftat mer åt lager- och logistiklokaler?
 - Om så, vad kan detta i så fall bero på?
 - Hur länge har detta trendsifte i så fall pågått?
 - Har trenden accelererat sedan pandemins start i din mening?

Ja ett tydligt skifte från butikshandel till e-handel har absolut observerats, men jag tror inte att det sker lika fort som många tror.

Det går åt det hållet men det tar mycket längre tid än vad man trodde. Detta skapar i sin tur andra affärsmöjligheter för oss som fastighetsägare då andra typer av lokaler efterfrågas av kunderna.

- Har ni som företag en större efterfrågan på den ena kategorin av lokaler än den andra?
 - Om så, vilken kategori?

-

Vakanser och vakansgrader:

- Finns det en större vakansgrad inom de kommersiella handelsfastigheterna idag jämfört med innan pandemin?

Svar nej. Det är en lägre vakansgrad hos Balder just nu. Balder ligger rätt konstant på runt 1% i vakansgrad. Det är alltid något som sker med företag som flyttar och rör sig av olika anledningar och vakansgraden kan därmed röra sig något men över tid så är den rätt konstant.

- Finns det en lägre vakansgrad inom lager- och logistiklokaler idag jämfört med innan pandemin?
 - Om ja, kan detta i din mening kopplas till pandemins effekter – eller om inte, något helt annat?

-

- Har du/ni flertalet vakanta lokaler för tillfället som med sannolikhet kan tala för ett trendsifte i handelssektorn?

-

- Hur har vakansgraderna i de två fastighetssegmenten rört sig under den pågående pandemin?
 - Fler eller färre vakanser i något av de två olika segmenten som ett resultat?

-

Ekonomi:

- Finns det större ekonomiska incitament att investera i lager- och logistiklokaler kontra kommersiella handelslokaler idag, än innan pandemin?

Nej, allt handlar om att det ska vara rätt. Man vill ju göra "klipp" i branschen, men det händer hela tiden saker i branschen oavsett om det är räntor som rör sig, pandemier eller krig. Snabba svängar förekommer sällan utan mycket är långsiktigt. Frågan är mer för Balder om det är kommersiellt eller bostäder. Bostäder är exempelvis säkert av den anledningen att oavsett vad som händer så måste folk ha någonstans att bo. Givetvis finns det avvikelser utanför bostäder och kommersiellt men de är få. Ibland kommer exempelvis utländska aktörer in och köper tio lager och logistiklokaler men sedan är det bra så.

Men pandemin tror jag inte har påverkat så mycket mer än att man vill "ta hem" logistik. Efterfrågan har ökat på mellanlager och att ta hem mer för att minska störningar i leveransledet. Vi ser alltmer pandemi, krig och andra störningar som exempelvis Evergrande förekomma i kedjan och kraven på att säkra upp leverans och produktion blir högre. Alltså händelser som kan kopplas till makrofaktorer.

Övrigt:

- Tror du personligen, med de erfarenheter du har från branschen, att e-handeln och efterfrågan på lager- och logistiklokaler kommer att öka under en överskådlig framtid och som ett resultat av detta eventuellt minska för de kommersiella handelslokalerna?

Ja det kommer att öka mycket. De jättestora kommer öka men också de mellanstora. Men de sistnämnda är mer knepiga. Här konkurrerar du plötsligt mer med fler segment då dessa ytor är mindre. Här ökar konkurrens med bostäder och handel då lägena är betydligt mer centrala för de mellanstora. Priserna för dessa är också betydligt högre per kvadratmeter då de är mer centralt belägna – då detta är ett måste för att de mellanstora lokalerna ska fylla sin funktion genom att vara närmare tätorterna.

Många av de stora butikerna kan också periodvis uppleva att de inte gör en lika stor vinst i de fysiska butikerna men att de väljer att ha kvar butikshandeln för att fortfarande ha sitt varumärke etablerat bland människor. Vinsten tar de sedan igen genom den handel som i stället ökat på nätet där de erbjuder samma sortiment. Man behåller helt enkelt butikerna även fast de inte gör samma vinst som tidigare för att upprätthålla varumärkets synlighet och butikens erbjudande att besöka denna.

- Har du någon data eller statistik som berör vakansgrader, efterfrågan eller av annan vikt som vi möjligtvis kan ta del av för att skapa en bättre bild av situationen?

Ja det är årsredovisningen i sådant fall, där står det mesta om exempelvis vakansgrader och liknande. Den har inte kommit ut än men den borde komma den 25e mars.

- Har du något du personligen vill dela med dig av eller som du känner att vi missat att ta upp under denna intervju?

Vakanser är ofta högre än vad som visas i rapporterna. Här justerar ofta bolag, främst börsnoterade, en lägre vakansgrad för att det ska se bra ut. Det går ofta att trixa lite med datum och liknande utan att göra något "förbjudet" för att visa på en lägre vakansgrad än den som faktiskt skett under året.

Tidningar överdramatiserar ofta mer än vad verkligheten är. Butiksdöd osv. ska ofta göra löpsedlar och visst, det stämmer, men bara på ställen som har dåliga lägen och som det redan låg i fatet för.

Tips är att kolla redovisningar för hur de fysiska klädbutikerna säljer nu jämfört med innan för att se om köpkraften avtagit eller inte. Jag tror på fina ökningar för butikerna, men tillägg ska göras att dessa butiker främst ligger inom attraktiva områden i bra lägen.

Bilaga 2

Semistrukturerad intervju – Hans Sahlin, Castellum AB

Bakgrund/kännedom:

- Kan du förklara din roll inom företaget/organisationen i korta drag?

Jag är ansvarig för logistiksegmentet på Castellum där min huvudsakliga uppgift är att få portföljen att växa på ett "bra" sätt genom att köpa hus och förvaltningsfastigheter, men även mark eller uppstart av projekt där vi bygger själva.

- Har ni kommersiella handels-, lager- eller logistikfastigheter i ert utbud som företag?

Castellum är ett av de största noterade fastighetsbolagen i Norden med innehav i samtliga nordiska länder, direkt i Sverige, Finland och Danmark men även indirekt i Norge via Entra. Castellum har endast kommersiella fastigheter i sitt bestånd där vi även räknar in lager- och logistiklokaler med ett totalt fastighetsvärde på 150 miljarder kronor. Utöver dessa har Castellum även ett fåtal bostäder men det är inget som medvetet befinner sig i portföljen utan snarare sådant som ligger i kontorshus eller i andra fastigheter där det "råkar" ligga bostäder.

- Om ja, hur stor andel utgör i så fall kommersiella handels- & eller logistiklokaler av era fastigheter?

Se årsredovisning för att se de olika andelarna från år till år.

- Var är lokalerna främst lokaliserade?

För 10 – 15 år sedan låg fokus mest på de "klassiska" logistikorterna som exempelvis Jönköping, Örebro och Norrköping. Idag köper vi i stället det man kommer över även om vi inte bedriver verksamhet där sedan innan. Se årsredovisningen för mer exakt placering.

- Hur stor andel av dessa lokaler utgör en handelsplattform för detaljhandel (oavsett kommersiell handelsfastighet eller lager- och logistik) i kvadratmeter?

Se årsredovisningen för exakta siffror.

- Har ovanstående faktorer så som lokalisering, kvadratmetrar, andelar osv. förändrats över tid hos er som företag?
 - Om ja, vad har varit den huvudsakliga anledningen?

Se årsredovisningen för exakta siffror.

Efterfrågan:

- Har *branschen* i sin helhet upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Castellum själva har en tydlig uppfattning om att en förflyttning är pågående. I möten med Sveriges e-handlare i pandemins startskede var alla nervösa om framtiden men i ett möte två veckor senare såg e-handlarna en markant ökning i försäljning. Detta samtidigt som butikshandlarna inte har gått lika bra.

- Hur har pandemin påverkat efterfrågan av kommersiella handelslokaler respektive lager- och logistiklokaler?

Efterfrågan har definitivt ökat på lager och logistik, dock inte enbart på stora logistikkomplex i utkanten på städerna men även på mindre "hubbar" närmare stadskärnan. Detta beror på att många e-handelsföretag vill uppnå en högre servicegrad med kortare leveranstider, men även matvarubutiker som vill kunna erbjuda sina kunder att få sina varor hemlevererade i storstäderna och att detta sker snabbt.

- Har ni som företag mer direkt upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Under de senaste åren har Castellum gått från ett innehav av handelsfastigheter på 9 % av beståndet till cirka 6 % i dagsläget genom att sälja av så mycket som möjligt eller byta bort.

Vi ser två faktorer som i huvudsak driver förflyttningen:

1. *Konsumtionen: För 6 – 7 år sedan bestod stora delar av logistik och lager av industrikunder medan under de senaste åren har skiftat till varor för privatpersoner – alltså kopplat till e-handel.*
2. *Hemtagning av lager: Fler företag väljer att lagerföra sina produkter närmare marknaden för att minska osäkerheten i varukedjorna och därmed minska störningar. Ungefär 9/10 e-handlare hade kunnat sälja mer om de hade haft större lager under 2021 på grund av att efterfrågan på dagligvaror var större än vad man hade lagerfört, samtidigt som att leveranskedjorna var otillförlitliga på grund av pandemin.*

- Innan pandemin bröt ut och tiden dessförinnan, har en pågående trend kunnat observeras där efterfrågan succesivt har skiftat mer åt lager- och logistiklokaler?
 - Om så, vad kan detta i så fall bero på?

Jag rekommenderar att ni tittar på Postnords barometer och även kolla av med Arne Andersson som arbetat fram barometern.

- Hur länge har detta trendsifte i så fall pågått?

-

- Har trenden accelererat sedan pandemins start i din mening?

Vi ser en tydlig ökning i efterfrågan även föregående pandemin men som har accelererats ytterligare under pandemin. En ytterligare faktor som ökar efterfrågan är att många e-handelsföretag har satsat mer under pandemin som ett resultat av ökade intäkter vilket har lett till att man exempelvis breddat sitt sortiment genom att ett givet företag som tidigare endast sålde herrkläder nu börjat erbjuda damkläder. Detta leder då till att lagerytan behöver nästintill dubblas vilket leder till en ökad efterfrågan på dessa lokaler.

- Har ni som företag en större efterfrågan på den ena kategorin av lokaler än den andra?
 - Om så, vilken kategori?

Logistik och behovet av logistiklokaler har vuxit otroligt de senaste 5 åren. Lite till bekostnad till den fysiska butikshandeln då mycket gått över till e-handel. Ett exempel är nät-apoteken. Stänger ett fysiskt apotek så ökar ofta samma behov fast på nätet i stället där motsvarande volym dyker upp.

Vakanser och vakansgrader:

- Finns det en större vakansgrad inom de kommersiella handelsfastigheterna idag jämfört med innan pandemin?

Se årsredovisningen. Generellt vill man ha en viss vakansgrad, ca 5 % för att kunna erbjuda lokaler hela tiden då det sker omflyttningar och en viss mängd för att kunna erbjuda lokaler utan att stå tomma.

- Finns det en lägre vakansgrad inom lager- och logistiklokaler idag jämfört med innan pandemin?
 - Om ja, kan detta i din mening kopplas till pandemins effekter – eller om inte, något helt annat?

Ja, pandemin har definitivt påverkat efterfrågan och därmed vakansgraderna. Men även bostäder trycker bort industri- och lagerlokaler från städerna där de tidigare legat och därmed försvinner en del av dessa lokaltyper. Detta kan också i sin tur resultera i att det finns färre lokaler och att vakansgrader därmed minskar då utbudet i helhet minskar och därmed också vakanserna.

- Har du/ni flertalet vakanta lokaler för tillfället som med sannolikhet kan tala för ett trendsifte i handelssektorn?

-

- Hur har vakansgraderna i de två fastighetssegmenten rört sig under den pågående pandemin?
 - Fler eller färre vakanser i något av de två olika segmenten som ett resultat?

-

Ekonomi:

- Finns det större ekonomiska incitament att investera i lager- och logistiklokaler kontra kommersiella handelslokaler idag, än innan pandemin?

Idag finns en större vilja att investera i logistik där man ser att mycket går åt det hållet. En viktig framgångsfaktor inom lager och logistik är att själva äga marken.

Mycket kan kopplas till den "yield" som finns på de olika segmenten – där yelden är olika hög. Ju högre risk desto högre yield. Yield på logistiken har de senaste ca 5 åren gått från ca 6 % till nu, omkring 3,2 – 3,7 %, vilket innebär att det nu mer eller mindre betraktas som riskfritt. Men det resulterar också i en lägre avkastning för de som investerar. Att yelden gått ner så mycket på så kort tid talar mycket för att investeringar i dessa typer av lokaler så som lager- och logistiklokaler betraktas som säkert och att framtiden för dessa är mycket god. Man ser mer eller mindre inget slut på denna era just nu och att den är här för att stanna och därför är det en lägre risk än innan att investera i dessa fastighetstyper.

Övrigt:

- Tror du personligen, med de erfarenheter du har från branschen, att e-handeln och efterfrågan på lager- och logistiklokaler kommer att öka under en överskådlig framtid och som ett resultat av detta eventuellt minska för de kommersiella handelslokalerna?

Jag tror att e-handeln kommer att fortsätta öka även i framtiden och att gatubilden i storstäderna kommer att skifta. Jag ser att andra typer av verksamheter kommer att verka i gatuplanet. Till exempel restaurang, café, pop-up's eller showrooms snarare än stora fysiska butiker.

Jag är övertygad om att allt fler som börjat handla via nätet också kommer fortsätta med det. En helt ny generation är också på ingång där det mer eller mindre bara finns handel via nätet som kommer späda på e-handelns upptrappning. Även intåget av Amazon kommer att trycka på dess framfart med mycket prisjämförelser och annat där e-handeln brukar dominera jäntemot den fysiska handeln.

- Har du någon data eller statistik som berör vakansgrader, efterfrågan eller av annan vikt som vi möjligtvis kan ta del av för att skapa en bättre bild av situationen?

Kolla årsredovisningar, Postnords barometer, rapporter från bolag så som Croisette, CBRE, Prologis, Svensk Digital Handel, Savills, Colliers. De flesta har rapporter på nätet som man kan ta del av.

- Har du något du personligen vill dela med dig av eller som du känner att vi missat att ta upp under denna intervju?

Vad vi bygger. Absolut att vi bygger många "lådor" där det finns lager och annat. Men alltmer så byggs nu även terminaler. Tänk AirMee och BudBee där man vill leverera snabbt och lokalt. Men även många koncept som exempelvis Foodora för dagligvaror och annat så att man kan få hem dessa dagligvaror på under en kvart. Här finns ingen ingång utan är endast lokalt och till för snabba leveranser hem med bud. Även bolag som Ica tittar på liknande koncept och därmed behövs lokaler för detta framöver. Vi ser ju hur allt fler köper mat men även läkemedel på nätet och hur detta ökar. Att få hem färre varor men snabbt kan vara ett av dessa koncept.

Bilaga 3

Semistrukturerad intervju – Göran Joneskär, Corem Property Group AB

Bakgrund/kännedom:

- Kan du förklara din roll inom företaget/organisationen i korta drag?

Jag är regionchef för region väst som består av Göteborg, Halmstad och Malmö. Jag är delaktig i både utvecklingen av organisationen och av beståndet som helhet.

- Har ni kommersiella handels-, lager- eller logistikfastigheter i ert utbud som företag?
 - Om nej, förklara gärna kort hur du har insikt i branschen, detaljhandeln eller fastighetsområdet.

Corem har väldigt lite handelslokaler över lag med endast ett fåtal i Göteborgsområdet, men vi har däremot mycket kontor samt lager- och logistiklokaler.

- Om ja, hur stor andel utgör i så fall kommersiella handels- & eller logistiklokaler av era fastigheter?

Lager- och logistik består till ungefär 50 % av Corems totala bestånd tror jag, men för detaljerade siffror så får ni titta i årsredovisningen.

- Var är lokalerna främst lokaliserade?

Lokalerna har ingen specifik strategisk placering. Om Corem växer så gör vi det på platser där vi redan finns och det kopplas till att vi syns bättre på marknaden om vi har fler fastigheter nära varandra. Snarare än att exempelvis underhåll av fastigheterna effektiviseras.

- Hur stor andel av dessa lokaler utgör en handelsplattform för detaljhandel (oavsett kommersiell handelsfastighet eller lager- och logistik) i kvadratmeter?

Vi har som sagt väldigt lite handel i den här regionen.

- Har ovanstående faktorer så som lokalisering, kvadratmetrar, andelar osv. förändrats över tid hos er som företag?
 - Om ja, vad har varit den huvudsakliga anledningen?

Det ser olika ut i de olika regionerna. Det har med den historiska utvecklingen att göra, Corem har under åren köpt upp olika företag som i sin tur köpt upp andra företag vilket har gjort att beståndet har förändrats över tid. Corem fokuserade mer på logistik än Klöver exempelvis vilket gör att andelen logistik i Corems bestånd har minskat i och med att Klöverns många kontorslokaler nu ingår i Corem.

Efterfrågan:

- Har *branschen* i sin helhet upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Jag vill tro att det har skett en förflyttning från butikshandel till lager och logistik. Jag tror att många kommer att minska sina butiksytor men att de fortfarande kommer vara kvar. Däremot kommer sällanhandelsbutiker vara kvar oavsett näthandels framfart. De bra lägena kommer alltid gå bra medan de dåliga lägena går sämre.

- Hur har pandemin påverkat efterfrågan av kommersiella handelslokaler respektive lager- och logistiklokaler?

Det är en större efterfrågan på lager nu än innan. Jag tror att citynära mellanlager kommer att vara nästa stora grej inom logistik. Efterfrågan på handelslokaler tror jag däremot är oförändrad alternativt minskad. Den ökade efterfrågan på logistik är nog inte endast beroende på pandemin men pandemin är absolut en accelerator i det.

- Har ni som företag mer direkt upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

-

- Innan pandemin bröt ut och tiden dessförinnan, har en pågående trend kunnat observeras där efterfrågan succesivt har skiftat mer åt lager- och logistiklokaler?
 - Om så, vad kan detta i så fall bero på?
 - Hur länge har detta trendsifte i så fall pågått?
 - Har trenden accelererat sedan pandemins start i din mening?

En trend har absolut varit synlig, det var väldigt tydligt. Tidigare marknadsförde man industrilokaler som handelslokaler för att sälja fastigheten medan man idag kanske snarare marknadsför som lager- eller logistiklokal. Man hade en övertro på handelslokaler innan.

- Har ni som företag en större efterfrågan på den ena kategorin av lokaler än den andra?
 - Om så, vilken kategori?

-

Vakanser och vakansgrader:

- Finns det en större vakansgrad inom de kommersiella handelsfastigheterna idag jämfört med innan pandemin?

Ja, jag är nästan säker på att det är så och är det inte effektuerat så kommer det att hända. Dessutom var det nästan aktuellt för alla inom butiksnäringen att söka stöd och därmed också halvera sina hyreskostnader. Men det räckte inte till för alla och många konkurser uppstod ändå. Man kan dessutom bara halvera hyran så länge. Till slut behöver man ta halva ytan och hyra ut den till någon annan och det kan vara spiken i kistan för många butiker med.

- Finns det en lägre vakansgrad inom lager- och logistiklokaler idag jämfört med innan pandemin?
 - Om ja, kan detta i din mening kopplas till pandemins effekter – eller om inte, något helt annat?

Absolut. Detta kan med stor sannolikhet kopplas till pandemin. Inte nödvändigtvis att motsvarande mängd handel som lämnat butikshandeln har direkt gått över till e-handel men pandemin har definitivt ändrat förutsättningarna. Där butikerna upplevt mindre handel och e-handeln blomstrat mer som ett resultat av pandemin.

Sedan tror jag att pandemin kan ha varit en trigger till att utlösa effekten. Att skiftet skett drastiskt kan bero på en palett av saker och ting men att pandemin var en utlösande effekt. Det fanns förutsättningar för att det skulle gå åt detta håll sedan innan, men inte lika snabbt och inte just nu men att pandemin accelererade detta.

- Har du/ni flertalet vakanta lokaler för tillfället som med sannolikhet kan tala för ett trendsifte i handelssektorn?

Corem som företag har inte upplevt det i samma utsträckning då vi inte har den utsträckning av butikshandel som andra fastighetsbolag kanske har.

- Hur har vakansgraderna i de två fastighetssegmenten rört sig under den pågående pandemin?
 - Fler eller färre vakanser i något av de två olika segmenten som ett resultat?

-

Ekonomi:

- Finns det större ekonomiska incitament att investera i lager- och logistiklokaler kontra kommersiella handelslokaler idag, än innan pandemin?

Det tror jag. Det har inte så mycket att göra med pandemin tror jag utan ligger mer i tiden. Som en trend. Det finns fler företag som har behov av dessa lagerlokaler nu än innan. Vi ser också hur trenden för lagerföring ändras. Nu mer än innan så läggs allt större fokus på mellanlager och lager generellt nära till hands för att säkra leveranskedjorna och minska störningar av olika faktorer i produktion och leveranstider.

Övrigt:

- Tror du personligen, med de erfarenheter du har från branschen, att e-handeln och efterfrågan på lager- och logistiklokaler kommer att öka under en överskådlig framtid och som ett resultat av detta eventuellt minska för de kommersiella handelslokalerna?

Det tror jag. Ett tag. Sedan tror jag lite att det blir som ett "padel-syndrom" där det går för fort för att sedan stagnera och snabbare slås ut likt det som hänt med alla padelhallar. Till slut når man ett mättat behov när efterfrågan inte finns mer, så det gäller att göra sina analyser. Men framöver så finns en högre efterfrågan på lager, speciellt när stadskärnorna växer så pass mycket att kärnorna "äter upp" de lagerlokaler och industrier som tidigare legat i utkanten av staden. I takt med att städerna växer kommer blir dessa områden mer centrala och konverteras till bostäder och annat, vilket leder till att de gamla lagerlokalerna byggs upp igen fast längre ut från stadskärnorna.

- Har du någon data eller statistik som berör vakansgrader, efterfrågan eller av annan vikt som vi möjligtvis kan ta del av för att skapa en bättre bild av situationen?

Kolla på årsredovisningen som snart kommer ut. Var noga med att se hur redovisningen ser ut med jämförelsetal osv. nu när Corem nyligen slåtts ihop med Klöver.

- Har du något du personligen vill dela med dig av eller som du känner att vi missat att ta upp under denna intervju?

En stor fråga som behandlas i dagsläget är frågan om mobilitet och det faktum att vi inte kan ha för mycket biltrafik i städerna. I samband med det kan det också vara värt att betrakta behovet av lager nära städerna. Detta för att kunna få på fler leveranser på en och samma bil som exempelvis ska till samma butik i stället för att det ska 10 lastbilar under samma dag till samma ställe.

Bilaga 4

Semistrukturerad intervju – Jennifer Eriksson, Croisette AB

Bakgrund/kännedom:

- Kan du förklara din roll inom företaget/organisationen i korta drag?

Jag jobbar som head of leasing på Göteborgskontoret vilket kortfattat innebär att jag är ansvarig för teamet av kommersiella uthyrare. Croisette jobbar på uppdrag av i princip alla större och mindre fastighetsägare i Göteborg där vi hjälper till med transaktioner och uthyrning av lokaler.

- Har ni kommersiella handels-, lager- eller logistikfastigheter i ert utbud som företag?
 - Om nej, förklara gärna kort hur du har insikt i branschen, detaljhandeln eller fastighetsområdet.

Croisettes insikt i branschen är mycket bred. Vi jobbar utifrån de flesta inriktningar och med det skapas en bra insikt i fastighetsmarknadens alla hörn. Detta då vi arbetar med en väldigt stor variation av kunder och uppdrag.

- Om ja, hur stor andel utgör i så fall kommersiella handels- & eller logistiklokaler av era fastigheter?

-
- Var är lokalerna främst lokaliserade?

-
- Hur stor andel av dessa lokaler utgör en handelsplattform för detaljhandel (oavsett kommersiell handelsfastighet eller lager- och logistik) i kvadratmeter?

-
- Har ovanstående faktorer så som lokalisering, kvadratmetrar, andelar osv. förändrats över tid hos er som företag?
 - Om ja, vad har varit den huvudsakliga anledningen?

Ja det har det verkligen gjorts, man har sett en förändring redan innan pandemin där stora butikslokaler skalar ner och satsar mer på showrooms – mer för att marknadsföra varumärket snarare än fokus på försäljning. Man skalar ner på butiksytan och kombinerar med ett större lager snarare än att stänga butiker helt. Detta har självklart påskyndats av pandemin men det var på gång redan innan. Lagerytan skalas därmed upp och butiksytan skalas ner i sin helhet.

Efterfrågan:

- Har *branschen* i sin helhet upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Ja och jag tror att det är kopplat lite till pandemin också, men efterfrågan på större lagerlokaler generellt blir större och större hela tiden. Sedan har man blivit mer effektiv när man bygger lagerlokaler där man tar mer hänsyn till kubikmeter snarare än kvadratmeter. Över lag en stor efterfrågan på lager- och logistik.

- Hur har pandemin påverkat efterfrågan av kommersiella handelslokaler respektive lager- och logistiklokaler?

E-handeln har ökat i takt med pandemin vilket i sin tur har ökat efterfrågan på lager- och logistiklokaler. Det hade nog hänt ändå men pandemin har påskyndat processen eftersom butiksödöden är ett begrepp sedan tiden innan pandemin. Det har blivit allt viktigare att visa upp varumärket.

- Har ni som företag mer direkt upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Handelsområden utanför staden med andra aktörer än de i citynära lägen är helt annat. Sällanhandelsbutiker går väldigt bra i områden mer utanför centrum, så butikernas optimala lägen beror på verksamheten. Byggvarubutiker har exempelvis gått otroligt bra under pandemin exempelvis i jämförelse med andra typer av butiker och dessa ligger inte i citynära lägen.

- Innan pandemin bröt ut och tiden dessförinnan, har en pågående trend kunnat observeras där efterfrågan succesivt har skiftat mer åt lager- och logistiklokaler?
 - Om så, vad kan detta i så fall bero på?
 - Hur länge har detta trendskifte i så fall pågått?
 - Har trenden accelererat sedan pandemins start i din mening?

En trend har varit väldigt tydlig långt innan pandemin men den har skyndat på processen. Bygger man lager/logistik idag har man en tydlig bild om vad som efterfrågas gällande flöden osv. samtidigt som mycket idag även byggs på spekulation.

- Har ni som företag en större efterfrågan på den ena kategorin av lokaler än den andra?
 - Om så, vilken kategori?

Man efterfrågar billiga, centrala butikslokaler i bottenplan vilket inte riktigt går att lösa eftersom det finns väldigt få lokaler i sådana lägen i Göteborg vilket såklart driver hyresnivåerna uppåt.

Vakanser och vakansgrader:

- Finns det en större vakansgrad inom de kommersiella handelsfastigheterna idag jämfört med innan pandemin?

Nej det är nog ganska samma vad gäller citykärnan, då fastighetsägare blivit mer flexibla vad gäller avtalslängd så att avtalen inte alltid löper på 3 år men kanske 1 år i stället. Kommer man utanför staden så har nog butikerna påverkats alltmer, främst de mindre aktörerna men de som är citynära har inte påverkats så mycket då de lokalerna är så pass attraktiva, där det alltid finns en efterfrågan där flödena är höga.

- Finns det en lägre vakansgrad inom lager- och logistiklokaler idag jämfört med innan pandemin?
 - Om ja, kan detta i din mening kopplas till pandemins effekter – eller om inte, något helt annat?

Vi ser ju att det är allt svårare att få tag på mark och ytor för lager och liknande som är nära städerna då efterfrågan är hög för dessa områden. Sedan har lager och logistik varit attraktivt under en längre period nu, så inom detta segment så har vakansgraden varit generellt sett låg länge.

- Har du/ni flertalet vakanta lokaler för tillfället som med sannolikhet kan tala för ett trendsifte i handelssektorn

-

- Hur har vakansgraderna i de två fastighetssegmenten rört sig under den pågående pandemin?
 - Fler eller färre vakanser i något av de två olika segmenten som ett resultat?

Kort sagt så har vakansgraden blivit högre för butikslokaler om vi ser till det stora hela och inte endast citynära detaljhandel. Tittar vi på lager, logistik och kopplingen till e-handel så är vakansgraden nu antingen samma eller alternativt lägre. Efterfrågan har inom detta segment har varit densamma och om något ökat mer om man ser till pandemins effekt och den ökade efterfrågan som uppkommit på e-handeln.

Ekonomi:

- Finns det större ekonomiska incitament att investera i lager- och logistiklokaler kontra kommersiella handelslokaler idag, än innan pandemin?

Ja absolut, lager och logistik är hetare nu än någonsin innan. Här ser vi en lägre yield nu som talar för en lägre risk i detta segment. Tittar man till priserna på marknaden så ser vi att de som köpt lokaler för omkring 10 år sedan eller mer, att värdet på både mark och ytorna har dubblats, tredubblats eller ännu mer beroende på placering och typ av lokal. Detta visar på hur marknaden rör sig och att värderingen inom dessa typer av lokaler går åt ett håll som talar för större incitament att investera i dessa typer av lokaler.

Övrigt:

- Tror du personligen, med de erfarenheter du har från branschen, att e-handeln och efterfrågan på lager- och logistiklokaler kommer att öka under en överskådlig framtid och som ett resultat av detta eventuellt minska för de kommersiella handelslokalerna?

Butikslokaler kommer alltid att finnas kvar på ett eller annat sätt men att det går alltmer mot showrooms och mindre butiker eller konceptbutiker. Vad gäller e-handeln så kommer efterfrågan öka alltmer på lager och logistik. Här kan vi se mellanhubbar av mindre storlek som finns relativt citynära för att erbjuda snabba leveranser men också en efterfrågan på de riktigt stora lagerlokalerna som ligger längre bort. Dessa agerar i sin tur som en central hubb för både dessa mellanhubbar och för de leveranser som inte ska levereras via dessa mellanlager.

- Har du någon data eller statistik som berör vakansgrader, efterfrågan eller av annan vikt som vi möjligtvis kan ta del av för att skapa en bättre bild av situationen?

Kolla den lager- och logistikrapport som vi gjort för Göteborg med omnejd, som ni ska få på mejl. Har även fler rapporter som ni kan få ta del av.

- Har du något du personligen vill dela med dig av eller som du känner att vi missat att ta upp under denna intervju?

Nej, jag tycker att ni har fått med väldigt viktiga och relevanta frågor så jag tror inte jag har något som behöver förtydligas eller tilläggas.

Bilaga 5

Semistrukturerad intervju – Johan Franzén, Platzer Fastigheter AB

Bakgrund/kännedom:

- Kan du förklara din roll inom företaget/organisationen i korta drag?

Jag arbetar som affärsområdeschef för industri och logistik samt att jag sitter med i koncernledningen för Platzer. Jag ansvarar för Platzers område vad gäller allt inom industri och logistik. Jag har även bakgrund inom logistik sedan tidigare arbeten på andra företag.

- Har ni kommersiella handels-, lager- eller logistikfastigheter i ert utbud som företag?
 - Om nej, förklara gärna kort hur du har insikt i branschen, detaljhandeln eller fastighetsområdet.

Ja, Platzer har ett område för industri och logistik men också ett område för kontor.

- Om ja, hur stor andel utgör i så fall kommersiella handels- & eller logistiklokaler av era fastigheter?

900 000 m2 totalt men logistik står för 300 000 m2 av den delen. Värdemässigt står logistik för kanske en femtedel av det totala värdet då kontor är mer värda och de ligger mer citynära.

- Var är lokalerna främst lokaliserade?

Platzer är Göteborgsbaserat och där ligger kontor främst citynära men också lite utanför stadskärnan så som Gårda, Gamlestaden mm. Några exempel på lokaliseringen för våra logistiklokaler är bland andra områden som Arendal, Torslanda. Allt detta är tydligt redovisat i årsredovisningen så ett tips för att se mer specifikt är att titta i den.

- Hur stor andel av dessa lokaler utgör en handelsplattform för detaljhandel (oavsett kommersiell handelsfastighet eller lager- och logistik) i kvadratmeter?

Inget i princip är gjort för detaljhandel. Det är snarare så att vi har butikslokaler som ligger i bottenplan av våra kontorsfastigheter exempelvis.

- Har ovanstående faktorer så som lokalisering, kvadratmetrar, andelar osv. förändrats över tid hos er som företag?
 - Om ja, vad har varit den huvudsakliga anledningen?

År 2016 var det år som Platzer stod inför ett val mellan logistik/industri och detaljhandel. Här valde man det första och det har visat sig på den korta tiden som har gått sedan dess att det var ett extremt lyckat val då värdeutvecklingen gått i taket de senaste åren. Även marken har gått upp i värde. På så sätt har det tillkommit nya områden i Göteborg men också mycket andel i kvadrat.

Efterfrågan:

- Har branschen i sin helhet upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

Ja och den förflyttningen är jättetydlig. Det handlar om förändrade köpbeteenden. Om man går från att sälja sin produkt i butik till e-handel ökar den behövda ytan från 1 m² till 2,5 m² vilket ytterligare driver på efterfrågan av lager. Med e-handel medföljer även större sortiment än vad som behövs för butikshandel.

- Hur har pandemin påverkat efterfrågan av kommersiella handelslokaler respektive lager- och logistiklokaler?

Pandemin har styrt om flöden från butik till lager. Producerad lageryta under 2021 var högsta någonsin i Sverige vilket även förutspås för 2022. Jag tror att utvecklingen hade skett i alla fall men att pandemin har varit en stor accelerator i förflyttningen. Jag kan rekommendera er att kolla på Postnords barometer, där finns mycket bra statistik ni kan få användning för.

- Har ni som företag mer direkt upplevt en förflyttning av efterfrågan från kommersiella handelslokaler till lager- och logistiklokaler? I så fall varför?

För oss på Platzler beror det på vilken branschkoppling företagen som hyr lagerytan har då mycket av Platzlers lager- och logistiklokaler ligger på Hisingen närmare hamnen. Det beror helt enkelt på vart hyresgästen har sin kundbas. Däremot finns det ett ökat intresse globalt sett för lagerlokaler.

- Innan pandemin bröt ut och tiden dessförinnan, har en pågående trend kunnat observeras där efterfrågan succesivt har skiftat mer åt lager- och logistiklokaler?
 - Om så, vad kan detta i så fall bero på?
 - Hur länge har detta trendskifte i så fall pågått?
 - Har trenden accelererat sedan pandemins start i din mening?

Ja en tydlig trend har definitivt observerats, se Postnords barometer. Trenden kan bero på digitaliseringen i stort då mycket runt e-handeln är beroende av olika tekniska lösningar utöver själva handeln i sig. Exempelvis betalning, frakt, retur osv.

- Har ni som företag en större efterfrågan på den ena kategorin av lokaler än den andra?
 - Om så, vilken kategori?

-

Vakanser och vakansgrader:

- Finns det en större vakansgrad inom de kommersiella handelsfastigheterna idag jämfört med innan pandemin?

Ja med 99,9% säkerhet så är det nog så, men många företag överlever nog ändå. Man kanske använder butiken som marknadsföring snarare än som en förmånlig försäljningsplats.

- Finns det en lägre vakansgrad inom lager- och logistiklokaler idag jämfört med innan pandemin?
 - Om ja, kan detta i din mening kopplas till pandemins effekter – eller om inte, något helt annat?

Ja den är mycket lägre och den kan i stor utsträckning kopplas till pandemin. Det har på grund av pandemin skapats ett stort intresse för logistiklokaler vilket har lett till en ökad produktion av dessa. Trots detta är vakansgraden väldigt låg.

Man vill ha en väldigt hög uthyrningsgrad, men inte 100 %.

- Har du/ni flertalet vakanta lokaler för tillfället som med sannolikhet kan tala för ett trendsifte i handelssektorn?

En minskad vakansgrad på lager och logistik talar för ett trendsifte, samtidigt är det så att man börjar bygga mer på spekulation på grund av att man vet att man kommer få sina lager- och logistiklokaler uthyrda.

- Hur har vakansgraderna i de två fastighetssegmenten rört sig under den pågående pandemin?
 - Fler eller färre vakanser i något av de två olika segmenten som ett resultat?

Vakansgraden ökar i detaljhandel och minskar inom lager- och logistik.

Ekonomi:

- Finns det större ekonomiska incitament att investera i lager- och logistiklokaler kontra kommersiella handelslokaler idag, än innan pandemin?

Ja det gör det, man ser det som en säkrare investering. Yelden är avgörande här. Lager och logistik anses säkrare vilket leder till en lägre yield jämfört med handel som har en högre yield och därmed mer riskfyllt av marknaden.

Sverige är extra intressant internationellt sett på grund av yelder kontra priser i jämförelse med London eller Paris.

Övrigt:

- Tror du personligen, med de erfarenheter du har från branschen, att e-handeln och efterfrågan på lager- och logistiklokaler kommer att öka under en överskådlig framtid och som ett resultat av detta eventuellt minska för de kommersiella handelslokalerna?

Ja, och detta pågår nu. Däremot kommer det komma en brytpunkt. Johan tror inte att e-handeln kommer att stå för 60% av all handel men att 30% inom en snar framtid är fullt rimligt. Om detta sker inom 5 år eller 10 år är däremot svårt att veta.

- Har du någon data eller statistik som berör vakansgrader, efterfrågan eller av annan vikt som vi möjligtvis kan ta del av för att skapa en bättre bild av situationen?
-
- Har du något du personligen vill dela med dig av eller som du känner att vi missat att ta upp under denna intervju?

Tänk igenom vad syftet med arbetet är, vad ni vill undersöka, vilket typ av mått. Få med logiken bakom skiftet, vad är det som har skett egentligen då pandemin bara är en accelerator. Identifiera den bakomliggande trenden och beskriv denna för att skapa en förståelse för läsaren vad som egentligen har skett. Yelder osv.

INSTITUTIONEN FÖR ARKITEKTUR OCH SAMHÄLLSBYGGNADSTEKNIK

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, Sverige 2022

www.chalmers.se



CHALMERS