



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2017, 30 stp
Institutt for landskapsplanlegging

Forhold som påvirker kontorleien utenfor CBD i Oslo

Analyse av Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr

Christian Winsnes Rustand
Eiendomsutvikling

Forord

Denne masteroppgaven er skrevet ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU), Institutt for landskapsplanlegging våren 2017. Oppgaven omfatter 30 studiepoeng og markerer avslutningen på en erfaringsbasert mastergrad i eiendomsutvikling som ble påstartet hos Senter for Eiendomsfag.

Bakgrunnen for valg av dette studiet er min store lidenskap til eiendom og et ønske om å øke kompetansen ytterligere. Til daglig jobber jeg som utleiesjef hos Entra som er en av Norges aller største eiendomsselskaper innenfor kontor, og jeg har for øvrig 8 års erfaring innenfor næringseiendom.

Jeg jobber med utvikling av eiendom fordi jeg synes det er spennende å jobbe med mennesker og ikke minst det å skape noe. Utvikling av eiendom er en arena hvor man kan kombinere disse to. Det er ikke byggene alene, men kombinasjonen med menneskene som gjør at f. eks en gate, bydel eller by fungerer og er pulserende. Dette er igjen viktig for økt sysselsetting og økonomisk vekst. Valg av emne for oppgaven falt for meg veldig naturlig, og ble en analyse av tre bydelers utviklinger, sett fra et næringsperspektiv.

Ambisjonen har vært å skrive en oppgave som kan bidra til en dypere forståelse for hva som påvirker utviklingen i etablerte kontorområder i Oslo med leieprisutviklingen som temperaturmåler. Dette for å skape mer bevissthet rundt valg og grep som gjøres av f. eks utviklere og planmyndigheter.

For å realisere oppgaven har jeg vært avhengig av stor hjelp:

- *Tusen takk til Berit Irene Nordahl som har vært en dyktig veileder med gode diskusjoner og ikke minst konstruktive råd og innspill.*
- *Takk til informantene fra Avantor, Colliers International Holding, Cushman & Wakefield Realkapital, Eiendomshuset Malling & Co, Entra, Fram Eiendom, Realia og Union Norsk Næringsmegling.*
- *Takk til analysemiljøene hos Akershus Eiendom, Arealstatistikk, Eiendomshuset Malling & Co, Newsec, Sandia Megling, Union Norsk Næringsmegling.*
- *Ønsker også å takke min samboer Carina for tålmodigheten og avlastningen med vår 6 måneder gamle sønn.*

Christian Winsnes Rustand, Oslo, 15 mai 2017

Innholdsfortegnelse

Sammendrag	4
Abstract	5
Del 1. Innledende del.....	7
1.1 Innledning.....	7
1.2 Problemstilling	8
Del 2. Design og metode	9
2.1. Valg av forskningsdesign	9
2.2 Avgrensninger	10
2.3 Datagrunnlag	11
2.3.1 Semi-strukturerte intervjuer.....	12
2.3.2 Statistisk informasjon	12
2.4 Reliabilitet og Validitet	13
2.4.1 Reliabilitet	13
2.4.2 Validitet	15
Del 3. Teori og studier.....	17
3.1 The Real Estate System.....	17
3.2 Four-Quadrant Model.....	18
3.3 The Bid-Rent Curve og Polysentriske byer.....	21
3.4 Tidligere studier	23
3.5 Kort avslutning av teori og tidligere studier.....	25
Del 4. Casegjennomgang og statistikk	26
4.1 Skøyen	26
4.2 Nydalen	29
4.3 Bryn-Helsfyr.....	32
4.4 Områdene sett opp mot hverandre.....	36
4.5 Hva forteller statistikken	42
Del 5. Gjennomgang av intervjuer	44
5.1 Viktige kvaliteter for å oppnå et attraktivt kontorområde	44
5.2 Betragtninger og erfaringer om de ulike kontorområdene	46
5.3 Medvirkende årsaker til den dårlige utviklingen på Bryn-Helsfyr.....	49
5.4 Oppsummering områdekvaliteter	51
5.5 Oppsummering andre kvaliteter	52
5.6 Status tilbudssiden kontra etterspørselssiden	53
Del 6. Analyse og diskusjon.....	54
6.1 Nærhet til offentlig kommunikasjon	54

6.2 Byliv og servicetilbud	55
6.3 Eierforhold.....	57
6.4 Image	58
6.5 Volum, tetthet og ledighet	59
Del 7. Konklusjon og avslutning	61
7.1 Konklusjon	61
7.2 Nyttan av oppgaven.....	63
7.3 Forslag til overordnet utviklingsplan for nye kontorområder	64
7.4 Forslag til vidare forskning	64
Kildehenvisning.....	65
Vedlegg	67

Sammendrag

Denne oppgaven ser nærmere på gode kontorområder utenfor Central Business District (CBD¹) i Oslo, og er en analyse av utviklingen til henholdsvis Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr. De tre områdene er eksempler på nabolags-områder (NBD, vedlegg 1). Formålet med oppgaven er å få frem årsaksforklaringene og sikre en dypere forståelse for utviklingstrekk ved denne type kontorområder i Oslo. Hensikten er å skape mer bevissthet om konsekvenser av valg og grep som gjøres av utviklere og planmyndigheter.

For å belyse dette har jeg valgt en komparativ caseanalyse med «most similar cases», med fokus på hvilke utviklingstrekk som kjennetegner kontorområder utenfor CBD med relativt flat leieprisutvikling versus områder med stigende prisutvikling. 8 «spesialister», hvorav 4 fra tilbudssiden og 4 fra etterspørselssiden ble intervjuet og 7 ulike analysemiljøer² ble kontaktet for å kartlegge deres erfaringer og observasjoner.

Relevante analyser og forskning utført av *bransjen selv* på leiemarked innenfor ulike delområder i Oslo var vanskelig å oppdrive. De analysene som gjøres fokuserer primært på makrotall, befolkningsvekst, byggevolumer og ledighetsutvikling. Makrotall og befolkningsvekst for byen som helhet er for øvrig forhold som sees bort i fra i denne oppgaven da de er vanskelig å påvirke for utviklere og planmyndigheter. Forskning fra blant annet Amsterdam, Barcelona, Oslo og USA er trukket frem og sett opp imot erfaringene og observasjonene fra «spesialistene» og analysemiljøene. Disse inneholdt interessante og utdypende funn som kontortetthets betydning på leiepriser, eksempel på hvordan en vellykket transformasjon har påvirket leieprisene, boligens betydning for byliv og mangfoldets betydning for innovasjon og vekst.

Geltner's teorier (Geltner, 2014) bidrar til ytterligere tydeliggjøring av dynamikken i eiendomsutvikling og årsakssammenhengene nevnt ovenfor. Teorier om eiendomsmarkedets oppbygging, gjensidig avhengighet blant kontorbrukerne og ikke minst brukernes sensitivitet i forhold til avstanden mellom viktige referansepunkter (eksempelvis kollektivknutepunkter, arbeidsplassen og servicetilbudene) trekkes frem og brukes aktivt sammen med ulike figurer.

Opgaven konkluderer med at leieprisutviklingen i NBD-områder vil påvirkes positivt dersom de største eierne har en helhetlig plan for området og at denne følges, i tillegg til at området har et godt kollektivtilbud. Fokus på tetthet av kontorer, mangfold og servicetilbud i umiddelbar nærhet av kollektivknutepunktet sammen med investeringer i utomhus kvaliteter, bidrar til trivsel og en effektiv hverdag for både bedriftene og deres ansatte. Kontorområdets image og identitet (vedlegg 1) blir formet av helheten i miksen av leietakerne, tilbudene og de øvrige kvalitetene. Et positivt og «riktig» image

¹ Se begrepsoversikten i vedlegg 1 for nærmere forklaring av ordet.

² Statistikken i denne oppgaven kan kun benyttes til forskning.

er avgjørende for kontorområdet attraktivitet ovenfor leietakere og deres ansatte. Sammenlikningen av Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr beviser at årsakene til den ulike leieprisutviklingen er kompleks med en gjensidig avhengighet mellom forholdene nevnt ovenfor.

Abstract

This study looks further at attractive office areas outside the Central Business District (CBD) in Oslo, and is an analysis of development at respectively Skøyen, Nydalen and Bryn-Helsfyr. The three areas are examples of neighbourhood districts (NBD). The purpose of the study is to identify the causes and obtain a deeper understanding of the development features of this type of office district in Oslo. The aim is to create more awareness of the choices made and action taken by developers and planning authorities.

To illustrate this, I have chosen a comparative case analysis of the most similar cases, with a focus on which development features characterise the office districts outside the CBD with a relatively flat development in rents against districts with rising rent levels. 8 “specialists”, of whom 4 were from the supply side and 4 from the demand side were interviewed and 7 different analytical sources³ were contacted to obtain their experience and observations.

Relevant analyses and research carried out by *industry itself* on the rental market in the various districts were difficult to obtain. The analyses that were available focus mainly on macro figures, population growth, construction volumes and the development in vacancy. The macro figures and population growth for the city as a whole are furthermore matters outside the scope of this study as they are difficult for developers and planning authorities to influence. Research from, among other places, Amsterdam, Barcelona, Oslo and the USA has been drawn upon and compared against the experience and observations of the specialists and analytical sources. These contain interesting and elucidating findings on the importance of office density for rental levels, examples of how a successful transformation has affected rents, the importance of housing for life in the city and the importance of diversity for innovation and growth.

Geltner’s theories (Geltner, 2014) contribute to further demonstrating the dynamic in property development and the causal relationships referred to above. Theories on the structure of the property market, reciprocal dependence among office users and not least the users’ sensitivity in relation to the distance between important reference points (such as, for example, public transport intersections, the workplace and the availability of services) are described and used actively together with various figures.

The study concludes that the development in rents in NBD areas will be positively influenced if the largest owners had an overall plan for the area that was followed, in addition to the area having good public transport provision. Focus in the density of offices, diversity and services in the immediate vicinity

³ The statistics in this study can only be used for research.

of public transport intersections, along with investments in public space qualities, contributing to well-being and an efficient workday for both companies and their employees. The area's image and identity are shaped by the whole of the mix of tenants, facilities and other qualities. A positive and "correct" image is essential for the office area's attractiveness to tenants and their employees. The comparison of Skøyen, Nydalen and Bryn-Helsfyr proves that the reasons for the different development in rents are complex with a reciprocal dependence between the conditions mentioned above.

Del 1. Innledende del

1.1 Innledning

Næringslivet i Norge opplever en stadig sterkere global konkurranse både når det gjelder pris, leveranser og kvaliteter på varer og tjenester. Media og teknologibransjene er gode eksempler på dette. Globalisering er samtidig en stor mulighet, og skal de norske bedriftene kunne stå imot denne konkurransen, er de avhengig av å ha de beste forutsetningene. Rekruttering og tiltrekking av dyktige ansatte fra inn- og utland, er kanskje den mest avgjørende forutsetningen av de alle, og den norske veksten de siste tiårene har vært helt avhengig av arbeidsinnvandring. Det kan tyde på at behovet for arbeidsinnvandring også blir gjeldene i fremtiden.

18 januar 2017 sto det en artikkel i Dagens Næringsliv med følgende overskrift «Når det står mellom Silicon Valley og Oslo». Denne omhandler konkurransen Microsoft står ovenfor ved rekruttering av teknologiutviklere som ifølge artikkelen kan jobbe hvor som helst i verden. Microsoft viser til at disse teknologiutviklerne kan velge mellom steder som Silicon Valley, Madrid og Oslo. Artikkelen trekker frem området og kvaliteter ved lokalet som viktige faktorer for å tiltrekke seg den ønskede arbeidskraften i konkurranse mot andre spennende byer og land. Kvalitetene som trekkes frem er en sentral beliggenhet med nærhet til kollektivtrafikk, hippe utesteder og butikker, samt flotte lokaler med saccoesker, hengekøye, shuffleboard og minibar. Et kreativt image er viktig for Microsoft å oppnå i denne konkurransen.

Hvor bevisste og flinke er eiendomsutviklere og planmyndigheter til å legge til rette for at bedriftene skal kunne utnytte disse globale mulighetene? Hvor viktig er mangfoldet, omgivelsene og tilbudene for å skape områdene mennesker ønsker å ta del i? Hvordan kan utviklere og planmyndigheter hver for seg og sammen opparbeide seg og benytte kunnskap om slike forhold, for så å legge til rette for å skape de mest attraktive kontorområdene?

I Oslo finnes en rekke godt etablerte kontorområder som blant andre sentrum, Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr for å nevne noen. Det er også flere nye spennende områder under utvikling. I lys av spørsmålene ovenfor er det interessant å se nærmere på attraktiviteten til ulike kontorområder i Oslo og hvordan disse tilfører merverdier til bedriftene. Alle de nevnte kontorområdene har ulike særtrekk og kvaliteter, men har også ulike leienivåer. Med forutsetning om at leienivået er en indikator på attraktiviteten er det interessant å se spesielt på hvordan Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr har utviklet seg med tiden, og om det er tydelige trekk som kan forklare årsaken til de ulike leienivåene. Kan leienivået i mindre attraktive områder økes ved bevissthet rundt disse trekkene ved en utvikling?

Disse betraktningene er bakgrunnsteppene og utgangspunktet for oppgavens problemstilling.

1.2 Problemstilling

Med utgangspunkt i at områdekvaliteter (vedlegg 1) har en påvirkning på attraktiviteten og leieprisene, har denne oppgaven som mål å lage en analyse, samt sammenlikne de tre etablerte kontorområdene Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr. Ved å se på de gjennomsnittlige leiene for kategori A kontrakter (vedlegg 1) i 2016, anses de to først områdene som mer attraktive enn Bryn-Helsfyr. Leiene var fortrinnsvis 2 790,- per m² på Skøyen, 2 340,- per m² i Nydalen og 2 050,- per m² på Bryn-Helsfyr. Med utgangspunkt i Bryn-Helsfyr var leieprisforskjellene henholdsvis 36 % og 14 %. Denne forskjellen har ikke alltid vært like tydelige som i 2016 om vi ser på trendkurvene for årene 2000 til 2004. (Figur 24, delkapittel 4.4).

Hva er da årsaken til at leieprisene i enkelte områder øker, mens andre områder ikke engang oppnår full konsumprisindeks justering? Hvordan er disse områdene ulike? Er det utviklingen av områdekvalitetene alene eller er det andre forhold som også har vært avgjørende? Hva kan vi lære av dette for å optimalisere kontorområder som ikke har «prime» beliggenhet tilsvarende Central Business District (CBD)?

Problemstillingen denne oppgaven ønsker å adressere og besvare:

Hvilke utviklingstrekk kjennetegner kontorområder utenfor CBD med relativt flat leieprisutvikling versus områder med stigende leieprisutvikling?

Hvor viktig rolle spiller de understående forholdene på leieprisutviklingen?:

- Byliv og servicetilbudet
- Eierforholdet
- Image/identitet
- Størrelse og ledighet

Hva er det ved **byliv og servicetilbud** (vedlegg 1) som eventuelt øker attraktiviteten og leiene utover det fysiske og tilbudene i seg selv?

Kan **eierforholdet** være direkte avgjørende for at et kontorområde får en positiv eller negativ leieprisutvikling og hva er så årsaken til dette?

I hvilken grad kan **image/identitet** påvirke etterspørselen og betalingsvilligheten til et kontorområde?

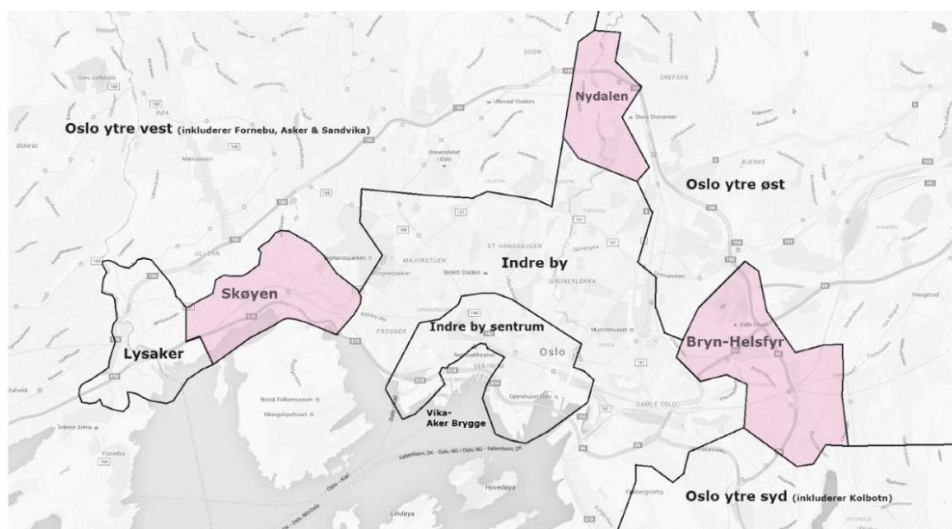
Har kontorområdets **størrelse** betydning for bedriftene og hvilke dimensjoner ved dette vektlegger de eventuelt? Hvordan preger **ledigheten** tilbuds- og etterspørselssiden?

Del 2. Design og metode

2.1. Valg av forskningsdesign

For å besvare problemstillingen er en komparativ caseanalyse oppgavens metodiske tilnærming. Dette for å kunne sammenlikne «most similar cases» mellom Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr. Disse tre områdene har en rekke like dimensjoner. De er alle blant annet veletablerte kontorområder med et rikt mangfold av kontor, bolig og ulike handels og servicetilbud. De har en relativ lik geografisk avstand fra knutepunktet Nasjonalteateret, indre CBD illustrert i Figur 1 nedenfor, og de har moderne kontorbygg med kapitalsterke og erfarne eiere. De skiller seg imidlertid ut med varierende leiepriser.

På tross av de mange like dimensjonene er områdene veldig forskjellige. Skøyen og Nydalen har på sin side hatt eiere med langsiktige områdeplaner hvor de har gjennomgått en større transformasjon med en rekke nye bygg, som har resultert i økt byliv og en positiv omtale. Bryn-Helsfyr har på sin side en mer fragmentert eiersammensetning som har gjennomført en rekke totalrehabiliteringer av store kontorbygg uten at det har skjedd noen videreutvikling av bylivet og servicetilbudene. Disse likhetene og ulikhetene vil bidra til sammenlikninger og danner grunnlag for diskusjoner, og mulige svar på problemstillingen.



Figur 1. Kart over ulike kontorområder i Oslo. Kilde: Arealstatistikk (2017)

Analysedelen i oppgaven vil derfor se på om utviklingen har vært optimal eller mindre optimal for de utvalgte kontorområdene. Videre er det valgt en kvalitativ metodetilnærming for å kunne nærmere analysere områdenes utvikling, gjennom semi-strukturerte intervjuer. Informantene representerer både tilbudssiden og etterspørselssiden kontaktet. Dette for å kunne få en mer holistisk (vedlegg 1) innsikt i utviklingstrekkene som kjennetegner de valgte kontorområdene. Tilbudssidens refleksjoner vil belyse hvordan disse vektlegger videreutviklingen av et nærområde med eksisterende og nye kontorbygg. Etterspørselssiden vil gi innspill på hva de er opptatt av, og i hvilken grad de

vektlegger nærområdet ved valg av kontorer. På tilbudssiden er det hentet informasjon fra eiendomsforvaltere- og utbyggerne, mens på etterspørselssiden er det hentet informasjon fra Leietakerrådgiverne (vedlegg 1). Svarene fra informantene vil være sammensatte og baseres på erfarte observasjoner, subjektive meninger og antakelser. Viktige refleksjoner og funn som gjøres vil videre diskuteres i forhold til relevant litteratur og tidligere forskning. Foreliggende statistikk vil benyttes til å utdype og støtte oppunder diskusjonene.

Den metodiske tilnærmingen blir dermed en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ datainnsamling. Disse kan også beskrives som «myke» og «harde» data (Dalland, 2012, s. 113). Den kvalitative dataen skal fange opp refleksjoner og funn ved hjelp av semi-strukturerte intervjuer, tidligere forskning og relevant litteratur. Den kvantitative dataen vil være foreliggende statistikk med tallgrunnlag av relevant data, som videre kan bidra til å utdype og støtte oppunder, eller avkrefte de kvalitative funnene.

2.2 Avgrensninger

Problemstillingen tar utgangspunkt i utviklingstrekk som eiendomsutviklere og planmyndigheter har muligheter til å påvirke gjennom egne handlinger. Forhold og vurderinger av blant annet makroøkonomi og befolkningsvekst, adresseres ikke i denne oppgaven.

Utover et enkelt kontorbyggs kvaliteter er det nærliggende å ha antakelser om hva som er med på å påvirke leieprisene i et kontorområde. For å få i gang tankeprosessen er problemstillingen supplert med fire forhold som potensielt kan være medvirkende årsaker til leieprisutviklingen. Utdypende spørsmål til disse fire forholdene er satt inn i siste avsnitt i delkapittelet 1.2. Disse er aktivt brukt i intervjuene og utvalg av statistikk. Viktigheten av hvert enkelt forhold er uvisst, og det er full åpenhet om at det finnes andre forhold som enten er viktigere eller likestilt. Alle forholdene sees tilslutt opp mot refleksjonene og funnene som gjøres, og inkluderes i analysen og diskusjon i kapittel 6.

Opgaven tar nærmere for seg hvilken betydning disse fire forholdene har og hvorfor, fremfor å gå i dybden av hva/hvem de er. Dette nettopp for å fokusere på utviklingstrekkene i seg selv, som den verdifulle og overførbare kompetansen. Konkrete løsninger og konsepter er ikke alltid like overførbare til andre områder enn der de allerede fungerer, derav heller ikke det mest interessante i denne sammenhengen. Et eksempel er Bølgen O Moi som etablerte en restaurant i Nydalen i 2009. Disse hadde da blant annet en populær og lønnsom restaurant på Briskeby. På tross av suksessen på Briskeby måtte de stenge dørene i Nydalen etter 4 år grunnet store underskudd. Kort tid etter åpnet Nydalen Bryggeri & Spiseri sitt restaurantkonsept i de samme lokalene. Disse har siden åpningen i 2013 hatt fulle hus nesten hver dag ifølge Avantor.

Leieprisutviklingen som henvises til i problemstillingen begrenses til kun å gjelde gjennomsnittsleiene til de 15% dyreste leiekontraktene (Kategori A kontrakter). Dette fordi toppsegmentet av leiekontraktene er mer sammenliknbart i de tre områdene enn totalen. Det presiseres videre at

utviklingstrekk ved enkeltbygg innvendig ikke vektlegges med mindre det resulterer i en økt attraktivitet for området som helhet.

2.3 Datagrunnlag

For et mer holistisk datagrunnlag, var det ønskelig å bruke informanter med ulike utgangspunkt. Den ene gruppen representerer tilbudssiden og den andre etterspørselssiden. De enkelte informantene ble valgt ut strategisk ut i fra en subjektiv oppfatning av hvem som har de beste forutsetningene til å kunne besvare spørsmålene oppgaven har til hensikt å besvare. Totalt ble 8 informanter intervjuet, fire representanter fra tilbudssiden og fire representanter fra etterspørselssiden. Informantene kan beskrives som «Elitepersoner» (Kvale, 2017, s. 175-176) ettersom de både er ledere og eksperter med stor makt i sine stillinger. I sammendraget ble disse informantene for øvrig omtalt som «spesialister».

På tilbudssiden ble det gjort et utvalg av den største gårdeieren i hvert enkelt kontorområde. Disse gårdeierne ble valgt ut av den enkle grunn at de har en god kjennskap til det enkelte kontorområdet og den historiske utviklingen. De har for øvrig også god kjennskap til ulikhetene i de tre kontorområdene. I tillegg til gårdeierne er det også valgt å snakke med en utleiemegler som har god kjennskap til både Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr som kontorområder. Vedkommende har nylig slutført et stort utleieoppdrag for den største gårdeieren på Bryn-Helsfyr.

Følgende informanter ble valgt ut fra tilbudssiden:

- Avantor, største eier i Nydalen
- Entra, største eier på Bryn-Helsfyr
- Fram Eiendom, største eier på Skøyen
- Union Norsk Næringsmegling, god kjennskap til alle kontorområdene

På etterspørselssiden ble det gjort et utvalg, der kravet til informantene var at de både hadde dyptgående kjennskap til leietakernes behov og god kunnskap til de tre kontorområdene. Valget falt derfor på Leietakerrådgiverne, som er en profesjonell part leietakere kan engasjere til å bistå og styre prosessen rundt en relokalisering eller en reforhandling av en eksisterende leieavtale. Informantene er bevisst valgt ut med bakgrunn i at de gjennom flere år har høstet erfaring fra en rekke ulike prosesser og leietakere. Deres erfaringer representerer et godt helhetsbilde hvor leietakerne kan holdes anonyme. Alternativet hadde vært å gjennomføre en omfattende undersøkelse med et representativt utvalg av teoretisk univers, som i denne sammenheng ville vært alle leietakere i de ulike kontorområdene. Dette ble forkastet med hovedgrunn i at det ville vært svært tidkrevende, at ikke alle leietakere nødvendigvis er i modus for slike refleksjoner (da leiekontrakter ofte inngås hvert +/- 10 år), samt at det er vanlig i dagens marked å benytte en profesjonell part som Leietakerrådgiverne er.

Det finnes for øvrig minst 12 selskaper i Oslo som har leietakerrådgivning som et satsningsområde, og enda flere som gjør dette i tillegg til utleievirksomheten sin (NE meet, 2017). Det ble snakket med 4 av de mest anerkjente leietakerrådgiverne.

Følgende informanter ble valgt ut fra etterspørselssiden:

- Colliers International, leietakerrådgiver
- Cushman & Wakefield Realkapital, leietakerrådgiver
- Eiendomshuset Malling & Co, leietakerrådgiver
- Realia, leietakerrådgiver

2.3.1 Semi-strukturerte intervjuer

En semi-strukturert intervjuform er valgt for å innenfor en satt ramme, gi informantene mulighet til å snakke fritt. Dette er ønskelig for å muligens få mer utfyllende og spontane svar enn hva et strukturert intervju vil gi (Researchgate.net, 2017). I forkant av intervjuene ble det utarbeidet en intervjuguide for å styre spørsmålene inn mot teamene som er ønsket å få belyst, samt for å sikre en god fremdrift. Intervjuguiden⁴ ligger som vedlegg til denne oppgaven. Spørsmålsoppbyggingen og fremdriften ble nøye planlagt hvor «trakt» prinsippet ble benyttet. Dette ble gjort ved å stille åpne og vide spørsmål innledningsvis, for deretter å snevre de inn mot mere konkrete tilnærminger avslutningsvis. Denne oppbyggingen ga også en fin flyt og en løs stemning under intervjuene. Alle informantene (både tilbuds- og etterspørselssiden) ble stilt de samme spørsmålene fra intervjuguiden, og intervjuene ble gjennomført i et møterom hos informanten i skjermede omgivelser. Informantenes svar ble fortløpende notert med bærbar pc, for deretter renskrevet i etterkant av intervjuet. Det ble i tillegg gjennomført en oppfølgingssamtale per telefon i etterkant av at et renskrevet notat var oversendt. Det ble her stilt noen utdypende spørsmål, i tillegg til at informantene fikk mulighet til å endre på svarende de hadde gitt.

2.3.2 Statistisk informasjon

Innenfor næringseiendom finnes flere statistiske kilder som blant andre; Akershus Eiendom, Arealstatistikk og Union Norsk Næringsmegling for å nevne noen. Kildene til statistikken brukt i denne oppgaven er kjente analysemiljøer med sitt daglige virke og spesialisering innenfor næringseiendom. Kildene er strategisk valgt ut i forhold til tyngden og troverdigheten de har i markedet, samt at de allerede er etablerte relasjoner av studenten. Bakgrunnen for valg av seks selskaper er at de kan besitte ulik kvalitet på enkelttall i tillegg til at det er ønskelig med et sammenlikningsgrunnlag.

⁴ Intervjuguiden utgjør vedlegg 2.

Disse er:

- Akershus Eiendom er et næringsmeglingsforetak
- Arealstatistikk er et uavhengig selskap som leverer statistikk og underlagsdata til næringseiendomsbransjen
- Eiendomshuset Malling & Co er et næringsmeglerforetak
- Newsec er et næringsmeglerforetak
- Sandia Megling er et næringsmeglingsforetak
- Union Norsk Næringsmegling er et næringsmeglerforetak

I tillegg vil det innhentes og anvendes statistikk fra Oslo Kommune sin statistikkbank.

Det vil utelukkende benyttes foreliggende statistikk i denne oppgaven. Bakgrunnen for dette er at profesjonelle aktører i en årrekke systematisk har innsamlet og kartlagt relevant data som en del av sin virksomhet. Alle aktørene ovenfor har statistikk og analyse som en del av sin kjernekompetanse. Det ble gjennomført samtaler med analytikerne og veileder hvor problemstillingen og momentene ble diskutert, i tillegg til enkeltfunn fra intervjuene. Ut i fra disse samtale ble det laget en liste over potensiell relevant statistikk. Analytikerne oversendte i etterkant det de hadde av foreliggende statistikk fra denne listen.

Boligtallsstatistikken til Oslo kommune ble hentet ut fra deres hjemmeside, hvor den lå åpen og lett tilgjengelig. Tallgrunnlaget ble så bearbeidet, hvor det ble laget et eget sammendrag. Beskrivelse av fremgangsmåten⁵ for bearbeidningen og sammendraget ligger som vedlegg til oppgaven.

2.4 Reliabilitet og Validitet

2.4.1 Reliabilitet

«Reliabilitet betyr pålitelighet, og handler om at målinger må utføres korrekt, og at eventuelle feilmarginer angis» (Dalland, 2012, s. 52).

Intervjuene:

Intervjueren og informantens «førforståelse» er et sentralt punkt å være bevisst på i datainnhentingprosessen. Disse vil kunne ha ulike fasetter når vi deler opp i tilbudssiden og etterspørselssiden.

Generelt:

- Intervjuerens bakgrunn og erfaring kan både være positivt og negativt for intervjuet. I dette tilfelle har intervjueren åtte års erfaring fra utvikling og utleie av næringslokaler, og således også mange egne meninger og antakelser. Det kan derfor være en risiko for at intervjueren farger og styrer intervjuet i for stor grad. På den annen side kan det bidra til en bedre dynamikk og en god diskusjon hvor informanten også kan videreutvikle

⁵ Beskrivelse av fremgangsmåten for bearbeidningen og sammendraget av boligstatistikken utgjør vedlegg 3.

sine egne refleksjoner, som kan føre til ny kunnskap i betydningen «Episteme» (Kvale, 2017, s. 56). Det vil si at informanten går fra å kun ha påståelighet om et forhold, til å kunne begrunne hvorfor det er slik. Et eksempel kan være at informanten har en påstand om at tilstedeværelse av boliger i et kontorområde er viktig uten å ha reflektert rundt hvorfor, for deretter å se sammenhengen i diskusjon om andre tilknyttede forhold.

- Klimaet og kjemien i intervjuet og intervjuerens evne til å åpne opp informanten og la vedkommende prate ut er avgjørende for kvaliteten og svarene. Evnen til spontant å stille gode oppfølgings spørsmål er også avgjørende. Dersom disse tingene er fraværende, vil det redusere reliabiliteten både direkte og indirekte i intervjuet. Dette ble i stor grad vektlagt i intervjuet. Det ble i etterkant av intervjuet oversendt en oppsummering og gjennomført en oppfølgingsamtale. Oppfølgings spørsmål ble stilt og informanten fikk anledning til å kommentere og justere svarene sine. Det ble gjort noen justeringer, men mest suppleringer.

Tilbudssiden:

- I 2 av 3 tilfeller jobber intervjueren og informanten i konkurrerende selskaper. Dette kan medføre at informantene er tilbakeholdne på viktig informasjon som vedkommende anser som forretningshemmeligheter eller at det gis feilaktige svar. Det ble her i forkant presisert ambisjonen med oppgaven og at svarene i intervjuene skulle ligge på et allmenntilgjengelig nivå, som kan bidra til områdeløft og gode kvaliteter. Sensitiv informasjon innen forhandlingsteknikk og konsepter for enkeltbygg var irrelevant for oppgaven.
- I 1 av 3 tilfeller jobber intervjueren og informanten i samme selskap, som kan bety at de har samme syn på enkelte spørsmål. Det kan også resultere i at besvarelsene fremstår mer reflektert. Det ble derfor innledningsvis lagt stor vekt på viktigheten av bevisstheten for oppgaven, slik at intervjuet fikk så relevante og riktige svar som mulig.

Etterspørselssiden:

- Intervjueren og informanten møtes fra tid til annen på hver sin side av bordet i forhandlinger om leiekontrakter. Dette kan medføre at informanten er tilbakeholden på viktige momenter og gode eksempler, ettersom problemstillingen har en direkte relasjon til økonomien i et leieforhold som er å anse som svært viktig. Her ble det innledningsvis tydeliggjort at ambisjonen med oppgaven er å synliggjøre hva leietakere vektlegger og hva som er viktig for disse ved valg av lokasjon. Det ble også presisert at fokuset på leieprisene kun er en temperaturmåler for de ulike områder, for å se sammenhengen mellom funnene i intervjuene og oppgaven.

For å sikre en best mulig reliabilitet ble informanten før vedkommende takket ja til intervjuet tydelig presentert bakgrunnen og hensikten for intervjuet og på hvilke nivå besvarelsene var forventet. Det ble også tydelig presisert at fokuset var hvilke utviklingstrekk som bidro til prisutviklingen av et område under ett, som tjente alle aktører, og ikke praktiske kvaliteter og teknikk i enkeltbygg.

Dette var viktig presiseringer å være tydelig og åpne på, slik at informanten så at oppgaven også kunne hjelpe de i videre arbeid, og ikke at de kunne risikere å fortelle sensitiv informasjon og konkurransefortrinn.

Statistikken:

Alle tall som brukes i denne oppgaven er foreliggende statistikk innsamlet av profesjonelle aktører. Disse bruker statistikken aktivt i sin virksomhet. Statistikken er for øvrig parametrisk, noe som vil si at den bygger på den fullstendige informasjonen som foreligger (Ringdal, 2013, s. 269). Ulempen ved bruk av parametriske tall er at ekstremverdier innenfor et intervall kan gi store utslag.

Det ble forespurt om den samme statistikk fra flere aktører slik at tallene kunne sammenliknes og sees opp mot hverandre. Det ble i tillegg gjennomført et møte med Arealstatistikk og Entra for å vurdere tallene og diskutere eventuelle feilkilder. Basert på dette møte ble det laget noen kontrollspørsmål som ble oversendt de fleste aktørene per mail, som kort tid i etterkant ble besvart av samtlige som fikk den. Spørsmålene og en vurdering av feilkildene ligger som eget vedlegg⁶.

Når det gjelder boligtallene til Oslo kommune er disse henvist fra Statistisk sentralbyrås sider med egen beskrivelse av nøyaktighet og pålitelighet. For øvrig er disse tallene ytterligere bearbeidet ettersom kartene for de ulike grunnkretsene ikke stemmer 100 % med kartet for de ulike kontorområdene. Beskrivelse av fremgangsmåten for den anvendte boligstatistikken ligger som vedlegg⁷ til denne oppgaven.

Egne observasjoner:

Utover intervjuene og den foreliggende statistikken er det gjort egne observasjoner fysisk ute i felten, under ulike eiendomsseminarer, på ulike nettsider og i diverse uformelle samtaler. Som tidligere nevnt har studenten også sitt daglige virke innenfor kontoreiendom i Oslo, slik at vedkommende daglig treffer kompetente mennesker med innsikt i forhold som kan være relevant for å besvarelse av problemstillingen.

2.4.2 Validitet

«Validitet står for relevans og gyldighet. Det som måles, må ha relevans og være gyldig for det problemet som undersøkes» (Dalland, 2012, s. 52).

Det finnes flere ulike måter å innhente datagrunnlaget som er nødvendig for å besvare problemstillingen i denne oppgaven. Et naturlig alternativ ville vært å gjennomføre intervjuer eller spørreundersøkelser direkte med en rekke leietakere fremfor intervjuer med leietakerrådgiverne. Dette kunne gitt en bredere innsikt i hva flere leietakere mente. Hovedårsakene til at denne muligheten ikke ble gjennomført er at det ville vært mer tidkrevende da antallet

⁶ Spørsmål og vurdering av feilkilder i statistikken finnes i vedlegg 4.

⁷ Beskrivelse av fremgangsmåte for bearbeiding av boligstatistikken finnes i vedlegg 3.

måtte vært vesentlig høyere for å skaffe et tilstrekkelig informasjonsgrunnlag. Det ville også vært vanskelig å få tak i vedkommende som var ansvarlig for flytteprosessen da det er normalt for leietakere å flytte sjeldnere enn hvert 10 år. Informantens egne meninger kunne i tillegg vært andre enn bedriften sine. En siste avgjørende årsak var at intervjueren her fikk mulighet til å snakke med et utvalg av de mest erfarne leietakerrådgiverne med dyptgående kompetanse om de tre kontorområdene.

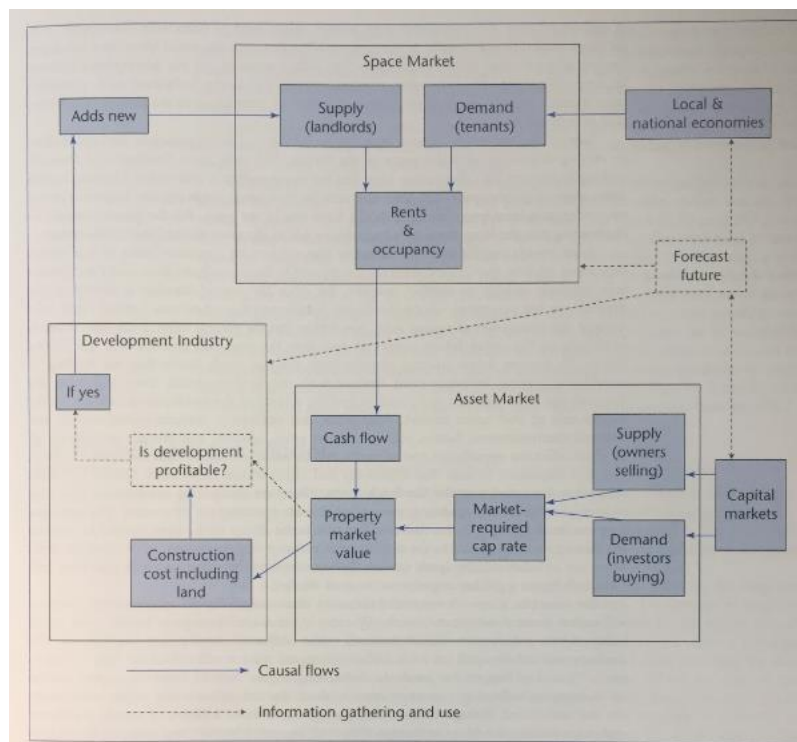
I tillegg til å snakke direkte med leietakerne, kunne det vært gjennomført spørreundersøkelser blant tilfeldig forbipasserende i de enkelte områdene. Utfordringen ved dette var også tiden, samt at disse ikke nødvendigvis hadde hatt kjennskap til alle de tre områdene.

Som alternativ til den foreliggende statistikken er det vanskelig å se hva det kunne vært utover og gjort de samme kartleggingene selv. Problemet her er at mye av informasjonen og tallene aktørene besitter er fortrolig innhentet med streng taushetsplikt. Disse publiseres i dag kun samlet hvor enkelttall ikke er sporbare. Det ville for øvrig tatt alt for mye tid og feilkildene ville mest sannsynlig vært større ved å gjøre det selv.

Del 3. Teori og studier

3.1 The Real Estate System

Eiendomsmarkedet kan oppleves både kompleks og enkelt avhengig av hvilken rolle man har, og av den grunn kan det være nyttig å få en overordnet forklaring av sammensetningen. For å etablere et enkelt utgangspunkt og fundament som kan hjelpe i å se helheten og dynamikken i utfordringene og svarene på problemstillingen kan understående modellen trekkes frem. Modellen i Figur 2 nedenfor tar for seg eiendomsmarkedet i det store bildet.



Figur 2. The Real Estate System. Kilde: Geltner (2014, s. 27)

Modellen deler eiendomsmarkedet i de tre hovedkomponenter:

- *Space Market* omhandler tilbudssiden av lokalene og etterspørselssiden fra leietakerne og utslagene dette forholdet gir på leiene og utleiegraden (vedlegg 1).
- *Asset Market* retter seg inn mot eierforholdet av bygningene og dynamikkene rundt attraktiviteten for kjøp og salg med de tilhørende parameterne.
- *Development Industry* er utviklerne av nye prosjekter.

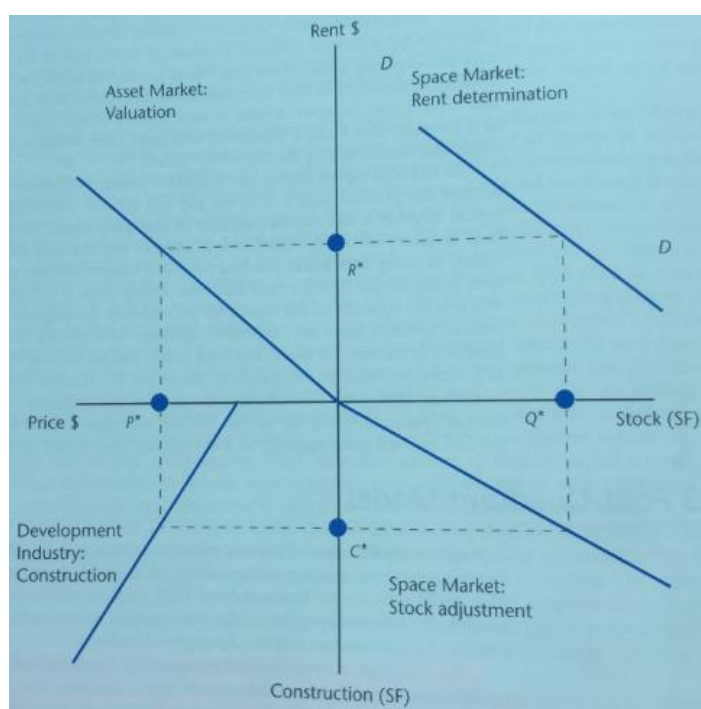
Veldig overordnet illustrerer modellen hvordan alle komponentene påvirker hverandre og skaper dynamikken i markedet. Den gir også noen indikasjoner på hvordan markedet kan fungere i områder med store og dominerende enkeltaktører og andre områder med stor konkurranse. Eksempelvis dersom et kontorområde i sterk vekst er dominert av enkelt gårdeiere/utviklere kan vedkommende presse leieprisene og verdiene opp ved å kreve leien som ønskes, og ikke tilføre området nye lokaler før dette er oppnådd. I Oslo har dette skjedd

blant annet på Skøyen og i Nydalen hvor henholdsvis Fram Eiendom og Avantor historisk har vært de toneangivende aktørene ifølge Akershus Eiendom. Når disse gårdeierne har en lang investeringshorisont sammen med en tydelig plan for området, kan de ekstra marginene som resultat av en høyere leiefastsettelse medføre større handlingsrom for reinvestering i områdekvaliteter. I motsatt fall vil leiene og verdiene i et område med sterk konkurranse kunne presses ned til et minimum av hva markedet tåler ved stadig tilførsel av nye prosjekter helt til tilførsel av nye prosjekter ikke lenger blir lønnsomt. Faren er med andre ord stor for suboptimalisering og stykkevis utvikling i slike områder.

Gårdeierne/utviklernes investeringshorisont er også avgjørende for modellen og områdene. Kombinasjonen av kortsiktig investeringshorisont og et godt Asset Market er ikke alltid positivt for leieprisene og helhetsbildet for et kontorområde på lengre sikt. Her vil en utvikler kunne gjøre en god profitt selv på et bygg med dårlig leie uten å trenge å tenke på den langsiktige merverdien av reinvestering i områdekvaliteter. Gevinsten tas med andre ord ut av området. Desto større området er og/eller desto kortere vei det er til nærmeste reelle konkurrent, desto vanskeligere er det for enkelt aktører å ha grep om utviklingen.

3.2 Four-Quadrant Model

The Four-Quadrant Model (4Q) ble utarbeidet av Di Pasquale og Wheaton (Geltner, 2014, s. 30), og er en mer komplisert modellen som bygger på de samme begrepene som Figur 2. 4Q modellen fremkommer i Figur 3 nedenfor og tar for seg fire ulike parameter som til sammen påvirker leiemarkedet (Space Market), eiermarkedet (Asset Market) og utviklingsindustrien (Development industri).



Figur 3. The DiPasquale-Wheaton Four-Quadrant Diagram. Kilde: Geltner (2014, s. 30)

Den stiplede linjen som utgjør et rektangel illustrerer med krysspunktene av skalaene R^* , P^* , C^* og Q^* likevekten mellom leienivå, verdi, nybygg aktivitet og totalvolum i det lange bildet med de foreliggende nøkkeltallene. Alle disse parameterne har en gjensidig påvirkningskraft, som tilsier at dersom en av de endrer seg, endrer også de øvrige nøkkeltallene seg på kort sikt. Dette kan videre medføre en annen likevekt på lang sikt.

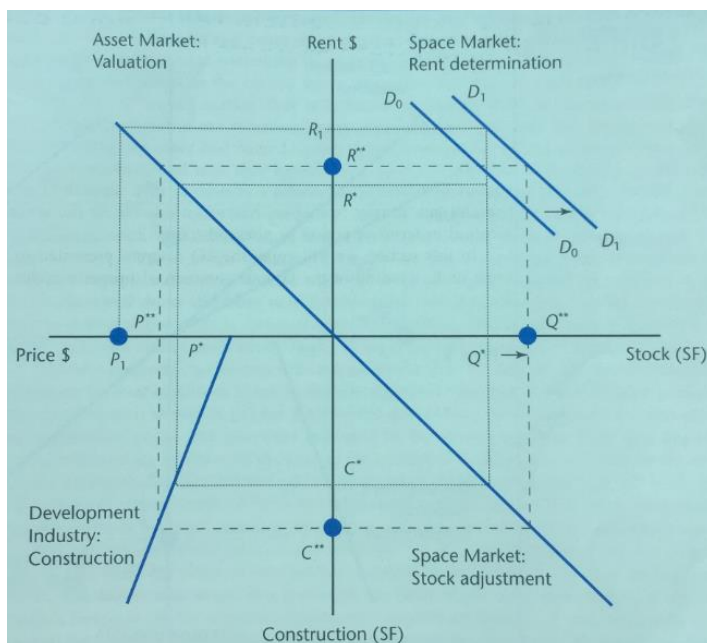
Den **nordvestre** delen illustrerer eiermarkedet, hvor x-aksen (den horisontale) viser verdien og y-aksen (den vertikale) leienivået. Krysningpunktet i kurven mellom disse utgjør yelden (vedlegg 1) i markedet.

Ser vi til området **nordøst** viser x-aksen totalt antall m^2 kontorer i markedet, og y-aksen leieprisen. Kurven D representerer den totale etterspørselen. Dersom etterspørselssiden er konstant vil leien øke desto mindre areal som er tilgjengelig, og i motsatt fall vil leien falle. I praksis tilsier dette at leiene vil kunne falle ved høy ledighet, og således kunne stige ved lav ledighet.

Disse nordre hjørnene beskriver det korte bildet med forholdet mellom leiepris og verdi på byggene. De sydlige hjørnene viser den langsiktige effekten på utviklingen og bygningsmassen.

Det **sydvestre** hjørnet viser hvor mye nye arealer som utvikles og tilføres markedet. Her ser vi at verdien i krysningpunktet P^* som fremkommer i den x-aksen er avgjørende for hvor mye som bygges. Vi ser også at verdien må være et minimum før utviklingsaktiviteten tar seg opp ettersom det naturligvis ikke bygges nye kontorer dersom verdien er lavere enn kostnadene ved å føre det opp.

I det **sydøstre** hjørnet fremkommer hvor mye av den eksisterende bygningsmassen som faller ut av markedet ettersom de ikke lengre egner seg til dagens kontorbrukere eller at de er mer lønnsomme til andre formål. Resultatene kan være at bygg blir stående tomme, totalrehabiliteres, rives eller konverteres til andre mer lønnsomme formål. Desto større totalmarkedet er desto mer areal faller ut, og desto høyere og mer lønnsomhet i utviklingen desto mer areal rives eller totalrehabiliteres.



Figur 4. Effect of Demand Growth in Space Market. Kilde: Geltner (2014, s. 33)

4Q modellen er som sagt en dynamisk modell som illustrerer den kortsiktige effekten av endringer i enkelt parametere, og hvordan dette påvirker likevekten i markedet i det langsiktige bildet. Figur 4 viser hva den kortsiktige og langsiktige effekten i eksemplet blir dersom etterspørselssiden øker, som f. eks konsekvens av at bedriftene blir større og ansetter flere mennesker. Effekten blir her at kurven D_0 parallellforskyves ut til den nye kurven D_1 . Den kortsiktige effekten medfører en økning i leien med ny krysning i leieprisen R_1 og en økt verdi på byggene i P_1 som direkte resultat av en høyere leie. Bakgrunnen for dette er et kortsiktig press på de eksisterende kontorlokalene.

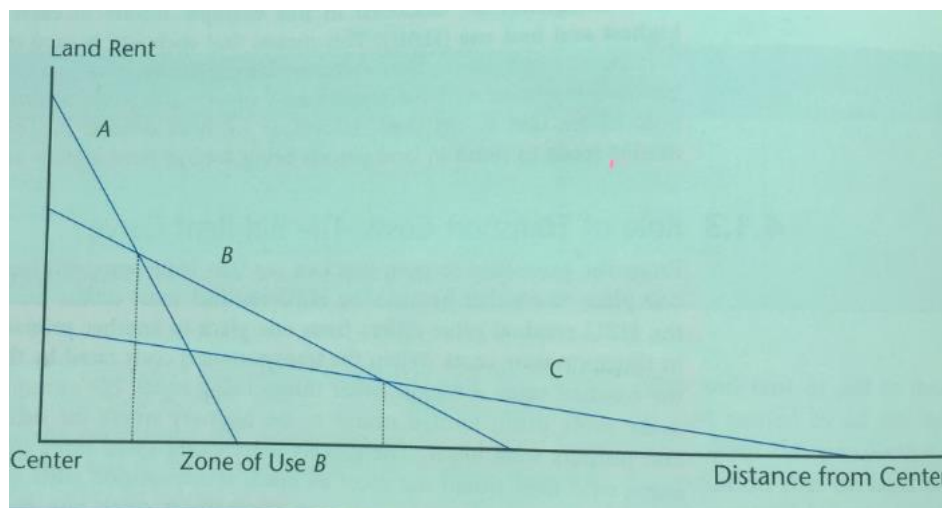
Den langsiktige effekten blir at nybyggaktiviteten tar seg opp som konsekvens av en bedre lønnsomhet og at noe av den gamle bygningsmasse f. eks fraflyttes til fordel for ny. Disse endringene medfører at markedet blir tilført mer kontorareal, som igjen skaper balanse ved at leiene og verdien på byggene faller noe. Ny langsiktig likevekt etableres slik den fremkommer i den stiplede linjen med krysningpunktene R^{**} , P^{**} , C^{**} og Q^{**} . Ettersom markedet har utvidet seg og nyere bygningsmasse delvis er skiftet ut med eldre oppnås det høyere leier og verdier enn ved likevekten i Figur 3.

4Q modellen er en kompleks modell som i utgangspunktet fungerer best på kontorområder i store internasjonale metropoler. Modellen illustrerer allikevel dynamikken i mindre byer dersom en eller flere av forutsetningene endrer seg på kort sikt, som f. eks de ulike scenarioene nevnt i delkapittel 3.1. Den viser til eksempel hvilken stor effekt en økt etterspørsel har på leieprisene dersom gårdeierne/utviklerne faktisk utnytter markedet og krever høyere leier. En økt etterspørsel i seg selv er enten betinget av økonomisk vekst eller at området stjeler leietakere fra andre områder som konsekvens av en høyere attraktivitet eller at leiene i det andre området stiger såpass at enkelte må se etter andre

alternativer. Den langsiktige effekten i en slik modell i Oslo markedet er nok ikke like anvendelig.

3.3 The Bid-Rent Curve og Polysentriske byer

The Bid-Rent Curve (Geltner, 2014, s. 66) er en modell med utgangspunkt i kost nytte verdien av en beliggenhet for en leietaker. Kost nytte i denne sammenhengen dreier seg om bedriftens transportkostnader i form av tapt effektivitet blant ansatte, kunder og leverandører ved å være lokalisert ved en beliggenhet fremfor en annen. Transportkostnadene varierer fra leietaker til leietaker. I Figur 5 ser vi eksempler på leietakerne A, B og C som alle har en merverdi av samme beliggenhet. Startpunktet viser den enkelte leietakers betalingsvilje for beliggenheten og helningen viser sensitiviteten til transportkostnadene med en beliggenhet lengre mot høyre. Selve kurven illustrerer leietakers indifferens mellom leienivå og en «fjernere» beliggenhet.



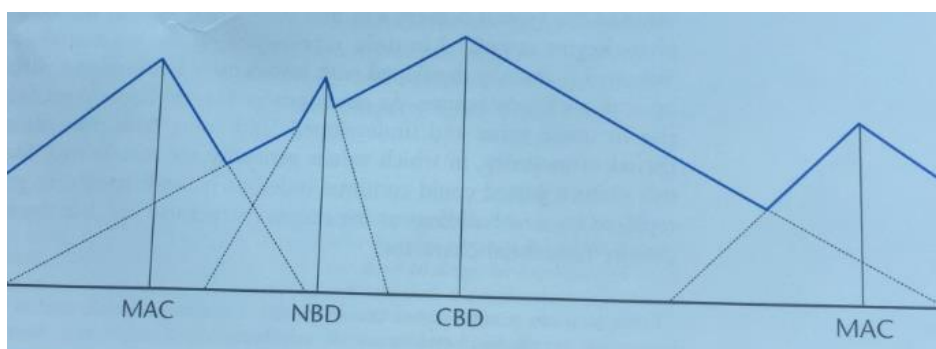
Figur 5. Bid-Rent Functions of Three Land Uses with Different Productivity and Sensitivity to Transport Cost. Kilde: Geltner (2014, s. 66)

Leietaker A ser vi har en mye høyere betalingsvilje enn Leietaker B og C, i tillegg til å ha en høyere sensitivitet til transportkostnader. Dette kan eksempelvis bety at Leietaker A er en bedrift som er avhengig av hyppige møter med andre mennesker i dette området, og at den tapte effektiviteten i form av tidsbruk mellom møtene er svært kostbar. Leietaker C har på sin side en vesentlig lavere betalingsvilje for den samme beliggenheten, og er heller ikke så sensitiv i forhold til å ha en beliggenhet mye lengre utenfor. Trekk ved en slik type leietaker kan være mye rutinearbeid foran en datamaskin uten det store behovet for å treffe andre mennesker.

Kurvene i modellen viser tydelig at Leietaker A har en høyere betalingsvilje enn både Leietaker B og C, og vil således «by» en høyere leie/pris for den beste beliggenheten. Leien vedkommende vil betale ligger til venstre for krysningspunktet mellom kurvene A og B. Denne ulike betalingsviljen gir en leiepriselastisitet i forhold til avstand i denne beliggenheten.

Dersom alle leietakere i en by i utgangspunktet hadde sett verdien av å være lokalisert på samme sted, ville prisene vært betydelige i senter for deretter å falle jevnt desto lenger ut fra senter en kom. En slik struktur kalles en klassisk monosentrisk by (Geltner, 2014, s. 67). Ser vi nærmere på Oslo og andre store utenlandske byer ser vi at disse ikke nødvendigvis kun har et stort sentrum, men gjerne flere mindre i tillegg til et tydelig og dominerende CBD. Dette kalles polysentriske byer (Geltner, 2014, s. 89).

Det totale kontormarkedet i Oslo består av flere ulike kjerner av kontorklynger (vedlegg 1) i ulik størrelse spredt utover byen. De tydeligste og mest sentrale områdene som da siktes til utenom CBD er indre by sentrum, Skøyen, Nydalen, Bryn-Helsfyr og Lysaker. Ser vi i Figur 6 kan disse kjernene betegnes som mindre «Neighborhood Business Districts» (NBD) som ligger rundt CBD.



Figur 6. Rent Gradients in a Polysentric City. Kilde: Geltner (2014, s. 89)

Disse NBD`ene har ulike profiler og kvaliteter som leietakere etterspør, og har således derfor også sine egne kurver for leiepriselasitet som illustreres i Figur 6. En interessant observasjon er at NBD har en brattere helningen enn CBD har. Ifølge modellen betyr dette at leietakerne i disse områdene er enda mer sensitive på avstanden til sentret enn leietakerne tilknyttet CBD. Dersom vi skulle laget en tilsvarende figur for Oslo, ville indre by sentrum vært en del av kurven til CBS men litt ut, mens Skøyen, Nydalen, Bryn-Helsfyr og Lysaker ville utgjort mindre NBD`er på utsiden av disse med avtagende høyder.

Figur 6 illustrerer også toppene med MAC (Major Activity Centers, vedlegg 1) som således ikke er et utbredt fenomen i Oslo da byen er for liten. Det nærmeste vi kommer her er Oslo lufthavn, Blindern og Forskningsparken.

Bakgrunnen for toppene i figuren kan begrunnes i positive lokasjons eksternaliteter (Geltner, 2014, s. 46-47) (vedlegg 1). Det vil si at bedrifter drar fordeler av nærvær med andre bedrifter som de ikke klarer å oppnå alene. Geltner forteller at nøkkelen ligger i stordriftsfordelene med tettheten av bedriftene, og interaksjonen mellom tilbuds- og etterspørselssiden. Nærheten av hverandre vil skape fordeler selv om bedrifter ikke har noe med hverandre å gjøre. Økt etterspørsel og vekst i Bedrift A kan være positivt for deres leverandør Bedrift B, som igjen er kunde av Bedrift C. Vekst kan med andre ord avle ny vekst, slik at kontorområdets størrelse og tetthet vil slå inn på betalingsviljen og evnen til leietakerne.

3.4 Tidligere studier

Bransjen for kontoreiendom i Oslo besitter god kunnskap og historikk om balansen mellom tilbud og etterspørsel hva gjelder volum i antall m². Det finnes blant annet gode tall på bygningsvolum, nybyggtall, arealledighet, arealabsorpsjon og konvertering. Med bakgrunn i denne informasjonen gjør bransjen løpende analyser av fremtidige leieprisforventninger i de ulike områdene. Informasjon fra disse analysene er relevante bidrag til å kunne besvare problemstillingen. Utover de «harde» dataene, har det vært vanskelig å finne tidligere studier eller analyser gjennomført av bransjen på de «myke» dataene som påvirker leieprisene. Det finnes dog masteroppgaver som går i dybden av klyngeeffekter og urbane (vedlegg 1) bykvaliteter som det kan hentes inspirasjon fra. Internasjonalt er det imidlertid flere interessante og relevante artikler som omhandler problemstillingen. Nedenfor fremkommer en kort oppsummering av tre ulike og relevante artikler.

I *The International Journal of Urban and Regional Research* er det skrevet en artikkel som tar for seg omfanget av arbeidet som ble lagt ned for å transformere bydelen Poblenau i Barcelona fra industri til en global kunnskapsby med fokus på innovasjon (Charnock, 2014). Denne utviklingen ble drevet av politikere og investorer med et finansielt utgangspunkt. De private mottok byggetillatelse i bytte mot et bidrag enten i form av et pengebeløp eller ved å si fra seg deler av eiendommene sine. Resultatet ble en enorm utvikling og nybygging av bydelen i perioden 2000 og frem til finanskrisen, hvor det ble lagt ned store investeringer i boliger, kontorer og annen næring i privat regi, og sosiale boliger, kultur, utdanning, parker og infrastruktur i offentlig regi. Denne transformasjonen resulterte i at området tiltrakk seg nye og flere mennesker som ville bo og jobbe her, samt betale en høyere pris ettersom bydelen ble mer urban og levende enn da den opprinnelige industrien dominerte. Utviklingen ble så suksessfull at området få år senere passerte etterspørselen til et konkurrerende område hvor prisene hadde vært 40 % høyere. Dette prosjektet er et synlig eksempel hvor politikere og utviklere har utarbeidet en tydelig strategi og plan for et transformasjonsområde, med en ambisjon om et image som global kunnskapsby med fokus på innovasjon. Dette beviser også at det er mulig å utkonkurrere veletablerte kontorområder, så lenge det legges til rette for, og investeres nok i områdekvaliteter, og ikke minst bygger oppunder et image som flere ønsker å ta del i.

I *Real Estate Economics* er det skrevet en artikkel som tar for seg kontormarkedet i Amsterdam og ser nærmere på hvilken påvirkning stordriftsfordeler i form av økt effektivitet har på leieprisene, og hvilken påvirkning det å være lokalisert i gunstig anerkjente klynger har på leieprisene (Jennen, 2009). For å sikre et best mulig resultat har undersøkelsen sammenliknet tall fra oppgangsperioden 2000 til 2001 og nedgangsperioden 2004 til 2005. Tallgrunnlagene i studiet er hentet fra databasene til det internasjonale meglerhuset DTZ og the Dutch Realtor Association, som er en medlemsorganisasjon for meglerforetakene med 75% markedsandel (NVM, 2017). Resultatene viser at klyngeeffekten i form av tetthet har en stor effekt på leieprisene uavhengig av de rådende økonomiske forhold. Dette på tross av den

store utviklingen i IKT og nedgangen i transportkostnader. Studiet viser til at det er tettheten av kontorer som er avgjørende og ikke størrelsen på området i seg selv. En dobling av antall m² kontor innenfor et område med radius på 400 meter resulterer i en økning i leiene på mer enn 4,5 % ifølge studiet. Studiet viser også til at kontorområder med nærhet til jernbanestasjoner generelt oppnår en høyere leie, og at nærhet til motorveier har motsatt effekt. Selve stasjonens størrelse er ikke av betydning ettersom det er tilbudet i seg selv som gir effekten på leien. Et annet interessant funn er at større kontorklynger er lokalisert i områder med lavere boligandel.

«*Cities and the Creative Class*» er en kort oppsummering av den gangs siste fremskritt om våre byer og lokalsamfunn (Florida, 2003). Denne artikkelen så bla på mangfoldet av mennesker og hvilken effekt det fikk på kreativiteten og innovasjonen når ulike mennesker kommer sammen. De kreative yrkene omtales som et bredt spekter av kunnskapsbaserte yrker. Det vises til at bedrifter bruker store ressurser på hvor de skal lokalisere seg uten å resonere seg til hvorfor menneskene gjør det. Florida trekker frem at kreativitet og kreative mennesker slår rot der de kritiske faktorene teknologi, talent og toleranse finner sted. For å tiltrekke seg kreative mennesker, generere innovasjon, og stimulere til økonomisk utvikling må alle tre finne sted samtidig. Nøkkelen ligger derfor i å stimulere og legge til rette for at utviklingen av et område kan bygge oppunder samtlige av disse tre. Ved å utvikle et slikt område som tiltrekker seg de beste hodene og inkluderer uavhengig av sosiale forskjeller og utgangspunkter har bedriftene størst forutsetninger for lønnsom vekst.

Det ble i fjor utarbeidet en rapport med tittelen «*Boligprosjekters betydning for byliv*» (Røtnes, 2016). Seks ulike boligprosjekter, hvorav fire med lokasjon i Oslo trekkes frem som både gode og dårlige eksempler. Rapporten ser konkret på opparbeidelsen av byrommene, urbane kvaliteter, kulturtilbud, handels- og servicetilbudene, rekreasjonsområder, beboersammensetningen og miksen med annen type aktivitet. De områdene som ble trukket frem som de mest vellykkede er de som oppnår en jevn aktivitet av mennesker gjennom hele dagen/kvelden hele uken. Suksessfaktoren er en miks av boliger og næringsvirksomhet kombinert med attraktive gater og turområder som er innbydende å ferdes i.

I rapporten s. 10 er det et beskrivende avsnitt som står godt sammen med konklusjonen for øvrig, hvor innholdet er hentet fra Fagrådet for bærekraftig byutvikling, 2013:

«Det er møtet mellom menneskene som stimulerer næringsutvikling, kulturtilbud og innovasjon, og som igjen virker attraktivt på befolkningen. For byens samlede tilbud av urbane kvaliteter, vil derfor koblingen mellom boligprosjektene, møteplassene og kommunikasjonslinjene spille en stor rolle. Det er et politisk ønske om å ivareta urbane kvaliteter som er med på å gjøre byene attraktive.»

3.5 Kort avslutning av teori og tidligere studier

Teoriene og studiene danner et godt bakgrunnsteppe for den videre forskningen, og vil bidra til å se en større helhet i problemstillingen. Teorien gir på sin side en god visualisering av markedsdynamikken og forhold tilknyttet denne. Studiene gir på den andre side en mer praktisk og utdypende beskrivelse av kompleksiteten og avhengigheten av de ulike markedsdynamikkene i teoriene.

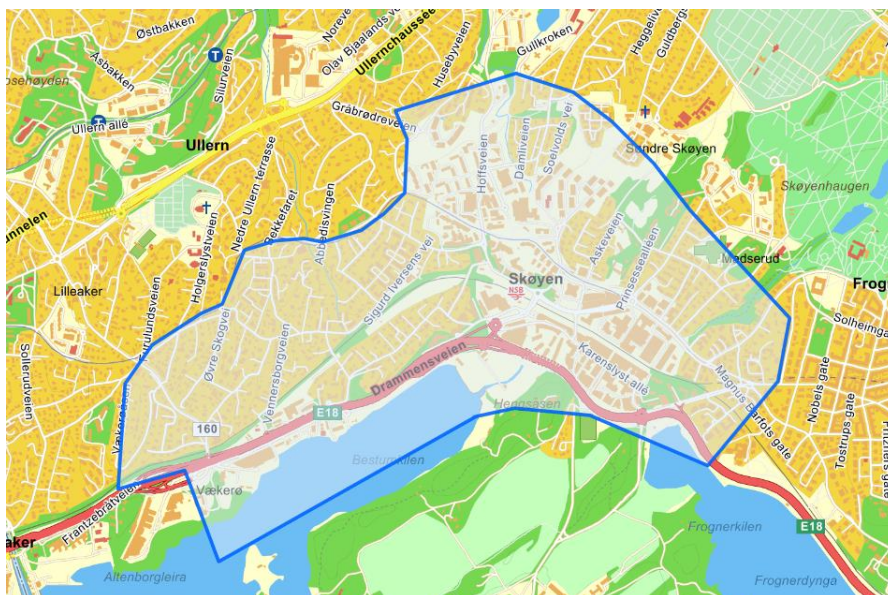
Del 4. Casegjennomgang og statistikk

Innledningsvis i denne delen gis det en presentasjon og beskrivelse av de 3 områdene og hvilken utvikling de har hatt de siste 12 årene⁸. Videre presenteres foreliggende statistikk, hvor områdene sees mer opp mot hverandre.

Det er verdt å merke seg karakteristiske trekk ved de ulike områdene og statistikken som underbygger teorien beskrevet i delkapittel 3.1 (The Real Estate System) og 3.2 (Four-Quadrant Model). Her siktes det spesielt til forholdet mellom tilbud og etterspørsel, og hvilken påvirkningskraft store eiere har.

4.1 Skøyen

Skøyen er det første bydelsområde i Oslo når du passerer kommunegrensen i vest. Historisk har dette vært et område preget av mye industri med Norges Varemesse som det store trekkplasteret frem til august 2002 da de etter 40 år på Skøyen flyttet videre til Lillestrøm (Messe.no, 2017). Kartet i Figur 7 viser områdeinndelingen av Skøyen, som dekker et totalareal på ca. 2,9 km² (Gulesider.no, 2017).



Figur 7. Kart over Skøyen basert på arealinndelingen i Figur 1. Kilde: Gulesider (2017)

Startskuddet for utviklingen av nye Skøyen gikk for alvor i 1995 og holdt et høyt trykk frem til og med 2001. I denne perioden ble Karenslyst Allé utviklet med en rekke nye kontorbygg og forretninger, som resulterte i et mer pulserende liv på gateplan. Totalt ble det i denne 7 årsperioden oppført over 200 000 m² nye kontorlokaler. Deretter var det noen roligere år før utbyggingen tok seg opp igjen med en rekke ferdigstillelser i årene 2008 til 2010 (Akershus Eiendom, 2017).

⁸ Bakgrunnen for at de kommende flyfotoene fra 2004 er valgt og ikke på et tidligere tidspunkt er at disse ikke var tilgjengelig for alle tre områdene.

I Figur 8 ser vi et flyfoto av Skøyen slik området så ut i 2004. I Figur 9 ser vi et flyfoto av samme området slik det fremsto i 2016⁹. Her ser vi tydelig at området har hatt en stor utvikling i denne 12 års perioden. Legger vi til utviklingen som skjedde mellom 1995 til 2001 kan vi si at Skøyen har gjennomgått en omfattende transformasjon.

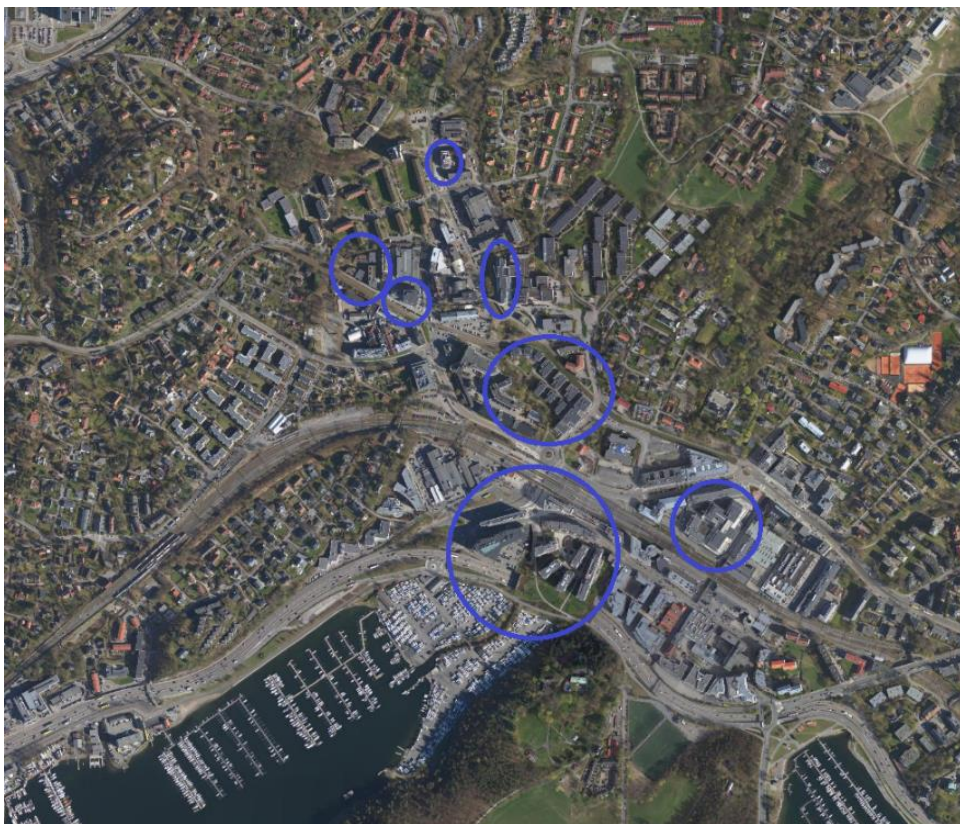
Ut i fra de to bildene ser vi at den største utviklingen har skjedd på tomten der Norges Varemesse holdt til. Disse prosjektene har tilført område nye kontorlokaler og forretninger, og ikke minst gitt en bedre binding mellom jernbanen (knutepunktet) og Karenslyst Allé. Den øvrige utviklingen er nye kontorlokaler og boliger. Summen av alle prosjektene har gitt en god fortetning rundt kollektivknutepunktet, som for øvrig er en av Oslo kommunes viktigste strategier for videreutvikling av byen.

Utviklingen på Skøyen har vært drevet av industrielle aktører som Fram Eiendom, OBOS, Veidekke og NPRO, hvor førstnevnte har vært mest fremtredende. Aktørene har gjort tydelige valg og lagt ned store ressurser i opparbeidelse av nærområdet. Enkelte har også hatt høye leieprisforventninger som de har stått hardt på som tidligere nevnt. Livselskapene og syndikatene har først kommet til i ettertid når området har fått satt seg ifølge Akershus Eiendom.

⁹ I de kommende flyfotoene fra 2016 er det tegnet inn en rekke sirkler. De blå er markeringer av ferdigstilte prosjekter, mens de røde er igangsatte men ikke ferdigstilte prosjekter.



Figur 8. Flyfoto av Skøyen anno 2004. Kilde: 1881 (2017)



Figur 9. Flyfoto av Skøyen anno 2016 med egne markeringer av utvikling. Kilde: 1881 (2017)

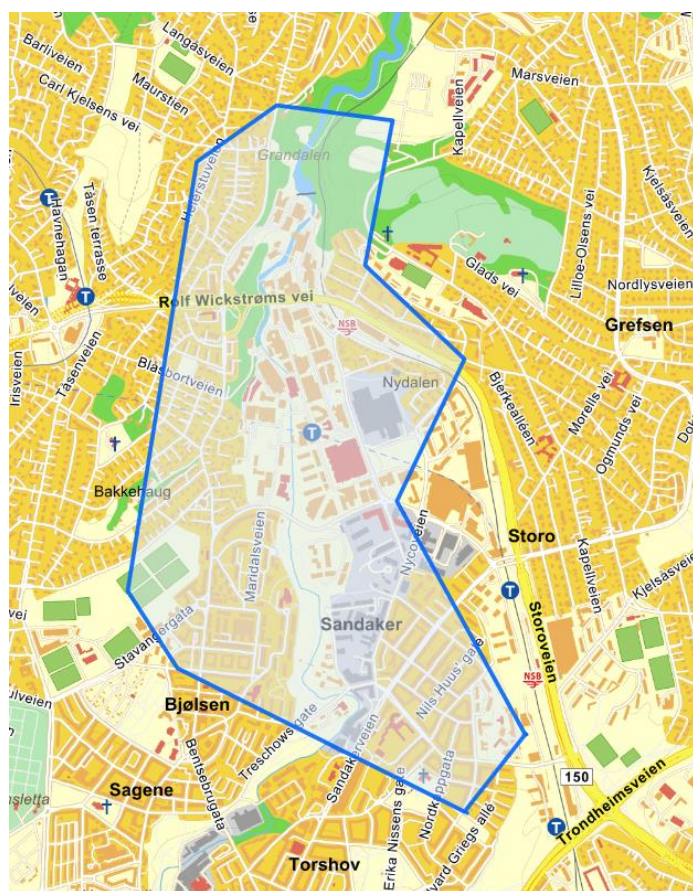
Fram Eiendom er i dag den klart største kontoreieren på Skøyen fulgt av Sparebank 1 Liv og Entra slik det fremkommer i Figur 10. Norwegian Property var frem til september 2016 den nest største eieren, men etter et salg av ca. 61.000 m² til Entra falt de ned til 5 plass (Hegnar.no, 2017). De 5 største eierne kontrollerer til sammen 67 % av alle kontorlokalene på Skøyen.

Skøyen	BTA	%
Totalt kontorareal i området:	495 620	67 %
1 Fram Eiendom	143 730	29 %
2 Sparebank1 Liv	62 500	13 %
3 Entra ASA	60 900	12 %
4 Storebrand Liv	39 650	8 %
5 Norwegian Property	24 780	5 %

Figur 10. Oversikt over de 5 største kontoreierne på Skøyen per 14.03.17. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

4.2 Nydalen

Nydalen er bydelområdet som ligger nord for sentrum og midt mellom øst og vest. Historisk har Nydalen vært et område som i stor grad har vært preget av industri med Spikerverket som den største arbeidsplassen. Frem til slutten av 80-tallet la Spikerverket beslag på store arealer i Nydalen (Wikipedia, 2017). Kartet i Figur 7 viser områdeinndelingen av Nydalen, som dekker et totalareal på ca. 2 km² (Gulesider.no, 2017).



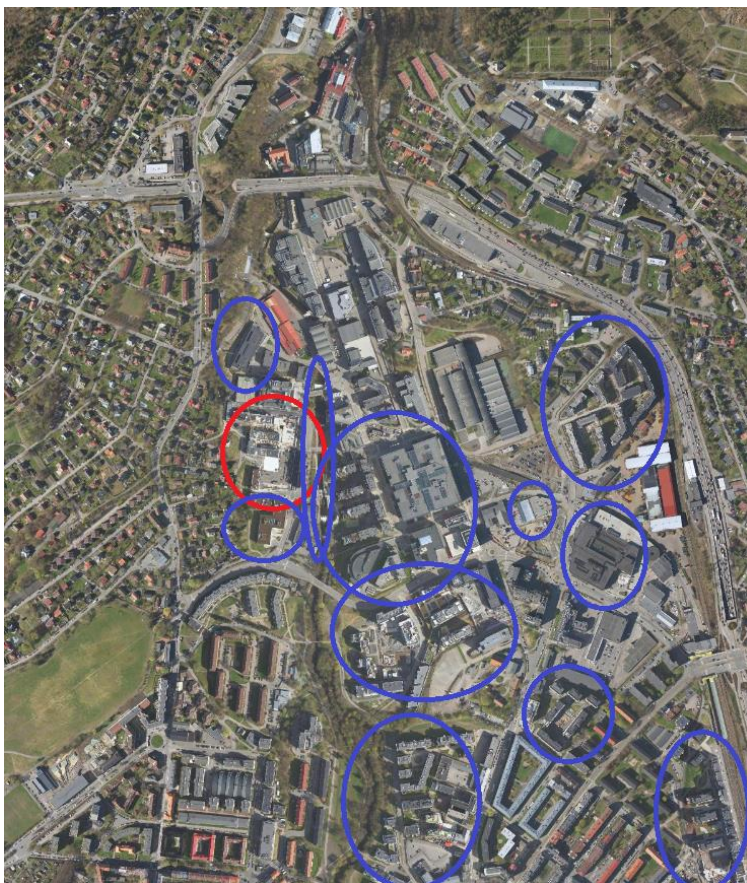
Figur 11. Kart over Nydalen basert på arealinndelingen i Figur 1. Kilde: Gulesider (2017)

Nydalen har i likhet med Skøyen gjennomgått en stor transformasjon fra industriområdet til en levende bydel. Den største utviklingen av Nydalen har skjedd i to store etapper med ferdigstillelser av ca. 48 000 m² kontorer i perioden 1995-1997 og 112 000 m² kontorer i 2001-2006 (Akershus Eiendom, 2017).

I Figur 12 og Figur 13 ser vi flyfoto av Nydalen på samme tidspunkter som flyfotoene fra Skøyen. Som vi ser har også Nydalen gjennomgått en stor transformasjon i denne 12 årsperioden. Det har blitt en betydelig økning i handel, kontorlokaler og boliger. Kontorlokalene alene sto for en økning på ca. 72 000 m² de tre årene før flyfotoet fra 2004 ble tatt, som tilsvarte en vekst på over 30% den gang. De største og kanskje viktigste prosjektene for Nydalen har vært ferdigstillelse av t-baneringen i 2006, BI i 2005 og nye Store Senteret i 2010, samt et betydelig antall nye boliger. Gjenåpning av Akerselva med etablert av mindre fosser og rekreasjonsområder har også vært viktig for bylivet. I dag fremstår Nydalen som et pulserende område med aktivitet på dagtid som kveldstid. Området med spesielt gangstiene langs Akerselva og opp til Maridalsvannet brukes hyppig til rekreasjon i både arbeidstid og fritid inkl. helger.



Figur 12. Flyfoto av Nydalen anno 2004. Kilde: 1881 (2017)



Figur 13. Flyfoto av Nydalen anno 2016 med egne markeringer av utvikling. Kilde: 1881 (2017)

Nydalen har til likhet med Skøyen hatt en høy tilstedeværelse av industrielle utviklere, hvor Avantor har vært førende med en tydelig plan for området allerede fra 90-tallet. I tillegg til Avantor har NPRØ og Selvaag Bolig vært toneangivende aktører med flere prosjekter. Inkluderer vi utviklingen av Storo (ligger utenfor området over Nydalen i kartene til Arealstatistikk) har Thon Gruppen også spilt en viktig rolle. Utviklerne med Avantor i spissen har lagt ned betydelige ressurser i opparbeidelse av nærområdet med mål om å skape et trivelig sted hvor folk vil ferdes. For å sikre dette også i fremtiden uavhengig av eieren, er det ifølge Avantor tinglyste plikter om en felles driftsavtale for utearealene helt inntil vegglivet for eiendommer ferdigutviklet og solgt av Avantor.

I Nydalen som på Skøyen har det ifølge Akershus Eiendom vært eiere som har satt et forventningsnivå til leiene og stått på disse. Dette har videre gitt rom for reinvestering i nærområdet. Avantor er fortsatt i dag den klart største kontoreieren i Nydalen, som vi ser i Figur 14, på tross av at de opp gjennom årene har solgt ut en rekke realiserte prosjekter. De 5 største eierne kontrollerer 62 % av alle kontorlokalene i Nydalen.

Nydalen	BTA	%
Totalt kontorareal i området:	381 350	62 %
1 Avantor	114 400	30 %
2 Norwegian Property	49 575	13 %
3 Syndikater v/NRP	30 508	8 %
4 Statnett	22 000	6 %
5 Stiftelsen Handelshøyskolen BI	20 000	5 %

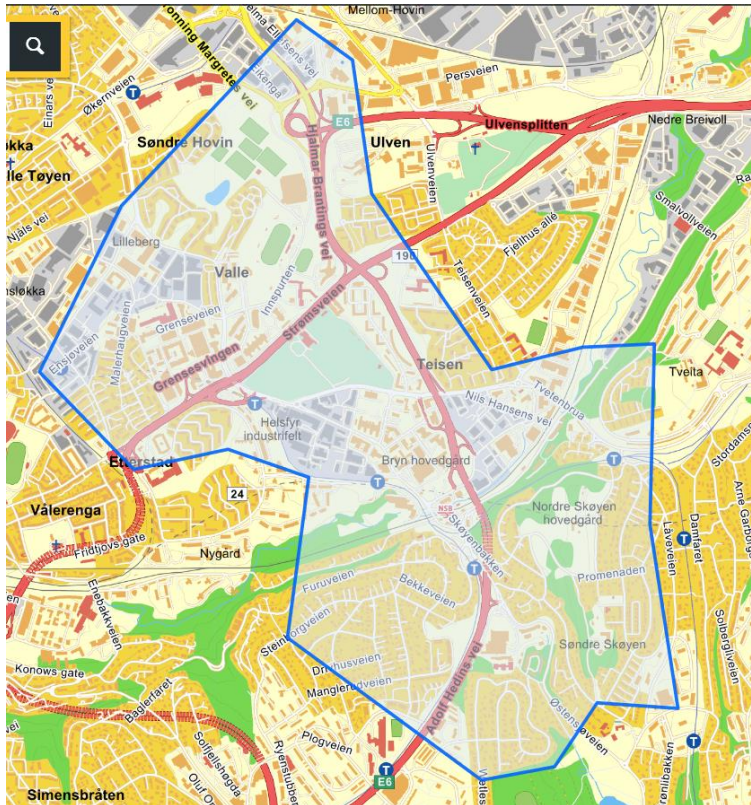
Figur 14. Oversikt over de 5 største kontoreierne i Nydalen per 14.03.17. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

4.3 Bryn-Helsfyr

Bryn-Helsfyr er i utgangspunktet to bydelsområdet som ligger øst for sentrum. I en områdeanalyse er det mest optimale å beholde disse som to områder ettersom de også fungerer som det i praksis. Hovedårsaken til at dette ikke er gjort er at tilgjengelig statistikk ser på de samlet, noe som også er intensjonen til Bryn-Helsfyr samarbeidet. Bryn-Helsfyr samarbeidet er for øvrig en felles informasjonskanal og består av representanter fra 24 ulike gårdeiere (Bryn-Helsfyr.no, 2017a).

Helsfyr er kanskje mest kjent som et transportknutepunkt med store veier, busser og t-bane, samt den gamle fyrstikkfabrikken som på 80-tallet ble bygget om til Fyrstikktorget senter (Industrimuseum.no, 2017). Bryn på sin side er mer kjent som et industri- og boligområde.

Kartet i Figur 15 viser områdeinndelingen av Bryn-Helsfyr, som dekker et totalareal på ca. 4,3 km² (Gulesider.no, 2017).



Figur 15. Kart over Bryn-Helsfyr basert på arealinnndelingen i Figur 1. Kilde: Gulesider (2017)

I samtale med Sandia Megling, som er en erfaren næringsmegler på Bryn-Helsfyr ble det fortalt at utviklingen på Bryn historisk har vært drevet av Kristian Nordberg, Bryn Eiendom og Pecunia. Sistnevntes strategi var å selge ut prosjektene etter ferdigstillelse. Utviklingen av Helsfyr startet på slutten av 80-tallet og begynnelsen av 90-tallet med omfattende prosjekter rundt nåværende Helsfyr T-banestasjon. Ombyggingen fra Nittedals fyrstikkfabrikk til handelskonseptet Fyrstikktorget var den gang et viktig prosjekt, som ble gjennomført av Nilsen & Nilsen og nåværende Bundebygg. På denne tiden var flere av byggene både på Bryn og Helsfyr eiet av store selskaper som hadde sitt hovedsete. Industrielle aktørene og livselskaper var fraværende på denne tiden ifølge Sandia Megling. I nyere tid har store deler av kontoreiendommene byttet eiere til aktører som Entra, Oslo Areal og NCC i tillegg til en rekke livselskaper. På leietakersiden har Bryn-Helsfyr tradisjonelt tiltrukket seg bedrifter fra øst, samt en rekke offentlige aktører som har etterspurt et rimeligere alternativ enn sentrum.

Siden 1995 har området blitt tilført omtrent det samme antall m² nye kontorlokaler som i Nydalen, men skiller seg tydelig ut med tanke på eierstrukturen som er spredt på flere selskaper med ulike interesser. Til sammenlikning med Skøyen og Nydalen har det heller ikke vært noen helhetlig utviklingsplan drevet av store industrielle eiere. Når det kommer til leienivået har aktørene i stor grad konkurrert på pris og ikke hatt fokus på reinvestering i nærområdet om vi lytter til de ulike næringsmeglerne. Dette er også observerbart når en spaserer i området i motsetning til når en spaserer rundt på Skøyen og i Nydalen.

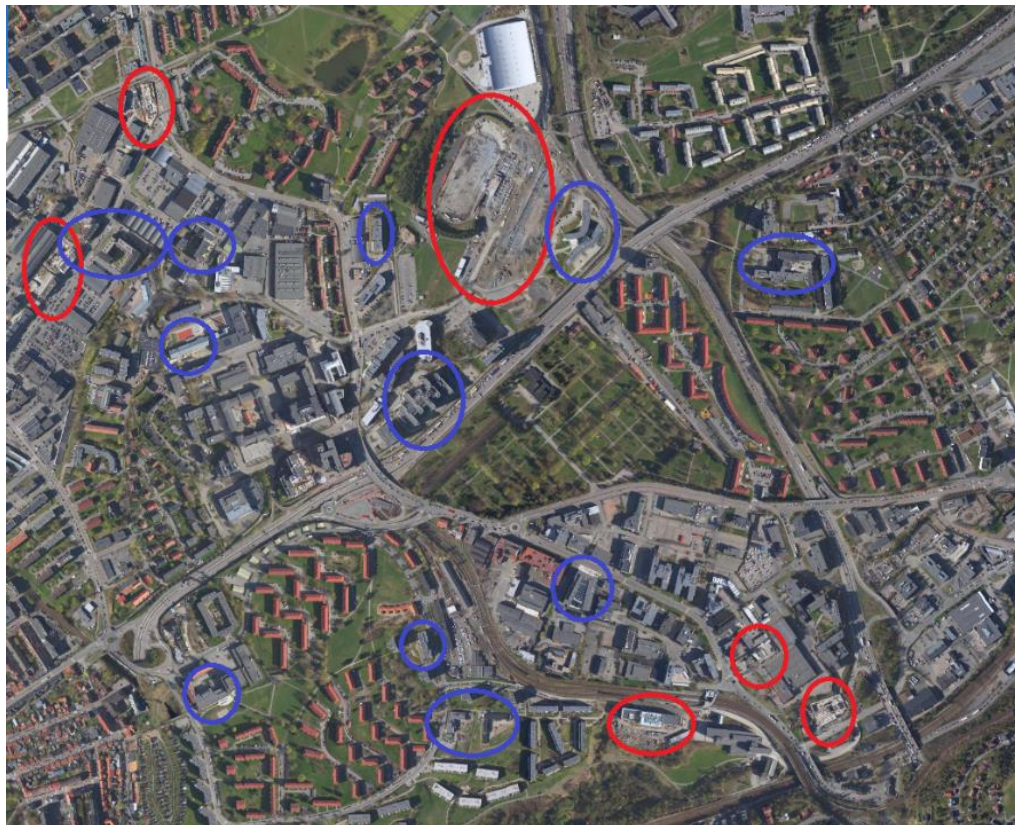
Det er først i disse tider det er igangsatt et større nybyggprosjekt som utviklingen av Valle Hovin med ny fotball stadion, kontor, videregående skole, handel og boliger. Det er også påstartet idearbeider med store planer for videreutviklingen av Fyrstikktorget med en rekke boliger.

I Figur 16 ser vi et flyfoto av Bryn-Helsfyr slik området så ut i 2004. I Figur 17 ser vi et flyfoto av samme området slik det fremsto i 2016¹⁰.

¹⁰ For at kartene ikke skal bli uleselig er området rundt Bryn senter og Høyehall skole ikke inkludert. Her har det i praksis ikke skjedd noen utvikling med unntak av et større boligprosjekt i Østensjøveien 81 C.



Figur 16. Flyfoto av Bryn-Helsfyr anno 2004. Kilde: 1881 (2017)



Figur 17. Flyfoto av Bryn-Helsfyr anno 2016 med egne markeringer av utvikling. Kilde: 1881 (2017)

Bryn-Helsfyr har til motsetning til Skøyen og Nydalen en mer fragmentert eierstruktur, selv om de 5 største eierne kontrollerer 55 % av kontorlokalene, slik det fremkommer i Figur 18. Dersom områdene imidlertid hadde vært sett på som to separate, hadde Entra fremstått som en dominerende aktør på Helsfyr og Bryn Eiendom som en dominerende aktør på Bryn. Ingen av disse har imidlertid hatt en langsiktig visjon og plan for utviklingen p.t., noe det bæres preg av.

Helsfyr-Bryn	BTA	%
Totalt kontorareal i området:	574 580	55 %
1 Entra ASA	111 000	19 %
2 Bryn Eiendom	103 400	18 %
3 Starwood Capital	38 000	7 %
4 Nordea Liv	35 500	6 %
5 Gasmann Eiendom	28 500	5 %

Figur 18. Oversikt over 5 største kontoreierne på Bryn-Helsfyr per 14.03.17. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

4.4 Områdene sett opp mot hverandre

Beliggenhet og kollektivtilbud:

Alle de tre områdene ligger 3-4 km unna Nasjonalteateret stasjon som er kollektivknutepunktet i CBD, og som anses som den mest attraktive beliggenheten i Oslo om vi ser på leieprisene. Selv om avstanden er relativt lik er reisetiden med kollektivt forskjellig med 4 minutter fra Skøyen, 12 minutter fra Nydalen og 12/10 fra Bryn-Helsfyr. Kollektivtilbud kan sies å være bra alle stedene slik det fremkommer i Tabell 1, men med Skøyen og Bryn-Helsfyr som de beste.

	T-bane (Linje)	Tog	Flytog	Trikk	Buss	Flybuss
Nydalen	4,5 (Ringen)	Oslo S-Gjøvik		(Storo)	x	x
Skøyen		x	x	x	x	
Bryn Helsfyr	1,2,3,4	Bryn: Spikkestad-Lillestrøm			x	(Helsfyr)

Tabell 1, Egenlaget tabell med oversikt over kollektivtilbudet per området. Kilde: Ruter (2017)

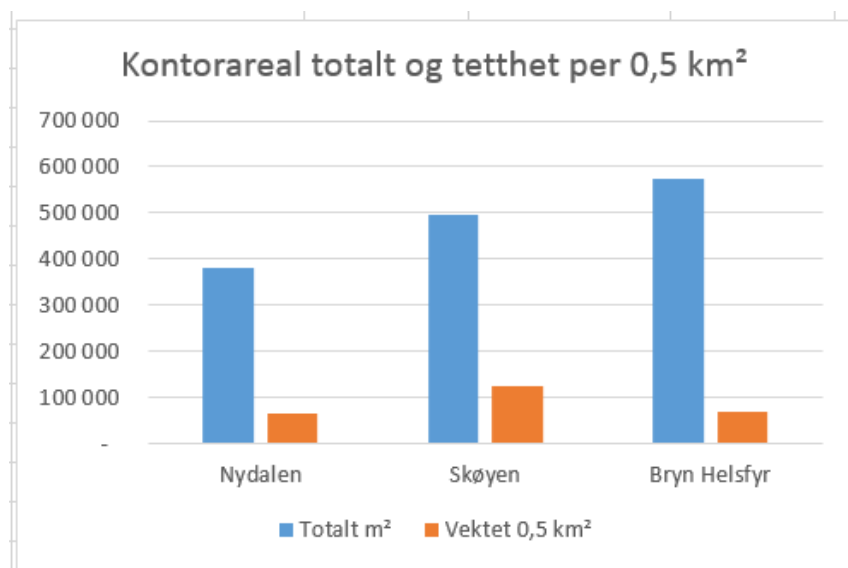
Skøyen og Bryn-Helsfyr har i hele perioden fra starten av 2000 hatt en god kollektivdekning, i motsetning til Nydalen som fikk på plass t-baneringen (Ringen) i 2006. Ringen var en viktig milepæl for Nydalen da det gjorde det enklere for beboere og ansatte å komme til og fra området på en effektiv måte. Historisk sett har Nydalen og Bryn-Helsfyr vært store konkurrenter på kontorutleie. Etter den store transformasjonen av Nydalen og etablering av Ringen har konkurransen med Bryn-Helsfyr avtatt, og rettet seg mer mot sentrum. Skøyen har på sin side konkurrert mye mot Lysaker, men dette har også delvis endret seg til en dreining mot CBD og sentrum. Bryn-Helsfyr merker nå en økt konkurranse fra nye områder som Økern, Løren og Hasle-Linje.

Størrelse, kontorer og boliger:

Størrelsesmessig er områdene som tidligere beskrevet med Nydalen som minst med 2,0 km², Skøyen med 2,9 km² og Bryn-Helsfyr som størst med 4,3 km².

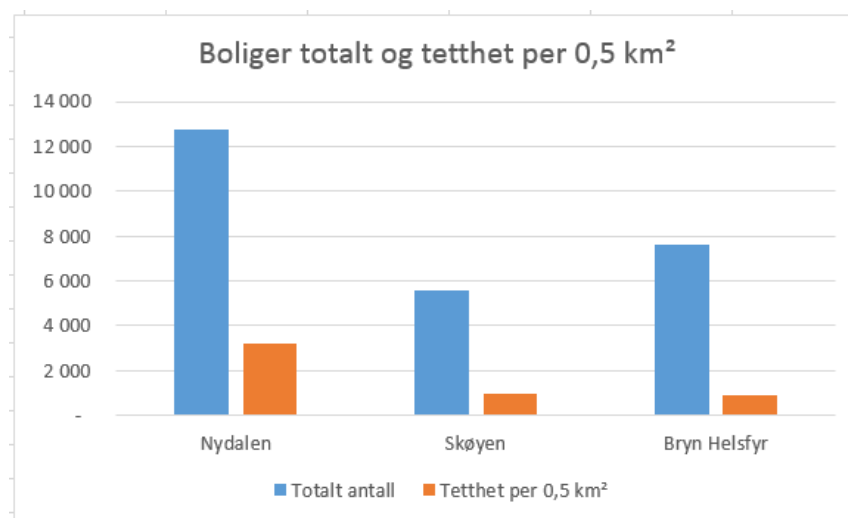
Sistnevnte har også flest m² kontor slik det fremkommer i Figur 19, mens Skøyen har den klart største tettheten.

Studerer kartene nærmere, kan man se at tettheten av kontorer i praksis er vesentlig høyere på Skøyen enn de to andre områdene. Nydalen har også en større tetthet sammenliknet med Bryn-Helsfyr som er delt i flere deler og i tillegg spredt på større flater.



Figur 19. Egenlaget figur over kontorareal totalt og tetthet per 14.03.17. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

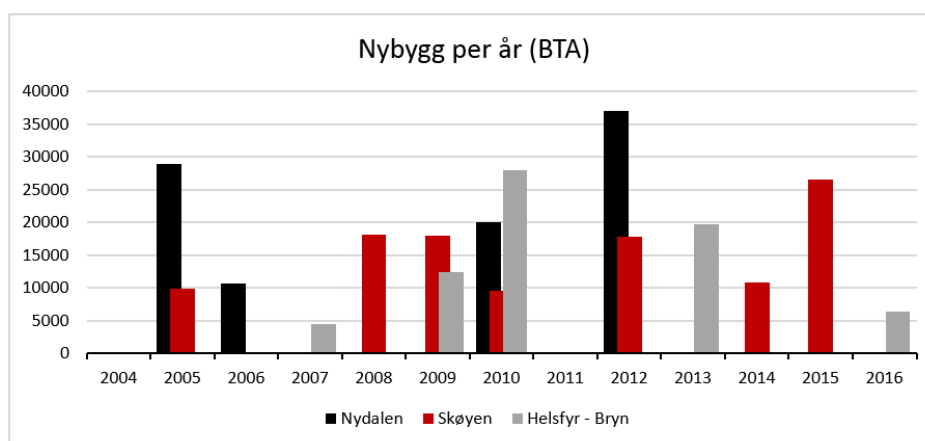
Boligtallene i Figur 20 viser derimot at Nydalen både har klart flest boliger totalt og en betydelig høyere tetthet enn Skøyen og Bryn-Helsfyr. Tettheten er i praksis enda tydeligere og mer sentrert i Nydalen ettersom det her er en rekke store boligblokker i motsetning til Skøyen og Bryn-Helsfyr som har en større andel av småhusbebyggelse. Småhusbebyggelse opptar naturlig nok et større fotavtrykk enn blokkbebyggelse og medfører større avstander mellom disse og ikke minst avstanden til kollektivknutepunktet og servicetilbudene.



Figur 20. Egenlaget figur over boligtall totalt og tetthet per 2016. Kilde: Oslo kommune (2017)

Utviklingen:

De historiske bildene i Figur 9, Figur 13 og Figur 17 viste hvor utviklingen i de tre områdene har skjedd. I Figur 21 ser vi en oversikt over nybyggaktiviteten for kontorer per år i den samme perioden. Skøyen har som vi ser hatt et jevnere tilskudd av nye kontorbygg i motsetning til Nydalen og Bryn-Helsfyr som har hatt en mer stykkevis ferdigstilling. Toppårene til Nydalen ferdigstilte til eksempel flere m² enn de to andre områdene, på tross av at totalmengden kontorer er mindre.



Figur 21. Oversikt over nybygg kontor per år i perioden 2004 til 2016. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

I Tabell 2 nedenfor er nybyggtallene for kontor satt sammen med nybyggtallene for bolig i perioden 2007-2016, både i antall og %. Nybyggingen av bolig i denne perioden er primært blokkbebyggelse i samtlige av områdene. Selv om tabellen viser en økning i antall boliger på Skøyen i perioden, sier bakgrunnstall at det har vært en nedgang på 1,3% siden 2009.

Perioden 2007-2016	Nye boliger (antall boliger)	Vekst boliger i %	Nybygg kontor (antall m ²)	Vekst kontor i %
Nydalen	2 513	19,7 %	96 527	25,3 %
Skøyen	405	7,3 %	110 641	22,3 %
Bryn Helsfyr	1 088	14,3 %	71 045	12,4 %

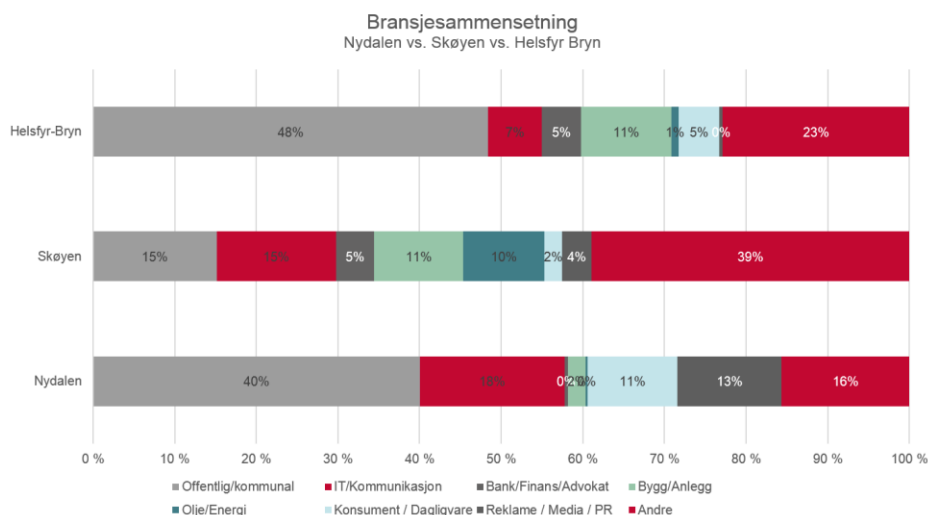
Tabell 2. Egenlaget tabell med nye boliger (perioden 2007-2016) og nye kontorer (perioden 2004-2016). Kilde: Oslo kommune (2017) og Akershus Eiendom (2017)

Observasjonene i kartene og nybyggstatistikken viser tydelig at Nydalen og Skøyen har hatt en vesentlig større og mer sentrert fortetning enn det Bryn-Helsfyr har hatt i samme periode. Tar vi også med at nesten 80% av boligutviklingen på Bryn-Helsfyr har foregått på Ensjø med mer enn 10 minutters gange til Helsfyr t-bane blir bildet enda tydeligere. Nydalen peker seg også ut ved å ha den høyeste %-vise utviklingen både på kontor og bolig.

Bransjesammensetning:

Figur 22 viser en arealvektet fordeling av de ulike bransjene med bakgrunn i signerte kontrakter siste 7 års perioden. Med utgangspunkt i at de aller fleste leiekontraktene på kontor er mellom 5 og 10 år gir oversikten et representativt bilde for virkeligheten.

Nydalen og Bryn-Helsfyr er ut i fra figuren høyt eksponert mot 3 enkelt bransjer, som utgjør henholdsvis 71% og 66%, hvor de offentlige leietakerne er dominerende. Bryn-Helsfyr har som tidligere nevnt, vært kjent som et rimelig alternativ til sentrum for offentlige leietakere, derav er det ikke uventet at disse dominerer bransjefordelingen. Skøyen har tilsynelatende en jevnere fordeling over flere bransjer. Bransjefordelingen kan både illustrere mangfoldet med mange ulike bedrifter og mennesker i de ulike områdene, men kan også være en indikator på risikobildet for svingninger i leie og ledighet som konsekvens av konjunkturrendringer.



Figur 22. Arealvektet bransjesammensetning per område, basert på signerte kontrakter i perioden 2010 til 2017. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

Fordelingen i Nydalen har endret seg de siste årene hvor den offentlige delen har økt og it/kommunikasjon er redusert. Dette er resultater av flyttinger hos store aktører. Her er eksempler på noen av disse:

- Evry (fusjon mellom EDB og Ergo Group) flyttet fra Nydalen til Skøyen, over 20 000 m² (Estate nyheter, 2010)
- Justisdepartementet flyttet fra sentrum til Nydalen, 13 000 m² (Estate nyheter, 2011)
- Oslo kemnerkontor flyttet fra sentrum til Nydalen, nesten 7 000 (Estate nyheter, 2016).

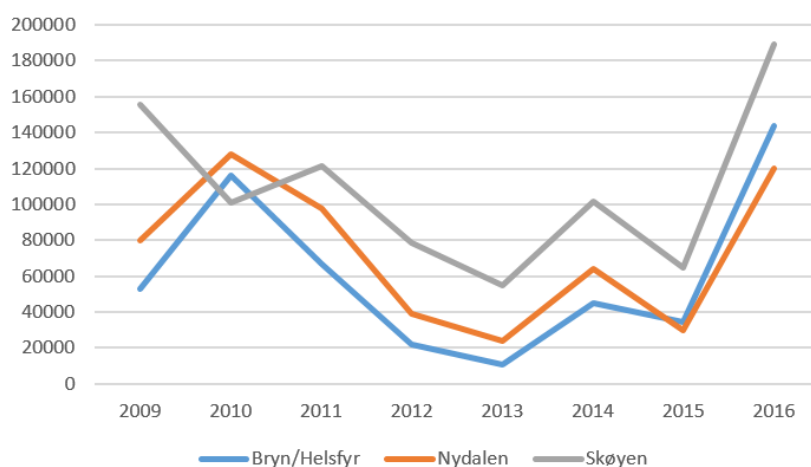
Disse endringene tilsvarte at den offentlige andelen økte med 6%-poeng og at it/kommunikasjon ble redusert med ca. tilsvarende.

Større flyttinger har det også vært på Skøyen:

- Evry (fusjon mellom EDB og Ergo Group) flytter fra Skøyen til Fornebu, ca. 24 000 m² (Estate Nyheter, 2013).
- Statens Pensjonskasse og Direktoratet for E-helse flyttet ifølge Entra til Skøyen i 2016, ca. 20 000 m²

Disse to endringene ga endringer på henholdsvis 5%-poeng og 4%-poeng på bransjesammensetningen.

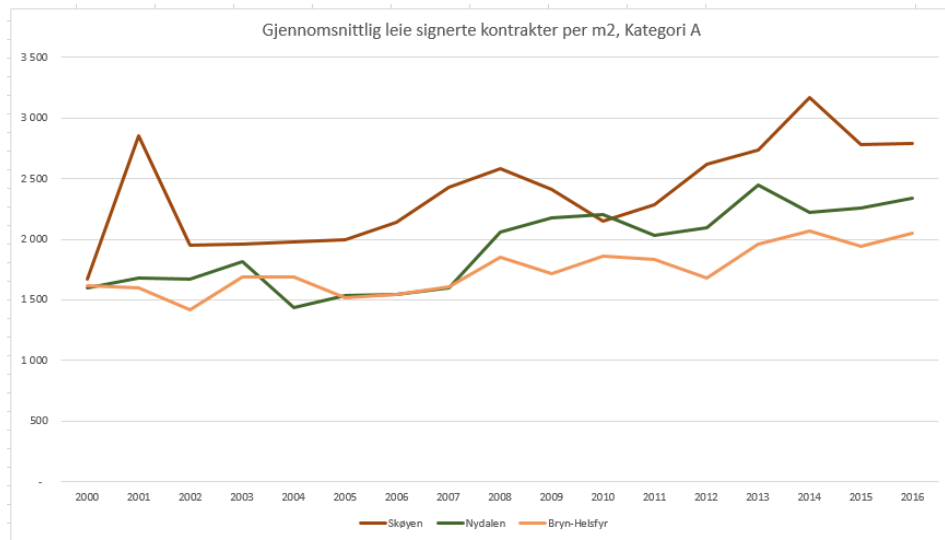
Historiske leiesøk, leieprisutvikling og ledighet:



Figur 23. Totale leiesøk i antall m² per området i perioden 2009-2016. Kilde: Malling (2017)

Skøyen og Nydalen har som tidligere nevnt gjennomgått en omfattende transformasjon fra industribydel til en levende bydel med blant annet kontorer, bolig og handel. Denne transformasjonen har gjort områdene mer attraktive som leieobjekter for kontorbrukere. Figur 23 viser en sammenstilling av alle loggførte leiesøk¹¹ (oversikt over bedrifter som har markedsført at de er på utkikk etter nye kontorlokaler) i perioden 2009-2016. Leietakere har ofte med seg flere områder i sine søk. Flere av leiesøkene ender opp med å reforhandle leiekontrakten der de allerede holder til eller at de flytter internt innenfor området. På tross av dette og at sammenstillingen ikke sier noe om hvor leietakerne ender opp, gir grafene en god indikasjon på attraktiviteten til de ulike områdene opp imot hverandre. Ut i fra grafen kan vi bla lese at etterspørselen etter kontorer i Nydalen i hele perioden med unntak av 2015-16 har vært høyere enn på Bryn-Helsfyr. Forholdsmessig tilsvarer det en betydelig høyere etterspørsel i Nydalen ettersom Bryn-Helsfyr har 50% flere m² kontorer i beholdningen. Det samme gjelder også for Skøyen versus Bryn-Helsfyr.

¹¹ Database via NEmeet.no hvor bedrifter kan registrere sine ønsker/behov for nye kontorer

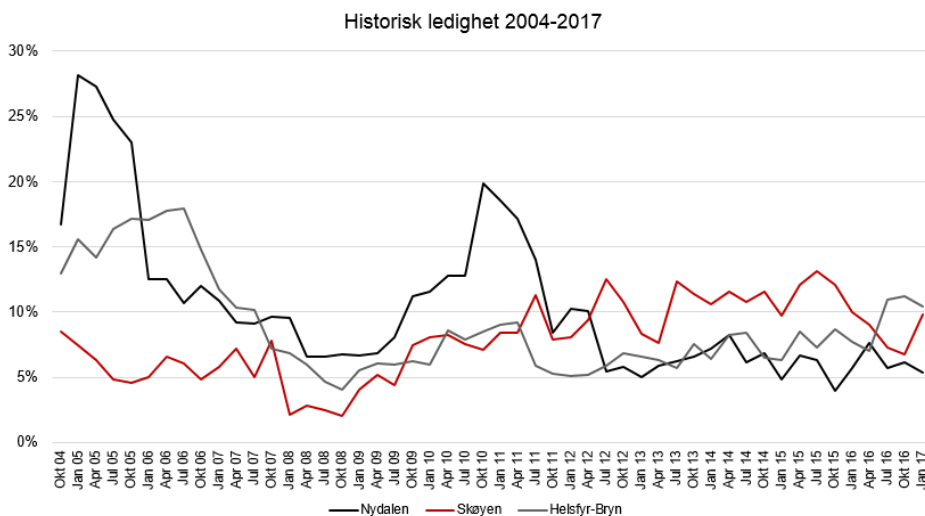


Figur 24. Gjennomsnittlig leieprisutvikling signerte kontrakter per området for Kategori A kontrakter. Kilde: Arealstatistikk (2017)

I Figur 24 ser vi leieprisutviklingen for de årlige signerte leiekontraktene innenfor kategori A i de tre områdene. Her ser vi at Skøyen og Nydalen har hatt en bedre utvikling enn Bryn-Helsfyr både når vi setter startpunktet i 2000 og 2004. Vi ser også at Skøyen har vært mest konjunkturutsatt med tydelige fall i de tre nedgangsperiodene 2001 (it-boblen), 2008 (finanskrisen) og 2014 (oljedturen).

Nydalen hadde en tydelig nedgang i leien fra 2003 til 2004, hvor det i samme periode var stor byggeaktivitet med blant annet BI og ny t-bane. Leiehoppet fra 2007 til 2008 kan ifølge Avantor forklares i at området hadde fått satt seg etter de store arbeidene med ferdigstillelsen av BI og t-baneringen.

Utvikling til Bryn-Helsfyr har som sagt vært dårligere, men har på den annen side også vært jevnere enn de to andre områdene. Prisene gjorde imidlertid et byks fra 2012 til 2014.



Figur 25. Ledighetsgrad kontorlokaler per området i perioden 2004 til 2017. Kilde: Akershus Eiendom (2017)

Ledighetsutviklingen per området for perioden oktober 2004 til januar 2017 ser vi har svingt kraftig i alle områdene. Nydalen har stått for de største svingningene med et stort hopp der ledigheten nådde toppen på hele 28,14% i januar 2005, og bunnen ble nådd 4,0% i oktober 2015. Den kraftige toppen og nedgangen i ledigheten ved 2004 og 2005 kan ifølge Avantor muligens begrunnes i hvordan de fraflyttede byggene tilknyttet nye BI ble behandlet i statistikken. Studerer vi de historiske kartene som finnes på 1881.no, ser vi at dette kan stemme i tillegg til at en rekke eiendommer på andre siden av Nydalen allé ble revet til fordel for nye boliger. Ledighetstoppen i 2010 var imidlertid forårsaket av fraflyttingen til Ergo Group (både fraflyttingen til EDB og Evry). Den kjappe nedgangen var et resultat av Justisdepartementets umiddelbare behov etter 22 juli terroren, og en rekke andre kontrakter.

Skøyen har i samme periode vært det mest stabile området med ledighet rundt 5-10 %. Bunnen ble nådd i oktober 2008 med en ledighet helt nede i 2,01% etter signering av bla Norges Gruppen AS sitt nye hovedkontor i Karenslyst Allé. Deretter økte ledigheten gradvis årene etter finanskrisen, hvor det også ble tilført ca. 100 000 nye m² kontorer. Toppene nådde rundt 13% i juli 2012, juli 2013 og juli 2015.

Bryn-Helsfyr på sin side hadde den høyeste ledigheten i juli 2006 med 17,95 % og den laveste ledigheten med 4,01% i oktober 2008 som for øvrig var samme tidspunkt for bunnen til Skøyen. Det kraftige fallet i ledigheten fra juli 2006 til oktober 2008 på nesten 14%-poeng (fall på 80%) er ifølge informasjon fra Arealstatistikk, Sandia megling og de historiske kartene fra 1881.no en kombinasjon av et historisk høyt signeringsvolum av leiekontrakter og rivning av eksisterende bebyggelse i Brynsengfaret 9 og Innspurten 15 (nye Helsfyr Atrium).

4.5 Hva forteller statistikken

Statistikken viser først og fremst at hvert enkelt område er såpass lite i totalvolum (antall m²) at det gir store utslag i ledighetsutviklingen ved forflytninger av de største leietakerne. En leietaker på 10 000 m² som flytter til eller fra Nydalen gir alene utslag på ledighetsgrafene med ca. 2,5%-poeng. Med en ledighet på 5% gir dette en halvering i ledigheten dersom det er en tilflytting. Er det alternativt en fraflytting gir det en økning i ledigheten med 50% (fra 5% til 7,5%).

Setter vi leieprisutviklingen opp imot ledighetsutviklingen, kan tolkning tyde på at leieprisene i Nydalen og på Bryn-Helsfyr ikke får noen markant stigning før ledigheten kommer under 10%. Leieprisene i Nydalen var til eksempel tilnærmet flate i perioden 2004-2007 på tross av ferdigstillingen av BI og t-baneringen, før de hadde en god økning til 2009. I de samme periodene gikk ledigheten fra ca. 17% og videre opp til 28% for deretter ned 6,6% i 2008. For Bryn-Helsfyr begynte leieprisene først en synlig stigning i 2007 og frem til 2014 etter at ledigheten hadde kommet ned fra toppen på 18% og til under 10%. En forklaring til dette kan være en kombinasjon av at det blir et større press på de ledige lokalene og at gårdeier/utleier tør ta en høyere leie, som de faktisk

oppnår. Ved et alternativ med høy ledighet kan leietakerne velge og vrake i lokaler, mens gårdeier kan bli «desperat» og leier ut til lavere nivåer.

Dette er imidlertid ikke en observasjon for Skøyen som stort sett har hatt en ledighet under 10% hele perioden, med unntak av årene 2012-2015, hvor også leieprisene hadde en markant økning. Årsaken kan være at området fikk et ytterligere løft ved ferdigstillingen av Karenslyst allé 49-53 med et økt handels og servicetilbud på gateplan og en bedre binding mot knutepunktet. Skøyen er også kjent for å være et område der gårdeierne er bevisste på fastsetting av leienivået, noe som kan være en medvirkende årsak.

Bryn-Helsfyr har nesten halvparten av leietakerne sine i den offentlige sektoren, hvor de øvrige er godt spredt utover flere bransjer med unntak av bygg/anlegg. De offentlige leietakerne kan tyde på å ha gitt en stabilitet både leieprismessig og ledighetsmessig sammenliknet med Nydalen og Skøyen. Nydalen har dog de seneste årene fått en økt andel av de offentlige leietakerne, men har tidligere vært høyt eksponert mot it/kommunikasjon, som har medført noen svingninger. Skøyen har kanskje den mest «spennende» miksen med ulike leietakere, og er derfor også det området som har vært mest utsatt for konjunktursvingninger. Bransjene it/kommunikasjon, olje/energi og reklame/media/PR har alle hatt tøffe perioder de siste 15 årene.

Når det kommer til boligtallene er det kun Nydalen som har en mengde og tetthet som potensielt kan gi en effekt på bylivet. Skøyen har som tidligere nevnt hatt en nedgang i antallet siden 2009, og boligutviklingen på Bryn-Helsfyr har skjedd utenfor kontorsentrene, hvor disse også har hatt ambisjoner om konkurrerende servicetilbud.

Totalt sett tilsier statistikken at Skøyen og Nydalen har gjennomgått den største helhetlige utviklingen, og at de samtidig også har vært utsatt for de største svingningene.

Del 5. Gjennomgang av intervjuer

Spørsmålene fra intervjuguiden som fremkommer i vedlegg 2 er i dette kapitlet strukturert i tre ulike deler for å sikre en best mulig oversikt for leser. De ulike delene er:

- **Viktige kvaliteter for å oppnå et attraktivt kontorområde** (Spørsmål 1 og 4)
- **Betraktninger og erfaringer om de ulike områdene** (Spørsmål 2, 3, 5, 6 og 7)
- **Medvirkende årsaker til den dårlige utviklingen på Bryn-Helsfyr** (Spørsmål 8)

Det er ikke gjort noen oppdeling av tilbakemeldingene fra tilbuds- og etterspørselssiden ettersom svarene hadde store likheter. Eventuelle forskjeller er i stedet trukket frem spesifikt. For å sikre en anonymisering av besvarelsene og en tydeliggjøring av de to sidene har informantene på tilbudssiden fått navnene T1, T2, T3 og T4, mens informantene på etterspørselssiden har fått navnene E1, E2, E3 og E4.

Avslutningsvis utarbeides en oppsummering, samt status på tilbudssiden kontra etterspørselssiden.

5.1 Viktige kvaliteter for å oppnå et attraktivt kontorområde

Offentlig kommunikasjon:

Nærhet til kollektivknutepunkt er alle enige i at er avgjørende, med tog, flytog og t-bane som viktigst. T4 mener imidlertid at flytoget er overvurdert i forhold til bruken, mens T1 utdyper at det er spesielt viktig for selskaper som reiser mye. Bruk av kollektivtrafikk skal helst skje uten bytter, men et bytte kan til nøds aksepteres. Avstanden fra knutepunktet til kontoret bør være ca. 5 minutter. T2, T3 og E3 mener imidlertid at opplevelsen av selve spaserturen er med på å definere den kritiske avstanden, herunder at den skal være trygg, attraktiv og innbydende. T3, E1 og E2 presiserer at 10 minutter er for langt unna. T1 forteller at det fortsatt er viktig med god tilrettelegging for bil ettersom mange bruker denne til jobben. T4 og E4 viser til at færre og færre i Oslo tar sertifikat, slik at fokuset på kollektivtilbudet i fremtiden vil bli viktigere og viktigere. T4 tror etter hvert at bussen også vil bli mer akseptert når bilene gradvis forsvinner.

Byliv, mangfold og hyggelige omgivelser:

Det er bred enighet om at et levende og pulserende område på flere tider av døgnet er viktig. Det må være en miks av kontor, bolig, handel og servicetilbud. Fokuset bør ligge i aktivitet og kvaliteter i øynehøyde ifølge T1 og T4. Den effektive hverdagen har fått mer fokus hvor du enkelt kan løse behovene i nærområdet uten å bruke for mye tid på transportetappene. T1 forteller at handel og servicetilbudene i tillegg må være variert, og at det må appellere til de menneskene man ønsker å tiltrekke seg. Av basistilbud trekker de fleste frem

apotek, frisør, dagligvare, treningssenter, vinmonopol, restauranter og kafeer. Den kritiske avstand fra kontoret til disse tilbudene er rundt 5 minutter for at bruken skal være god. Denne er mer kritisk enn avstanden til kollektivknutepunktet. Tettheten av mennesker er derfor avgjørende ifølge E1, E2 og E4 for å sikre atmosfæren og næringsgrunlaget for disse tilbudene.

Muligheten for å spise lunsj og treffe kollegaer og venner trekkes spesifikt frem av E2 og E4. E4 forteller at dette har utviklet seg veldig de seneste årene ettersom jobber har blitt mer teambasert og samarbeid på tvers av avdelinger og bedrifter er mer utbredt. Arbeidstiden varierer også mer, og strekker seg til alle døgnets tider ettersom arbeidsplassen har blitt mer sosial. E1 og E2 forteller at spesielt yngre arbeidstakere i tillegg er opptatt av selve område de jobber i. Gjennomføring av hverdagslige gjøremål, møteplasser for planlagte formelle og uformelle møter, tilfeldig møter, rekreasjon og ikke minst et trygt og hyggelige området å være i, samt ferdes til og fra kan være en kort oppsummering av helheten.

Et velfungerende nærområde kan ifølge E2 fungere som en del av en utvidet aktivitetsbasert arbeidsplass (vedlegg 1), hvor man f. eks en solfylt sommerdag jobber i parken på en benk, sitter på en kafe eller en restaurant o.l. Området gjør noe med deg, hvor de ansatte verdsetter å være en del av et miljø fremfor å være «isolert» i et enkelt bygg sier T1. T2 viser til at dersom du trives på jobb er du mer happy, og er du mer happy gjør du en bedre jobb. Et godt eksempel på fokuset rundt trivsel er coworking (vedlegg 1) som er i sterk vekst globalt, hvor det fokuseres på samhold og sosiale aktiviteter. Et kontorområde må derfor ha innbydende og spennende omgivelser og ikke minst et mangfold av ulike mennesker.

Image:

T2, T3 og T4 trekker frem at områdets identitet og opparbeidede status har stor påvirkning på attraktiviteten og leienivået ettersom dette kan virke selvforsterkende, hvor Skøyen og Nydalen trekkes frem med positivt fortegn og Bryn-Helsfyr med negativt fortegn. Det nevnes også at Skøyen og Nydalen har hatt fokus på dette feltet på en rekke områder. Nydalen har til eksempel bygd opp et image rundt yngre og aktive mennesker, hvor BI, Akerselva og ulike tv/medieaktiviteter har blitt løftet frem. Skøyen har hatt et mer «high-end» fokus med flotte og dyre forretninger, kostbare fasader og gateplan, samt henvendt seg mot beslutningstakere på Oslos vestkant som ønsket et alternativ til CBD. Bryn-Helsfyr har på sin side fokusert på offentlige leietakere og vært mer opptatt av antall parkeringsplasser enn spennende og innbydende omgivelser. Leietakermiksen, opparbeidelse av områdene og valg av de rette kafe- og restaurantkonseptene er bidragsyttere til områdets image. Planlagte aktiviteter og arrangementer bidrar også positivt til dette ifølge E1.

Tydelige og bevisste utviklere/gårdeiere:

Alle informantene er enige i at det er avgjørende med utviklere/gårdeiere som tenker helhetlig for området og ikke enkeltprosjekter. Et tydelig mål og strategi er avgjørende for å skape mangfoldet med ulike mennesker i form av boliger,

flere bransjer innenfor kontor og handel/service. Det er summen av aktivitetene og tilbudene i et område som er avgjørende og det er derfor viktig at det gjøres tydelige valg og grep så tidlig som mulig. T4 presiserer at satsing på store enbrugerbygg (vedlegg 1) med egne kantiner ikke er et riktig grep for å skape dette mangfoldet.

Bevisste valg av eiendomsmiks, «riktige» handels- og servicekonsepter, og opparbeidelse av utearealene og gangveiene, trekkes frem som suksessfaktorer for å trekke folk ut fra kontorene sine og få flere mennesker til å bruke området. Rammevilkårene som settes for handels og servicenæringen i en oppstartsfase er for øvrig også avgjørende for at disse skal lykkes, slik at nye mennesker og konsepter kan komme etter. Skøyen og Nydalen trekkes frem som suksessfulle områder der fokuset har vært riktig. I dette legges også fokus om at området totalt sett skal fremstå som rent og ryddig. I Nydalen har Avantor tinglyst slike plikter på eiendommer som er ferdig utviklet og solgt, slik at dette sikres uavhengig av det fremtidige eierskapet.

Eiere som underbygger suboptimalisering trekkes frem som svært negativt for et områdes utvikling. Bryn-Helsfyr brukes som et eksempel der utviklerne/gårdeierne suboptimaliserer og underbyr hverandre inntil lønnsomheten forsvinner. Dette er en medvirkende årsak til at det i liten grad har vært reinvestert i områdekvaliteter ettersom det ikke har vært rom for det. Leieprisfokuset forsterkes i slike områder. Suboptimalisering kan også resultere i en ensidig utvikling der det bygges kontorer når det er mest lønnsomt og bolig der det er mest lønnsomt. Ansvar for å unngå dette legges både på utviklerne og planmyndighetene.

5.2 Betraktninger og erfaringer om de ulike kontorområdene

Som et utgangspunkt for de videre kommentarene og sammenlikningene er det viktig å trekke frem at samtlige av informantene hadde inntrykk av at kvaliteten på byggene i «Kategori A» kontraktene var relativt lik i alle områdene. T1, T4 og E3 trodde allikevel kvaliteten kunne være noe lavere på Bryn-Helsfyr ettersom andelen rehabiliteringsprosjekter var større her og det var kommet en rekke nybygg på Skøyen og i Nydalen.

Skøyen:

Overordnet: Informantenes oppfatning er at Skøyen har gjennomgått en vellykket transformasjon til et velfungerende og attraktivt kontorområde med puls og urbane kvaliteter. Området er attraktivt både for små og store kontorbrukere.

Styrker/Fordeler: Samtlige trekker frem en god kollektivdekning med fortrinnsvis toget og flytoget som gjør det enkelt for folk å komme hit på en effektiv måte. Bybildet med en god eiendomsmiks, flotte og varierte fasader, attraktive butikker og kafeer, samt en god atmosfære gjør at mange ønsker seg hit ifølge informantene. E4 supplerer med at Skøyen har en god identitet og profil som gjør at mange leietakere passer inn. E3 bekrefter sistnevnte og trekker frem mangfold av bedrifter fra ulike bransjer og i ulike størrelser.

Byggene innenfor «fem minutteren» trekkes frem som spesielt gode av E2 og E4. T2 nevner i tillegg at disse byggene er komprimert rundt Karenslyst Allé, hvor du også har alle tilbud i nærheten. Forholdene er med andre ord lagt til rette for en effektiv hverdag og et pulserende liv.

Skøyen drar også nytte av beliggenheten som det nærmeste kontorområdet utenfor sentrum i vest ifølge flere av informantene. Dette med bakgrunn i at de blir en buffer til sentrum og at en rekke beslutningstakere bor i denne retningen. Disse beslutningstakerne virker det som vektlegger egen reiseavstand ved valg av lokasjon for sine bedrifter. Skøyen oppfattes også som litt «high-end» og mini CBD av enkelte.

Svakheter/Utfordringer:

Samtlige trekker frem at det er lite liv på kveldstid og at de trenger flere boliger for å få til dette. T2 synes også det er for langt til de grønne omgivelsene til å dra nytte av dette i pauser i arbeidstiden. E1 og E2 forteller at Skøyen har noen kontorbygg som ligger utenfor den kritiske avstanden på 5-10 minutter fra kollektivknutepunktet og at disse sliter. Kontorbyggene det henvises til er de som ligger i retning av Smedstad og Lysaker. Disse drar således ikke så store synergier av handels- og servicetilbudene i Karenslyst allé og bidrar således heller ikke til økt driftsgrunnlag for disse.

Kollektivdekningen i retning Smedstad/Ullevaal er ifølge E3 dårlig, og det er mye trafikk for de som kommer med bil fra denne retningen. E1 og E4 nevner at Skøyen mangler t-bane. Etablering av Fornebubanen en gang i fremtiden vil løse disse forholdene.

Nydalen:

Overordnet: Det er enighet om at området har mange likheter med Skøyen, hvor T4 og E2 tilføyer at det er mer nøkternt og ujallete i Nydalen. Nydalen har gjennomgått en omfattende transformasjon fra industriområdet til å bli et velfungerende samfunn som nå er i ferd med å bli en komplett bydel.

Styrker/Fordeler: Informantene trekker frem at Nydalen har et stort mangfold av mennesker med ulik bakgrunn. Det er en god miks av ulike kontorbrukere, studenter, beboere, handel, servicetilbud og kultur. T1, T3 og T4 gir uttrykk for at de fine omgivelsene og rekreasjonsmulighetene med Akerselva, trær og turstier bidrar til å skape en fin ramme og miljø for området. Med bakgrunn i disse forholdene klarer det også å tiltrekke seg en rekke turgåere som bruker området på andre tider av døgnet.

Identiteten og kvalitetene til Nydalen gjør det til en god middelvei mellom øst og vest ifølge informantene. Det har faktisk tatt steget opp fra å være en direkte konkurrent til Bryn-Helsfyr hvor leiepris var fokuset, til å bli et område som konkurrerer mot sentrum på byliv og urbane kvaliteter med en høyere leie. For å komme hit har samlokalisering av BI og etablering av t-baneringen vært avgjørende faktorer.

Svakheter/Utfordringer: T2 og T4 mener kollektivdekningen kunne vært bedre med flere t-banelinjer, hvor E4 også synes at 11 minutter fra Nasjonalteateret er i lengste laget. Alle informantene trekker frem at område fortsatt er bilbasert og at det er utfordringer med køen av og på Ring 3 i rushtrafikken, samt at det medfører en del støy. E1 støtter dette, men erfarer at flere bruker kollektivtilbudet når de har kommet på plass og blitt bedre kjent med område.

T1 sier området fremstår som litt isolert, men at det utover dette ikke er så mye negativt. Dette støttes delvis av T4 som legger til at Nydalen tradisjonelt sett har hatt vanskeligheter med å tiltrekke seg leietakere vestfra. T3 mener til slutt at det trengs flere boliger og at tilbudet på kveldstid kan fungere bedre.

Bryn-Helsfyr:

Overordnet: Når det kommer til Bryn-Helsfyr endrer tonen seg til en mer negativ innstilling fra samtlige. Her trekkes det frem ord og uttrykk som «offentlige brukere», «kontormaskin», «tunge organisasjoner», «mer tilrettelagt for biler enn mennesker», «mangler tydelig identitet og bykvaliteter». E1 og E3 synes også området fremstår som slitent med inntrykk av industri, hvor E4 avslutter med at område mangler et velfungerende og pulserende handels- og servicetilbud.

Et sitat fra en av informantene oppsummerer den samlede oppfatningen på en god måte «*Her er du på jobb. Det er det du er. Effektivt til og fra, men ikke noe mer enn det*».

På tross av at informantene hadde en mer negativ innstilling synes de også området hadde noen gode kvaliteter.

Styrker/Fordeler: Det er stor enighet om at kollektivtilbudet er veldig bra med fire t-banelinjer og flybuss. Inkluderes bilen er informantene enda mer samstemte om at det er enkelt å komme seg hit da det også er en rekke parkeringsmuligheter.

Kontorområdet har en rekke attraktive og moderne enkeltbygg, i tillegg til at det ifølge E1 og E2 er mange utviklingsprosjekter på gang, spesielt rundt Helsfyr og Valle Hovin. Etterspørselssiden har lagt merke seg den positive avisomtalen rundt de store planene siste tiden. T3, E3 og E4 trekker frem den rimelige leien som positivt for å tiltrekke seg nye leietakere, noe som også gjør at området har et stort utviklingspotensial i forhold til leieprisene i de to andre områdene. T4 forteller at færre og færre tar bilsertifikat i Oslo, og at dette sammen med dagens lave leienivå kan være en gyllen mulighet for Bryn-Helsfyr til å fortettes og videreutvikles til et mer urbant kontorområde.

Av pågående utviklingsprosjekter er det usikkerhet om ferdigstillingen av Ensjø vil kunne bidra med noe positivt. Informantene er enige i at Ensjø bidrar positivt med flere mennesker til området, men er usikre på effekten det vil gi. T2, T4 og E3 tror på sin side det kan være positivt for rekrutteringen at flere bor i gangavstand til kontorbyggene. E4 tror beboerne på Ensjø vil dekke behovene

sine lokalt, mens E2 tror disse heller vil søke seg mot Hasle/Økern/Løren. T1 legger til at dersom Helsfyr skal ha mulighet til å bli det prefererte samlingsstedet med et bredt og velfungerende servicetilbud for nærmiljøet må dette komme på plass før andre konkurrerende tilbud får sitt fotfeste og menneskenes vaner således er dannet.

Svakheter/Utfordringer:

Det er enighet om at område fremstår som dødt og traust med et dårlig handels- og servicetilbud. Veier, store åpne parkeringsplasser og øvrige harde flater tar oppmerksomheten og danner barrierer sammen med industriaktørene som er etablert her. Dette skaper store trafikale utfordringer og en dårlig internlogistikk. T1, E1, E3 og E4 forteller at fokuset heller har ligget på å sikre seg de store enbrukerne i enbrugerbygg, hvor leieprisen har vært det viktigste fortrinnet. Dette har medført en suboptimalisering hvor utviklerne/gårdeierne tradisjonelt har underbydd hverandre for å realisere egne prosjekter fremfor å se merverdien av en helhetlig utvikling på lengre sikt. Fokuset og rammene har derfor heller ikke vært til stedet for investeringer i opparbeidelse av uteområdene og tanken om samhandling og synergier kontorbrukerne imellom.

Resultat har blitt et område med en rekke store dominerende brukere i selvforsynte bygg med store parkeringsarealer på utsiden. E1 og E4 forteller at konsekvensen er store avstander mellom byggene, t-banen og menneskene, som gjør at færre bedrifter får plass innenfor den kritiske avstanden til kollektivknutepunktene og servicetilbudene. Gangopplevelsen mellom t-banen, kontoret og handels og servicetilbudene oppleves i dag som rotete, lite innbydende og til dels utrygg. Området er i større grad tilrettelagt for biler enn mennesker. Til eksempel er avstanden fra Helsfyr t-banestasjon til utviklingsområdet ved Valle Hovin ca. 700 meter hvor man veksler mellom å gå på fortau, parkeringsplasser og veier uten knapt å se en grønn flekk.

Summen av disse tingene og fraværet av bylivet og pulsen gir området en dårlig identitet og image ifølge E3 og E4. T1 og T2 beskriver område som et sted du jobber og ikke noe mer. De offentlige leietakerne bekrefter profilen Bryn-Helsfyr har fått hvor fokuset har ligget på den lave leien og betalingsvilligheten. En konsekvens av dette er at leietakernes valg i stor grad gjøres med kostnadshensyn og ikke av kvaliteter og synergier området har å tilby, slik som Skøyen og Nydalen har. Et slikt kostnadsfokus gjør området også mer sårbar for konkurranse fra andre og nye områder på vei opp, som f. eks Hasle, Løren og Økern, noe som også er tilfelle ifølge T4. I stedet for å øke attraktiviteten og etterspørselen medfører det tvert om en større konkurranse.

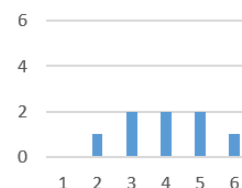
5.3 Medvirkende årsaker til den dårlige utviklingen på Bryn-Helsfyr

Denne siste delen tar sikte på å konkretisere og teste viktigheten av ulike potensielle årsakssammenhenger for den dårligere utviklingen i leieprisene på Bryn-Helsfyr. Informantene har her måtte ta stilling til en score mellom 1-6 (1 er minst viktig og 6 er mest viktig). Deres besvarelser og spredningen for hver

årsakssammenheng er illustrert i de vedlagte diagrammene¹² for å gi lesere en innsikt i spredningen.

Topografien

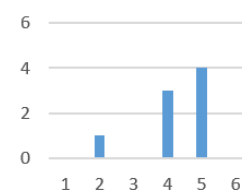
Synet på viktigheten her er veldig spredt som vi ser. E1, E2 og E3 forteller at mange biler og veier gir mye støy, og at dette er negativt for gående og syklende. T2 mener det er forskjell på Bryn og Helsfyr, og at det har hatt større betydning for Bryn. T1 oppfatter Bryn-Helsfyr som litt utilgjengelig. E4 tror ikke motorveien har stor betydning, men at de indre veiene kan være en utfordring.



Spredt bebyggelse og flere enbrugerbygg

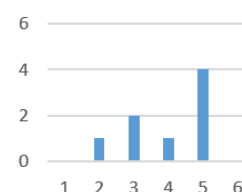
Her er enigheten stor, men et unntak. Det som trekkes frem er den store avstanden mellom byggene, hvor T1, T2 og T3 legger til at man ikke oppnår intimiteten som gir de gode møteplassene. Det trekkes også frem at flere bygg blir liggende utenfor den kritiske avstanden til knutepunktet og handels og servicefasilitetene.

Enbrugerbyggene kan også være negative i form av at de er selvforsynte med egen kantine ifølge T2, T4 og E4. Dette konkurrerer videre med servicetilbudene i nærområdet.



Leietakersammensetningen

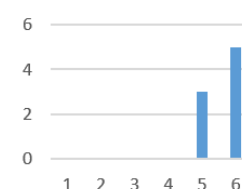
50% av informantene mener dette er helt avgjørende, mens de andre ikke er så tydelige. T1 fokuserer på at de prissensitive leietakerne påvirker handlingsrommet for reinvesteringer i områdekvalitetene ettersom lønnsomheten i nye prosjekter blir marginal. T2 og T4 tilføyer at signaleffekten av lavprisentiteten gjør det vanskelig å løfte nivået ettersom nye leietakere forventer dette nivået. Det er da også vanskelig å løfte nivået på de eksisterende og kostnadsfokuserte leietakerne, hvor andelen offentlige er stor ifølge E3 og E4. Disse forholdene bidrar i sum til at området er i en ond sirkel som er krevende å komme ut av.



Lite byliv og servicetilbud

Her er det stor enighet og den klart høyeste gjennomsnittsscoren. E3 og E4 forteller at pulsen, mangfoldet og servicetilbudet er helt avgjørende for å tiltrekke seg attraktive leietaker og oppnå en høy leie. T2 og T3 forteller at du her kun får dekket kontorbehovet, hvor du «stempler» inn på morgenen og ut på ettermiddagen. Det manglende bylivet og servicetilbudet bidrar til å forsterke fokuset på den lave leieprisen ifølge T1.

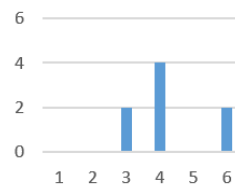
E2 synes imidlertid det er ok på Helsfyr, men veldig dårlig på Bryn.



¹² Verdiene i X-aksen representerer svarscoren fra 1-6. Y-aksen er en summering av antallet som har gitt de ulike scorene.

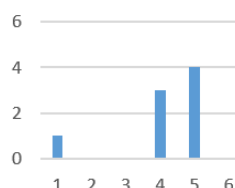
Få boliger

Antall boliger anses også som viktig, men av varierende betydning. Boligene tilfører mennesker på andre tidspunkter av døgnet enn det kontorbyggene gjør. Dette gir videre grunnlag for en jevnere og økt omsetning for handels- og servicetilbyderne som videre gir et bedre helhetlig tilbud. Trygghet av å ferdes i gatene, samt til og fra knutepunktene utenom normal arbeidstid øker ved boligenes tilstedeværelse. Med andre ord har boliger en direkte påvirkning på forhold som kontorbrukerne vektlegger.



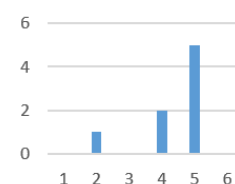
Fragmentert eierstruktur av kontorbyggene

7 av 8 informanter mener denne årsaken hører hjemme på øvre halvdel av skalaen, mens en informant ikke tror det er av betydning. E3 forteller at suksessfaktoren til Skøyen og Nydalen har vært at de har hatt en stor og tydelig eier med en langsiktig plan og som har tatt tydelige grep, noe Bryn-Helsfyr ikke har hatt. Dette er også viktig for å gi leietakerne fleksibilitet til å kunne flytte internt innenfor en stor portefølje i et område dersom behovet endrer seg i løpet av en lang leiekontraksperiode, noe som støttes av T3. Dette er mer rasjonelt for en bedrift både kostnadmessig og ikke minst med tanke på bosettingen til de ansatte. En negativ konsekvens av en fragmentert eierstruktur er faren for suboptimalisering ved høy konkurransen og begrenset etterspørsel. Flere av informantene mener dette er tilfelle på Bryn-Helsfyr. E4 mener også at pressede marginer og fokus på lave leier har redusert utviklernes/gårdeiernes muligheter for å reinvestere i områdekvaliteter.



Image/Identitet

En av informantene mener ikke dette er noen årsak ettersom flere av de som er lokalisert i området nettopp ønsker å bli assosiert med den identitet det her. De øvrige er enige i at imaget på Bryn-Helsfyr ikke er til fordel for leieprisutviklingen. Området oppfattes som dødt, statlig, lavpris og manglende identitet. T3, E2 og E4 forteller at området tiltrekker seg leietakere med kostnadsfokus som det viktigste etter nærhet av kollektivtilbud. Blant disse er mange offentlige og kommunale leietakere. Dette preger identiteten til område og bidrar til at området ikke tiltrekker seg mindre og private leietakere ifølge E4. Leietakere som er opptatt av hva de ansatte tenker om beliggenheten, velger ikke et område med feil image. Flere ansatte søker ikke på jobber med lokasjon i feil område ifølge T3. Dette medfører en lavere etterspørsel enn hva som potensielt kunne vært mulig.



5.4 Oppsummering områdekvaliteter

Det er en generell bred enighet om hvilke faktorer som er viktig for at et område skal fungere og således ha de rette forutsetninger til å kunne oppnå gode leiepriser.

Kollektivtilbud med fortrinnsvis tog og t-bane fremstår som avgjørende for å lykkes. Avstanden bør her være maks 500 meter til kontoret. Togtilbudene i Nydalen og Bryn er til overraskning ikke nevnt med et ord av noen av informantene. Dette kan antas å ha med hyppigheten av avgangene.

Mangfoldet og nærhet til andre mennesker på tvers av bedriftene og avdelingene med mulighet til å treffes utenfor kontoret vektlegges tungt. Det er derfor ikke lenger nok å kun ha et velfungerende kontor. Bedriftene er ifølge informantene også opptatt av omgivelsene rundt kontorene sine, hvor det er tilrettelagt for så vel formelle og uformelle, som planlagte og tilfeldige møter. Bedriftene ønsker tilgang på et bredt servicetilbud med blant annet kafeer, restauranter og handel. Det må være muligheter for effektivt å kunne gjennomføre hverdagslige gjøremål, hvor avstanden til disse maks kan være 5 minutter for at det skal være attraktivt. Fokuset på disse behovene er noe som har kommet veldig de siste årene, og verdsettes spesielt høyt av de yngre brukerne.

Selve opparbeidelsen av utearealene med veier, gangstier, benker, parker o.l. trekkes frem som viktige trivselsfaktorer som også bidrar til et innbydende og trygt nærområde. Intimiteten og tettheten av bygningsstrukturen og antall mennesker konsentrert på et mindre område er avgjørende for å skape arenaene og atmosfæren som etterspørres. Fokuset på slike kvaliteter er en konsekvens av at arbeidsplassen har blitt mer sosial ifølge enkelte av informantene. Bedriftene, ansatte, beboere og tilbydere er gjensidig avhengig av hverandre for å skape miljøet og pulsen de alle er opptatt av og drar nytte av. Skøyen og Nydalen trekkes frem som eksempler på områder som har hatt en god utvikling og som fungerer godt på disse frontene.

5.5 Oppsummering andre kvaliteter

Bevisstheten og strategiene til utviklerne/gårdeierne er avgjørende for å sikre en helhetlig utvikling av et område. Dersom det er flere utviklere i et område og disse ikke har en felles utviklingsplan og eller strategi er det stor fare for suboptimalisering som er negativ for området ifølge informantene.

Det er en fordel med enkelte gårdeiere som har en større eiendomsmasse i et område. Da er det potensielt mulig for leietakerne å oppnå en fleksibilitet til å flytte internt i en gårdeiers portefølje innenfor en lengre leieperiode dersom behovene endrer seg. Alternativet ved endrede behov er kostbare løsninger i form av utkjøp av en leiekontrakt og eventuelt flytting til en annen bydel dersom det ikke eksisterer tilfredsstillende alternativer. Selve fokuset og soliditeten til gårdeierne er også viktig for et område i driftsfasen, for å sikre at det fremstår som rent, ryddig og godt vedlikeholdt.

Eiendomsmiksen mellom kontorer, handel, servicefasiliteter og bolig er avgjørende for å skape en jevn strøm av mennesker som ferdes i området på ulike tider av døgnet. Dette er viktig for pulsen og den opplevde tryggheten av å ferdes i gatene og ikke minst omsetningen til handels og servicetilbydere. Flere bedrifter er mer og mer opptatt av hva de ansatte verdsetter og hvilke områder de ønsker å være i. Det er derfor viktig å skape et område med riktig identitet og image i forhold til den gruppen mennesker man ønsker å tiltrekke seg. Området bidrar til å forme folks oppfatning av profilen til en bedrift. Dette er videre viktig i deres rekrutteringsprosess som arbeidsgiver. Utviklerne av et område kan i stor grad bidra med å påvirke dette gjennom sine prosjekter og omdømmebygging.

5.6 Status tilbudssiden kontra etterspørselssiden

Informantene fra begge «sider» av bordet virker som å være godt samstemt med hva som er viktig for å skape et attraktivt område. Tilbudssiden virker generelt å ha god kontroll på hva etterspørselssiden vektlegger. Besvarelsene viser for øvrig at etterspørselssiden ikke har like stort fokus på selve bransjesammensetningen og eierstrukturen, men er mer opptatt av at områdene skal fungere og at det er liv her. Dette kan logisk forklares i at utviklerne har et mer bevisst forhold til mekanismene bak ettersom dette er en del av deres kjernekompetanse. Videre er etterspørselssiden mer negative til støyen og trafikken fra bilene enn det oppfatningen til tilbudssiden er.

Del 6. Analyse og diskusjon

Ambisjonen med denne oppgaven er å se nærmere på hvilke utviklingstrekk som kjennetegner et attraktivt og velfungerende kontorområde. For å besvare dette har fokuset vært å se på hva leietakerne vektlegger ved valg av lokasjon for sin virksomhet i Oslo. Selve temperaturmåleren for attraktivitetsutviklingen har vært leieprisutviklingen til Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr. Sammen med oppgavens problemstilling ble det stilt spørsmål om en rekke forhold spilte en viktig rolle for utviklingen. Flere av disse forholdene og funnene som er gjort har vist seg å være gjensidig avhengige av hverandre, noe som er førende for strukturen av dette kapitlet. Det vil derfor erfares noen gjentakelser, men det er de viktigste funnene som danner rammeverket.

6.1 Nærhet til offentlig kommunikasjon

Det fremkommer tydelig at nærheten til god offentlig kommunikasjon er helt avgjørende for at et kontorområde skal være attraktivt. Mange leietakere vektlegger dette som nr. 1 kriteriet. Dersom kontorbygget som tilbys ikke innfrir dette, tas det heller ikke med i videre vurdering av alternative lokasjoner. Bakgrunnen er tilgjengeligheten i hverdagen for de ansatte og besøkende. Flere alternative kollektivtilbud øker muligheten for at flere mennesker skal få en effektiv arbeidsdag, som videre gjør det til en mer attraktiv beliggenhet.

Ser vi til studiet fra Amsterdam som ble omtalt i delkapittel 3.4. er et av deres funn nettopp viktigheten av nærhet til offentlig kommunikasjon (Jennen, 2009). Et kontorområde med nærhet til jernbane oppnår her en høyere leie generelt. Det vises også til at forskjellen mellom betydningen av de ulike jernbanestasjonene ikke utgjør så stor forskjell i seg selv. Dette avviker dog i våre tilfeller for Nydalen og Bryn-Helsfyr ettersom disse jernbanestasjonene ikke ble nevnt av betydning av noen av informantene. Selv om studiet er fra et annet land, og dersom vi utvider begrepet jernbane til skinnebasert kommunikasjon (inkluderer t-bane og trikk) viser det seg også å være av stor betydning for kontorleien i Oslo.

Teorien fra delkapittel 3.3 (Figur 5 og Figur 6) som bygger på viktigheten med tilgjengelighet og avstand er en relevant parallell på måling av effektiviteten i hverdagen. Helningen på grafene i figurene illustrerer betalingsvilligheten- og evnen for å være lokalisert med en mer sentral og effektiv beliggenhet fremfor en annen. Transportkostnadene som er begrepet benyttet i teorien, kan sees på som bedriftenes verdsettelse av tidsbruken til de ansatte eller eventuelt leverandører. Dette kan også sees på som verdsettelsen av fritiden til de ansatte som går med til pendling til og fra jobb. En bedrift med høye lønnskostnader, hvor mye av hverdagen går med til møter med eksterne bedrifter vil ha en høy sensitivitet i forhold til denne form for transportkostnader til og fra møter. Samtidig vil tilrettelegging av en effektiv og enkel hverdag for de ansatte være viktig for bedrifter med en sterk konkurranse når det kommer til rekruttering av nyansatte og ikke minst evnen til å beholde dagens ansatte. Dette resulterer i at

de bedriftene som er mest avhengig og fokusert på denne effektiviteten og sensitiviteten, også er de som har størst betalingsvilje- og evne.

Viktigheten av en effektiv hverdag er også omtalt i Nasjonal Transportplan 2014-2023, hvor følgende står skrevet:

Regjeringen har som mål å bedre framkommeligheten og redusere avstandskostnadene for å styrke konkurransekraften i næringslivet og for å bidra til å opprettholde hovedtrekkene i bosettingsmønsteret (Regjeringen, 2017)

Figur 6 viser videre at NBD områder som Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr har en større sensitivitet enn CBD i forhold til avstanden fra kollektivknutepunktet i det enkelte kontorområdet ved at helningen på kurven er brattere. Det kan tyde på at begrunnelsen for dette er en sammensetning av ulike forhold. Eksempelvis at bedriftene her ønsker å ligge så tett på kollektivknutepunktene som mulig uten å betale leien som kreves for tilsvarende beliggenhet i CBD, at de velfungerende servicetilbudene i disse områdene primært er sentralisert der tettheten av mennesker er størst, samt at tettheten av mennesker og bylivet avtar fortere når man beveger seg utover fra senter av knutepunktet. Tall fra Arealstatistikk kan tyde på at sensitiviteten i NBD områder i Oslo ikke viser like tydelig tegn til disse forskjellene i forhold til CBD. En medvirkende årsak kan være at leietakerne i områder som Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr fortsatt i stor grad benytter bilen til jobb fremfor kollektivtilbudet, og at CBD i Oslo er ansett som et større prestisjeområde enn det begrepet i utgangspunktet tar høyde for. Regulering av bilbruk og økt benyttelse av kollektivtilbudet i fremtiden kan potensielt bidra til å skape større leieprisforskjeller mellom sentrale og mindre sentrale eiendommer i NBD områder i Oslo.

6.2 Byliv og servicetilbud

Selve bylivet og servicetilbudene er forhold som bedriftene vektlegger tungt ved valg av lokasjon for sin virksomhet. Riktig opparbeidelse av uteområder og gangområder, samt den riktige miksen av leietakere og servicetilbud er faktorer som bestemmer hva slags type image og identitet bylivet og området får (image utdypes nærmere i delkapittel 6.4). Det må derfor kommunisere og tilby det som de aktuelle bedriftene etterspør og ønsker å assosieres og ikke nødvendigvis være likt som alle andre sammenliknbare kontorområder. Bevissthet rundt hvilken type mennesker man ønsker å tiltrekke seg er derfor viktig ettersom det i stor grad eksisterer en gjensidig avhengighet mellom disse og servicetilbyderne. Skøyen og Nydalen er tidligere trukket frem som områder med et attraktivt byliv og servicetilbud, samtidig som de fremstår med ulike kvaliteter og identitet

Artikkelen til Florida (Florida, 2003) som er vist til i delkapittel 3.4 støtter oppunder dette om vi ser til de kreative yrkene og menneskene som Skøyen og Nydalen også har. Florida trekker frem at det må tilrettelegges med utearealer, møteplasser og tilbud som disse menneskene etterspør, og som bygger oppunder miljøet og imaget de vil identifiseres med. På Skøyen til eksempel har

utviklerne av Karenslyst Allé vært bevisst på valg av løsninger og materialer på gateplanet og hvilke typer forretninger og kafeer som fikk etablere seg. Hensikten her var nettopp med tanke på å tiltrekke seg de menneskene man ønsket.

Tilbakemeldingene fra informantene var også at opplevelsen av å ferdes i nærområdet utenfor kontoret er vel så viktig som tilbudet for at mennesker skal bruke det. Det må være enkelt, innbydende og trygt å bevege seg, samtidig som det må være mennesker og puls. Dette gjelder både til og fra jobb, i og etter arbeidstid. Et godt eksempel som ikke fungerer er Fyrstikktorget på Helsefyr og Bryn senter på Bryn som har det meste å tilby (Bryn-Helsefyr, 2017b), men hvor opplevelsen av å bevege seg fra kontoret og hit ikke er tilfredsstillende. Dette underbygger for øvrig en tese fra en bylivsundersøkelse i Oslo gjennomført i 1987 som fortsatt står seg og som er sitert i rapporten «*Boligprosjektenes betydning for byliv*» (Gehl 1987, i Røtnes, 2015, s. 15):

«Hvis kvaliteten og tilbudene i uterommene er tilstrekkelig dårlig, kan det være mange mennesker som beveger seg gjennom rommene, men det er ingen som velger å oppholde seg der. I en tid hvor tilstedeværelse i byen ikke lenger er noe en tvinges til på grunn av manglende mobilitet, arbeids- eller handelstilbud, er det byens kvaliteter som opplevelsesarena som blir basis for å tiltrekke seg mennesker og byliv»

For å sikre et levende byliv og handels/servicetilbud er du også avhengig av tilstrekkelig med kunder på dagtid, kveldstid og i helgene. Det må derfor være nok mennesker som jobber innenfor den kritiske avstanden slik at det er grunnlag for å drive kaféer og restauranter. Tilbakemeldingen fra informantene er også at tilbudet må være bredt, som igjen betyr at grunnlaget må være så stort at det er lønnsomt for flere forskjellige konsepter. Områdene Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsefyr har i seg selv ikke stor nok tetthet av kontorbrukere til å utgjøre et tilstrekkelig driftsgrunnlag, slik at tilbyderne er avhengige av omsetning også på kveldene og i helgene. For å få til en omsetning på disse tidene er du avhengig av tilstedeværelse av boliger i nær tilknytning og helst ha trekkplastre som kultur og rekreasjonsområder for å tiltrekke ytterligere mennesker. Poblenou i Barcelona (omtalt i delkapittel 3.4) klarte å oppnå nettopp denne miksen, som var viktig for å få oppmerksomheten og interessen blant mennesker til å skape pulsen og mangfoldet man ønsket (Charnock, 2014).

Etablering av handels- og servicetilbud er ikke bare krevende i kontor dominerte områder, men også i rene boligområder av samme årsak ifølge rapporten til Røtnes (Røtnes, 2016). Rapporten bekrefter også at fysisk utforming betyr mye for byliv, at bevegelsesforbindelsenes kvalitet påvirker besøk og at variert tilbud av kommersielle tjenester fremmer møteplasser. Rapporten konkluderer også med at markedsgrunnlaget for handels- og servicetilbudene er vesentlig større der bolig- og kontorområder er kombinert. En overfokusering og overetablering av disse tilbudene i utbyggingsprosjekter kan derfor virke mot sin hensikt. Alle hushjørner og prosjekter kan ikke inkludere utadrettede virksomheter i førsteetasjene når driftsgrunnlaget ikke er

tilstede, og de i tillegg vil «stjele» fokus og kunder fra andre tilbud med bedre forutsetninger. Det er bedre å legge til rette for konsentrerte kjerne av servicetilbud, slik at området under ett kan fungere fremfor en fragmentert overetablering.

Samtlige av informantene presiserte at alle de tre områdene hadde behov for flere boliger, slik at driftsgrunnlaget for handels- og servicefasilitetene, samt livet utover arbeidstiden ble styrket. I motsetning til Nydalen er det bygget svært få boliger på Skøyen og sentralt på Bryn-Helsfyr de siste 10 årene. Årsakene til dette er sammensatt og kompleks. Det kan antas å ha med etterspørselen og enkelte lovkrav, og ikke minst fokuset til utviklerne og planmyndighetene. På Skøyen kan det antas at utviklernes fokus har vært mer rettet mot kontorbygg fremfor boliger. Det er nok mye av det samme fokuset på Bryn-Helsfyr i tillegg til det faktum at det bærer preg av å være et kombinasjonsområde med kontor og industri der bilene opptar mye plass. Skøyen og Bryn-Helsfyr har også en rekke tomter som grenser til store trafikkerte hovedveier og jernbane som er problematisk for boligprosjekter grunnet støy. Denne trenden har dog endret seg siste tiden, hvor det både er bygget, igangsatt og planlagt en rekke boligprosjekter på Skøyen og Bryn-Helsfyr.

6.3 Eierforhold

Eierforholdet er spesielt avgjørende i en plan- og utviklingsfase, hvor helheten er viktigere enn det enkelte prosjekt. Utviklernes (og planmyndighetenes) ambisjoner og valg i denne fasen legger føringer for hvor attraktivt et område vil bli. Studiet fra Poblenou i Barcelona viser hva som er mulig å få til når det i forkant legges en tydelig strategi og plan for et område, med fokus både på eiendomsmiksen, bransjefokuset, mangfoldet, bylivet og ikke minst utomhus kvalitetene (Charnock, 2014). Skøyen og Nydalen er også gode eksempler på områder som har hatt tydelige utviklere som har banet vei. Dersom man klarer å oppnå en økt attraktiviteten som dette, vil også etterspørselssiden øke. I delkapittel 3.2 Figur 4 så vi hvilken effekt dette teoretisk fikk på leieprisene både på kort og lang sikt. Som tidligere nevnt i delkapittel 3.1 har også store og dominerende eiere i et område enklere for å kreve en høyere leie, og ikke minst holde på et høyere leienivå i dårligere tider, enn et område med fragmentert eierstruktur.

En mer fragmentert eierstruktur, hvor utviklerne har fokus på videresalg og finansielle aktører er kjøpere, er negativt for et områdes helhet og fremtid. Bryn-Helsfyr er dessverre et godt eksempel på dette, hvor suboptimalisering og enkeltprosjektene har hatt fokuset fremfor en helhetlig strategi og plan. Dette er synlig når man ser på opparbeidelsen av uteområdene og gangmønstrene som er dominert av harde overflater, parkeringsplasser og ikke sammenhengende fortauer. Området appellerer mer til bilen og dens brukere fremfor mennesker som tar kollektivt og ser på nærområdet som en møteplass og rekreasjonsmulighet. Det er med andre ord lite tilrettelagt for at nærområdet skal brukes aktivt av menneskene som har tilhold her og således heller ikke

attraktivt for øvrige mennesker å søke seg hit for et kafebesøk eller f. eks en søndagstur.

Et annet aspekt som også er viktig er driftshensynet tilknyttet utearealene etter at prosjektene er realisert. Leietakerne er opptatt av hvordan området fremstår, noe som ofte er gårdeierne ansvar. Dersom en eier ikke bruker ressurser på rydding, renhold og vedlikehold av utearealene sine, påvirker dette negativt på naboene selv om de holder orden på sine eiendommer ettersom helheten er viktig. I Nydalen fremkom det i intervjuene at spesielt Avantor har hatt dette fokuset ved utvikling og eventuelt videresalg av sine bygg. Her tinglyses plikter om en felles ordning for drift og vedlikehold av utearealene frem til vegglivet, for å sikre seg mot at fremtidige eiere eventuelt skulle forsømt dette.

6.4 Image

Kontorområdets image er en medvirkende faktor til hvilke typer mennesker og bedrifter som tiltrekkes og hvilke forventninger disse har til å være her. Dette ble også omtalt innledningsvis i delkapittel 6.2 om byliv og servicetilbud.

Imaget og profilen til et kontorområde kan også påvirke potensiell arbeidskraft og kunders oppfatning av ulike bedrifter.

Ta til eksempel tre ulike arkitektbyråer og tre ulike finansselskaper hvor disse er spredt med et selskap per bransje på Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr.

Hvordan ville din forventning til de ulike vært om du ikke hadde dyptgående kjennskap om disse fra før dersom du enten var jobbsøkende eller en potensiell kunde? Hvor ville du helst jobbet, eller hvem ville du helst inngått samarbeid med om alle andre forhold ellers var like?

Skøyen har til eksempel blitt omtalt som litt «high-end» av den ene informanten. Årsaken kan være en kombinasjon av beliggenheten på Oslo vest, menneskene og bedriftene som bruker området og kvaliteten på opparbeidelsen av gateplan med tilhørende handels- og servicetilbud. Nydalen til eksempel blir omtalt som et område som har kommet veldig de siste årene og som fremstår som en liten by i byen. Her trekkes de grønne omgivelsene og Akerselva inn som et hyggelig sted for innbyggerne å ferdes i tillegg til studentene og miksen av menneskene og leietakerne. Bryn-Helsfyr omtales til motsetning med negativt ladede ord som «dødt», «statlig» og «lavpris», noe som ikke bidrar til en opplevd merverdi. Disse forholdene bidrar også til våre meninger om de som er lokalisert der.

I følge artikkelen «*Cities and the Creative Class*» (Florida, 2003) som tidligere er trukket frem brukes det store ressurser på hvordan bedrifter bestemmer seg for hvor de skal etableres, mens det knapt nok brukes ressurser på hvorfor mennesker gjør det. Eksempelvis trekkes viktigheten av mangfold for økonomisk utvikling frem, men her er det fortrinnsvis tenkt på mangfoldet av bedrifter eller bransjer. Det denne gruppen ifølge artikkelen ser etter er rikelig med erfaringer, åpenhet for mangfold av alle slag, og fremfor alt muligheten til å bli oppfattet og identifisert som kreative mennesker. For å tiltrekke seg denne gruppen, skape innovasjon og stimulere til økonomisk utvikling er du avhengig av samtlige av de tre kvalitetene:

- **Toleranse:** i form av åpenhet, inkludering og mangfold til alle etnisiteter, raser og samfunnslag
- **Talent:** utgjør de med bachelorgrad og oppover
- **Teknologi:** innovasjon og høyteknologisk industri

Dersom et kontorområde kan bygge et image som underbygger disse tre kvalitetene vil det ha gode forutsetninger for å tiltrekke seg bedrifter som er attraktive arbeidsgivere for de beste hodene. Dette vil videre kunne stimulere til en fremtidig god økonomisk utvikling. Mangfoldet av ulike mennesker er også trukket frem som en viktig faktor av informantene i intervjuene. Det som imidlertid ikke får så mye fokus er åpenheten og arbeid rundt tilrettelegging for interaksjon mellom bedriftene og menneskene i et kontorområde. Skal vi tro Florida ligger det et stort potensial her.

Ifølge Akershus Eiendom er de store internasjonale leietakerne mer bevisst på hva de ansatte verdsetter og er opptatt av, mens mindre lokale selskaper i større grad er styrt av ledernes og partnernes preferanser.

Artikkelen om utviklingen av Poblenou i Barcelona er et godt eksempel på en transformasjon som har fokusert på og jobbet for disse tre kvalitetene Florida henviser til. Det fremheves her nøkkelord som internasjonal, kunnskapsbasert og innovasjon, som alle er synonymer til det Florida poengterer. Florida utgjør for øvrig en del av bakgrunnsteorien til artikkelen om Poblenou. Politikere og investorer klarte her å utarbeide en modell, hvor de både tiltrakk seg kapital til å realisere de ulike prosjektene, og menneskene som skulle skape miljøet og pulsen.

6.5 Volum, tetthet og ledighet

Det er ikke bare selve miksen med kontor, bolig, handel, service o.l. som er viktig, men også volumet, tettheten og ledigheten. Studiet fra Amsterdam som tidligere er beskrevet fokuserer på stordriftsfordelene og effektivitetsgevinstene av å være lokalisert i en kontorklynge. Her trekkes tettheten av antall m² kontor frem som en avgjørende faktor for et områdes attraktivitet. Studiet viser blant annet at når tettheten øker, øker også leiene. Fordelene og gevinstene som trekkes frem er den gjensidige avhengigheten mellom bedriftene tilknyttet tilgang på rekruttering, kunder, samarbeidspartnere, byliv, handel og servicetilbud, og ikke minst fleksibilitet for endrede arealbehov i umiddelbar nærhet.

Geltner sine modeller referert til i delkapittel 3.3 (Figur 5 og Figur 6) støtter oppunder dette ved at leiene er høyere desto nærmere du kommer senter. I NBD områder som Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr vil leietakerne ifølge modellene også være enda mer sensitive til avstanden til senter ettersom tettheten ofte er mindre og avstandene også oppleves som lengre enn i større tettbebygde områder som f. eks CBD. Stordriftsfordelene beskrevet i første avsnitt støttes også av Geltner's teorier med spesielt vekt på skaleringsmulighetene for økonomisk vekst og lønnsomhet. Desto flere aktører innenfor et område desto

større er stordriftsfordelene og skaleringsmulighetene, som igjen gir større betalingsvilje og evne (Geltner, 2014, s. 46-47). Tilbakemeldingene fra informantene er også tydelig på disse stordriftsfordelene og at de har en positiv påvirkning på leien. De fokuserer imidlertid mer på det sosiale aspektet og effektiviteten hos kontorbrukerne fremfor mulighetene det kan gi for økonomisk vekst. Ser vi derimot på handels- og servicetilbyderne støtter informantene teorien fullt ut. Når det gjelder selve tettheten er det stor enighet blant informantene, tidligere studier og teoretikeren omtalt i denne oppgaven. Alle aktørene er avhengig av og verdsetter tettheten ettersom det gir en effektivtetsgevinst og den ønskede intimiteten.

Grafen i det nordøstre hjørnet i Figur 3 (delkapittel 3.2) illustrerer hvordan leieprisene i teorien utvikler seg i forhold til balansen mellom tilbud og etterspørsel. Selv om stigningen/helningen i praksis ikke er konstante slik som modellen illustrerer, gir den et bilde av dynamikken. Observasjoner fra ledighets- og leiepris utviklingen i Figur 24 og Figur 25 (delkapittel 4.4) indikerer også dette selv om bildet ikke er like tydelig. Tolkninger kan som tidligere skrevet tyde på at leieprisene i Nydalen og Bryn-Helsfyr holdes relativt flate så lenge ledigheten er større enn 10%, mens de stiger når ledigheten er lavere. Teorien kan imidlertid ikke alltid gjøres gjeldene ettersom sterke og dominerende gårdeiere i et område kan bidra til å manipulere den. Skøyen hadde til eksempel en god leieprisvekst i periode 2010 til 2015, hvor ledigheten økte kraftig (ref. Figur 24 og Figur 25 i delkapittel 4.4). Dette kan tyde på som tidligere nevnt at gårdeiere har vært tøffe i leieprissettingen på tross av en overvekt på tilbudssiden. Det kan selvfølgelig også være forårsaket i at mindre sentrale og dårligere kontorlokaler er fraflyttet til fordel for nye og mer sentral kontorlokaler.

Del 7. Konklusjon og avslutning

7.1 Konklusjon

Problemstillingen i denne oppgaven ønsket å belyse utviklingstrekk blant områder som har hatt en positiv leieprisutvikling, og se disse opp imot utviklingstrekk fra et område som har hatt en relativt flat utvikling. Fire ulike forhold ble trukket frem som potensielt viktig. Ambisjonen med sammenlikningen av nettopp disse områdene har vært å skape et tydelig bilde av hva som er avgjørende og hvorfor, samt konsekvensene dersom de ikke er tilstede.

Utvikling av eiendom har ofte sitt utspring i at det eksisterer og/eller oppstår et behov, samt at noen har en ide og ønsker å satse på den. Et kontorområde skapes ikke alene, men formes av de som er villige til å utvikle og investere i det, samt brukerne. Det fremkommer tydelig at eierforholdet er førende for hvilken retning en utvikling skal ta. Et område er derfor avhengig av å ha en tydelig stor eier eller et godt samarbeid blant flere som besitter en stor nok del til å utgjøre en forskjell. Utviklingen har her vist at Skøyen og Nydalen skiller seg positivt ut ved å ha utviklere med en overordnet og langsiktig strategi, i motsetning til Bryn-Helsfyr som har hatt en kombinasjon av utviklere med et kortsiktig perspektiv eller med fokus på egne isolerte behov.

Byliv, servicetilbud og opparbeidelse av uteområdene har de seneste årene blitt avgjørende for å tiltrekke seg leietakere som forventer noe mer enn en lav leie. Årsaken kan delvis forklares i bedriftenes endring til å bli mer opptatt av de ansattes ønsker og behov i takt med en tøffere konkurranse om de gode hodene både lokalt, nasjonalt og internasjonalt. En parallell til dette er også bedriftenes økte fokus på å være lokalisert i et område de ansatte ønsker å bli en del av og som passer bedriftens profil. Området må ha et mangfold av mennesker og ikke minst tilrettelegge for en effektiv og sosial hverdag både for de ansatte og for bedriften. Et kontorområdets image og identitet må derfor kunne assosieres med menneskene i de bedriften man ønsker å tiltrekke seg. Oppfatningen av Bryn-Helsfyr ble eksempelvis betegnet som dødt, statlig og identitetsløst, mens Skøyen ble omtalt som et mer high-end området. Dette er forhold bedriftene tar med i sine betraktninger når de vurderer lokalisering.

Et annet resultat av fokuset på de ansatte er nærheten til et godt kollektivtilbud, fortrinnsvis skinnebasert. Desto flere ansatte som effektivt kan forflytte seg fra hjemmene sine og til kontoret desto større blir det potensielle nedslagsfeltet for ansatte. Et godt Kollektivtilbud er den viktigste enkelt forutsetningen for at et kontorområde skal være attraktivt. Kollektivtilbudet er også viktig med hensyn til en effektiv arbeidsdag i form av å besøke/få besøk av kunder, samarbeidspartnere og leverandører. Bedrifter i dag samarbeider mer på tvers og er derfor mer avhengig av en fysisk nærhet til hverandre med et større utvalg av møteplasser. Dette på tross av den teknologiske utviklingen.

Bryn-Helsfyr er det området som har flest m² kontorlokaler og har de siste 5-6 årene også hatt den laveste ledigheten. På tross av dette har leieprisene økt mer og etterspørselen totalt sett vært større på Skøyen og i Nydalen. Tidligere studier, og analyser i denne oppgaven tydeliggjør at en medvirkende årsak til dette er at det er tettheten blant de sentrale eiendommene som teller. Det er tettheten blant bedriftene og menneskene i område som skaper stordriftsfordelen og pulsen leietakerne og brukerne verdsetter. Disse fordelene er leietakerne villige til å betale ekstra for ettersom det øker deres effektivitet og attraktivitet. Det er med andre ord ikke størrelsen på området og standarden på kontorlokalene i seg selv som er av de viktigste betydningene. Tettheten av mennesker og antall mennesker totalt, samt samfunnsbetydningen av områdene er også avgjørende for kollektivtilbud. Skøyen og Bryn-Helsfyr har lenge hatt et godt kollektivtilbud, mens Nydalen først har fått dette på plass de siste 10 årene etter etableringen av t-baneringen. En direkte årsak til etablering av t-baneringen er den store utviklingen som skjedd i området og alle menneskene dette har tiltrukket. Dette har også gitt Nydalen en større samfunnsbetydning i Oslo.

De store linjene i forholdene som her er beskrevet besvarer oppgavens problemstilling i grove trekk. Det som oppgaven imidlertid har bevist er at verdien av disse enkeltstående forhold ikke har tilstrekkelig med slagkraft til å løfte kontorleien i et område alene. De er gjensidig avhengig av hverandre, noe som betyr at balansen, summen og helheten i sammensetningen er det som er avgjørende for et kontorområdets utvikling i leieprisene. Disse er også selvforsterkende i form av at en utvikling i det ene forholdet slår positivt ut flere av de andre. Sammensetningen bør også skille området fra konkurrerende områder og således ha noen særegenheter. Eksempelvis har bolig liten direkte påvirkning på kontorer, men en indirekte påvirkning i form av å bidra med en jevnere omsetning til servicetilbydere som igjen bidrar til høyere leiepriser for kontorene. Enkeltstående servicetilbydere klarer ikke skape tilstrekkelig med byliv alene til å løfte leieprisene i et kontorområde uten et bredere tilbud av flere. Bredden av tilbudene etableres heller ikke før den kritiske massen med mennesker og kontorer er på plass til å skape lønnsomhet. Menneskene beveger seg videre ikke ut fra kontorene sine og benytter seg av servicetilbudene uten at disse ligger i umiddelbar nærhet og at området er attraktivt og trygt å ferdes i. Helhetstankegangen for utviklingen av et kontorområde finner ikke sted uten fokus hos store enkeltstående og/eller flere samarbeidene utviklere, samt planmyndighetene. Mange slike paralleller kan trekkes frem som gjensidig avhengig av hverandre.

Skøyen og Nydalen beviser i stor grad disse funnene som blir svært synlige i sammenlikning med Bryn-Helsfyr. Både Skøyen og Nydalen har gjennomgått en transformasjon hvor helheten fungerer noe som har resultert i økt attraktivitet som videre er selvforsterkende for videre utvikling og økte leiepriser. Skøyen har gått fra å konkurrere med Lysaker til i større grad å konkurrere med sentrum og CBD. Nydalen har på sin side gått fra å konkurrere med Bryn-Helsfyr til å dreie mot en konkurranse med sentrum og delvis Skøyen. Fokuset har derfor gått fra å konkurrere mot lavprisområder til mer kostbare kontorområder hvor

stordriftsfordeler og områdekvalitetene er avgjørende. Bryn-Helsfyr hvor fokuset har vært utvikling av enkeltprosjekter blir stående igjen med en relativt flat leieprisutvikling, og erfarer konkurranse fra nye områder som Hasle, Løren og Økern med leiepris som hovedfokus. Dette er en direkte konsekvens av den fraværende helhetstankegangen.

Ordskyen nedenfor gir en oppsummering av små og store forhold kartlagt i denne oppgaven som sammen er avgjørende for leieprisutviklingen i et kontorområde. Plassering og skriftstørrelse er tilfeldig.



Figur 26. Egenlaget ordsky basert på små og store forhold som påvirker leieprisene. Kilde: Funn fra intervjuer, teori, tidligere forskning og foreliggende statistikk (2017)

7.2 Nyten av oppgaven

Mange av hovedfunnene i oppgaven er selvsikre for den erfarne eiendomsutvikler og planarbeider. Det som imidlertid ikke nødvendigvis er like selvsikre er den gjensidige avhengigheten og den mer dyptgående forståelsen av forholdene som påvirker leieprisene. Det er denne avhengigheten som kanskje er den viktigste å forstå for å skape et velfungerende område. Basert på dette er det viktig å ha med seg at ikke alle boligprosjekter, kontorprosjekter og kvartaler kan satse på servicekonsepter med bla. kafeer og restauranter ettersom grunnlaget ikke alltid er tilstede, og det samtidig vil kunne konkurrere mot nærliggende områder med bedre forutsetninger. Det er derfor bedre å etablere satsningsområder og sørge for at disse får de beste forutsetningene til å fungere, slik at nærområdet totalt sett kan fungere optimalt. Overetablering og overfokusering på servicetilbud vil gi «kannibalisering» som videre kan ødelegge for alle. Et eksempel kan være satsingen på servicetilbud i Gladengveien på Ensjø med overvekt av boliger i fremtiden, mens Fyrstikkertorget på Helsfyr med en rekke omkringliggende kontorbygg kun få minutters gange unna står «dødt» store deler av dagen.

Nytten av disse betraktningene kan bidra til en større bevissthet rundt strategier, planer og beslutninger som tas fra ulike hold og nivåer på tross av erfaring.

Næringseiendomsbransjen er for øvrig inne i et større generasjonsskifte. «Nykommerne» har naturlig nok ikke den samme erfaringen, og kan ha nytte av informasjon om forhold som er beskrevet i denne oppgaven.

7.3 Forslag til overordnet utviklingsplan for nye kontorområder

Utviklingen av et nytt kontorområdet i fremtiden bør ha på plass et samarbeid mellom de mest betydningsfulle utviklerne så tidlig som mulig, og kartlegge hvilke særegenheter området har fra før. Fokus og interesse hos planmyndigheter er også viktig på et tidlig tidspunkt. Deretter bør det etableres en strategi om hvilken type bedrifter det er ønskelig å tiltrekke seg og hva slags mennesker disse trenger. Kartlegging av hva disse bedriftene og menneskene er opptatt av og hva de ønsker er neste steg. Svarene her vil bidra til å skru sammen den riktige miksen av ulike møteplasser, handels- og servicekonsepter, bransjer og øvrige tilbud, samt ideer om uttrykket arkitekturen og utearealene kan gi i tillegg til funksjonalitet. Summen av disse vil bidra til å skape et image og identitet i historiefortellingen som kommuniseres i markedsføring og innsalg mot potensielle brukere. Plasseringen og organiseringen av eiendomsmiksen bør være ut i fra prinsippet om hva som skaper den beste helheten fremfor en enkelt aktørs behov. I store trekk bør service- og handelsfasilitetene sentreres så tett på kollektivknutepunktet som mulig, slik at flest mulig mennesker har nærhet til disse. Dette tilsier ikke at alle må ligge ved siden av hverandre, men at de er strategisk plassert i forhold til å nå flest mulig kunder. Kontorlokalene bør komme i neste rekke, slik at disse er lokalisert innenfor 5-10 minutters gange fra kollektivknutepunktet, og samtidig maks 5 minutter fra service- og handelstilbudene. Boligene som ikke er like sensitive til avstander som kontorene kan derfor komme i tredje rekke. Dette for å skape de mest optimale forholdene for stordriftsfordeler for alle. Gangbaner, sykkelstier og veier bør for øvrig legges til rette for en effektiv og trygg folkeflyt, som også er innbydende.

7.4 Forslag til videre forskning

Med bakgrunn i fremgangsmåten i denne oppgaven og funnene kan det være interessant å gjøre en tilsvarende analyse med sammenlikning av Bjørvika og Aker Brygge/Tjuvholmen. Begge områdene har hatt tydelige forhåndsdefinerte planer, men der Bjørvika er delt opp i flere parseller med ulike eiere, har Aker Brygge/Tjuvholmen har hatt tydelige enkelteiere.

Klarer Aker Brygge/Tjuvholmen å få et bedre mangfold og et mer pulserende byliv enn Bjørvika som har flere eiere. Hvordan fungerer forvaltningen, driften og vedlikeholdet av utomhusarealene?

Hvordan skiller disse områdene seg fra hverandre og hvorfor har det blitt slikt?

Kildehenvisning

Akershus Eiendom. (2017). [Skreddersydd statistikk oversendt.] Mottatt 14.03.2017 per mail

Arealstatistikk. (2017). [Leiepriser Kategori A helår.] Hentet 20.01.2017 fra <http://www.arealstatistikk.no/>

Bryn-Helsfyr. (2017b). [Fasiliteter.] Hentet 02.04.2017 fra <http://www.bryn-helsfyr.no/fasiliteter/>

Bryn-Helsfyr. (2017a). [Prosjektet.] Hentet 10.04.2017 fra <http://www.bryn-helsfyr.no/bryn-helsfyr-prosjektet/>

Estate Nyheter. (2010). [Nyheter.] Hentet 11.04.2017 fra <http://www.estatenyheter.no/2010/06/10/edb-avvikler-i-nydalen/>

Estate Nyheter. (2011). [Nyheter.] Hentet 11.04.2017 fra <http://www.estatenyheter.no/2011/09/06/justisdepartementet-til-nydalen/>

Estate Nyheter. (2013). [Nyheter.] Hentet 11.04.2017 fra <http://www.estatenyheter.no/2013/03/12/orkla-fremleier-av-evry/>

Estate Nyheter. (2016). [Nyheter.] Hentet 11.04.2017 fra <http://www.estatenyheter.no/2016/06/08/sparer-20-mill-pa-flytting/>

Charnock, G., Purcell, T.F. & Ribera-Fumaz, R. (2014). *City of rents: The limit to the Barcelona model of urban competitiveness*, Ukjent: The International Journal of Urban and Regional Research, Volume 38.1, s. 198-217

Dalland, O. (2012) *Metode og oppgaveskriving*. 5 utgave. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag

Florida, R. (2003). *City and Community: Cities and the Creative Class*, Washington, DC: American Sociological Association

Gehl, J. (1987). *Bylivet i Oslo Centrum - Brugsmonstre maj-sept 1987*. Oslo: In'By. (Her hentet fra Røtnes, 2016)

Geltner, D.M., Miller, N.G., Clayton, J. & Eichholtz, P., (2014). *Commercial Real Estate Analysis and Investments*. 3 utgave. Mason, OH: OnCourse Learning

Gulesider. (2017). [Kart.]. Hentet 18.03.17 fra www.gulesider.no

Industrimuseum. (2017). [Bedrifter.]. Hentet 18.03.17 fra <http://industrimuseum.no/bedrifter/nittedals>

- Hegnar. (2017). [Nyheter.] Hentet 19.03.17 fra <http://www.hegnar.no/Nyheter/Eiendom/2016/09/Entra-bekrefter-Skoeyen-kjoep>
- Jennen, M.G.J. & Brounen, D. (2009). *The Effect of Clustering on Office Rents: Evidence from the Amsterdam Market*, Ukjent: Real Estate Economics, Volume 37, s. 185-208
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2017). *Det kvantitative forskningsintervju*. 3 utgave. Oslo; Gyldendal Norsk Forlag AS
- Researchgate. (2017). [Forskningsmetodiske tilnæringer for studenter i profesjonsfag.] Hentet 07.05.17 fra https://www.researchgate.net/profile/Erik_Arntzen/publication/237011141_Student_som_forsker_i_utdanning_og_yrke_Vitenskapelig_tenkning_og_metodebruk/links/54ca59c20cf2c70ce521cafa.pdf#page=35
- Regjeringen. (2017). [Meld. St. 26. Nasjonal transportplan 2014-2023.] Hentet 01.04.2017 fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/e6e7684b5d54473dadeeb7c599ff68b8/no/pdfs/stm201220130026000dddpdfs.pdf>
- Ringdal, K. (2013). *Enhet og mangfold; Samfunnsvitenskapelig forskning og kvalitativ metode*. 3 utgave. Bergen; Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS
- Røtnes, R.A., Jordell, H., Kvil, S., Bjøru, E.C. & Aamo, A.S. (2016). *Boligprosjekters betydning for byliv*, Nesoddtangen: Samfunnsøkonomisk Analyse AS, Rapport nr. 27-2016
- NE. (2017). [Guider.] Hentet 25.02.17 fra <http://ne.no/guider/cbd>
- NE meet. (2017). [Personlig samtale med daglig leder.]. Samtale 14.03.2017 per telefon
- NVM. (2017). [Om organisasjonen.] Hentet 01.04.17 fra <https://www.nvm.nl/overnvm/about>
- Messe. (2017). [Historie.] Hentet 18.03.17 fra <https://www.messe.no/Vare-tjenester/Aktuelt/Historien/>
- Oslo kommune. (2017). [Statistikkbanken.] Hentet 11.03.17 fra <http://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/>
- Ruter. (2017). [Reiseplanlegger.] Hentet 18.03.17 fra www.ruter.no
- Wikipedia. (2017). [Nydalen.] Hentet 18.03.17 fra <https://no.wikipedia.org/wiki/Nydalen>

1881. (2018). [Historiske kart.] Hentet 18.03.17 fra www.1881.no

Vedlegg

Vedlegg 1. Begrepsoversikt

Vedlegg 2. Intervjuguide

Vedlegg 3. Fremgangsmåte bearbeiding av boligallsstatistikk

Vedlegg 4. Spørsmål og svakheter til statistikk fra analysemiljøene

Vedlegg 1: Begrepsoversikt

Oppgaven inneholder en rekke begreper og uttrykk som ikke er selvforklarende for alle lesere. For å sikre en god forståelse og unngå mistolkinger av oppgaven er flere av disse trukket frem her med en kort forklarende tekst.

Aktivitetsbasert arbeidsplass: Et kontor der ikke nødvendigvis alle har fast plass, men tilgang til ulike plasser tilpasset jobben som skal gjøres

Byliv: «*tilfeldige og organiserte møter mellom mennesker i områdene mellom byggene*» (Røtnes, 2016, s. 11).

CBD: Central Business District regnes som det mest attraktive området for kontorlokaler i Oslo (NE, 2017). I Oslo omfatter dette primært område Vika, Aker brygge og Tjuvholmen.

Coworking: Bedrifter som jobber sammen. Refereres ofte i sammenheng med coworkingspace som er et kontorfellesskap.

Enbrukerbygg: Kontorbygg med fortrinnsvis en leietaker som leier hele bygget. Disse byggene har som regel egen resepsjon, kantine, samt i noen tilfeller eget treningsrom og kaffebar.

Holistisk: Et begrep som beskriver at helheten er mer enn summen av dens deler.

Image: Beskriver folks oppfatning. Kan også ses på som omdømme, identitet og profil.

Kategori A kontrakter: Leieprisene i kategori A kontraktene er de signerte leiekontraktene innenfor et år med de 15% dyreste leiene per m². Dette er et segmenteringskriterium Arealstatistikk opererer med i sine analyser.

Klynge: Samling av aktører med likheter, som f. eks kontorer

Leietakerrådgiver: Profesjonell part som bistår leietakerne i søk og forhandlinger om nye lokaler eller en reforhandling. Leietakerrådgivere blir også omtalt som søkemeglere.

Lokasjons eksternaliteter: Positive effekter ved området for en bedrift

MAC: Major Activity Centres som f. eks flyplasser, helseklynger, utdanning o.l.

NBD: Neighborhood Business Districts som f. eks Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr

Områdekvaliteter: Samlebegrep for kvaliteter i et område, som f. eks kollektivtilbud, mangfold, servicetilbud (restauranter, kafeer, butikker o.l), opparbeidede utearealer og rekreasjonsmuligheter

Utleiegrad: Hvor stor andel av f. eks et kontorbygg som er utleid

Urban: Brukes om alt som er i eller har med byer å gjøre (Wikipedia, 2017)

Servicetilbud/fasiliteter: Kafeer, restauranter, barer og andre serveringssteder

Yield: Representerer avkastningskravet for verdsetting av eiendom. Yield er et %-vis forholdstall mellom leieprisen og verdien på et bygg.

Vedlegg 2: Intervjuguide

Innledende:

Bakgrunnen for oppgaven er min erfaring om at Planmyndigheter og utviklere ofte har ulike agendaer ved planlegging og utvikling av et område: Disse agendaene er heller ikke alltid hensyn tatt hva brukeren er opptatt av. I masteroppgaven retter jeg fokuset på leietakernes behov og ønsker for et velfungerende og optimalt kontorområde sett med deres øyne. Ambisjonen er at svarene i oppgaven kan hjelpe samfunnet, byplanleggere og utviklere til å lage attraktive kontorprodukter- og områder i fremtiden, hvor brukernes behov står i høysete. Min tilnærming er at økte leiepriser er en medvirkende indikasjon på at et område har økt i attraktivitet og at det igjen er påvirket av utviklingen som har skjedd i dette området i samme periode.

Spørsmål:

Hva mener du vil kunne trekke leieprisene i et kontorområde opp og hvorfor?
Vi ser her bort i fra det enkelte kontorbygget i seg selv.

Kan du beskrive din oppfatning av de følgende kontorområdene med et par linjer?

- **Skøyen:**
- **Nydalen:**
- **Bryn-Helsfyr:**

Hvilke styrker og utfordringer ser du ved de ulike kontormarkedene i Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr (vis gjerne kartet med oppdeling av de ulike bydelene uten priser)?

Skøyen:

- Styrker/Fordeler:
- Svakheter/Utfordringene:

Nydalen:

- Styrker/Fordeler:
- Svakheter/Utfordringer:

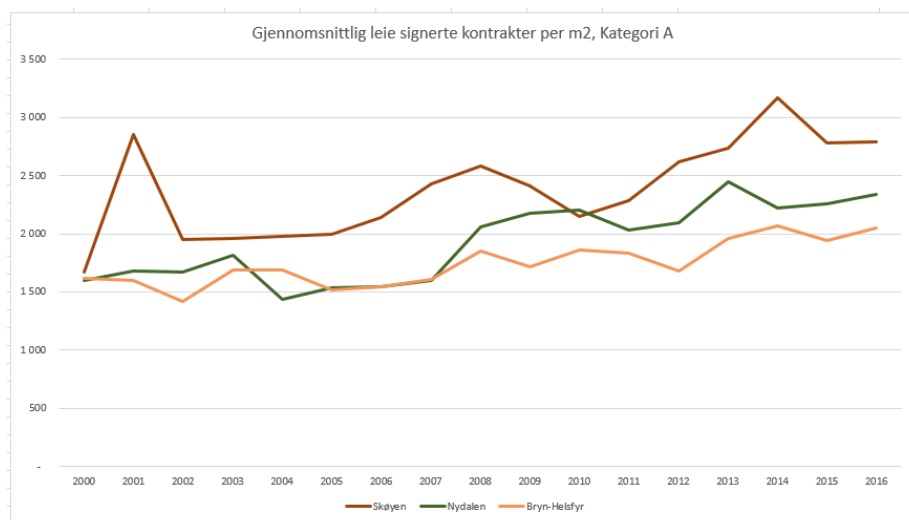
Bryn-Helsfyr:

- Styrker/Fordeler:
- Svakheter/Utfordringer:

Hva tror du er viktig for å sikre et godt servicetilbud i et kontorområde?

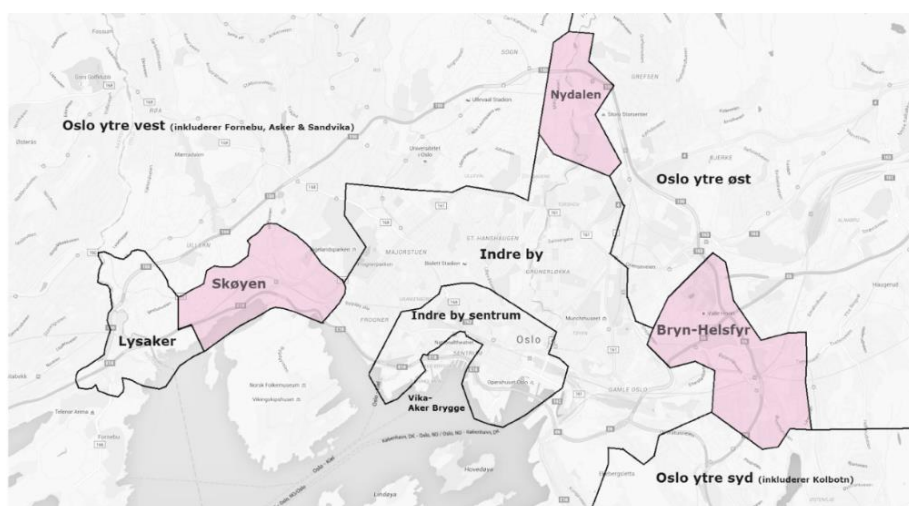
Hvilken påvirkning tror du ferdigstillingen av Ensjø vil ha på leieprisene på Bryn-Helsfyr? (hvorfor mener du dette, og er det noe du selv ville betalt mer for?)

Vis frem leieprisutviklingen siden 2000 og spør hva de tror er årsaken til at Bryn-Helsfyr har hatt en svakere leieprisutvikling enn de to andre sentrale kontorområdene?



Et av segmenteringskriteriene til Arealstatistikk AS er lokaler klassifisert som «Kategori A». Hvilke forskjeller ser du i Kategori A lokaler mellom de ulike områdene?

Med bakgrunn i leieprisutviklingen siden 2000 (ta frem kartet igjen) har jeg laget noen hypoteser om hvorfor Bryn-Helsfyr har hatt en dårligere utvikling sammenliknet med de andre områdene. Be de sette et kryss på skala fra 1-6 i forhold til hvor viktig de tror de enkelte hypotesene har vært for den svake utviklingen. (1 er minst viktig og 6 er mest viktig)



Figur 27. Kart over inndelingene av de ulike bydelene til Arealstatistikk AS

- **Topografien (fysiske barrierer i vegnett):**
- **Spredt bebyggelse og flere enbrugerbygg:**
- **Leietakersammensetningen:**
- **Lite byliv (bo, leve, jobbe):**
- **Få boliger:**
- **Fragmentert eierstruktur av byggene:**
- **Imaget/Identiteten:**
- **Dersom de tidligere i intervjuet har kommet med ytterligere faktorer:**

	Minst viktig					Mest viktig
Årsak til dårligere leieprisutvikling på Bryn-Helsfyr	1	2	3	4	5	6
Topografien (fysiske barrierer i vegnett)						
Spredt bebyggelse og flere enbrugerbygg						
Leietakersammensetning						
Lite byliv (bo, leve, jobbe)						
Få boliger						
Fragmentert eierstruktur av byggene						
Image/identitet (beliggenhet på Oslo øst, statlig, vegkryss, lite liv)						
Tilleggsårsak fra intervjuet						

Avslutningsvis: Hvilket andre forhold og kommentarer ønsker dere å supplere med?

Vedlegg 3: Fremgangsmåte bearbeiding av boligallstatistikk

Boligtallene som er brukt i oppgaven for Skøyen, Nydalen og Bryn-Helsfyr er hentet fra Oslo kommunes (OK) statistikkbank. Etersom grunnlagene for boligallene fra OK ikke matcher kartavgrensede for hvert enkeltområde som er brukt i oppgaven, er disse bearbeidet på egenhånd slik at de matcher i størst mulig grad. Følgende fremgangsmåte er benyttet:

- Kart over de ulike bydelene, delbydelene og grunnkretsene i Oslo ble tatt ut fra kommunens sider. Siste oppdaterte kart hos OK da denne øvelsen ble gjennomført i februar var fra 2007. Her ble grunnkretsene som inngikk i kartene til Arealstatistikk AS markert. Der hvor kun deler av grunnkretsene var innenfor, ble kun den delen som var aktuell markert. Grensene ble nøye studert og mål opp mot hverandre for best mulig presisjon.
- Videre ble boligallene for de aktuelle grunnkretsene hentet ut fra statistikkbanken til OK, hvor antall boliger i alt ble valgt. Laveste tilgjengelige målerverdi var nivået på grunnkrets.
- Tallene fra de grunnkretsene som var 100 % innenfor de gjeldene ble notert direkte inn i et exelark for det enkelte området.
- De grunnkretsene som kun var delvis innenfor ble grundig studert med google maps foto for å avdekke hvor boligene lå og hvor stor andel som skulle inn i boligallene for de gjeldene områdene. Her ble det gjort skjønnsmessige vurderinger %-vis ut i fra bildene.
- Grunnkretsene som lå utenfor de gjeldene områdene ble holdt utenfor.

Vedlegg 4. Beskrivelser, spørsmål og svakheter til statistikk fra Arealstatistikk og analysemiljøene

I dette vedlegget gis en nærmere beskrivelse av statistikken brukt i oppgaven og eventuelle svakheter. Dette for å gi leseren en bedre forståelse rundt hvordan statistikken er innhentet og kvaliteten på den.

Det ble gjennomført møter og samtaler med analyseeksperter hos henholdsvis Arealstatistikk AS og Entra ASA, for å diskutere kvaliteten og eventuelle svakheter tilknyttet statistikken anvendt i oppgaven. Det ble også diskutert hvilke statistikk som var mest formålstjenelig å anvende. Bakgrunnen for at disse ekspertene valgte å stille opp er studentens relasjon av sin stilling i Entra ASA og deres interesse for oppgaven. Det kan derfor ikke forventes at senere studenter vil få samme oppfølging.

Tilbakemelding fra ekspertene på tallene til Arealstatistikk AS og øvrig nyttig info:

- Arealstatistikk AS er et uavhengig selskap som leverer statistikk og underlagsdata til næringseiendomsbransjen. Deres statistikk er direkte innrapporterte tall fra de aller fleste gårdeierne, meglerne og finansielle aktørene i Oslo.
- Leieprisene er vektet per signerte kontrakt, og er ikke arealvektet. Dette er gjort med forutsetning om at det ikke er store forskjellen i leien for et lite og et stort areal.
- Leieprisene i kategori A kontraktene er de signerte leiekontraktene innenfor et år med de 15% dyreste leiene per m². Dersom det i en periode ikke signeres nybygg eller rehabiliterte bygg, vil det kunne gi negative utslag i leieprisutviklingen og vis a versa.
- Leieprisene for Skøyen inkluderer ikke tall fra Fram Eiendom AS ettersom disse ikke er en del av dette samarbeidet. Dette er en svakhet for disse tallene da de utgjør nesten 30% av totalen.

Tilbakemelding fra ekspertene på generelle feilkilder og ukorrektheter i statistikk fra analysemiljøene:

- Leieprisene i oppgaven er for kategori A kontrakter, mens de øvrige tallene er sum totalt. Trendmessig skal disse tallene korrelere godt ifølge ekspertene.
- Kvaliteten på totalarealene og ledighet i % vil variere fra analysemiljøene. Dette med bakgrunn i at det er ulikt hvor tydelige de er på å skille ut arealer som lager, parkering o.l. Selve ledigheten i antall m² er nok relativt lik, men %-vis ledighet kan variere ettersom kvaliteten på nevneren varierer. Totalarealet er ofte mye større enn det i realiteten er.
- De ulike miljøene har ulike geografiske inndelinger, som kan gi ulike tall. Disse avviker også noe fra kartene til Arealstatistikk AS. Disse trenger nødvendigvis ikke være store ettersom de aller fleste kontorene ligger lokalisert med nærhet til knutepunktene.

- Ledighetstallene vil i perioder ha store svingninger der store leietakere på f. eks + 10 000 m² flytter fra et området til et området ettersom denne leietakeren alene kan utgjør +/- 2% av totalmarkedet. Med en ledighet på 5% vil denne da kunne svinge opp til 7,5% det ene stedet og synke til 2,5% det andre stedet. Flere av disse innenfor et år vil kunne gjøre store utslag.
- Ledighetsøkningen som konsekvens av at en stor leietaker flytter får først utslag i leieprisutviklingen når det leies ut til flere mindre kontrakter. Dette med bakgrunn i at leieprisene er ut i fra antall signerte kontrakter og ikke arealvektet. Dersom en utleier «dumper» leien for et stort areal vil utslaget kun være gjeldene med en kontrakt. Det store utslaget vil først skje den dagen de store ledige lokalene tilbys bredt i markedet som flere mindre arealer og således også flere kontrakter.
- Det er viktig å presisere at leietakerne i statistikken til historiske leiesøk i delkapittel 4.4 er registrert med flere alternativer. Dvs at en leietaker kan være registrert både på Skøyen og Nydalen eller f. eks i Nydalen og Bryn-Helsfyr. Grafene er ment for å gi indikasjon på attraktiviteten, og ikke hvor mange som faktisk ender opp de ulike stedene.

Den innhentede statistikken fra de ulike analysemiljøene ble gjennomgått sammen med ekspertene fra Arealstatistikk AS og Entra ASA. For å sikre en best mulig forståelse for tallene og kvaliteten på disse, ble det utarbeidet noen kontrollspørsmål som ble oversendt analysemiljøene for tilbakemelding. Spørsmålene er uthevet med blått nedenfor, hvor besvarelsen til den anvendte statistikken er skrevet i sort i tillegg til avvik og øvrige tilbakemeldinger.

Spørsmål til analysemiljøene:

Ledighet:

- **Hvordan teller dere denne?** Nevneren er en kontorbases med alle kontorlokaler i byen (denne oppdateres for nybygg, påbygg og sanering jevnlig). For å finne telleren brukes annonser på finn.no, ne.no, samt at gårdeierne blir ringt til for å finne ut hvor mye som er ledig i byggene deres
- **Hvordan behandles kommende prosjekter under bygging i ledigheten?** Ledigheten defineres som ledighet i dag eller innen tre måneder. Nybygg som er ferdig innen tre måneder og har ledighet inkluderes. Her avviker de ulike selskapene, hvor noen inkluderer inntil tolv måneder.
- **Hvordan behandles lokaler etter leietakere vi vet flytter ut, men som p.t ikke har flyttet enda?** Det er kun kjent ledighet innen 3 måneder som inkluderes. Her avviker de ulike selskapene, hvor noen inkluderer inntil tolv måneder.

Kontormengde:

- **Hvordan teller dere disse?** Kontorbasen er en database som er ført siden 2001. Det er en kombinasjon av fysisk telling/ringing og annonsering fra gårdeier. Denne oppdateres kontinuerlig når det høres om oppgraderinger og nybygg eller i motsatt tilfelle, sanering og konvertering til annet enn kontor.
- **Behandles lager, parkering o.l i et kontorbygg som m² kontorer?** Så langt det går an brukes kun de faktiske kontorarealene. Ledighet baserer seg kun

på kontorarealene. Tallene referert til i oppgaven for største eiere per område er totalt BTA minus parkering.

Nybygg:

- Er dette kun ferdigstilt eller inkluderer det igangsatte prosjekter også? Tallene omfatter kun ferdigstilte bygg. Her avviker de ulike selskapene, hvor noen også inkluderer igangsatte prosjekter.
- Hvordan vurderes rehabiliteringsprosjekter med påbygg? Eks var FS4 på Helsefyrt 35.000 m² opprinnelig, men under rehabiliteringen ble det utvidet med 6.000 m². Påbygg er ikke inkludert i nybyggstatistikken, men er inkludert i kontorbasen for ledighet og totalt. Her avviker de ulike selskapene, hvor noen inkluderer påbygg.

Største bransjer:

- Hvordan teller dere disse og er det utelukkende kontorbygg? Utelukkende kontor. Tallene i oppgaven er alle signerte kontrakter fra kontraktbase for perioden 2010-2017.
- Er det per kontrakt, areal eller ansatte? Per areal.
- Hvordan definerer dere offentlige? Inkluderer det statlig/offentligeide aksjeselskaper og hvor går evt eiergrensen i % Dette er kun etater, direktorater, osv. Til eksempel er Statoil olje/gass og Entra er eiendom, etc.
- Hvor god indikasjon gir bransjesammensetningen i tallene deres på virkeligheten? Vi har en egen ansatt på utleieavdelingen som utelukkende jobber med selskaper på søk og fører en stor søkebase som feeder inn i vår kontraktbase.

Generelt:

- Jeg må ha et bevisst forhold til eventuelle svakheter i tallene. Kan dere si noe om dette? Bransjen er generelt lite transparent, og et stort usikkerhetsmoment er alltid om man får med oss alt. Små kontrakter i randsonene er vanskelig å plukke opp. Det samme er reforhandlinger. Disse foregår gjerne rett mellom gårdeiere og leietaker, uten et mellomledd som en megler.

Det samme gjelder ledigheten. For eksempel finnes det gårdeiere som lar vær å annonsere arealene sine over lengre perioder, da kan det være at man ikke får plukket det opp. I det store bildet utgjør ikke dette altfor mye, men det er verdt å merke seg.

Ledighetstallene på områdenivå vil typisk være volatile fordi enkeltcaser slår hardt i tallene når byggmassen er relativt liten. Hvordan ledigheten utvikler seg vil derfor ha et betydelig innslag av tilfeldigheter, særlig på kort sikt. Ledighetstallet sier heller ikke noe om kvaliteten på det som er ledig. For eksempel kan en stor andel av ledigheten i et område vært knyttet til et fåtall store utdaterte bygg med dårlig mikrolokasjon, uten at dette nødvendigvis påvirker prisen på moderne bygg midt i smørøyet.

Kontormassen er ganske åpenbart ikke eksakt vitenskap. Det har som sagt vært særlig utfordrende å finne presise tall for kontorarealet i eldre bygg. Dersom man sammenligner anslaget for byggmassen i Oslo med sysselsettingen eller kontormassen i sammenlignbare byer, er det mye som tyder på at anslaget er litt i høyeste laget.

All statistikk vil variere fra meglerhus til meglerhus ettersom de definerer grensene for hvert området ulikt. Bør ikke gi store utslag ettersom kontorene som regel ligger innenfor gangavstand til knutepunktene.

Nærmere beskrivelse av boligtallene fremkommer i vedlegg 2 til denne oppgaven.



Norges miljø- og biovitenskapelig universitet
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway