

Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2021 30 stp
Fakultet for landskap og samfunn

Coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler

Lisa Bruun-Olsen
Master i Eiendomsutvikling

Forord

Denne masteroppgaven er skrevet som den avsluttende oppgaven i mastergradsstudiet Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Oppgaven tilsvarer 30 studiepoeng og omhandler temaet coworking. Det er et aktuelt tema som jeg fant svært interessant, særlig med tanken på hvordan kontormarkedet vil utvikle seg etter pandemien og den økende etableringen av coworking-sentre.

Oppgaven er skrevet i perioden fra januar 2021 til august 2021, men det er gjort noe forberedende arbeid til oppgaven høsten 2020. Masterstudiet i Eiendomsutvikling har vært veldig lærerikt og gitt meg en bred forståelse på eiendomsmarkedet både fra et økonomisk og juridisk perspektiv.

Jeg ønsker å rette en spesiell takk til min veileder, Knut Boge, for konstruktiv kritikk, gode tilbakemeldinger og råd underveis i studien. Jeg vil også takke studieveileder, Konstantin Anchin, for rask tilbakemelding og veiledning gjennom masterstudiet. Til slutt vil jeg gi en stor takk til intervjuobjektene som har tatt seg god tid til intervjuene og for spørsmål i ettertid.

Lisa Bruun-Olsen

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet

Ås, august 2021

Sammendrag

Masteroppgaven er basert på en komparativ casestudie av Case 1 ”coworking-aktører” og Case 2 ”gårdeiere som drifter coworking i egen regi”, hvor det er gjennomført intervjuer med fem intervjuobjekter innenfor hvert case. Formålet med studien er å kartlegge fordelene og ulempene med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler. Problemstillingen i studien er:

”Hvilke fordeler og ulemper har coworking i forhold til tradisjonelle kontorlokaler?”

Coworking gir større fleksibilitet både for medlemmene av coworking-arealene og gårdeierne som drifter konseptet i leieavtalene med kortere oppsigelsestid, i kontorløsningene og i hvor man jobber fra. Det er en god mulighet for mindre selskaper å sikre seg fine lokaler uten at det er kapitalbindene eller at man må binde seg til en lang kontrakt. Det er en fordel for større selskaper ved at de kan bruke fasilitetene i coworking-arealene, samt opp-og nedskalere raskt ved behov. Det er et godt grunnlag for gårdeierne ved at de kan tilby lokaler til et større markedssegment, og hvor de små selskapene kan vokse seg inn i tradisjonelle kontorer på sikt. Det er også kostnadsbesparende for alle selskaper ved at man kun betaler for arealene man bruker. Videre kan coworking gi positive synergier til bygget og området ved at det skaper mer liv og tiltrekker en bred variasjon av mennesker og selskaper. En annen fordel for medlemmene er nettverket og muligheten for nye samarbeidspartnere gjennom coworking-konseptet. Det kan videre være med på å gi en bedre balanse mellom jobb og fritid ved etablering av coworking-sentre i utkanten av byen og i nærheten til der man bor.

Likevel er det en høyere risiko ved utleie av coworking-arealer sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler hvor fleksibiliteten gjør at gårdeierne er mer sensitiv for svingninger i markedet. Det har vært en overetablering av coworking de siste årene som har ført til høy konkurranse blant coworking-aktørene og et stor prispress. Samtidig mener flere at det er et stort potensiale for høyere inntjening enn ved tradisjonell utleie på sikt.

Nøkkelord: Coworking, coworking-aktører, gårdeiere, delingsøkonomi, strategi, konseptutvikling.

Abstract

The master's thesis is based on a comparative case study of Case 1 "coworking operators" and Case 2 "landlords who operate coworking spaces through self-management", where interviews were conducted with five interview objects within each case. The purpose of the study is to map the advantages and disadvantages of coworking related to traditional office space. The main problem in the study is:

"What are the advantages and disadvantages of coworking compared to traditional office space?"

Coworking provides greater flexibility both for the members of the coworking areas and the landlords who operate the concept in the lease agreements with a shorter notice period in the office space. It is a greater opportunity for smaller companies to take place in premises without the capital tied up or having to commit to a long contract. It is an advantage for larger companies that they can use the facilities in the coworking areas, as well as reduced and/or increase areas when needed. It is a good opportunity for landlords to have the possibility to offer premises to larger market segment, where small companies in the long run can grow into traditional offices. It is also reducing costs for all companies when you pay for the areas that is used. Furthermore, coworking can provide positive synergies to the building and the area that it creates more life and attracts a wide variety of people and companies. Another advantage for the members is the network and the opportunity for new partners that establishes within the coworking concept.

Nevertheless, there is a higher risk when renting out coworking areas compared to traditional office premises where the flexibility makes the landlords more sensitive to fluctuations in the market. There has been an over-establishment of operators in recent years, which has led to high competition and a possibility of a greater deal. On the other hand, manifold consider there would be a great potential for greater earnings than with traditional rental in the long run.

Keywords: Coworking, coworking operators, landlords, sharing economy, strategy, concept development.

Innholdsfortegnelse

Sentrale begreper	5
1. Innledning.....	6
1.1 Bakgrunn for valg av tema	6
1.2 Coworking	6
1.3 Problemstilling.....	7
1.4 Forsknings spørsmål.....	8
1.5 Oppgavens oppbygging.....	9
2. Teori.....	10
2.1 Eiendomssystemet.....	10
2.2 Delingsøkonomi	12
2.3 Strategi	13
2.4 Konseptutvikling.....	17
3. Metode.....	18
3.1 Introduksjon	18
3.2 Litteraturgjennomgang	18
3.3 Forskningsdesign.....	19
3.4 Datainnsamling.....	19
3.4.1 Valg og rekruttering av intervjuobjekter og undersøkelsesenheter	21
3.4.2 Intervjuguide	22
3.5 Analyse	22
3.6 Kvalitet	23
3.6.1 Validitet	23
3.6.2 Relabilitet.....	23
3.7 Etske vurderinger	24
3.8 Utdordringer ved gjennomføringen.....	25
4. Analyse	25
4.1 Case 1: Coworking-aktører	27
4.2 Case 2: Gårdeiere som drifter coworking i egen regi	39
5. Konklusjon	50
5.1 Svar på forskningsspørsmålene	50
5.2 Svar på problemstillingen	53
5.3 Forslag til videre forskning.....	55
6. Referanseliste.....	56
7. Vedlegg.....	59

Sentrale begreper

Begrep	Definisjon
Coworking	Fellesbetegnelse for fleksible kontorløsninger som for eksempel serviced offices og kontorhotell.
Coworking-aktør (CW-aktør)	Selskaper som leier et areal for å fremleie til brukere/medlemmer av coworking-arealet.
Medlemmer/brukere	Selskaper og personer som leier og bruker coworking-arealer.
Gårdeiere som drifter coworking i egen regi	Gårdeiere som drifter coworking-konseptet selv uten et samarbeid med en coworking-aktør
Tradisjonelle leietakere	Selskaper som leier arealer direkte fra utleier/gårdeier til eget bruk.
Tradisjonelle kontorlokaler	Kontorarealer som leies direkte fra utleier/gårdeier og som ikke direkte innebærer et coworking-medlemskap.
Gårdeier	Grunneier av eiendommen.
Belegg	Hvor mye areal som er utleid. Måles i prosent.

Figurliste

Figur 1: Antall fleksible kontorplasser i Stor-Oslo ved slutten av året. (Aure, 2021).

Figur 2: Eiendomssystemet (Hentet fra forelesning i EIE311)

Figur 3: Strategiske ressurser. Tilpasset fra Fjeldstad & Lunnan (2015, s. 58)

Figur 4: Oversikt over case og informanter. Egen fremstilling.

Figur 5: Oversikt over case og informanter. Egen fremstilling.

Tabelliste

Tabell 1: Informasjon om intervjuobjektene i Case 1 ”Coworking-aktører”

Tabell 2: Informasjon om intervjuobjektene i Case 2 ”Gårdeiere som drifter coworking i egen regi”

1. Innledning

1.1 Bakgrunn for valg av tema

Utviklingen i teknologi og delingsøkonomi har ført til et skifte i kontormarkedet, i måten vi jobber på og arealbehovet. Det er gitt en endring i menneskers holdninger til det tradisjonelle kontoret (Green, 2014, s. 58). Det har ført til utviklingen av coworking som innebærer større fleksibilitet i hvordan man sitter på kontoret, hvor man jobber fra og i leieavtalene (Aure, 2021). Gårdeiere blir i dag utfordret i større grad for å dekke kravet til leietakerne om høyere grad av fleksibilitet med korte leiekontrakter og mulighet for opp-og nedskalering (Green, 2014, s. 52). En kontorplass i dag skal tilby mer enn sitteplass ved en pult, men også et bredt servicetilbud. Dermed har det de siste årene vært en stigende trend i etablering av coworking-arealer i Norge. Likevel har konkurransen etter medlemmene vært stor, hvor belegget og lønnsomheten til coworking-aktørene har vært lav (Saltnes, 2020).

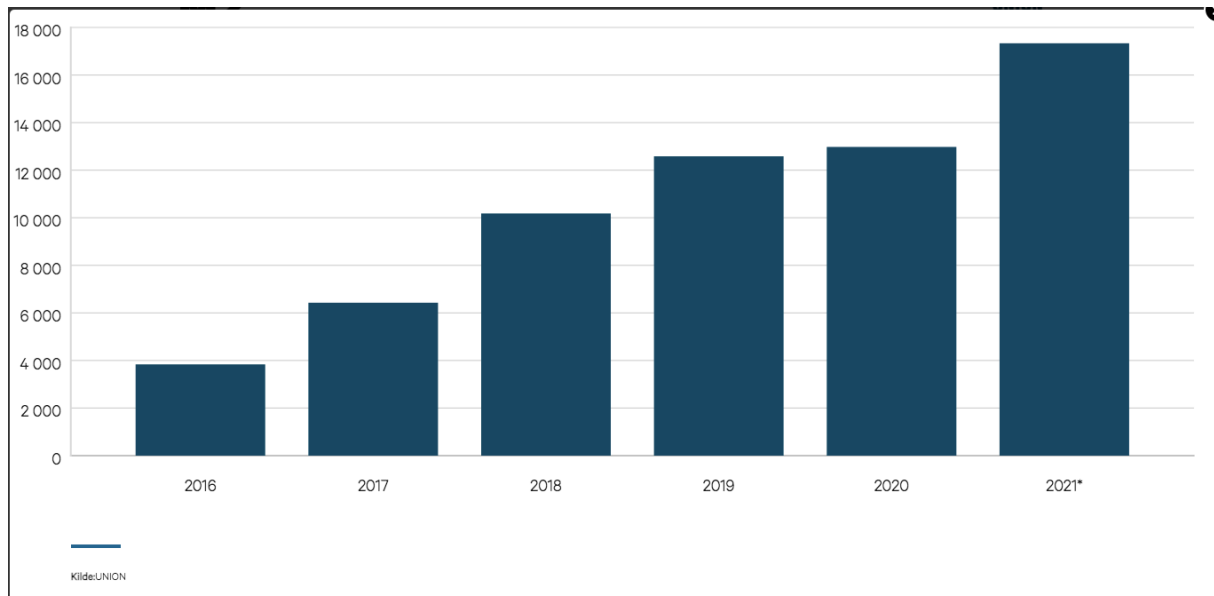
Dagens situasjon med Covid-19 pandemien skaper nye utfordringer for utviklingen av coworking, men det kan også by på mange muligheter for coworking-aktørene. Pandemien stiller krav til strenge smittevernregler med påbud om avstand mellom mennesker som utfordrer arealeffektiviteten, og det kan til tider føre til nedstenging av kontorene. Det gjør det i tillegg vanskeligere å gjennomføre arrangementer som mange av coworking-aktørene tilbyr og baserer deler av sin inntjening på. Med fleksible og korte leiekontrakter er det også lett for medlemmene å si opp sine leieavtaler. På den andre siden kan situasjonen føre til at enda flere leietakere ønsker fleksibiliteten som coworking tilbyr. Flere aktører mener dermed at coworking-markedet vil utvikle seg i den positive retningen etter pandemien (Saltnes, 2020).

Forskning viser at de fleste brukerne av coworking er små selskaper og oppstartsbedrifter (Ødegaard, 2019). Videre viser historien at nedgangstider fører til oppblomstring av flere oppstartsbedrifter, og det samme ser vi under krisen vi befinner oss i nå (Andersen, 2020). Det kan dermed legge til rette for økt etterspørsel etter coworking-arealer. Men hvorfor skal man velge coworking fremfor tradisjonelle kontorlokaler?

1.2 Coworking

Coworking har fått en bred betydning innenfor fleksible kontorarealer. Det kan innebære egne kontorer som er adskilt fra andre medlemmer og leietakere, eller arbeidsplasser hvor man

sitter sammen i åpent landskap med personer fra andre selskaper (Ramcilovic, 2019). Leietakere ønsker økt fleksibilitet ved kontorer både i hvordan man sitter, hvor man jobber fra, men også høyere fleksibilitet i leieavtalene. Dette kravet fra leietakerne har vært en viktig driver for veksten av coworking som har vært enorm de siste årene og som man mener vil fortsette videre fremover. Det er i dag 45 coworking-aktører i Norge med 14.000 arbeidsplasser (Aure, 2021). Aktørene i coworking-undersøkelsen som ble gjennomført av DNB Næringsmegling i 2019 opplyser at de ønsker å ekspandere videre de neste tre årene, og de spesielt i Oslo sentrum. Likevel består coworking bare av rundt 1,5 % av kontormarkedet i Oslo (Ramcilovic, 2019). Figur 1 viser utviklingen av antall fleksible kontor plasser i Stor-Oslo de siste årene, som man kan se har økt kraftig på bare noen få år.



Figur 1: Antall fleksible kontor plasser i Stor-Oslo ved slutten av året. (Aure, 2021).

Det er flere og flere gårdeiere som hiver seg på trenden med coworking, enten ved at de starter og drifter sine egne coworking-konsepter eller ved at de inngår samarbeid og leier ut til en etablert coworking-aktør. Ved utgangen av 2021 vil en tredjedel av alle coworking-arealer bestå av gårdeiernes egne konsepter. Med den økende etableringen av coworking-aktører og coworking-sentre fører det også med seg høy konkurranse om kundene (Aure, 2021).

1.3 Problemstilling

Selv om etterspørselen og etableringen av coworking-arealer i Norge har vært stigende, er belegget lavt og det er fortsatt få utleiere av coworkingarealer som driver lønnsom virksomhet

(Aure, 2021). Jeg ønsker dermed å finne ut av hva som skal til for at leietakere skal velge coworking fremfor tradisjonelle kontorlokaler. Det leder meg til følgende problemstilling:

”Hvilke fordeler og ulemper har coworking i forhold til tradisjonelle kontorlokaler?”

Avgrensning

Studien er avgrenset til å undersøke coworking og kontormarkedet i Oslo, da de fleste coworking-sentrene er lokalisert i byen og det dermed er hensiktsmessig å fokusere på dette geografiske området for en dypere forståelse.

I denne oppgaven vil coworking bli brukt som en fellesbetegnelse for fleksible kontorløsninger som blant innebærer serviced offices og kontorhotell, da det er en betegnelse som blir brukt i norske rapporter (Aure, 2021; Ramcilovic, 2019).

1.4 Forskningsspørsmål

Med bakgrunn i tidligere forskning og teori som er presentert i kap. 2, er det utledet tre forskningsspørsmålene som vil være til hjelp for å svare på problemstillingen:

1. Hvilken påvirkning har coworking på bygget og området?
2. Hva er grunnen for at ledigheten på tradisjonelle kontorlokaler er lav, mens det er høy ledighet i coworking-arealene?
3. Hvilke fordeler og ulemper er det for større selskaper å benytte seg av coworking?

1.5 Oppgavens oppbygging

Kapittel 1 (Innledning) presenterer bakgrunnen for tema, innledende teori om coworking, problemstillingen, forskningsspørsmål og oppgavens oppbygging.

Kapittel 2 (Teori) presenterer teori innenfor temaene; eiendomssystemet, delingsøkonomi, strategi og konseptutvikling.

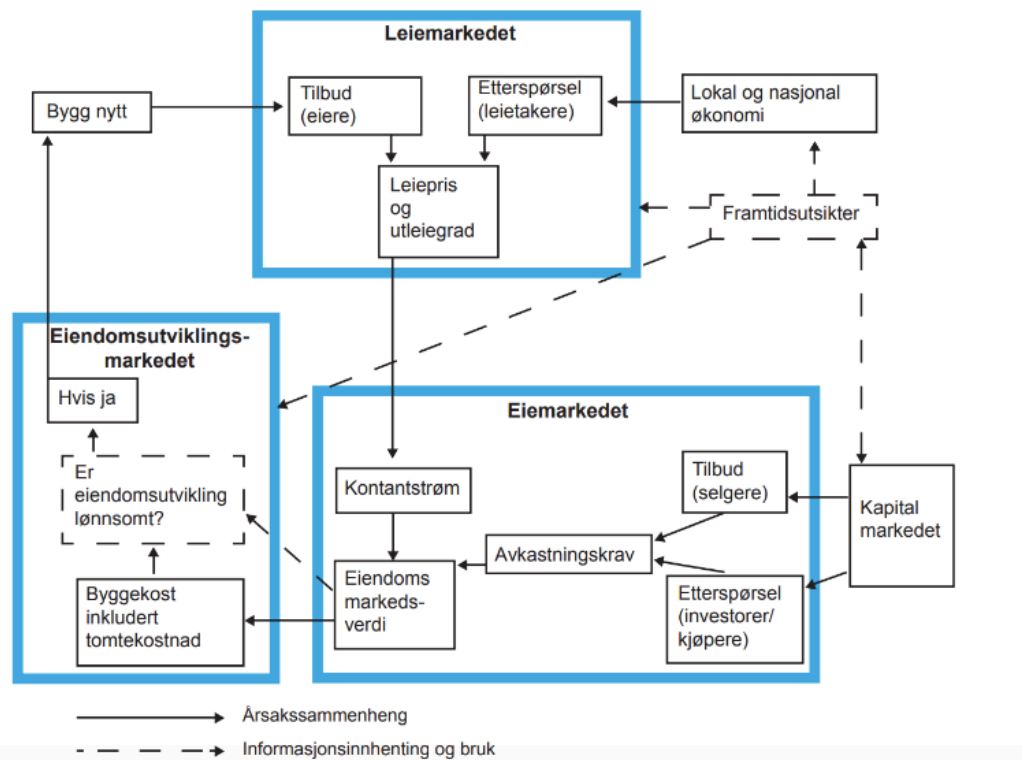
Kapittel 3 (Metode) presenterer litteraturgjennomgang, forskningsdesign, datainnsamling, gjennomføring av analysedelen, kvalitet, etiske vurderinger og utfordringer ved gjennomføringen av studien.

Kapittel 4 (Analyse) består av analysedelen med funn fra teori og intervjuene som er delt inn etter Case 1 ”coworking-aktører” og Case 2 ”gårdeiere som drifter coworking i egen regi”.

Kapittel 5 (Konklusjon) presenterer svar på forskningsspørsmålene og problemstillingen, samt forslag til videre forskning.

2. Teori

2.1 Eiendomssystemet



Figur 2: Eiendomssystemet (Hentet fra forelesning i EIE311)

Geltner (2014, s. 27) illustrer eiendomsmarkedet som et system bestående av eiemarkedet, leiemarkedet og eiendomsutviklingsmarkedet. De tre komponentene er gjensidig avhengig av hverandre hvor en endring i et av markedene vil få konsekvenser for de resterende. Teorien gjør det lettere å forstå hvordan eiendomssystemet henger sammen, og hvordan eie- og leiemarkedet, samt eiendomsutvikling påvirker hverandre. Oppgavens tema innenfor coworking hører hovedsakelig innenfor leie- og eiemarkedet og vil således bli vektlagt. Eiendomsutviklingsmarkedet vil likevel være viktig for å forstå eiendomssystemet som helhet og for å kunne underbygge funn i analysen.

Leiemarkedet

Øverst i figuren finner vi leiemarkedet som består av tilbud fra gårdeiere og etterspørsel fra leietakere. Forholdet mellom tilbud og etterspørsel mellom partene danner grunnlaget for leiepris og utleiegrad. Tilbudet er styrt av tilførsel av nybygg, mens etterspørselen er påvirket av makroøkonomiske faktorer som for eksempel arbeidsledighet og lønnsnivå. Leiekontrakten

mellom partene gir leietaker bruksrett til eiendommen, og sikrer utleier en kontantstrøm (Geltner et. al, 2014, s. 26).

Ved utleie av coworking-arealer foreligger det en leieavtale med en avtalt leiepris mellom gårdeier og coworking-aktøren (leietakeren), hvor leietakeren fremleier arealene til coworking-medlemmene. Men det er også enkelte gårdeiere som driver utleie av coworking i egen regi, og har dermed en direkte leieavtale med coworking-medlemmene.

Eiemarkedet

Eiemarkedet er illustrert nederst til høyre i figuren. I likhet med leiemarkedet, består eiemarkedet av tilbud og etterspørsel. Her har man eierne/selgere på tilbudssiden og investorer som ønsker å kjøpe eiendom på etterspørselssiden. Tilbud og etterspørselen i eiemarkedet er basert på kapitalmarkedet. Avkastningskravet blir satt på grunnlag av tilbud og etterspørsel, og reflekter risikoen forbundet med kjøp av eiendommen. Avkastningskravet og kontantstrømmen danner grunnlaget for eiendomsprisen. Dette fordi eiendomsprisen på en forenklet måte blir beregnet ved å dele leieprisene på avkastningskravet/yield (Geltner et. al, 2014, s. 26).

Eiemarkedet blir påvirket av leiemarkedet gjennom leiepriser, og knytter dermed eie- og leiemarkedet sammen. Leieprisene avgjør hvor høye kontantstrømmer gårdeier vil få som er helt avgjørende for investorer om det er lønnsomt å gå inn i eiemarkedet eller sitte med en eiendom. Dermed vil høye leiepriser føre til høyere kontantstrømmer som vil være med på å gi høyere eiendomspriser. Det vil igjen gjøre eie- og utviklingsmarkedet mer attraktivt (Geltner et. al, 2014, s. 26).

Eiendomsutviklingsmarkedet

Nederst til venstre i figuren finner vi eiendomsutviklingsmarkedet illustrert. Modellen viser at eiendomsutvikling er lønnsomt dersom eiendomsverdien er høyere enn bygge- og tomteknad til sammen. Videre vil eiendomsutvikling føre til balanse mellom tilbud og etterspørsel i leiemarkedet ved at det enten bygges nytt eller ved at arealformålet til eksisterende bygningsmasse blir endret og rehabilitert. Dersom tilbud og etterspørselen i leiemarkedet er i ubalanse vil det føre til en høyere risiko for investorene, og kontantstrømmen kan derfor også bli mer varierende. Dette kan utløse et prissvar i eiemarkedet i form av at eiendomsprisene går ned. Et eksempel kan være hvis det er mange

eiendommer ute til leie på markedet. Det vil være med på å presse leieprisene ned, som igjen vil gjøre at investorene får en lavere kontantstrøm. Dersom reduksjonen i prisene er høy nok vil det ikke være lønnsomt å drive eiendomsutvikling. Dermed ser vi at det er en klar sammenheng mellom leie-, eie – og eiendomsutviklingsmarkedet (Geltner et. al, 2014, s. 27).

2.2 Delingsøkonomi

Den raske teknologiske utviklingen med det digitale skiftet har ført til utviklingen av delingsøkonomi hvor nye forretningsmodeller er gjort mulig (Norges offentlige utredninger, 2017:4, s.1). Delingsplattformene ble til gjennom teknologien ved at personer som ikke kjente hverandre kunne bytte varer og tjenester uten at det ble gjort gjennom et organisert marked (Krokan, 2018, s. 41).

Delingsøkonomi blir definert som:

”Med delingsøkonomi menes økonomisk aktivitet som formidles gjennom digitale plattformer som legger til rette for ytelse eller utveksling av tjenester og kompetanse, eiendeler og eiendom, ressurser eller kapital, uten å overføre eierrettigheter og i hovedsak mellom privatpersoner.” (Norges offentlige utredninger, 2017:4, s. 9)

Delingsøkonomien vil kunne optimalisere ressursfordelingen gjennom åpenhet og informasjonsdeling, og dermed senke transaksjonskostnadene (Krokan, 2018, s. 129). Det gir et utvidet produkt- og tjenestetilbud i markedet slik at forbrukerne får et større og mer differensiert tilbud. Dette vil øke konkurransen som kan gi lavere priser for forbrukeren. Samtidig gir de teknologiske plattformene forbrukeren bedre oversikt over hva som finnes i markedet med pris og kvalitet så det er lett å sammenligne de ulike tilbudene (Norges offentlige utredninger, 2017:4).

Delingsøkonomien vil kunne gi effektiv bruk av ressurser gjennom økt konkurranse og innovasjon. Delingsplattformer som Airbnb og Uber har gitt forbruker og tilbyder mange fordeler og muligheter, men har samtidig utfordret den tradisjonelle næringsvirksomheten i mange markeder. Delingsøkonomien kan være positivt for økonomien ved at gjenstander og eiendom blir benyttet i større grad enn tidligere, som kan føre til en lavere produksjon. Det er positivt for miljøet og for økt gjenbruk (Norges offentlige utredninger, 2017:4, s.1)

Ved å dele på en ressurs gir eieren andre lov til å bruke ressursen over en begrenset periode. Teknologien har gjort dette mulig uten at man må dele eller leie ut via en tredjepart. Delingsøkonomien kan dermed anses som en positiv økonomisk handling fordi man kan tjene penger på å dele på egne ressurser, men også få tilgang til flere ressurser enn man eier selv (Krokan, 2018, s. 45).

Teoretiske analyser viser at fordelene å leie istedenfor å eie er spesielt stor for mennesker med lav inntekt, da det gir en større fleksibilitet og mulighet til ulike ressurser ved behov. Delingsplattformene åpner mulighetene for leie av ressurser for lavere kostnader enn det hadde vært å eie, spesielt hvis det er en ressurs man kun trenger sporadisk (Krokan, 2018, s. 55).

Delingsøkonomi bygger på tillitt og samarbeid. Det har vist seg at samarbeid lønner seg fordi man kan produsere mer i fellesskap enn man ellers ville gjort alene. For at samarbeidet skal fungere er man nødt til å ha tillitt til hverandre og de ulike aktørene (Krokan, 2018, s. 43). For at delingsøkonomien skal utvikles videre er det viktig å stimulere til vekst på tilbud- og etterspørselssiden av plattformen. Denne balansen, i tillegg nettverkseffektene det gir, er grunnlaget for utviklingen av tjenestene i delingsøkonomien (Krokan, 2018, s. 103).

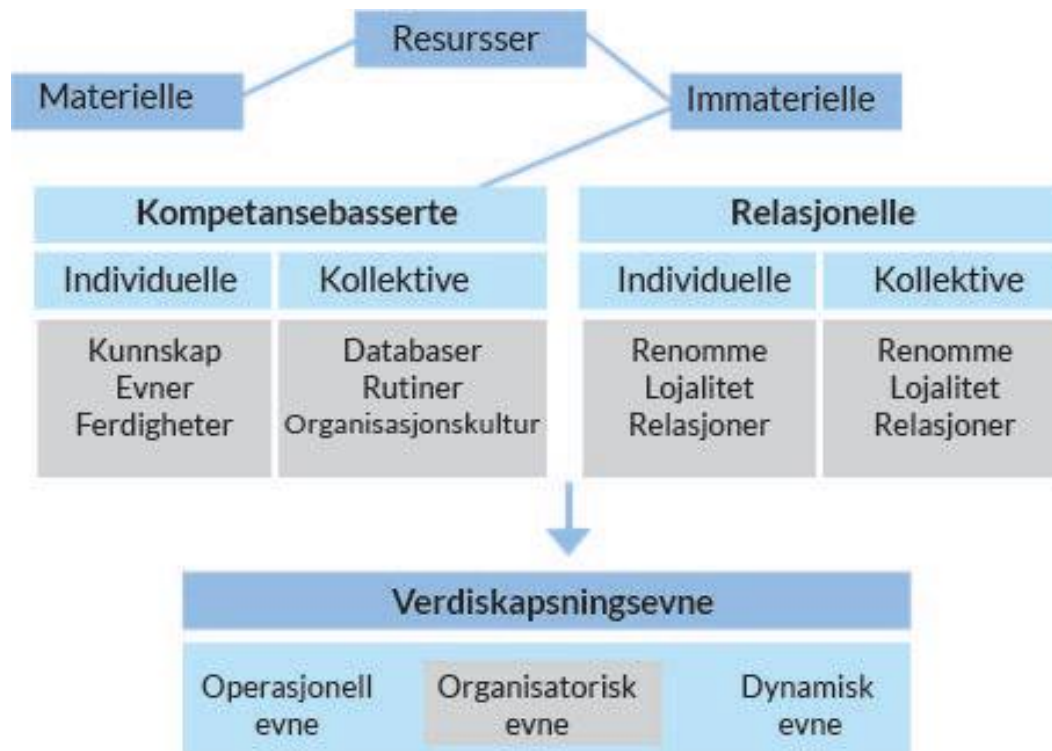
2.3 Strategi

Strategi er en overordnet plan for virksomheten for å nå de langsiktige målene. Strategien bygger på virksomhetens ressurser, aktiviteter og omgivelsene den operer i. Basert på disse verdiene skal strategien gi merverdi for kundene og eierne som vil skape et konkurransefortrinn for selskapet. Et selskap som ikke har en klar strategi vil over tid bli utkonkurrert av selskaper som har systematiske mål og som har tatt valg ut i fra den overordnede strategien. Det er dermed helt grunnleggende med en god strategi for et selskaps lønnsomhet og for at man skal lykkes (Fjeldstad & Lunnan, 2015, s. 14).

Ved etablering av strategi har Fjeldstad og Lunnan (2015) definert tre faser:

1. Identifisering av dagens situasjon (selskapets ressurser, aktiviteter, ambisjoner, markedsposisjon og relasjoner)
2. Etablering av fremtidsbilde
3. Gjennomføring av strategien

For å identifisere dagens situasjon må man analysere virksomhetens ressurser og aktiviteter. Ressursene brukes til å utføre aktivitetene, samtidig som utførelsen av aktiviteter kan skape nye ressurser. Begge deler kan gi virksomheten konkurransefortrinn (Fjeldstad & Lunnan, 2015, s. 26).



Figur 3: Strategiske ressurser. Tilpasset fra Fjeldstad & Lunnan (2015, s. 58)

Vi skiller mellom materielle og immaterielle ressurser. Materielle ressurser er fysiske ressurser som er synlige som for eksempel bygninger, maskiner, bankinnskudd og verdipapirer. De materielle ressursene er relativt enkle å kopiere for konkurrenter i samme bransje (Fjeldstad & Lunnan, 2015, s. 46). I motsetning til de materielle ressursene kan ikke de immaterielle ressursene observeres direkte og er dermed vanskelig å identifisere og kopiere. Derfor blir immaterielle ressurser ofte kalt "usynlige aktiva" (Itami & Roehl, 1991). Eksempler på immaterielle ressurser er rennømmé, relasjoner til kunder, kompetanse og holdninger.

Verdiskaping og konkurransefortrinn

”Verdiskapingsevne er evnen en bedrift har til å skape verdi ved hjelp av sine ressurser”

(Fjeldstad & Lunnan, 2015, s. 51). Endringer i markedet og eksterne forhold skaper et press på bedrifter til å endre sine ressurser. Bedriftens evne til å endre og tilegne seg nye ressurser kalles den dynamiske verdiskapingsevne (Fjeldstad & Lunnan, 2015, s. 54). Bedrifter som har en god dynamisk verdiskapingsevne stiller sterkere enn konkurrentene og vil dermed gi et konkurransefortrinn. Det er derfor viktig med en god analyse av bedriftens ressurser og kapabiliteter i et konkurransedrevet marked for å oppnå konkurransefortrinn (Grant & Jordan, 2015, s. 27).

Gårdeiers strategi

De siste årene har utviklingen av teknologi og delingsøkonomi endret måten vi jobber på ved at det har gitt større muligheter for hvordan, når og hvor vi jobber (Green, 2014, s. 52). I tillegg til disse faktorene har viktige drivere for fremveksten av coworking vært kostnadseffektivitet, nettverk, regional utvikling og høyere krav til arbeidsplass i nærhet til hjemmet (Kojo & Nenonen, 2017, s.168 – 170). Gårdeiere har vært trege med å tilpasse seg trenden med etablering av coworking, da de har verdsatt forutsigbare og lange leiekontrakter med sikre kontantstrømmer. Men den siste tiden har flere gårdeiere kastet seg på trenden til tross for mulig høyere risiko ved coworking. Flere gårdeiere har opplevd positiv utvikling av både deres materielle og immaterielle ressurser ved etablering av coworking i porteføljen (Green, 2014, s.58).

Gårdeiere har tre hovedstrategier å velge mellom dersom de skal etablere coworking i porteføljen (Green, 2014, s.57). Disse strategiene er også i samsvar med Halvitigala, Antoniadis & Eves (2018, s.10) fremstilling av gårdeiers strategier. Den første strategien er at gårdeier leier ut arealer til en coworking-aktør som fremleier arealene til sine medlemmer. Den andre strategien innebærer at gårdeier drifter coworking-konseptet i egen regi, mens den tredje strategien inngår gårdeier og coworking-aktøren et samarbeid om utvikling og drift av coworking-konseptet (Green, 2014, s.57).

I følge Michael Chen i Colliers International så har den første strategien vært den mest ettertraktede blant gårdeiere, da det anses som den enkleste måten å komme inn på markedet med coworking. Flere av gårdeierne har valgt å leie ut arealer eller etasjer som har vært mindre attraktive og dermed vanskelige å leie til tradisjonelle kontoravtaler til coworking-

aktører. Coworking-aktørene har klart å lage destinasjoner for utleie og gjort om arealene til populære arealer for medlemmene, da det ikke er like høye krav til utforming av arealene som ved tradisjonell kontorutleie. Det er positivt for gårdeier ved at man får leid ut arealer som ellers ville stått tomt over lenger tid og sikrer dermed inntjening. En annen positiv side ved denne strategien er at coworking-aktøren tiltrekker seg medlemmer i yngre aldersgrupper som er med på å skape variasjon og liv i bygget og området. På den andre siden er denne gruppen ofte mindre betalingsvillige, men det har til nå vært mest vanlig at coworking-aktøren tar kreditt- og utleierisikoen av arealene. Strategien kan også føre til lavere kostnader knyttet til leietakertilpasninger ved at mange coworking-aktører ønsker å leie "as is" (Green, 2014, s. 57-58). En annen fordel er at gårdeier kun trenger å forholde seg til en leietaker fordi coworking-aktør gjør jobben med drift av konseptet.

Den andre strategien går ut på at gårdeier drifter coworking-konseptet i egen regi. Gårdeier har da mulighet til å leie ut arealer til oppstartsbedrifter direkte og skape en nærere relasjon og eierskap til produktet enn ved utleie gjennom en coworking-aktør. Bedriftene kan da vokse seg inn i tradisjonelle kontorlokaler i bygget på sikt. Det hadde man ikke hatt mulighet til ved tradisjonell kontorutleie da gårdeier krever depositum og kapital som mange av oppstartsbedriftene mangler (Green, 2014, s. 52). Dette er dermed en god mulighet for å tiltrekke seg nye leietakere både i coworking-arealene og for tradisjonelle kontorarealer på sikt. Medlemmene bruker coworking-arealene til forskjellige tidspunkt. Denne strategien kan dermed ha kostnadsfordeler for gårdeier ved at man kan leie ut for eksempel 120 % av arealene dersom man vet at kun 85 % av arealene blir brukt samtidig. Dette krever derimot gode systemer og oversikt over medlemmene og hvordan arealene blir brukt (Green, 2014, s. 58). Ulempen med denne strategien er at mange gårdeiere ikke har den kompetansen og de ressursene som kreves ved drift og utleie av coworking-arealer, da det skiller seg fra tradisjonell kontorutleie (Nystad, 2021).

Den tredje strategien går ut på at gårdeier inngår et samarbeid med en coworking-aktør om utvikling og drift av coworking-konseptet (Green, 2014, s.57). Gårdeier stiller lokaler til disposisjon, mens den etablerte coworking-aktøren bidrar med renommé, kompetanse og ressurser for å drifte konseptet. Vanligvis inngås det en avtale hvor coworking-aktøren får utbetalt en månedlig avgift for å drifte konseptet. Avtalen om profitt mellom partene varierer etter hvor mye risiko hver aktør påtar seg (Halvitigala, Antoniades & Eves, 2018, s.11).

Gårdeierne utfordres av coworking-aktørene som møter etterspørselen etter fleksible og korte leieavtaler hvor det legges opp til samarbeid og nettverksbygging. Gårdeierne som velger å ikke tilby coworking-arealer kan risikere å miste eksisterende og nye leietakere (Green, 2014, s.52). Dermed vil det være en god mulighet for gårdeierne, uansett hvilken strategi man velger å gå for, å sikre seg et markedssegment som ikke ville passet inn i tradisjonelle kontorarealer og leieavtaler (Green, 2014, s. 58).

2.4 Konseptutvikling

Eiendom er immobil og kan dermed ikke flyttes for å tilfredsstille et markedsbehov (Geltner, 2014, s.3). Likevel kan eiendommen utvikles og tilpasses brukerformålet. Eiendomsutvikling kan defineres som et areal som man transformerer for at det skal gi en verdiøkning i seg selv eller ved økt løpende avkastning på arealet (Leikvam & Olsson, 2018, s. 16).

Selskaper endrer seg raskt og ofte som stiller nye krav til hvordan man skal utføre verdiskaping. Dette får også innvirkning på bygninger og hvordan kontorløsningene skal se ut (Arge & Landstad, 2002, s. 3). Det er dermed viktig at eiendomsutviklingsprosessen legger opp til tilpasningsdyktige bygg gjennom prinsippene om generalitet, fleksibilitet og elastisitet (Leikvam & Olsson, 2018, s.87). Prinsippet om generalitet innebærer at man kan imøtese ulike typer bruk uten at det gjennomføres bygningsmessige eller tekniske tiltak. Mens fleksibilitet vil si at man ved lave kostnader kan gjøre bygningsmessige endringer innenfor hovedstrukturen for å imøtese det funksjonelle kravet. Det siste prinsippet om elastisitet innebærer at man ved hjelp av tilbygg eller oppdeling kan tilfredsstille behovet for større eller mindre arealer (Leikvam & Olsson, 2018, s. 87-88; Arge & Landstad, 2002, s. 18).

Historisk har eiendomsutviklere og byggherrer vært opptatt av at investeringskostnadene skal være lave, men mindre opptatt av driftskostnadene. Ved tilpasningsdyktige bygg vil investeringskostnadene være noe høyere, men det vil på sikt lønne seg økonomisk både for eierne og leietakerne ved at kostnadene for tilpasninger senere er lave (Arge & Landstad, 2002, s. 30). Arge og Landstad (2002) mener det vil bli større fokus på bygningsmessige krav fremover da endringer skjer raskt i markedet og man dermed vil se viktigheten av å kunne tilpasse seg fort. Gjennom tilpasningsdyktige bygg er det lett for gårdeier å imøtese leietakernes krav til opp- og nedskalering av arealer. Dette kan for eksempel gjøres ved å ha arealer avsatt til coworking. Dersom gårdeier ikke klarer å tilfredsstille leietakers krav vil en

risikere å miste leietakeren for et bedre tilpasset bygg. Det er kostbart for gårdeier ved at man risikerer tapte leieinntekter og økte kostnader for tilpasninger og rehabilitering til nye leietakere, men også for leietaker. Derfor vil det lønne seg både økonomisk og miljømessig med tilpasningsdyktige bygg (Arge & Landstad, 2002, s. 30).

3. Metode

3.1 Introduksjon

Metode er en fremgangsmåte for å løse problemer og for å tilegne ny kunnskap (Everett & Furseth, 2019, s.128). Metodekapittelet vil dermed beskrive hva som er gjort for å besvare problemstillingen og forskningsspørsmålene. Jeg vil først kartlegge hvordan jeg har gjennomført litteraturgjennomgangen. Videre vil jeg beskrive studiens forskningsdesign -og metode, hvordan datainnsamlingen og analysen har foregått, og kvaliteten på resultatene. Avslutningsvis vil jeg gjøre rede for de etiske vurderingene i studien og utfordringene ved gjennomføringen.

3.2 Litteraturgjennomgang

Jeg startet studien med å lese tidligere forskning og empiri om temaet coworking og kontormarkedet. Formålet var å tilegne meg kunnskap om temaet og hva som var forsket på tidligere for å bestemme meg for hvordan jeg ville vinkle oppgaven.

For å avgrense søket satt jeg kriterier om at forskningsartiklene skulle være på norsk eller engelsk, og ikke eldre enn ti år. For å finne relevant forskning og empiri innenfor temaet benyttet jeg meg av Google Scholar, Oria og Brage. Databasene inneholdt mange av de samme artiklene, så jeg bestemte meg for å bruke Google Scholar da jeg anså denne som den mest brukervennlig med de mest aktuelle artiklene. Jeg har også lest artikler fra bransjerelaterte tidsskrifter for å få en bedre forståelse av coworking og kontormarkedet.

Vedlegg 1 (Litteratursøk) viser oversikt over søkeordene som ble brukt i Google Scholar og hvilke treff hvert av søkeordene fikk.

3.3 Forskningsdesign

I tidlig fase av studien må det bestemmes hva og hvem som skal undersøkes, samt hvordan undersøkelsen skal gjennomføres. Dette kalles forskningsdesign (Johannessen et. al., 2019, s. 69). Formålet med studien er å kartlegge fordelene og ulempene med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler. For å finne svar på problemstillingen og forskningsspørsmålene valgte jeg kvalitativ metode som mest hensiktsmessig. Det finnes i følge Yin (2014) tre forskjellige forskningsdesign: deskriptivt, kausale eller eksplorativt forskningsdesign. Jeg har valgt et deskriptivt forskningsdesign som innebærer beskrivende forskningsdesign, da det er utført en del tidligere forskning innenfor temaet.

Komparativ casestudie

I en komparativ studie undersøker man én eller flere caser over en kortere tid gjennom detaljert datainnsamling som for eksempel ved hjelp av intervjuer og observasjon. Casestudiet skal være avgrenset innenfor casene og gi en mest mulig detaljert beskrivelse (Johannessen et. al., 2019, s. 80). Denne studien er en komparativ studie hvor jeg har valgt å undersøke og sammenligne to ulike case.

3.4 Datainnsamling

Jeg startet med å søke om godkjenning til datainnsamling for studien til Norsk senter for forskningsdata (NSD). Søknaden innebar et meldeskjema med prosjektbeskrivelse, informasjon om utvalgene jeg ønsket å intervjuer, hvilke data som skulle innhentes og hvordan dataen ville bli behandlet med tanke på personvern. I søknadsprosessen ble også intervjuguiden til hvert av utvalgene utarbeidet og sendt med som vedlegg til meldeskjemaet, i tillegg til informasjonsskriv til intervjuobjektene. Informasjonsskriv og samtykkeerklæring, godkjenning fra NSD og intervjuguide følger med som vedlegg 2 til 5.

Det skilles mellom primære og sekundære kilder. Primærdata er data man henter inn til eget formål og er dermed objektive ved at de ikke er tolket av andre før deg (Gripsrud et. al., 2016, s. 33). Sekundærdata er data som er hentet inn av andre, som for eksempel markedsrapporter, tidligere forskning og bøker (Gripsrud et. al., 2016, s. 47). Jeg har benyttet meg av både primære og sekundære kilder, hvor intervju var min primærkilde.

Intervju

Jeg har hentet inn informasjon gjennom intervju av ti aktører innenfor eiendomsbransjen og som jobber direkte med ett eller flere coworking-sentre. Funnene fra intervjuene er beskrevet i analysekapittelet (kap. 4).

Jeg ønsket å intervju etablerte coworking-aktører og gårdeiere som drifter coworking i egen regi, samt gårdeiere som leier ut til coworking-aktører. Dette for å få belyst fordelene og ulempene med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler fra flere synsvinkler, som var interessant for å besvare problemstillingen.

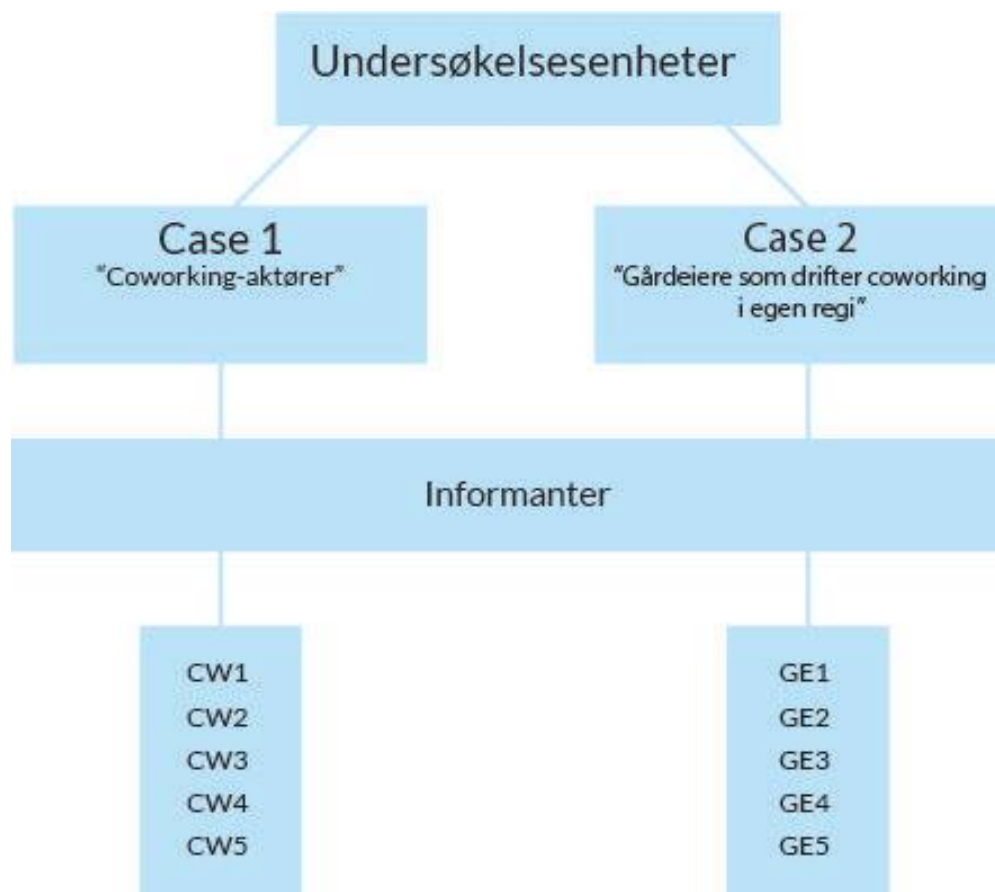
Jeg intervjuet ulike aktører i eiendomsbransjen over zoom/teams av hensyn til smittevernsituasjonen og Covid-19 pandemien. Fordelen med et intervju er at intervjuobjektet har muligheten til å svare utfyllende, og jeg kan stille oppfølgingsspørsmål dersom det er ønskelig. Det er også positivt at man har mulighet til en dialog og kunne se kroppsspråk som underbygger uttalelsene deres og som gjør det mer troverdig. Dette var likevel noe utfordrende da intervjuene ble gjennomført digitalt og man dermed kun ser ansiktet til intervjuobjektet. Ulempen med et intervju er at det er intervjuobjektets fortolkning av virkeligheten. Det er derfor sannsynlig at intervjuobjektene tolker virkeligheten forskjellig (Johannessen et.al., 2006, s. 64). Samtidig vil en fordel være at det ved individuelle intervjuer er vanskeligere å påvirke hverandre og svarene man gir. Videre er det begrenset hvor mange objekter man har mulighet til å intervju, både av tidsmessige årsaker og fordi enkelte ikke ønsker å gjennomføre et intervju. Desto flere intervjuobjekter man har, desto høyere validitet vil funnene gi.

Observasjon

Den største fordelen med observasjon som datainnsamlingsmetode er at man er til stede i situasjoner som er relevant for studien og har dermed direkte tilgang til det som skal studeres. Jeg har oppsøkt flere coworking-sentre for å observere hvordan de blir tatt i bruk og hvilke tilbud som foreligger på de forskjellige sentrene. Dette var for å få en bedre forståelse og kunnskap for å kunne gjøre en god studie, men funnene i analysedelen er ikke basert på disse observasjonene. På grunn av pandemien og nedstenging under store deler av studien, fikk jeg kun besøke tre coworking-sentre. Det var interessant og nyttig for studien, men det var ikke like stor aktivitet ved sentrene som det vanligvis er på grunn av myndighetenes anbefaling om hjemmekontor. Likevel fikk jeg sett hvordan medlemmene jobber, arealutnyttelsen og

kontorløsningen, interiøret og noe av samholdet som skjer i kantinen og i de sosiale sonene. En ulempe ved observasjon er at undersøkelsesobjektet kan oppføre seg annerledes enn hva personen vanligvis ville gjort (Johannessen et. al., 2006, s. 63). Det er lite sannsynlig at det har vært tilfelle i denne studien da jeg observerte coworking-senteret og de som jobber der, men jeg fulgte ikke en person over en lenger periode. Brukerne av coworking-senteret kunne dermed ikke vite at jeg ikke var et medlem og at jeg observerte dem.

3.4.1 Valg og rekruttering av intervjuobjekter og undersøkelsesenheter



Figur 4: Oversikt over case og informanter. Egen fremstilling.

For å belyse kontormarkedet og coworking fra ulike vinkler ønsket jeg å intervju coworking-aktører, gårdeiere som drifter coworking i egen regi og gårdeiere som leier ut til coworking-aktører.

Jeg identifiserte aktuelle intervjuobjekter via befaring av coworking-sentre, nyhetsartikler og søk på selskapers hjemmesider. Videre lagde jeg en liste med navn, kontaktinformasjon og selskap til hvert av intervjuobjektene jeg ønsket å ta kontakt med. Jeg satt kriterier om at personen måtte ha direkte tilknytning til coworking ved at de var ansvarlig for drift og konsept, samt at de hadde dialog med gårdeiere og medlemmene av coworking-arealene. Videre satt jeg krav om at det skulle være personer med høy stilling og god erfaring i eiendomsbransjen. Jeg henvendte meg til intervjuobjektene gjennom telefon og e-post med forespørsel om intervju. Jeg kontaktet 18 ulike aktører med tilknytning til coworking, hvor jeg fikk aksept på intervju av ti personer. Intervjuobjektene som takket nei hadde ikke kapasitet eller mulighet til å stille til intervju. En ulempe ved studien var at ingen av gårdeierne som leier ut til coworking-aktører ønsket å stille til intervju, da de var redd for at det ville bli en interessekonflikt mellom coworking-aktøren og de tradisjonelle kontorleietakerne deres.

Undersøkelsesenheter ble delt i Case 1 med ”coworking-aktører” og Case 2 ”gårdeiere som drifter coworking i egen regi”. Det ble gjennomført ti intervjuer med fem intervjuobjekter fra hvert case.

3.4.2 Intervjuguide

Intervjuene er basert på en intervjuguide som er tilpasset hver undersøkelsesenhet. Tanken bak dette er at hvert utvalg har forskjellig kompetanse og erfaring om temaet, og en tilpasset intervjuguide ville dermed få best data. Intervjuguidene har felles spørsmål for alle utvalgene og spesifikke spørsmål som er rettet til hvert utvalg. Spørsmålene i intervjuguiden er formulert slik at det er lagt opp til en åpen samtale med intervjuobjektet og at det er mulighet til å utbrodere svarene. Det er også lagt vekt på at spørsmålene ikke skal være førende.

3.5 Analyse

Delt inn analysedelen etter inndelingen av teori, samt etter casene.

Hvordan analysen har foregått. Hørt på opptakene av intervjuene og skrevet referat av hvert intervju. Deretter analysert og sammenlignet alle funnene og knyttet teorien til analysen for å understøtte påstandene.

Jeg startet analysen med å høre på opptak fra intervjuene, samt skrive referat fra hvert intervju. På den måten var jeg sikker på at jeg fikk med meg alt intervjuobjektene hadde sagt

og jeg kunne sitere personene dersom det var ønskelig. Deretter samlet jeg de viktigste funnene i analysedelen. Jeg delte analysedelen inn etter hver case med relevant temaer. Under Case 2 i analysedelen har jeg sammenlignet de viktigste funnene med Case 1, og trukket frem likheter og forskjeller. For å underbygge funnene fra intervjuene og gjøre det mer troverdig har jeg underbygget påstandene med teorien fra kapittel 2.

3.6 Kvalitet

For å sikre en god datainnsamling til studien må dataene både være relevante og pålitelig (Johannessen et. al., 2006, s. 65).

3.6.1 Validitet

Dataene som innhentes må være relevante for det man ønsker å undersøke. Det vil si at det må være samsvar mellom virkeligheten som undersøkes og dataene, og inkludere all data som er relevant for studien. Det kalles for validitet (Johannessen et. al., 2006, s. 65).

Jeg har diskutert intervjuguiden med min veileder, samt testet den på fagpersoner. Da fikk jeg også testet om tidsestimaten for intervjuet på ca. en time stemte. Jeg har gjort korrigeringer og lagt til spørsmål i tråd med tilbakemeldingene jeg har fått. Det har jeg gjort for å styrke validiteten i studien.

Studien har tidsbegrensinger som gjør at man kun får intervjuet et begrenset antall personer og område innenfor temaet. Det svekker validiteten ved at man ikke får intervjuet alle personene og aktørene som kunne være relevant for studien. Derfor har jeg satt kriterier for personene jeg har intervjuet så dataen fra intervjuene skal være mest mulig relevant for å svare på problemstillingen.

Innledningsvis i oppgaven har jeg en oversikt over sentrale begreper i studien for at det skal være en felles forståelse for ord og uttrykk. Det er gjort for å øke validiteten slik at man har en lik oppfatning av analysen og konklusjonen i studien.

3.6.2 Relabilitet

Dataene må i tillegg til å være valide også være pålitelige. Man må med andre ord teste studiens relabilitet (Johannessen et. al., 2006, s. 69). Det har jeg gjort ved å stille flere like

spørsmål til intervjuobjektene. På den måten har jeg sammenlignet svarene de har gitt og om de er pålitelige. Dersom uavhengige intervjuer gir samme eller tilnærmet likt resultat viser det at dataene er reliable (Everett & Furseth, 2019, s.135). Det er mange av de samme svarene som går igjen fra intervjuene av de ulike intervjuobjektene. Man ser likevel forskjell på svarene fra intervjuobjektene i Case 1 og intervjuobjektene i Case 2. Det er også noe ulike svar innad i casene, men det er vanlig at mennesker har ulike synspunkt og meninger rundt en sak. Intervjuene har foregått separat slik at intervjuobjektene ikke hadde mulighet til å påvirke hverandre. De har heller ikke kunne forberede seg da jeg ikke sendte dem intervjuguiden i forkant av intervjuet. Likevel er mange av svarene samstemte. Dermed kan jeg konkludere med at dataene er pålitelige.

For å være sikker på at jeg har oppfattet budskapet til intervjuobjektene riktig har jeg tatt opp intervjuet. Jeg har dermed hatt muligheten til å høre intervjuet på nytt for å forsikre meg om at jeg har hatt rett oppfattelse av det som ble sagt.

Jeg har satt kriterier til intervjuobjektene om at de må ha en sentral rolle og erfaring i eiendomsbransjen. Det er med på å gjøre funnene i intervjuene mer reliable. Det samme har jeg gjort ved datainnsamlingen av sekundære kilder ved at jeg har sørget for at bøker, forsknings- og markedsrapportene er fra pålitelige kilder.

Intervjuene er gjennomført via zoom og teams med kamera. På den måten har jeg hatt mulighet til å observere stemmebruk og mimikk i ansiktet til personen. Det er med på å gi uttalelsene høyere relabilitet. Likevel hadde det vært enda bedre med fysisk møte ved at man kan se hele personen og kroppsspråket intervjuobjektet bruker.

3.7 Etiske vurderinger

Gjennom studien har jeg lagt en rekke etiske vurderinger til grunn for å bevare informasjonskildenes personvern og frihet. I følge Everett og Furseth (2019) er de to viktigste etiske vurderingene i et forskningsprosjekt at intervjuobjektet har gitt samtykkeerklæring og at det blir sørget for at de ikke blir skadelidende fordi de deltar i undersøkelsen. Før intervjuene fikk dermed intervjuobjektene et informasjonsskriv med informasjon om prosjektet og hva det innbar for dem å delta i prosjektet. Det kom også tydelig frem at deltakelsen var frivillig, at de hadde mulighet til å trekke seg dersom de ønsket, samt hvordan

dataene ville bli behandlet og oppbevart. Før intervjuet måtte intervjuobjektet underskrive på en samtykkeerklæring.

Opptak av intervjuene ble gjort via UiOs app Nettskjema Diktafon og lagret på en ekstern database. Dette ble gjort for å sikre intervjuobjektets anonymitet og personvern. Det var bare min veileder og jeg som hadde tilgang til data og informasjon om intervjuobjektene.

3.8 utfordringer ved gjennomføringen

Det har vært enkelte utfordringer ved gjennomføringen av studien knyttet til Covid-19 pandemien. Det har vært nedstenging under store deler av prosjektiden som har gjort det vanskeligere å låne bøker på biblioteket og ventetiden har vært veldig lang. Dette har gjort at det har blitt noe forsinkelser. Det har også ført til at jeg ikke har hatt mulighet til å møte så mange av intervjuobjektene til fysisk intervju. Likevel fikk jeg noen fysiske møter og også muligheten til å observere coworking-sentrene og hvordan de fungerer. Jeg hadde også utfordring med å få gårdeiere som leier ut arealer til coworking-aktører til å stille til intervju på grunn av interessekonflikt.

4. Analyse

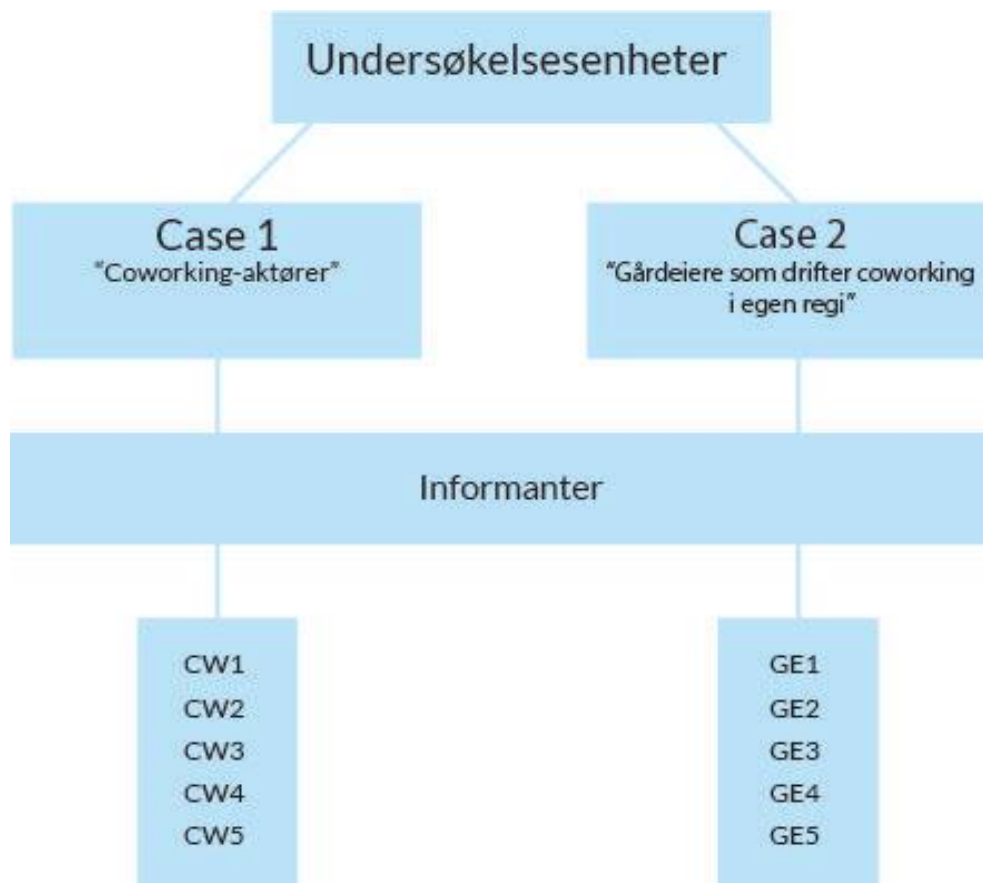
I dette kapittelet vil funnene fra intervjuene og dokumentanalysen presenteres for å besvare problemstillingen og forskningsspørsmålene;

Problemstilling

”Hvilke fordeler og ulemper har coworking i forhold til tradisjonelle kontorlokaler?”

Forskningsspørsmål

1. Hvilken påvirkning har coworking på bygget og området?
2. Hva er grunnen for at ledigheten på tradisjonelle kontorlokaler er lav, mens det er høy ledighet i coworking-arealene?
3. Hvilke fordeler og ulemper er det for større selskaper å benytte seg av coworking?



Figur 5: Oversikt over case og informanter. Egen fremstilling.

Studien bidrar til informasjon om coworking, og undersøker hvilke fordeler og ulemper konseptet har sammenlignet med tradisjonelle kontorer. Studien er basert på to ulike case hvor Case 1 består av etablerte coworkingaktører og Case 2 av gårdeiere som drifter coworking i egen regi. Grunnet for analysen er intervjuer med ti intervjuobjekter, hvor det er fem fra hvert case. Hvert av intervjuobjektene har direkte tilknytning til coworking og eiendomsbransjen da de alle drifter coworking-konseptet, mens gårdeierne også driver utleie av tradisjonelle kontorlokaler. Intervjuobjektene bakgrunn og rolle blir representert innledningsvis for hvert case.

Analysedelen er inndelt etter hvert case og tar for seg analyser av informantenes svar innenfor temaene om coworking, delingsøkonomi, strategi og konseptutvikling. Under Case 2 vil funnene sammenlignes med Case 1.

4.1 Case 1: Coworking-aktører

Case 1 omhandler ”coworking-aktører” som videre vil bli betegnet med forkortelsen CW (CW1 til CW5). Alle intervjuobjektene er daglig leder i selskapet utenom en person som jobber som konseptsjef. Utdanningen til informantene varierte fra økonomi, statsvitenskap og teknologi, hvor de har fra 3- 27 års erfaring i eiendomsbransjen. Felles for alle personene er at de har et overordnet ansvar for service, drift og konsept av coworking-sentrene hvor de også er i kontakt med medlemmene av coworking-sentrene og gårdeiere.

CW-aktører	CW1	CW2	CW3	CW4	CW5
Oppstartsår	2018	1994	2011	2010	1996
Antall sentre i Oslo/Norge (utlandet)	3	2	1	9 (3)	6/8 (426)
Målgruppe	Start-ups, små selskaper, eksisterende leietakere i bygget	Investorer	Selskaper som jobber for å løse et bærekraftsmål	Betalingsvillige og etablerte selskaper	Start-ups, små selskaper, tradisjonelle leietakere
Oppsigelsestid	1-6 md	12 md	3 md	x	x
Nasjonalt/Internasjonalt	Nasjonalt	Nasjonalt	Nasjonalt	Internasjonalt	Internasjonalt
Planer om å ekspandere	Ja	Mulig	Mulig	Mulig	Ja

Tabell 1: Informasjon om intervjuobjektene i Case 1 ”Coworking-aktører”

Viktige faktorer ved etablering av coworking-senter

Beliggenhet og lokaler

Alle intervjuobjektene har erfart at lokasjon og beliggenhet har ekstremt mye å si for å lykkes med coworking-senteret, og dermed den aller viktigste faktoren. Det støttes av teorien til Arge & Landstad (2002) som mener beliggenhet og at man er lokalisert i et område som oppfattes som attraktivt er den viktigste faktoren innenfor eiendom. Samtidig mener CW2 at lokasjonen kommer an på målgruppen. En av grunnene til det er at mange coworking-aktører henvender seg til oppstartsbedrifter som ikke har like god betalingsevne og i tillegg til en kort oppsigelsestid i avtalen. Da er det mer lønnsomt med en beliggenhet i områder hvor leiekostnaden er lavere slik at man kan overleve som coworking-aktør.

Videre har CW1 opplevd det som en viktig faktor at det er kort vei mellom tjenestene og medlemmene ved at det er lett å få tak i riktig person dersom det er noe. De har erfart at enkelte nye medlemmer har byttet over til dem på grunn av mangel på denne faktoren hos andre sentre. Det er også en stor fordel at samme selskap og personer har ansvar for personalrestaurant, resepsjon, kaffebar og møtesenter i bygget slik at det blir enklere å forholde seg til de ansvarlige for medlemmene.

CW1 og CW2 har opplevd at medlemmene verdsetter fasiliteter som god lunsj hvor det er mulighet for servering under møter hvis man ønsker det. Det skal være enkelt for medlemmene å bruke coworking-senteret, og det er dermed viktig at man har nødvendige fasiliteter på huset slik at de slipper å bruke en ekstern aktør i hverdagen. Dette er noe medlemmene verdsetter høyt på deres coworking-sentre. CW2 mener mange av de internasjonale aktørene kan tape på dette ved at det er lang vei til de ulike kontaktpersonene, og at det er mer utfordrende å gjøre lokale tilpasninger.

Alle intervjuobjektene er enige om at minstekravet til coworking-sentrene er at de bør være fullt møblerte kontorer av gode kvaliteter og med skap for mulighet for å låse inn personlige eiendeler. Det bør også være gode møterom som man har mulighet til å booke.

Faste kontorplasser vs. "hot desks"

CW1 mener de bruker omtrent ett år på å fylle opp alle de faste plassene i coworking-arealene, men at de vil slite med å leie ut "hot desk"-plassene fordi det ikke er like populært lenger med hensyn til blant annet smittevern. Dermed har de valgt å bygge om enkelte av arealene slik at de har flere faste kontorplasser. Men de har fortsatt enkelte medlemmer som velger å benytte seg av "hot desk" plassene.

Det er enighet blant intervjuobjektene om at faste kontorplasser er den mest populære arbeidsplassen i et coworking-senter, og at etterspørselen på "hot desk" har falt betraktelig. CW4 mener målgruppen for "hot desk" ikke er lønnsom da det ofte er personer som er lite betalingsvillige og som ikke ønsker å sitte der langsiktig. Videre er aktøren skeptisk til at en grunder sitter sammen andre grunder, men mener de må lære av personer som jobber i etablerte og suksessrike bedrifter. Dermed mener CW4 at "hot desk" og grunder-nettverket er en "hype" og noe som ikke vil fungere i lengden både for medlemmene og for utleier. CW5 er derimot helt uenig i denne tankegangen og mener at man kan lære mye av hverandre selv om

man er i samme fase i oppstartsselskapet. Aktøren mener dermed en slik arbeidsplass er med på å skape et nettverk hvor man kan dele erfaringer for å utvikle seg selv og selskapet.

Nettverk

CW1 og CW4 har ikke lagt så mye fokus på å legge til rette for arrangementer for å bygge nettverk mellom de ulike medlemmene. Likevel mener de det er viktig å legge opp til gode møteplasser i hverdagen for at medlemmene skal møtes og bli kjent. Når det gjelder nettverk og relasjoner er de aller mest opptatt av å skape lojalitet og et personlig forhold mellom dem og medlemmene for å holde på medlemmene. CW4 ser ikke poenget med fokus på å utvikle nettverket gjennom coworking, da det ikke får jobben gjort og de flinkeste menneskene har ikke tid til å hjelpe andre.

I motsetning til CW1 og CW4, har de andre intervjuobjektene lagt stor vekt på å legge til rette for faglige og sosiale arrangementer for å bygge nettverk og mener det er en viktig faktor for å lykkes som coworking-aktør. Det er i tråd med Krokans (2018, s.43) teori om at samarbeid og nettverk lønner seg. Lokalene til CW2 er dermed tilrettelagt og utformet for at det skal oppstå uformelle samtaler i de sosiale sonene ved at de har intime og personlige lokaler. CW2 presiserer at det er sentralt at lokalene ikke blir for store slik at det blir et godt nettverk og samhold. CW5 har fellesarealer i første etasje i sine coworking-sentre med kantine og café hvor medlemmene kan møtes. Videre er CW2 og CW3 enige om at det er sentralt at det er en homogen medlemsgruppe slik at det er lett å tilrettelegge for de faglige arrangementene siden man har de samme interessene som treffer hele medlemsgruppen. Det legger godt til rette for å dele erfaring og kunnskap med hverandre som er en grunnpilar innenfor coworking i følge de tre aktørene. Det er også nødvendig med en overbooking av coworking-senteret siden ikke alle er på jobb samtidig for å få til et tilfredsstillende nettverk. CW3 opplyser at de har gjennomført en undersøkelse blant medlemmene hvor over 90 % har blitt koblet til noen relevante eller nye mennesker gjennom nettverket, og av de har over 60 % ført til et samarbeid mellom partene.

Parkering

En annen fasilitet som mange medlemmer verdsetter er mulighet for parkeringsplass både for en selv og for kundene som kommer på besøk. Det kan ofte være vanskelig å dekke dette behovet da gårdeierne ofte prioriterer de faste, større leietakerne i bygget. CW1 har opplevd at dette har vært en så viktig faktor for flere av medlemmene deres at de har valgt å bytte

coworking-senter. Dermed har coworking-aktøren satt minstekrav til gårdeierne om parkeringsplasser i fremtiden, som de mener er en viktig fasilitet for at mans kal lykkes som coworking-aktør.

Hva skal til for å lykkes som coworking-aktør

Alle intervjuobjektene mener nøkkelen til suksess ligger i å holde en god dialog med medlemmene og følge dem opp daglig for å tilpasse seg etter deres behov. Samtidig er det viktig å finne en balanse så man ikke tar for stor plass i deres arbeidshverdag, men at man sørger for at alt fungerer som det skal slik at medlemmene får jobbet effektivt. Et eksempel på et krav fra medlemmene kan være etterspørselen etter videokonferanse på alle møterom, hvor behovet ikke var like stort tidligere. Nå er dette noe alle medlemmene setter som et minstekrav for møterommene.

CW1 mener det er viktig å følge med i utviklingen som skjer i markedet og tørre å fornye seg for å møte kravene til medlemmene. Likevel er det viktig å ha tro på sitt eget produkt og ikke kopiere andres produkter dersom man ser det fungerer. CW1 og CW5 mener man burde gjøre en nøye analyse av området og lokasjonen på senteret før man starter opp hvor man ser på markedet og hva som finnes i området av coworking-sentre og andre fasiliteter fra før av. Det er i tråd med Fjeldstad & Lunnans (2015, s.26) tre faser ved etablering av strategi ved at man først må analysere nåsituasjonen og markedet. Aktørene mener også det er viktig med gode støttespillere og samarbeidspartnere for at det skal fungere, samt at man har et godt forhold til gårdeierne.

I følge CW4 må man ha riktige priser for å få kundene som medlem. Mange mener coworking er for dyrt, men samtidig er medlemmene interessert i å sitte i fine lokaler og er dermed villige til å øke budsjettet for kontor plassene. Videre mener intervjuobjektet at coworking-aktørene burde kreve minst tre måneders depositum som en sikkerhet for betaling, og uttaler at enkelte coworking-aktører som ikke har overlevd har brent seg på det.

For at man skal overleve som coworking-aktør må man kunne klare å holde på medlemmene over en lengre periode. Korte leieavtaler innebærer mye mer jobb og ressurser for å få fylt opp senteret, samtidig som at fleksibiliteten innebærer at det alltid vil være perioder med ledighet. CW4 har dermed ingen tro på at gårdeierne skal få til å drive coworking-sentre i

egen regi fordi det innebærer forhandling og innsalg av mange nye kontrakter per år, hvor de ved tradisjonelle leieavtaler bruker meglere på en mye mindre antall kontrakter.

Virkninger på bygget og området

CW1 opplever at det enkelte steder er dyrere å leie tradisjonelle kontorarealer der det finnes coworking i bygget. Grunnen til det er at gårdeierne kan tilby en større fleksibilitet til leietakerne gjennom coworking-arealene i bygget. Aktøren mener dermed coworking har en positiv effekt på leieprisene i bygget. CW2 og CW5 mener, i likhet med Green (2014, s.57), at coworking er med på å gjøre et område mer attraktivt dersom det er et senter som fungerer bra og er populært. CW3 mener på den andre siden at et coworking-senter ikke får noen direkte virkning på bygget og området.

Etablering utenfor Oslo sentrum

CW1 og CW5 har stor tro på at det vil bli en økende etablering av coworking-sentre utenfor Oslo sentrum. En viktig driver for denne trenden er pandemien som vil fremskynde prosessen, akkurat som den har gjort med den digitale utviklingen. Det underbygges av Green (2014, s. 52) som mener teknologi og delingsøkonomi endrer måten vi jobber på ved at vi kan jobbe hvor vi vil. Både CW1, CW2 og CW5 har tro på at coworking-sentre i nærheten til der folk bor vil lykkes fordi de ansatte ser verdien av å slippe reiseveien inn til Oslo sentrum hver dag. Men aktørene presiserer viktigheten av lokalisering ved knutepunkter for kollektivtransport. På den måten mener CW5 at det vil bli lettere å balansere mellom arbeid og fritid, som er en faktor Kojo & Nenonen (2017, s. 168 – 170) uttaler er en viktig driver for utvikling av coworking. Videre mener CW1 og CW5 at hovedkontoret vil få mindre betydning enn det har hatt tidligere hvor det har vært forventning med fysisk oppmøte hver dag. Aktørene mener at det heller vil bli aktuelt med flere arbeidsplasser gjennom coworking-arealer nærme der folk bor, og gjerne områder man ikke ville satset på for noen få år siden. CW2 mener store selskaper vil satse på å etablere seg i mindre byer gjennom coworking-sentre i byer der de er få ansatte, samt ved prosjekter. Da er det hensiktsmessig å betale litt mer for et coworking-senter, men samtidig få alt tilrettelagt av kontor, resepsjon, kantine og de fasilitetene som følger med. I følge CW2 er etablering av coworking-sentre utenfor Oslo en megatrend som bare vil fortsette å øke i tiden fremover, men presiserer at man må sørge for at tilbud og etterspørsel henger sammen før etablering av nytt coworking-senter.

CW4 har på den andre siden ikke troen på utviklingen av coworking-sentre utenfor Oslo. Årsaken er at intervjuobjektet mener det er mer ettertraktet å dra inn til hovedkontoret i Oslo enn å benytte seg av et coworking-senter utenfor, samt at betalingsviljen for kontorer utenfor sentrum er lavere og det dermed vil bli vanskelig å få det til å gå rundt økonomisk.

Viktige drivere for fremtidig vekst av coworking

Alle intervjuobjektene sier den aller viktigste driveren for fremtidig vekst av coworking er fleksibilitet gjennom korte leieavtaler og oppsigelsestid. De mener videre at gårdeierne vil få et større press for å møte etterspørselen etter fleksibilitet fremover, som er i tråd med teorien til Arge & Landstad (2002, s. 3). Frem til i dag har det vært vanlig med lange leiekontrakter på 5 til 10 år for tradisjonelle kontorlokaler. De mener det vil skje en endring i de tradisjonelle leieavtalene ved at de vil bli kortere og mer fleksible, og dermed være med på å drive coworking-konseptet videre. CW2 og CW5 mener dermed at den beste målgruppen for fremtidig vekst av coworking er store selskaper. CW1 har også opplevd at medlemmene på coworking-sentrene deres setter høyere krav til fleksibilitet ved at de vil ha kortere oppsigelsestid enn tidligere.

CW5 mener en annen viktig driver for fremtidig vekst av coworking er digitalisering og teknologi. Det gjør at man kan jobbe når og hvor man vil, samt redusere tiden med pendling til og fra jobb (Green, 2014, s. 52). Pandemien har gjort at denne trenden har skutt fart. CW2 mener at, i likhet med Kojo & Nenonen (2017, s. 168 – 170) at en annen viktig driver er nettverket og muligheten til å treffe likesinnede i et faglig miljø som man ønsker å identifisere seg med. Det vil være et bedre alternativ enn å sitte på hjemmekontor.

Største utfordringene coworking står ovenfor

De fleste intervjuobjektene mener den største utfordringen coworking står ovenfor er at det er ekstremt mange aktører i markedet og dermed høy konkurranse. Intervjuobjektene mener markedet er mettet av antall aktører i dag og at belegget dermed er altfor lavt for at det skal være lønnsomt. CW2 opplyser at belegget på de fleste coworking-sentrene ligger på rundt 50 % som er altfor lavt for å drive lønnsomt. Men aktøren mener dette vil bli stabilisere seg etter hvert og at coworking dermed vil være en megatrend på lang sikt og at det vil ta en større andel av markedet fremover.

CW3 mener derimot at det er et behov for alle coworking-sentrene og opplever ikke konkurranse fra de andre coworking-aktørene. De opplever at man heller utfyller hverandre godt ved at det finnes ulike miljøer for medlemmene, og at man dermed kan samarbeide med de andre coworking-aktørene og bruke hverandre.

På grunn av høy konkurranse er også en utfordring for coworking at det er et stort prispress og et bredt spekter på hva de ulike coworking-aktørene tar i pris. Dersom flere coworking-aktører kommer på banen vil dette prispresset bare fortsette. Det ender med at coworking-aktørene går så langt ned i pris for å tiltrekke seg medlemmer at de ikke tjener penger på utleien. CW4 mener derfor at aktørene som ikke har kompetanse innenfor coworking ødelegger for sitt eget selskapet, investorene og andre coworking-aktører. Eiendomssystemet underbygger disse påstandene ved at leieprisene blir påvirket ved at det er mange aktører i konkurransemarkedet (Geltner, 2014, s. 27).

CW1 mener en annen utfordring er å vite hva som fungerer og dermed hva man skal tilby av fasiliteter og kontorløsning i coworking-arealene. Det er vanskelig å treffe helt riktig på hvordan man skal sette opp effektivt kontorløsninger, da etterspørselen svinger mye og raskt.

Fordeler og ulemper med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler

Medlemmene

Alle intervjuobjektene mener den aller største fordelen for medlemmene av coworking-senter er fleksibiliteten. CW1 opplyser likevel at den store fleksibiliteten også innebærer at gårdeier kan si opp medlemskapet på kort varsel, slik at det foreligger en gjensidig fleksibilitet i avtalen.

Videre er det enkelt og raskt å bli medlem av et coworking-senter. Likevel varierer det i stor grad mellom de ulike aktørene hvordan prosessen for å bli medlem er. CW1, CW2 og CW3 er alle opptatt av å gjøre en grundig bakgrunnsjekk før man får bli medlem av coworking-senteret deres. De ønsker en effektiv og enkelt prosess, samtidig som den skal være personlig. De sjekker den økonomiske situasjonen til selskapet, i tillegg til et fysisk møte for å kartlegge selskapets behov og hvordan de kan møte det. Prosessen er enda enklere og raskere ved coworking-sentrene til CW5, hvor man kan registrere seg som nytt medlem via hjemmesiden deres. Flere av aktørene legger også vekt på betydningen av nettverk og samholdet som en stor fordel for medlemmene.

En annen stor fordel er at man ofte slipper å betale depositum for coworking-arealer, og hvis man trenger det så er det ikke i samme grad som ved tradisjonelle kontorer. CW4 mener, i samsvar med Krokan (2018, s.55), at det dermed er en god mulighet for oppstartsbedrifter og erfarne mennesker som har startet opp for seg selv, og som ikke er like kapitalsterkes, å skaffe seg fine lokaler. Ved tradisjonelle kontorer må man som regel leie en hel etasje som er vanskelig for et lite selskap. Eneste muligheten deres er da å leie coworking-arealer. En fordel med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorer, er i følge CW5 at man får ned kostnadene og er bedre for miljøet fordi selskapene kun leier arealene de har behov for.

Det er også enighet blant coworking-aktørene om at en annen stor fordel for medlemmene er at alt er tilrettelagt av fasiliteter som bemannet resepsjon, kantine og møbler. Det er dermed hensiktsmessig å betale litt dyrere leie enn det ville være ved tradisjonelle kontorer, mot at man slipper å bruke interne ressurser på administrasjonsoppgaver og dermed kan ha fullt fokus på eget arbeid og verdiskaping. Flere av aktørene legger også vekt på nettverket og muligheten for å dele erfaringer med andre selskaper er en stor fordel for medlemmene ved at man kan lære av hverandre.

Gårdeier

CW1 og CW5 mener det er en god mulighet og enkelt for gårdeierne å inkludere coworking i porteføljen ved la en coworking-aktør stå for driften, da en etablert coworking-aktør har god kunnskap og ressurser til å gjennomføre det. Gårdeierne som velger denne strategien kan stillere sterkere enn konkurrentene ved at de skaper verdi av ressursene ut ifra markedets behovet (Fjeldstad & Lunnan, 2015, s. 51).

Man har ofte en omsetningsbasert avtale med gårdeier som gir coworking-aktøren høyere inntjening dersom coworking-senteret går bra. Det er en god motivasjon for begge parter ved at man har det samme målet om å oppnå suksess. CW4 opplyser at en omsetningsbasert leieavtale innebærer høyere risiko for gårdeier ved at det er større usikkerhet og fare for svingninger i markedet. For at gårdeier skal få finansiering av banken må man ha sikre leietakere. Medlemmene til coworking-senteret er ingen sikkerhet, men en etablert coworking-aktør skal være en sikker leietaker for gårdeier og bankene i følge CW4. Dermed vil gårdeier ta på seg mer risiko enn coworking-aktøren hvis de inngår en omsetningsbasert leieavtale, som man for eksempel ser ha fungert dårlig for gårdeiere under korona-pandemien.

CW1 forteller at en ulempe for gårdeier ved å leie ut til en coworking-aktør sammenlignet med en tradisjonell kontorleieavtale er at man ikke har den samme forutsigbare kontantstrømmen med faste leieinntekter som de fleste gårdeiere verdsetter (Green, 2014, s. 58). Aktøren mener videre at dersom en gårdeier får leid ut lokalet til en bedrift istedenfor til coworking, så burde man gå for det alternativet fordi det er mye mer sikkert og lønnsomt. CW2 på den andre siden mener at risikoen reduseres for gårdeier ved å inkludere coworking i bygget fordi man skaper en sterkere relasjon til eksisterende leietakere ved at man tilbyr stor grad av fleksibilitet. Medlemmene av coworking-sentrene er i tillegg villige til å betale en høyere pris på medlemskapet enn de er ved tradisjonelle kontorlokaler fordi det er tilrettelagt med alle fasiliteter som man trenger. Aktøren opplyser at de drar inn det dobbelte på deres coworking-senter enn hva som er vanlig ved en tradisjonell kontorleie. Dermed mener både CW2 og CW4 at spørsmålet er hvor effektivt man klarer å utnytte arealene man har til coworking, da det leies ut kontorplasser i coworking-arealene og ikke leie per kvadratmeter. Målet er å oppnå maksimalt antall kontorplasser og høyest mulig pris på coworking-arealene man har til disposisjon.

Første og andre etasjene er ofte vanskeligere å leie ut og dermed litt billigere leie. Så lenge det er en god beliggenhet så egner disse arealene seg godt som coworking-arealene, og er dermed i følge CW4 og Green (2014, s. 57) et godt alternativ for gårdeier for å få leid ut hele bygget.

Som tidligere nevnt mener CW1 at det økonomisk lønner seg med utleie til tradisjonelle leietakere, men aktøren har opplevd at gårdeierne mister et markedssegment dersom de ikke har coworking-arealer. Grunnen er at de ikke har et tilbud til de bedriftene som er 10-40 personer. Aktøren mener videre at mange gårdeiere ikke tør å stå utenfor trenden med coworking og at de dermed bruker arealer som de ikke vet hva de skal gjøre med eller lokaler som er vanskelig å leie ut, til coworking.

CW1, CW2 og CW5 uttaler at det er en fordel for gårdeier å kunne tilby eksisterende leietakere i bygget en ekstratjeneste gjennom mulighet for leie av møterom eller arbeidsplasser ved prosjektarbeid i coworking-arealene i bygget. Dette gjelder spesielt i områdene og i bygg hvor det er store selskaper som gjerne jobber mye med prosjekter og konsulenter. CW2 opplyser at det er vanlig at gårdeiere leier ut 80% av bygget til tradisjonelle

kontorer hvor man har satt av 20% av arealene til coworking. Da er coworking-arealene primært rettet mot at eksisterende leietakere kan vokse inn i tradisjonelle leieavtaler i bygget.

CW1 og CW5 opplever at flere av de tradisjonelle leietakerne velger å inngå en opsjonsavtale med gårdeier ved at de har opsjon på å leie et visst antall coworking-plasser ved behov. Da kan for eksempel leietaker gi beskjed et halvt år i forveien at de skal vokse og at de vil ha behov for større areal gjennom avtalen i coworking-arealene. CW1, CW2 og CW5 mener at denne modellen for tradisjonelle leietakere vil bli mer og mer vanlig ved at de sikrer seg fleksibilitet i leieavtalen gjennom coworking i bygget. CW1 og CW5 opplever også at flere bedrifter ikke ser behovet for like store arealer og faste plasser i de tradisjonelle kontorene, men heller velger å benytte seg av coworking som et tilbud.

CW1 mener at coworking er en stor fordel for medlemmene og gårdeiere ved at det er fleksibelt. Likevel kan fleksibiliteten tale imot gårdeier fordi det er vanskelig å forutsi fremtiden, da leieavtalene er korte. Samtidig koster det mye å få inn nye medlemmer eller nye tradisjonelle leietakere. Flexibiliteten vil i følge CW4 også være en ulempe for gårdeier fordi det betyr at det alltid vil være noe ledighet i lokalene på grunn av leietakerne aldri vil overlape hverandre helt. På den andre siden er det positivt for gårdeier ved at man kan prioritere større leietakere og si opp leieavtalene i coworking-arealene ved behov. Dermed kan fleksibiliteten gjennom coworking gå begge veier både for gårdeier og medlemmene. En annen fordel for gårdeier er at man kan justere leieprisen opp siden leieavtalen er så fleksibel dersom det er stort press på coworking-senteret. CW4 mener en ulempe for hele coworking-bransjen er at medlemmene ikke har så høy betalingsvillighet som kan være en utfordring for utleier og gårdeier.

Fordeler og ulemper for større selskaper å benytte seg av coworking

CW1, CW4 og CW5 opplever at det er en stor fordel for større selskaper å kunne benytte seg av møterommene i coworking-arealene, eller leie av faste kontor plasser ved prosjektarbeid eller hvis selskapet vokser og man trenger mer areal. Det kan være kostnadsbesparende, samt at det gir ny inspirasjon å sitte utenfor de tradisjonelle kontorene hvor man blir tvunget til å tenke nytt (Kojo & Nenonen, 2017, s. 168-170). Alle intervjuobjektene har stor tro på at større selskaper vil benytte seg mer av coworking for deler av sine ansatte. Aktørene mener det er i bakgrunn i fleksibilitet og ønske om kortere leieavtaler fremover, og ikke på grunn av nettverket som coworking innebærer. Mange selskaper har for store og dyre lokaler, og vil

dermed se fordelene av å benytte seg av coworking, gjerne i kombinasjon med hjemmekontor, for å redusere kostnader. Både CW1 og CW2 mener dette særlig vil gjelde store konsulent – og revisorselskaper fordi det vil skje store og raske endringer i deres forretningsmodeller hvor fleksibilitet vil bli enda viktigere. CW2 og CW5 mener større bedrifter er den beste målgruppen for fremtidig vekst av coworking, men sier det er en viktig faktor at man da er en landsdekkende coworking-aktør med lokasjon i flere byer. CW4 og CW5 mener også det er en stor fordel for coworking-aktørene som har lokasjon utenfor Norge, spesielt for de internasjonale selskapene som gjerne ikke er så mange ansatte i Norge. For disse selskapene er coworking en god løsning som arbeidsplass.

CW3 har også tro på at flere selskaper vil benytte seg av coworking for å redusere leiekostnadene på fellesområdene i de tradisjonelle kontorlokalene ved å benytte seg av for eksempel kantine gjennom coworking. Det kan også være en fordel for å utvide nettverket og gi et fellesskap.

Tilpasning av lokalene

Alle intervjuobjektene forteller at de har standard møbler og utforming i sine coworking-arealer, men at man gjør enkelte tilpasninger dersom medlemmene ønsker det. Da setter de krav om at det må være en viss forutsigbarhet i avtalen med selskapet slik at det lønner seg å ta kostnaden for tilpasningene i bygget. CW1 forteller at det dermed kreves mindre tilpasninger av lokalene ved coworking enn det gjør ved tradisjonelle kontorlokaler. CW4 mener man kan sammenligne det med et hotell hvor man leier et hotellrom, bare at man ved coworking er opptatt av å leie ut til medlemmene over en lenger periode for at man skal klare seg som coworking-aktør. CW5 er derimot åpen for å tilpasse lokalene noe mer til medlemmene sine ved å flytte på vegger, male og tilpasse møblene.

Korona

CW1 har vært positivt overrasket over responsen og etterspørselen til medlemmene under korona. De åpnet et nytt coworking-senter midt under nedstengingen høsten 2020 som gikk overraskende bra hvor nesten alle kontorplassene nå er opptatt. Det ble begrunnet i lokasjonen til senteret som er et populært område for kontorlokaler og rett ved et kollektivknutepunkt, da de har et annet coworking-senter som ikke har gått like bra under korona og som har noe dårligere beliggenhet. CW2 forteller også at alle coworking-sentrene deres har vært fullt utleid gjennom hele koronapandemien. CW4 opplyser derimot at de har merket effektene av

pandemien i stor grad ved at mange av medlemmene sa opp leieavtalen med en gang, men at de samtidig har fått inn nye medlemmer gjennom hele perioden.

Alle intervjuobjektene har tro på et økende behov for coworking etter korona-pandemien. CW3 og CW5 mener mange selskaper vil se at man ikke trenger like mange faste kontor plasser i et tradisjonelt kontor, og dermed løse arbeidsplassen ved å bruke coworking.

Delkonklusjon – Case 1: ”Coworking-aktører”

Alle intervjuobjektene i Case 1 har erfart at beliggenhet i et område som blir oppfattet som attraktivt er en viktig faktor ved etablering av coworking-senter. Likevel legger enkelte vekt på at man må se an målgruppen til coworking-senteren og deres betalingsvilje for at det skal være lønnsomt. Aktørene opplever at medlemmene verdsetter at det er lagt til rette for fasiliteter som god lunsj og møteromsservering, samt alt av administrasjonsdrift. Minstekravet til coworking-senteret er at det skal være fullt møblert med skap og med gode møteromsfasiliteter.

Det er enighet blant intervjuobjektene om at faste kontor plasser er den mest populære arbeidsplassen i et coworking-senter, og at etterspørselen på ”hot desk” har falt betraktelig. Intervjuobjektene er uenige om hvor stor betydning det har for medlemmene om coworking-aktørene legger opp til faglige og sosiale arrangementer for å knytte selskapene sammen. Dermed varierer det på hvor mye vekt hver aktør legger på dette området. Flere av aktørene trekker frem at flere medlemmer ønsker tilbud om parkeringsplasser, særlig utenfor Oslo sentrum.

Alle intervjuobjektene mener nøkkelen til suksess ligger i å holde en god dialog med medlemmene og følge dem opp daglig for å tilpasse seg etter deres behov. Da vil det skape mer lojale medlemmer slik at utskiftingen av medlemmer ikke blir så stor og dermed kostnads- og ressurskrevende. Majoriteten av intervjuobjektene mener at coworking har en positiv effekt på bygget og området, men det er uenighet om det påvirker leieprisene i bygget.

Intervjuobjektene har tro på et markedet for coworking utenfor Oslo i tilknytning til der folk bor, og flere av dem mener det vil bli en megatrend. Det er enstemmig fra intervjuobjektene at den viktigste driveren for fremtidig vekst av coworking er fleksibilitet gjennom kortere leieavtaler, men også fleksibilitet i bygget for tradisjonelle, eksisterende leietakere og små

selskaper. Den største utfordringen for coworking er overetablering av coworking-aktører og konkurransen og prispresset det medfører.

4.2 Case 2: Gårdeiere som drifter coworking i egen regi

Case 2 omhandler ”gårdeiere som drifter coworking i egen regi,” og vil heretter bli betegnet med forkortelsen GE (GE1 til GE5). Intervjuobjektene har stilling som daglig leder, eiendomssjef, direktør for utleie og marked, utleiemegler og prosjektleder. De fleste intervjuobjektene er utdannet som siviløkonom, mens et intervjuobjekt også er eiendomsmegler, og den siste personen har utdanning innen teknologi. Intervjuobjektene har 7- 20 års erfaring fra eiendomsbransjen. Felles for alle personene er at de har overordnet ansvar for service, drift og konsept av coworking-sentrene hvor de også er i kontakt med medlemmene av coworking-sentrene.

Gårdeiere som drifter coworking i egen regi	GE1	GE2	GE3	GE4	GE5
Oppstartsår	2018	2019	2019	2018	2019
Antall sentre i Oslo/Norge (utlandet)	3/5	1	3	2	1
Målgruppe	Frilansere, små selskaper og eksisterende leietakere	Eiendom- og proptech-selskaper	Små selskaper og eksisterende leietakere	Små selskaper og eksisterende leietakere	Eksisterende leietakere
Oppsigelsestid	x	3 md	3 md	x	3 md
Nasjonalt/Internasjonalt	Nasjonalt	Nasjonalt	Nasjonalt	Nasjonalt	Nasjonalt
Planer om å ekspandere	Ja	Nei	Nei	Ja	Ja

Tabell 2: Informasjon om intervjuobjektene i Case 2 ”Gårdeiere som drifter coworking i egen regi”

Tabell 1 (Case1) og tabell 2 (Case 2) viser en oversikt med informasjon om intervjuobjektene. Case 2 har jevnt over mye senere oppstartsår enn coworking-aktørene i Case 1. Det stemmer overens med teorien til Green (2014) og Arge & Landstad (2002) om at gårdeierne er senere ute med å hive seg på coworking-trenden. Videre er det gjennomgående blant gårdeierne som drifter coworking-konseptet i egen regi at de har eksisterende leietakere i bygget som målgruppe. Dette skiller dem fra Case 1 hvor det er større variasjon i målgruppene.

Oppsigelsestiden til aktørene i begge casene er noe ulik, men jevnt over ligger det i gjennomsnitt på tre måneders oppsigelsestid. Blant coworking-aktørene er det både internasjonale og nasjonale selskaper, mens gårdeierne kun har coworking-sentre i Norge. De fleste aktørene har også planer om eller vurderer å ekspandere.

Viktige faktorer ved etablering av coworking-senter

Beliggenhet og lokaler

Alle de ti intervjuobjektene mener beliggenheten og at man ligger tett på knutepunkter på coworking-sentrene er de viktigste faktorene for å lykkes som er i tråd med teorien til Arge & Landstad (2002, s. 39). Medlemmene verdsetter at alle fasiliteter som man trenger i hverdagen er i umiddelbar nærhet fra coworking-senteret. I tillegg til beliggenheten, mener GE5 at det er viktig å ha en målgruppe som er etablerte og betalingsvillige. Dette stemmer overens med hva CW4 uttalte som en viktig faktor for å lykkes, og begge aktørene mener det i samspill med beliggenheten er årsaken til at de driver lønnsomt. GE1 mener videre at det er viktig å legge til rette for gode arbeidsplasser og møteplasser for medlemmene i coworking-arealene.

I likhet med CW1 og CW2, så opplever GE2 at det er viktig med gode ordninger for lunsj og møteromsservering. Dersom det ikke er i umiddelbar nærhet burde man ha samarbeidsavtaler med eksterne leverandører for å dekke behovet til medlemmene.

Intervjuobjektene i Case 1 og i Case 2 er enige om at det må være minstekrav til fullt møblerte kontorer, skap til personlige eiendeler og møteromsfasiliteter.

Faste kontorplasser vs. "hot desks"

Alle intervjuobjektene i studien har erfart at faste kontorplasser er det mest populære og dermed den arbeidsløsningen de vil satse på fremover. Det underbygges av coworking-undersøkelsen som er gjennomført av Union Gruppen (Aure, 2021). GE3 og GE4 mener mange vil være skeptiske til å dele arealer med andre selskaper etter pandemien fordi man har smittevern i bakhodet på en helt annen måte enn tidligere og dermed vil man være mindre åpen for å sitte i nærheten av fremmede mennesker. Dermed mener aktørene at faste kontorplasser som er avskjermet vil bli mest ettertraktet i årene som kommer. GE5 er enig med CW4 at målgruppen for "hot desk" ikke har like høy betalingsvilje og dermed ikke en målgruppe man burde rette seg mot.

Nettverk

Intervjuobjektene i Case 1 og 2 er delte når det gjelder betydningen av nettverk og hvor mye aktørene jobber for å oppnå et fellesskap. Likevel har alle aktørene til felles at de legger mye vekt på å skape fellesarealer, kantine og soner for hverdagslig prat og nettverksbygging. Utover det jobber ikke GE1 strategisk mot å knytte selskapene sammen i deres sentre.

I likhet med CW2, CW3 og CW5, legger GE2 mye vekt på å bygge kultur og fellesskap på deres coworking-senter for at man skal dele kunnskap og erfaring. Derfor intervjuer aktøren selskapene før de får bli medlem og det er et krav at de jobber innenfor eiendom og teknologi. Det er også jobbet mye med å skape gode sosiale soner som er hjemmekoselige slik at medlemmene får lyst til å oppholde seg der. Coworking-aktøren har videre en grense på at selskapene ikke kan bli større enn 10-13 personer, da de ikke ønsker at man skal lage sin egen kultur i coworking-senteret og isolere seg fra resten av nettverket. Da ønsker aktøren heller at selskapet skal flytte og finne en annen løsning. Dermed er det tydelig at nettverk er en veldig viktig faktor for denne coworking-aktøren, som stemmer overens med teorien til Krokan (2018, s. 43).

GE4 jobber også for nettverksbygging og at selskapene skal møtes på tvers ved å tilby faglige og sosiale samlinger for å møte potensielle samarbeidspartnere. Aktøren har lagt vekt på en godt CRM-system internt for å knytte selskapene lettere sammen.

Parkering og fremkomstmidler

I likhet med CW2, har GE2 og GE5 erfart at medlemmene verdsetter muligheten for parkering ved coworking-senteret, spesielt i områdene rett utenfor sentrum som for eksempel Lysaker. Aktørene har opplevd at etterspørselen etter parkeringsplasser har økt under korona. I tillegg krever mange av medlemmene at det er tilbud av el-sykler, bildeling og sykkelparkering i nærheten slik at man kan komme seg fort rundt.

Hva skal til for å lykkes som coworking-aktør

GE1 mener etablerte coworking-aktører som leier arealer av gårdeiere for å fremleie til medlemmer, vil få det utfordrerne med å lykkes som coworking-aktør med mindre de har et stort system i ryggen. GE1, GE2 og GE4 mener de aktørene som har gode coworking-konsepter og som kan kombinere det med tradisjonell utleie, eller coworking-aktørene med store internasjonale nettverk, er de som vil lykkes best. Videre mener GE1 og GE2 at coworking-aktørene som har spesielle nisjer som målgruppe også vil ha en fordel som utleier

av coworking-arealer. Uansett vil det være viktig å ha evnen til å stå gjennom dårlige perioder og ha en god markedsforståelse for å kunne overleve som coworking-aktør.

GE3 uttaler at det er grunnleggende at man holder tilbake på kostnadene for å lykkes som coworking-aktør, og mener mange gjør feil på dette området. Det koster mye å drifte et coworking-senter blant annet ved at mange har en egen servicevert på hvert senter. Det er dermed veldig mange som undervurderer kostnadene og hvor mye tid det tar å drifte et coworking-senter. Ofte er mange av medlemmene uerfarne og har mange spørsmål og krever mer oppfølging sammenlignet med en tradisjonell leietaker.

GE2 og GE4 mener nettverket og fellesskapet er en viktig verdi for å lykkes som coworking. Målet er at medlemmene ønsker å tilbringe tid på kontoret og knytte nye bekjentskap. Alle intervjuobjektene i studien mener at det er grunnleggende at man har dedikerte og synlige mennesker som jobber med coworking for å følge opp medlemmene og legger til rette for fasilitetene. Hvis man får personlige og gode relasjoner med medlemmene vil man få lojale medlemmer slik at det blir vanskeligere å si opp leieavtalen. For som GE2 sier; ”Vi lever ikke av bygg, vi lever av leietakerne”. Det underbygges av teori som sier at immaterielle ressurser som gode relasjoner og renommé er de mest verdifulle ressursene fordi de er vanskelig å kopiere og de utvikles over tid (Fjeldstad & Lunnan, 2015, s.46).

Virkninger på bygget og området

GE1 og GE5 forteller at de bruker coworking aktivt for å skape liv i første etasjene og for å aktivisere byggene i større grad. GE1, GE3 og GE4 er enige med flere av intervjuobjektene i Case 1, samt med Green (2014, s. 57), om at coworking er med på å skape et bedre miljø i bygget ved at også tradisjonelle leietakere kan ta i bruk coworking-arealene i for eksempel fellesarealene eller ved å booke møterom. Deres erfaring er at et coworking-konsept i bygget skaper en merverdi for de tradisjonelle leietakerne og at de tar det mye i bruk, men de har ikke erfart at det har fått en virkning på området utover det. De har heller ikke erfart at det endrer leieprisene eller verdien på eiendommen i verken positiv eller negativ grad ved å ha coworking i bygget. GE2 har også erfart at det er positivt med coworking for leietakerne i bygget, men også for andre selskaper i området. Aktøren har dermed troen på at leienivået på tradisjonelle kontorer kan øke fordi man er villig til å strekke seg litt lenger fordi det er fasiliteter i nærheten gjennom coworking-arealene. GE4 trekker frem at en positiv effekt av

coworking er at det tiltrekker seg mindre selskaper og ulike typer mennesker som er bra for miljøet.

Det er dermed ulike meninger om hvilken påvirkning coworking har på bygget og området blant intervjuobjektene i Case 1 og 2, men det er enighet om at det er en fordel for eksisterende leietakere i bygget og at det skaper mer liv i bygget.

Etablering utenfor Oslo sentrum

GE1 har stor tro på etablering av coworking-sentre utenfor Oslo, og derfor har de også valgt å satse på dette markedet selv. GE2, GE4 og GE5, har i likhet med flere av aktørene i Case 1, troen på etablering av coworking-sentre i utkanten av byen for personene som bor i området hvis det er i tilknytning til et kollektivknutepunkt. Men aktørene har erfart at beliggenhet i Oslo sentrum er det mest attraktive. Den ene aktøren mener særlig unge mennesker krever å være i sentrum, da de fleste bor i mindre leiligheter i området og ønsker å dra til en arbeidsplass. GE3 og GE4 er enige med CW4 og har troen på at det finnes et marked for coworking utenfor Oslo, da det er mange som bor i områdene. Likevel er det vanskelig å si hvor stort markedet er fordi aktørene mener alternativet med å sitte på hjemmekontor er godt dersom man har fasilitetene til det. En av grunnene til at mange flytter ut fra Oslo er for å få større plass til en lavere pris, og dermed vil man ha fasilitetene som kreves for å jobbe hjemmefra. På grunnlag av det mener de at markedet for coworking utenfor Oslo er krevende og har mye større tro på sentrum ved at man er der det skjer.

Viktige drivere for fremtidig vekst av coworking

Intervjuobjektene i studien er enige om at den viktigste driveren for fremtidig vekst av coworking er det økende kravet til fleksibilitet både for medlemmene av coworking-arealene, men også for tradisjonelle leietakere. I istedenfor å ha opsjonsavtaler gjennom tradisjonelle leieavtaler kan man vokse ved å benytte seg av coworking-arealer. Da har man mulighet til raske endringer hvor behovet for flere kontorplasser blir dekket fort som er en viktig faktor for verdiskaping (Arge & Landstad, 2002, s. 3).

GE3 mener korona-pandemien kan få en positiv effekt på utviklingen av coworking på grunn av fleksibiliteten man kan tilby og som medlemmene verdsetter høyt. Intervjuobjektet mener hjemmekontoret er en stor konkurrent både for coworking og tradisjonelle kontorer, da man under korona-pandemien har kjøpt nødvendig utstyr for at man kan sitte hjemme. I tillegg er

det mange som verdsetter roen man får til å konsentrere seg om oppgaver på hjemmekontor til enkelte arbeidsoppgaver.

GE4 mener, i likhet med CW5, at det har blitt større fokus på nyskaping og dermed flere oppstartsbedrifter. I tillegg er det en del som ønsker mer frihet og som vil jobbe for seg selv. Disse markedsgruppene er med på å drive coworking-konseptet videre. Likevel trekker intervjuobjektet frem at aktøren ikke har tro på at prognosene fra utlandet vil skje i Norge, fordi vi søker mer trygghet hvor majoriteten ønsker fast ansettelse med gode vilkår.

Største utfordringene coworking står ovenfor

GE1 og GE3 mener i likhet med de fleste intervjuobjektene fra case 1 at den største utfordringen med coworking er den tøffe konkurransen på grunn av mange coworking-aktører. Videre mener alle intervjuobjektene at det er en krevende driftsform med coworking som man må lære seg å kunne for at man skal lykkes som coworking-aktør. Det krever en mye tettere oppfølging av sluttbrukeren ved coworking som kan være en utfordring for coworking-aktørene. GE5 trekker frem at de har lik inntjening på deres coworking-sentre som de ville hatt ved tradisjonell utleie, men at det krever mye mer ressurser og at det dermed er mindre lønnsomt. GE2 mener at mange av gårdeierne som driver coworking-konsept i egen regi undervurderer hvor mye jobb det ligger i å drive et coworking-senter.

Et av intervjuobjektene mener det kan være et alternativ for små selskaper å sitte på hjemmekontor fremfor å leie coworking-arealer. Det må dermed legges vekt på at det gir medlemmene en merverdi å leie coworking fremfor tradisjonelle kontorer eller hjemmekontoret. Det er mye dyrere å leie coworking per hode sammenlignet med tradisjonelle kontorer, og derfor skal det være attraktivt å komme på jobb.

GE5 trekker frem at det er lite coworking-arealer til store bedrifter på 50 ansatte eller mer. Det kan dermed være en utfordring å dekke behovet til denne målgruppen. En annen stor utfordring er at man får effekt av nedgangstider som under korona-pandemien med en gang ved at medlemmene har kort oppsigelsestid og man dermed kan miste medlemmer raskt. Det er dermed mange coworking-aktører som sliter økonomisk og som vil bruke lang tid på å komme seg tilbake.

Fordeler og ulemper med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler

Medlemmene

Alle intervjuobjektene i Case 1 og 2 mener at den største fordelen for medlemmene er fleksibiliteten og at man kan opp- og nedskalere mer effektivt ved behov. Men i likhet med CW1 presiserer GE1 og GE3 at fleksibiliteten er gjensidig og dermed kan være en ulempe for medlemmene fordi gårdeier/utleier kan si opp avtalen på kort varsel. I tillegg har medlemmene dårligere rettigheter når det gjelder å forlenge og fornye avtalene, sammenlignet med tradisjonelle kontorleieavtaler.

GE1 og GE2 mener fleksibiliteten med den korte oppsigelsestiden har egnet seg godt for mindre selskaper som ikke ønsker å binde seg over lang tid til en kontrakt, og at man kan gjøre raske endringer. Coworking er en god møteplass for grundere og oppstartsbedrifter til å møte likesinnede mennesker og komme i kontakt med potensielle samarbeidspartnere som man kan diskutere med.

GE1 ser at medlemmene er i ferd med å endre seg ved at også tradisjonelle selskaper velger denne formen på grunnlag av fleksibiliteten og muligheten for at selskapet kan vokse og minske.

GE1 og GE3 er enige med intervjuobjektene fra Case 1 at det er en stor fordel for medlemmene at alt er inkludert i medlemskapet ved coworking. Dermed er det lett å beregne hva det vil koste per ansatt i selskapet for medlemskapet i coworking-senteret.

Intervjuobjektene fra Case 1 og 2 er videre enige om at det er en stor fordel for medlemmene at alt er tilrettelagt av fasiliteter slik at selskapene kan fokusere på vekst og utvikling i et nyskapende miljø. Mens ved tradisjonell kontorleie må man ta stilling til og ha bemanning på administrative oppgaver, som er en kostnad man slipper ved coworking.

I likhet med CW5 har GE1 en rask og enkel prosess for å bli medlem hvor man fyller ut standardiserte medlemsavtaler på nett og får en aksept på mail. De mener det er viktig at prosessen går fort og har en visjon om at det skal være like enkelt som å bestille et treningsmedlemskap. De teknologiske delingsplattformene har gjort denne prosessen enkel for både utleiende og medlemmene (Norges offentlige utredninger, 2017:4). GE2, har i likhet med CW1, CW2 og CW3, en noe lenger prosess for å bli medlem da de krever et personlig møte for å bli medlem. Disse aktørene legger mye vekt på at medlemmene skal passe inn i

nettverket og velger dermed å bruke mer tid på denne prosessen, men den skal likevel gå raskt og enkelt sammenlignet med en tradisjonell kontorleieavtale.

GE2 mener en annen fordel for medlemmene er at man ikke trenger depositum på de fleste coworking-senterne, og er dermed en fordel ved at man slipper å binde kapital som man må ved tradisjonell kontorleie. Det er spesielt positivt hvis man er et nyetablert selskap uten betydelig med kapital. Dette trekkes også Green (2014, s.52) frem som en fordel.

Gårdeier

GE1 og GE4 mener en av ulempene for gårdeier ved coworking er at man må ta risikoen på forhånd ved at man må utvikle arealene til coworking før man kan begynne å leie ut. Ved tradisjonell utleie pleier det å være omvendt ved at man leier ut til en leietaker for så å tilpasse og rehabilitere lokalene til selskapet og etter deres behov. Alle intervjuobjektene i Case 2 mener således, i motsetning til CW2, at risikoen for utleie av coworking er mye høyere enn ved tradisjonell utleie. GE5 uttaler at få coworking-aktører tjener penger på coworking i dag, men at man på langt sikt vil tjene på det fordi man klarer å beholde eksisterende leietakere gjennom fleksibiliteten coworking gir. Etter to års drift mener GE1 at et coworking-areal har potensialet til å være bedre fylt opp enn et tradisjonelt kontor, og at man dermed på papiret kan tjene mer penger på coworking hvis man har en god drift. Selv om det er en høyere risiko med coworking, så er man villig til å ta risikoen fordi lønnsomheten potensielt kan være mye bedre enn ved tradisjonell kontorutleie. GE1 er dermed enige med CW2 og CW4 at utfordringen er å finne gode løsninger for arealeffektive coworking-sentre for å oppnå høyest mulig lønnsomhet. GE2 og GE3 mener på den andre siden at lønnsomheten for utleie av coworking-arealer er mye lavere enn tradisjonelle kontorer.

Intervjuobjektene forteller, i samsvar med Green (2014, s. 52) at en annen ulempe for gårdeier er at det krever andre systemer i bakhånd for å administrere utleie av coworking enn det gjør ved tradisjonelle kontorer. Det krever en høyere arbeidsinnsats per kvadratmeter ved at man må ha flere visninger for å fylle opp arealene. I tillegg opplever alle aktørene at medlemmene krever en høyere grad av service i hverdagen enn hva en tradisjonell leietaker gjør. Dermed har alle sentrene egne personer som er fysisk til stede for å opprettholde god drift og service på sentrene. Coworking krever i følge GE2 også mer tilsyn på økonomisiden fordi det er månedlig fakturering av alle selskapene, og ikke kvartalsvis som det pleier å være ved tradisjonell kontorleie. Men selv om det er krevende å starte og drifte et eget coworking-

konsept, mener GE4 at man får eierskap til bygget og en direkte relasjon til medlemmene som er en stor fordel.

GE1, GE2, GE4 og GE5 mener i likhet med CW1 at utleie til coworking er mindre forutsigbart på inntektssiden enn det er ved tradisjonell utleie. Både eiendomsbransjen og bankene verdsetter lange kontantstrømmer for finansiering, og dermed kan coworking som leietaker være en større risiko i vurderingen enn en tradisjonell leietaker.

En annen fordel for gårdeier er at man kan leie ut lokaler til coworking som man ellers ville hatt vanskeligheter med å leie ut til tradisjonelle kontorer. Samtidig mener GE2 at man får en unik mulighet til å få kompetanse på et nye områder gjennom medlemmene deres og at man lærer av hverandre. Alle aktørene sier at det også er en god mulighet for deres eksisterende leietakere å benytte seg av fasilitetene i coworking-senteret, og dermed også en ekstra inntektskilde for utleier. Store faste leietakere i bygget kan benytte seg av coworking dersom de har behov for det i perioder, og de små selskapene som er medlem av coworking-senteret kan vokse seg inn i tradisjonelle kontorer etter hvert. GE4 forteller at mange av deres tradisjonelle leietakere har opsjon med 18 måneders varsling. Da har de mulighet til å flytte på medlemmene i coworking-arealene for at de store leietakerne skal få dekket behovet for større areal. Det er dermed en fordel at medlemmene har korte og fleksible kontrakter. På den måten kan de som gårdeier tilby deres leietakere store opsjoner og fleksibilitet gjennom bruk av coworking-arealene i bygget. Denne trenden er noe alle intervjuobjektene har sett i økende grad.

Alle intervjuobjektene i Case 2 uttaler at de ser på coworking-konseptet deres som en del av et helhetlig produkt og en strategisk satsning ved et bygg, så de er ikke like avhengig av å tjene penger på coworking isolert sett. Målet er likevel at det skal gå i null. Coworking-arealene i bygget er dermed viktig for helheten av å skape et konsept rundt et bygg og for å møte leietakernes etterspørsel etter fleksibilitet. Målet er å gi fleksibilitet til eksisterende leietakere og skaffe nye leietakere ved at coworking-medlemmene vokser inn i tradisjonelle kontorer. Dermed kan man tilby hele fleksibilitetspakken ved å ha coworking og tradisjonelle kontorer.

Fordeler og ulemper for større selskaper å benytte seg av coworking

De fleste intervjuobjektene i Case 2, har i likhet med intervjuobjektene fra Case 1, stor tro på at flere større selskaper vil benytte seg av coworking i fremtiden på grunn av den gode fleksibiliteten i lengden på kontrakten. Det er også en fordel for selskapene at kostnadene er relatert til hver ansatt og det dermed gir en mye bedre kontroll på kostnadene for kontorleie (Arge & Landstad, 2002, s. 18; Krokan, 2018, s. 45). Videre er det enkelt for selskapet å skalere raskt opp og ned ved behov. Intervjuobjektene mener flere større selskaper vil se verdien av coworking i fremtiden ved at de for eksempel kombinerer det med tradisjonelle kontorer. GE5 mener i likhet med CW5 at det vil være en stor fordel for coworking-aktørene som har lokasjoner flere steder i landet og i utlandet, sammenlignet med en lokal gårdeier i Oslo som ikke kan tilby dette.

GE4 forteller om en tidligere leietaker som vokste ut av bygget og dermed måtte leie arealer i andre bygg. Dersom de hadde hatt coworking-arealer den gangen kunne leietakeren vokst i sitt eget bygg gjennom coworking-konseptet. Videre forteller aktøren om et selskap som er medlem i coworking-senteret deres som er store nok for å ha tradisjonelle kontorer, men som har valgt å signere kontrakt i coworking-senteret. Bakgrunnen for valget deres er at de slipper å ordne med alt det praktiske av drift av kontoret og kantine, samt at de ønsker å bygge nettverk gjennom konseptet.

GE1 forteller at de jobber mye med å få coworking-sentre inn i tradisjonelle næringsbygg slik at leietakerne ikke trenger å leie like store arealer ved at de kan dele møterom og fellesfasiliteter med andre gjennom coworking. Dermed vil det fungere som en delingsplattform for leietakerne. GE2 er enig i denne strategien og mener mange tradisjonelle leietakere vil gå bort fra å ha egne møterom og kantine. Aktøren har merket stor pågang fra eksterne leietakere om leie av møterom.

GE2 har derimot ikke troen på at større selskaper vil benytte seg av coworking-arealer til kontorplasser. Grunnen er at selskapene da har sin egen kultur og det ikke vil fungere med fellesskapet i coworking-senteret. Aktøren mener det da er mer hensiktsmessig med et eget kontor for selskapet. Økende kravet om fleksibilitet vil også gjelde for tradisjonelle kontorer hvor intervjuobjektet mener kontraktene vil gå fra 7-10 år og ned til 3-5 års leietid. I flere av coworking-sentrene må man binde seg til ett år og man har flere måneders oppsigelsestid.

Dermed vil gapet mellom tradisjonelle kontorer og coworking bli lite og de større selskapene vil foretrekke de tradisjonelle kontorene.

Tilpasning av lokalene

Intervjuobjektene i Case 2 har i likhet med de fleste intervjuobjektene i Case 1 standardiserte produkter hvor man ikke gjør noen tilpasninger til medlemmene. Likevel er GE1 noe strengere i tilpasningen til medlemmene ettersom de har regler om at man ikke får henge opp noe eller endre på noe i arealene.

GE2 mener det økende kravet til fleksibilitet og mer fokus på gjenbruk og bærekraft vil føre til at lokalene for tradisjonell utleie også vil bli mer standardisert og dermed at det ikke vil bli så stor forskjell fra coworking. Det koster mye for gårdeier å tilpasse lokalene for hver leietaker, samt at det er lite bærekraftig. Dermed tror GE2 på at gårdeierne vil bli mer bevisst på det og bygge ferdige løsninger for leietakerne hvor det er noen få tilpasningsmuligheter. Dette vil holde investeringene nede for gårdeierne og de kan dermed være mer fleksibel for nye leietakere og dermed kortere leieavtaler. Hvis ikke vil gårdeier ende med å ta all risikoen for fleksibiliteten i leieavtalene. Denne påstanden underbygges av teorien til Arge & Landstad (2002, s. 18) om verdien av å bygge tilpasningsdyktige bygg gjennom prinsippene om generalitet, fleksibilitet og elastisitet for å kunne gjøre endringer som er miljøvennlige og kostnadsbesparende.

Korona

GE1 forteller, i likhet med CW1, at det har vært stor variasjon i konsekvensene av korona på deres sentre. De åpnet et nytt coworking-senter i januar 2021 som har vært fullt utleid siden dag en, mens coworking-senteret de har lokalisert utenfor sentrum har hatt mange oppsigelser. Intervjuobjektet mener det skyldes at det er forskjell fra de ulike markene og prisene i området, samt at verdien av konseptet og om man klarer å skape et attraktivt produkt som mange vil ha og hvor ordet sprer seg, har stor betydning. Verken GE2 eller GE3 har opplevd at medlemmene har sagt opp under korona. Førstnevnte mener det kan skyldes at de har en fast leie hvor alt er inkludert, mens sistnevnte legger vekt på muligheten for å benytte seg av lokalene under store deler av pandemien, da mange av selskapene er små og har egne kontorer.

Delkonklusjon – Case 2: ”Gårdeiere som drifter coworking i egen regi”

Alle intervjuobjektene trekker frem beliggenheten som den viktigste faktoren ved et coworking-senter. I tillegg til beliggenheten, mener en av aktørene at det er viktig å ha en målgruppe som er etablerte og betalingsvillige. Aktørene har erfart at faste kontorplasser er den mest populære kontorløsningen. Det er stor variasjon også i Case 2 hvor stor grad de legger vekt på nettverksbygging. Likevel er alle opptatt av å skape gode sosiale soner og kantine for at man kan sosialisere seg.

Aktørene legger vekt på at det er ressurskrevende å drive et coworking-senter, da man må ta hensyn til flere kontrakter på et areal. De fleste aktørene mener coworking har en positiv virkning på bygget og område, da det skaper mer liv i bygget og at det tiltrekker seg ulike mennesker. Enkelte av aktørene mener det kan få en positiv effekt på leienivået i bygget ved at leietakerne er villige til å strekke seg litt lenger på grunn av fasilitetene i coworking-senteret, mens andre mener det ikke vil få noen direkte innvirkning på leieprisene.

De fleste aktørene har tro på etablering av coworking-sentre utenfor Oslo, men er uenige om hvor stort markedet er og om det vil være lønnsomt. Dermed er det enighet om at markedet for coworking er best i Oslo sentrum.

5. Konklusjon

I denne studien er det forsket på coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler. I dette kapittelet vil de tre forskningsspørsmålene besvares som vil hjelpe med å svare på problemstillingen;

”Hvilke fordeler og ulemper har coworking i forhold til tradisjonelle kontorlokaler?”

5.1 Svar på forskningsspørsmålene

1. Hvilken påvirkning har coworking på bygget og området?

Alle intervjuobjektene mener coworking har en positiv innvirkning på bygget og området. Grunnen er at det skaper mer liv i bygget ved at førsteetasjene og fellesområdene blir brukt mer aktivt enn ved tradisjonelle kontorer. Det kan dermed være med på å skape et bedre miljø i bygget ved at coworking er med på å skape et fellesskap gjennom de sosiale sonene, samt ved at tradisjonelle leietakere har mulighet til å benytte seg av fasilitetene deres. Dermed er

coworking-arealene en mulighet for at medlemmene og leietakerne i bygget kan møtes. Coworking tiltrekker seg også små selskaper som gjør at det blir en større variasjon i selskaper og mennesker som videre er bra for miljøet.. Erfaringene til aktørene i studien er at coworking skaper en merverdi for de tradisjonelle leietakerne i bygget gjennom muligheten for økt fleksibilitet i leiekontrakten og muligheten for å vokse innad i bygget.

Det er ulike meninger om de positive synergiene vil ha innvirkning på leieprisene i bygget og i området. Enkelte mener at det ikke vil utgjøre en forskjell, mens flere uttaler at det kan øke leienivået fordi man er villig til å strekke seg litt lenger fordi det er gode fasiliteter i nærheten og dermed mulighet for økt fleksibilitet gjennom coworking.

Det er dermed ulike meninger om hvilken påvirkning coworking har på bygget og området blant intervjuobjektene i Case 1 og 2, men det er enighet om at det er en fordel for eksisterende leietakere i bygget gjennom økt fleksibilitet og ved at det skaper mer liv i bygget og dermed en mer attraktiv destinasjon.

2. Hva er grunnen for at ledigheten på tradisjonelle kontorlokaler er lav, mens det er høy ledighet i coworking-arealene?

Alle intervjuobjektene trekker frem at hovedgrunnen for den lave ledigheten i coworking-arealene er en overetablering av coworking hvor det er veldig mange aktører i markedet. Dermed gir det en høy konkurranse blant coworking-aktørene ved at det er kamp om medlemmene. Det høye tilbudet fører også til et prispress hvor mange av aktørene er nødt til å gå langt ned i pris for å tiltrekke seg nye medlemmer og beholde de eksisterende medlemmene.

Coworking gir høy grad av fleksibilitet for både medlemmene og gårdeierne, men den korte oppsigelsestiden gjør også at det er lett å si opp leieavtalen ved svingninger i markedet eller hvis selskapet går dårlig fordi kontorer er en stor kostnad for selskaper. Det har man sett ved enkelte av coworking-sentrene under Covid- 19 pandemien. Dermed kan gårdeier og coworking-aktørene risikere at man mister mange medlemmer på kort tid, og således få høy ledighet på coworking-sentrene.

Videre er det enkelte av intervjuobjektene som mener at ledigheten er lav fordi flere gårdeiere velger å leie ut arealer til coworking som ikke er like attraktive og dermed er vanskelig å leie

ut til tradisjonelle kontorer. Selv om det er lavere forventning til coworking-arealer så kan det være mindre attraktivt for mange av selskapene og dermed velger man et annet alternativ.

En annen grunn er at mange av coworking-aktørene og gårdeierne ikke har gode nok konsepter hvor man har hoppet på trenden uten en tydelig og klar strategi for hva man ønsker å oppnå med coworking-arealene, samt hvilken målgruppe man ønsker å rette seg mot.

Den lave ledigheten på coworking-arealer kan også skyldes at man må rehabilitere og utvikle lokalene ferdig før man kan få inn medlemmer. Ved tradisjonell utleie er det vanlig å finne leietakeren først og så tilpasse lokalene etter selskapet. Ved coworking krever man at alt er klart av møbler før man kan starte utleien. Dermed mener det ene intervjuobjektet at man bør vente med å sammenligne ledigheten i coworking-sentrene til de har drevet senteret i minst to år. Da vil man se at coworking-arealene er mye bedre fylt opp, fordi man på papiret kan leie ut og tjene mer på coworking enn man kan ved tradisjonell utleie. Siden det har kommet mange nye coworking-aktører i markedet som nylig har startet opp coworking-sentre vil ledigheten på coworking generelt være lav sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler.

3. Hvilke fordeler og ulemper er det for større selskaper å benytte seg av coworking?

Studien viser at det er en stor fordel for større selskaper å leie faste kontorplasser ved prosjektarbeid eller hvis selskapet vokser og man trenger større areal. Det er også en fordel ved at man kan benytte seg av møterommene i coworking-arealene.

Det kan være kostnadsbesparende for de større selskapene ved at man kan leie mindre arealer av tradisjonelle kontorer, og kombinere det med leie av coworking-arealer. Flere av intervjuobjektene har tro på at en utvikling hvor større selskaper dekker behovet for kantine og fellesområder gjennom coworking, og dermed reduserer leiekostnadene. Det er en forutsigbar kostnad for selskapet, da men betaler for hvert medlem. Videre kan det gi selskapet en ny inspirasjon å sitte utenfor de tradisjonelle kontorene hvor de ansatte blir tvunget til å tenke nytt.

Alle intervjuobjektene i studien har stor tro på at flere større selskaper vil benytte seg av coworking for deler av sine ansatte i fremtiden. Det gjelder spesielt for store konsulent-og revisorselskaper hvor det skjer raske endringer i forretningsmodellen deres og dermed

fleksibilitet vil bli enda viktigere. Aktørene mener bakgrunnen for det vil være fleksibiliteten og ønske om kortere leieavtaler, fremfor nettverket som coworking innebærer.

Studien peker på at større selskaper er den beste målgruppen for fremtidig vekst av coworking, spesielt hvis man er en coworking-aktør med lokasjoner flere steder i landet og i utlandet.

En ulempe for større selskaper å benytte seg av coworking kan være at man ikke har like gode muligheter for å tilpasse lokalene etter selskapet. Likevel mener flere av aktørene at det økende kravet om fleksibilitet vil føre til strengere krav til leietakertilpasninger, også ved tradisjonelle kontorer, og dermed at dette skillet vil bli mindre på sikt.

En annen ulempe som blir trukket frem er at større selskaper fort kan bygge sin egen kultur i kulturen ved å benytte seg av coworking-senteret. Dermed vil de ikke bli en del av fellesskapet på samme måte som de mindre selskapene som kan ha en negativ innvirkning på miljøet.

Det er dermed mange positive sider ved at større selskaper kan benytte seg av coworking, særlig med tanke på fleksibilitet og muligheten for rask opp -og nedskalering ved behov. Det vil også gi en økt fleksibilitet for de ansatte ved at de har større muligheter til å jobbe når de vil og hvor de vil.

5.2 Svar på problemstillingen

”Hvilke fordeler og ulemper har coworking i forhold til tradisjonelle kontorlokaler?”

Den største fordelen for både medlemmene, coworking-aktørene og gårdeierne er fleksibiliteten coworking innebærer. Det gir en fleksibilitet ved at medlemmene har en fordel med korte leieavtaler og oppsigelsestid, men som kan øke risikoen for gårdeier og coworking-aktøren ved at man kan risikere å miste medlemmene raskt ved nedgangstider. Likevel er det en gjensidig fleksibilitet slik at gårdeier kan si opp avtalene med små selskaper i coworking-arealene dersom eksisterende leietakere har behov for større areal. Det gir dermed gårdeier en unik mulighet til å tilby de tradisjonelle leietakerne en stor fleksibilitet med mulighet for å vokse, uten at lokalene må stå tomme.

Coworking gir videre en god fleksibilitet for medlemmene i hvor man ønsker å jobbe ved at man kan benytte seg av flere coworking-sentre. Det kan også gi en bedre balanse mellom jobb og fritid ved at man kan jobbe på coworking-sentre nærme hjemmet, og slippe lang reisevei inn til hovedkontoret i byen. Videre er det raskt og enkelt å bli medlem ved et coworking-senter som krever kortere prosesser enn ved tradisjonelle leieavtaler.

Coworking gir positive synergier til et bygg og området ved at det skaper mer liv i bygget. Det tiltrekker seg også ulike typer mennesker, da målgruppen til coworking-sentrene er variert og med selskaper i ulike størrelser. Det er bra for miljøet i bygget. Samtidig vil coworking føre til at bygget blir brukt over en større tidsperiode enn ved tradisjonelle kontorlokaler.

Coworking er en unik mulighet for små selskaper og oppstartsbedrifter, som er for små til å benytte seg av tradisjonelle kontorlokaler, til å sikre seg fine lokaler. Det er lett å bli medlem for denne målgruppen da man slipper å betale store summer i depositum og ved at avtalene er korte. Coworking er dermed en god mulighet for gårdeierne ved at de kan tilby arealer til et større markedssegment.

En annen fordel med coworking er samholdet og nettverket det innebærer. Mange av aktørene legger opp til å knytte selskapene sammen slik at man kan møte nye potensielle samarbeidspartnere.

Det er en høyere risiko ved utleie av coworking enn ved tradisjonelle kontorlokaler, så det er noe coworking-aktørene og gårdeierne må vurdere ved etablering av nye sentre. Likevel mener mange at den høye risikoen kan gi et godt potensiale for en høyere lønnsomhet sammenlignet med tradisjonelle kontorer. Men her er det et stort gap mellom de ulike meningene, da flere aktører også mener at coworking gir en dårligere kontantstrøm. Disse aktørene mener at motivasjonen for å inkludere coworking i porteføljen er muligheten til å kunne tilby tradisjonelle leietakere en helhetspakke gjennom et fullservicebygg med tradisjonelle kontorer og coworking. Majoriteten mener dette er et krav som gårdeierne må dekke, og dermed en trend man ikke kan unngå.

En ulempe med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorer er at det er mye mer ressurskrevende ved at man må drifte flere små kontrakter istedenfor en stor. De små

selskapene er ofte mindre erfarne og krever dermed større grad av oppfølging i hverdagen. Likevel gir det en fordel ved at relasjonen mellom utleier og medlemmene blir tettere som kan gi mer lojale kunder.

Videre har den økende trenden og overetablering av coworking-aktører og sentre ført til høy konkurranse og et stort prispress. Det er en fordel for medlemmene da prisene presses ned, men det er en stor ulempe for gårdeiere og coworking-aktørene da de må gå ned i pris for å tiltrekke seg medlemmene. Mange tjener dermed ikke penger på utleien fordi prisene er for lave. Ved tradisjonelle kontorer er kontantstrømmen mindre utsatt for store markedssvingninger og dermed mer forutsigbar.

Den største grunnen for å velge coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorer er dermed den gode fleksibiliteten det gir for alle aktørene. Coworking møter kravet om økende grad av fleksibilitet fra leietaker, og gir gårdeierne gode muligheter for å skaffe seg nye leietakere ved at små selskaper kan vokse seg inn i tradisjonelle kontorer.

5.3 Forslag til videre forskning

Under arbeidet med studien med gjennomgang av teori og samtaler med intervjuobjektene, kom det opp en rekke spørsmål innenfor coworking som hadde vært interessant for videre forskning.

1. Hvordan definerer man coworking? Hva skiller de ulike konseptene?
2. Sammenhengen mellom pris, beliggenhet og belegg på coworking-sentrene. Man må da ta hensyn til hvilke fasiliteter og goder som er inkludert i hver pris, samt når coworking-senteret startet opp. Videre utføre en sammenligning mellom de ulike coworking-aktørene og deres resultat.
3. Er coworking en ”hype”? Er konseptet for godt til å være sant? Vil det fungere i lengden for coworking-aktørene, og hvordan skal de klare det?
4. Muligheten for å redusere kostnadene ved leie av tradisjonelle kontorer gjennom å ha kantine og fellesområder i et coworking-areal.

6. Referanseliste

- Arge, K. & Landstad, K. (2002). *Generalitet, fleksibilitet og elastisitet i bygninger*. Blinder: Norges Byggforskningsinstitutt. Tilgjengelig fra: https://www.sintefbok.no/book/index/175/generalitet_fleksibilitet_og_elastisitet_i_bygninger (lest 15.06.21).
- Aure, A.K. (2021). *Coworking-undersøkelsen vinter 2021*. Union Gruppen. Tilgjengelig fra: <https://m2.union.no/leiemarked/fleksible-kontorlokaler/unions-coworkingundersokelse-vinter-2021> (lest 28.05.21).
- Aure, A. K. (2020). *Coworking-undersøkelsen høsten 2020*. Union Gruppen. Tilgjengelig fra: <https://union.no/analyse/fagartikler/coworking-undersokelsen-host-2020> (lest 27.10.20).
- Andersen, J. E. (2020, 5.april). *Overraskelse: Flere gründere under krisa*. Dagbladet børs. Tilgjengelig fra: <https://www.borsen.no/nyheter/overraskelse-flere-grndere-under-krisa/72331419> (lest 30.10.20).
- Everett, E. & Furseth, I. (2019). *Masteroppgaven. Hvordan begynne – og fullføre* (4.utg). Oslo: Universitetsforlaget AS
- Fjeldstad, Ø. D. & Lunnan, R. (2015). *Strategi* (2.utg.) Bergen: Fagbokforlaget
- Fuzi (2016). *Space for creative and entrepreneurial activities? Coworking spaces in the entrepreneurial landscape of an economically challenged region*. Hentet 15.11.20: <https://repository.cardiffmet.ac.uk/handle/10369/8468>
- Geltner, Miller, Clayton & Eichholtz. (2014). *Commercial real estate* (3.utg). Mason: OnCourse Learning
- Goel (2019). *Co-working spaces in commercial real-estate – Identifying success factors and end-user motivations*. Hentet 16.11.20 fra: <https://www.semanticscholar.org/paper/Co-working-Spaces-in-Commercial-Real-success-and-A-Goel/c61ae0d6b222bdb397d39ea478cca79beb37628e?p2df>
- Grant, R.M. & Jordan, J. (2015). *Foundations of strategy* (2.utg). Chichester: Wiley. Tilgjengelig fra: https://bibsys-almaprimo.hosted.exlibrisgroup.com/primo-explore/fulldisplay?docid=BIBSYS_ILS71461033840002201&context=L&vid=NMBU&lang=no_NO&search_scope=default_scope&adaptor=Local%20Search%20Engine&isFrbr=true&tab=default_tab&query=any,contains,foundations%20of%20strategy&offset=0 (lest 30.03.21).

- Green, R. (2014). Collaborate or compete: How do landlords respond to the rise in coworking? *Cornell Real Estate Review*, 12. Tilgjengelig fra: https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/70738/2014_52_59_Green.pdf?sequence=1&isAllowed=y (lest 20.05.21).
- Gripsrud, G., Olsson, U.H. & Silkoset, R. (2016). *Metode og dataanalyse* (3.utg). Oslo: Cappelen Damm
- Halvitigala, D., Antoniadis, H. & Eves, C. (2018). *Coworking culture – Challenges and opportunities for office landlords*. Tilgjengelig fra: <https://opus.lib.uts.edu.au/handle/10453/131246> (lest 20.06.21).
- Itami, H. & Roehl, T. W. (1991). *Mobilizing Invisible Assets*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Tilgjengelig fra: https://books.google.no/books?hl=no&lr=&id=wEQ2QOaD0twC&oi=fnd&pg=PA1&dq=itami+hirokyuki+roehl&ots=CIE8QQhmx_&sig=Ym5b_C9QLNWC_eD1_8jcpU-XY-s&redir_esc=y#v=onepage&q=itami%20hirokyuki%20roehl&f=false (Lest 24.03.21).
- Johannessen, A., Tufte, P.A. & Christoffersen, L. (2019). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5.utg. Oslo: Abstrakt forlag
- Johannessen, A. , Tufte, P.A. & Veiden, P. (2006). *Å forstå samfunnsforskning*. Oslo: Gyldendal Akademisk
- Kojo, I. & Nenonen, S. (2017). Evolution of co-working places: drivers and possibilities. *Intelligent Buildings International*, 9(3) – s.164-175. Tilgjengelig fra: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17508975.2014.987640> (lest 09.06.21).
- Krokan, A. (2018). *Deling, plattform, tillit. Perspektiver på delings- og plattformøkonomi*. 1.utg. Oslo: Cappelen Damm
- Leikvam, G. & Olsson, N. (2018). *Eiendomsutvikling*. 2.utg. Bergen: Fagbokforlaget
- Ramcilovic, T. (2019). *Coworkingundersøkelsen*. DNB Næringsmegling. Tilgjengelig fra: <https://www.dbnaringsmegling.no/wp-content/uploads/2019/04/dnb-nm-coworkingundersokelse-osloregionen-2019.pdf> (lest 16.11.20).
- Norges offentlige utredninger (2017:4). *Delingsøkonomien – muligheter og utfordringer*. Oslo: PrintMedia AS
- Nystad, R. (2021). Co-working – Noe for tradisjonelle eiendomsselskap? *Union Gruppen*. Tilgjengelig fra: <https://union.no/analyse/fagartikler/co-working-noe-for-tradisjonelle-eiendomsselskap> (lest 10.07.21).

- Saltnes, D. J. (2020, 4.september). Korona-smell for coworking varer lenge. *Estate Nyheter*. Tilgjengelig fra:
https://www.estatenyheter.no/korona-smell-for-coworking-varer-lenge/270991?mc_cid=5956f1e742&mc_eid=e2096e5a26 (Lest 20.10.20).
- Yin, R.K. (2014). *Case study research: Design and methods*. California: Sage Publications Inc
- Ødegaard, H. (2019, 14.oktober). Coworking, kontorhotell og fleksibilitet – tid for konsolidering. *Malling & Co*. Tilgjengelig fra:
<https://blogg.malling.no/coworking-kontorhotell-og-fleksibilitet-tid-for-konsolidering> (lest 30.10.20).

7. Vedlegg

Vedlegg 1: Litteratursøk i Google Scholar

Vedlegg 2: Informasjonsskriv og samtykkeerklæring

Vedlegg 3: Godkjenning fra NSD

Vedlegg 4: Intervjuguide – ”Coworking-aktører”

Vedlegg 5: Intervjuguide – ”Gårdeiere som drifter coworking i egen regi”

Vedlegg 1 : Litteratursøk i Google Scholar

Søkeord	Antall treff
Coworking	16 100
Co-working	17 700
Shared offices	272 000
Flex space	67 200
Coworking + landlord	3 820
Coworking + traditional leasing models	5 010
Coworking vs. the traditional office space	17 600
Coworking + office landlord	2 220
Coworking + strategy	16 900
Coworking + sharing economy	17 700
Coworking concept	17 300
Fleksible kontorarealer	205
Fleksible arealer	12 600

Vil du delta i forskningsprosjektet

”Fordeler og utfordringer med coworking sett i forhold til tradisjonelle kontorlokaler”?

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å kartlegge hvilke fordeler og utfordringer coworking har sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler. I dette skrivet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Forskningsprosjektet er en del av den avsluttende masteroppgaven i Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Studien omhandler coworking. Formålet er å undersøke hvilke fordeler og utfordringer coworking har sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler, sett fra henholdsvis leietaker, utleier og eiendomsutviklers ståsted.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU) er ansvarlig for prosjektet. Veileder for prosjektet er førsteamanuensis Knut Boge.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Jeg ønsker å intervju utleiere/gårdeiere og leietakere av coworking-arealer, samt eiendomsutviklere. Dette for å belyse problemstillingen fra ulike sider.

Du får spørsmål om å delta i forskningsprosjektet fordi din faglige kunnskap og erfaring i eiendomsbransjen vil være med på å styrke masteroppgaven, og gi mulighet for videre forskning rundt konseptet coworking.

Hva innebærer det for deg å delta?

Ved deltakelse i forskningsprosjektet vil jeg invitere deg til et intervju. Intervjuet vil etter planen gjennomføres via Zoom/Teams i mai/juni 2021, og ta ca. 1 time. Intervjuet er basert på en intervjuguide med spørsmål om coworking, kontormarkedet og dine erfaringer rundt temaet.

Jeg vil gjøre lydopptak og ta notater av intervjuet. Lydopptaket vil bli tatt opp via en sikker app på smarttelefonen kalt ”Nettskjema Diktafon”, som sikrer at data ikke kommer på avveie. Lydfilen blir sent til Nettskjemas server på UiO, hvor det kun er mulig å lytte til filen ved innlogging med studentens FEIDE-profil.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykket tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle dine personopplysninger vil da bli slettet. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Personopplysninger om deg eller andre opplysninger som kan spores tilbake til deg som person og/eller organisasjonen du representerer, vil ikke bli publisert uten samtykke. Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrevet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket. Personopplysningene vil kun være tilgjengelig for meg og min veileder ved NMBU, Knut Boge.

Dersom ønskelig vil navn og personinformasjon anonymiseres slik at det på ingen måte kan spores tilbake til deg. Navn og kontaktopplysningene vil da erstattes med en kode som lagres på egen navneliste adskilt fra øvrige data.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Prosjektet skal etter planen avsluttes i august 2021. Dersom du samtykker til det, vil dine persondata og opptak av intervjuet bli lagret på en sikker server ved NMBU i inntil fem år etter prosjektslutt (august 2026). Formålet med oppbevaring av personopplysningene er for bruk til videre forskning.

Dersom du ikke samtykker til lagring av data til bruk i videre forskning etter at prosjektet er avsluttet, vil alle lydopptak og eventuelle dokumenter som inneholder dine personopplysninger bli slettet.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg, og å få utlevert en kopi av opplysningene,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- å få slettet personopplysninger om deg, og
- å sende klage til Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU) har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

- Lisa Bruun-Olsen, student/forsker, på e-post: lisa.bruun.olsen@gmail.com eller telefon: 902 80 638
- Norges miljø- og biovitenskapelige universitet ved prosjektansvarlig Knut Boge, på e-post: knut.boge@nmbu.no eller telefon: 672 31 262
- NMBUs personvernombud: Hanne Pernille Gulbrandsen, Deloitte Advokatfirma, på e-post: personvernombud@nmbu.no eller telefon: 402 81 558

Hvis du har spørsmål knyttet til NSD sin vurdering av prosjektet, kan du ta kontakt med:

- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS på epost (personverntjenester@nsd.no) eller på telefon: 555 82 117

Med vennlig hilsen

Knut Boge
(Veileder)

Lisa Bruun-Olsen
(Forsker/student)

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet ”Fordeler og utfordringer med coworking sett i forhold til tradisjonelle kontorlokaler”, og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i intervju
- at det under intervjuet blir brukt lydopptaker
- at opplysninger om meg kan publiseres slik at jeg kan bli gjenkjent
- at mine personopplysninger og intervjudata kan lagres i inntil fem år etter prosjektslutt for bruk til videre forskning

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

NSD NORSK SENTER FOR FORSKNINGSDATA

Meldeskjema 208367

Sist oppdatert

05.03.2021

Hvilke personopplysninger skal du behandle?

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator
- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Type opplysninger

Du har svart ja til at du skal behandle bakgrunnsopplysninger, beskriv hvilke

Intervjuobjektet vil bli spurt om navn, kjønn, alder, utdanning, tidligere og nåværende stilling og arbeidsgiver. Videre vil jeg gå inn på erfaringer om coworking og kontormarkedet. Utover dette er personopplysninger uinteressant.

Andre opplysninger som kun vil benyttes ved kommunikasjon er telefonnummer og e-postadresse.

Skal du behandle særlige kategorier personopplysninger eller personopplysninger om straffedommer eller lovovertridelser?

Nei

Prosjektinformasjon

Prosjekttittel

Fordeler og utfordringer med coworking sett i forhold til tradisjonelle kontorlokaler

Prosjektbeskrivelse

Forskningsprosjektet er en del av den avsluttende masteroppgaven i Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Studien omhandler coworking. Formålet er å undersøke hvilke fordeler og utfordringer coworking har sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler, sett fra henholdsvis leietaker, utleier og eiendomsutviklers ståsted.

Dersom opplysningene skal behandles til andre formål enn behandlingen for dette prosjektet, beskriv hvilke

Det er ønskelig at dataene kan anvendes til videre forskning i inntil fem år etter prosjektlutt (juni 2026), dersom respondentene samtykker til det gjennom samtykkeerklæringen.

Begrunn behovet for å behandle personopplysningene

Behovet for å behandle personopplysninger er for å gi validitet til informasjonen intervjuobjektet deler i intervjuet. Da vil man kunne publisere navn og/eller organisasjon i sammenheng med en konkret uttalelse for å gi uttalelsen tyngde og reliabilitet.

Personopplysninger om intervjuobjektet eller andre opplysninger som kan spores tilbake til personen og/eller organisasjonen han/hun representerer, vil ikke bli publisert uten samtykke. Informasjonen intervjuobjektet deler kan anvendes uten personopplysninger dersom det er ønskelig.

Ekstern finansiering

Type prosjekt

Studentprosjekt, masterstudium

Kontaktinformasjon, student

Lisa Myrmel Bruun-Olsen , lisa.bruun.olsen@gmail.com, tlf: 90280638

Behandlingsansvar

Behandlingsansvarlig institusjon

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet – NMBU / Fakultet for landskap og samfunn / Institutt for eiendom og juss

Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)

Knut Boge, knut.boge@nmbu.no, tlf: 67231262

Skal behandlingsansvaret deles med andre institusjoner (felles behandlingsansvarlige)?

Nei

Utvalg 1

Beskriv utvalget

Utleiere/gårdeier av coworking-arealer. Personer som jobber med å leie ut coworking-arealer.

Rekruttering eller trekking av utvalget

Rekruttering vil skje gjennom direkte henvendelse. Første henvendelse vil skje via e-post og/eller muntlig via telefon. Rekruttering av respondentene vil skje ved å identifisere aktuelle utleiere/gårdeiere av coworking-arealer via nettverk og tilgjengelig informasjon på internett. Rekruttering vil også skje gjennom anbefalinger fra en eller flere respondenter.

Alder

18 - 100

Inngår det voksne (18 år +) i utvalget som ikke kan samtykke selv?

Nei

Personopplysninger for utvalg 1

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator
- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Hvordan samler du inn data fra utvalg 1?**Personlig intervju****Grunnlag for å behandle alminnelige kategorier av personopplysninger**

Samtykke (art. 6 nr. 1 bokstav a)

Informasjon for utvalg 1**Informerer du utvalget om behandlingen av opplysningene?**

Ja

Hvordan?

Skriftlig informasjon (papir eller elektronisk)

Utvalg 2

Beskriv utvalget

Leietakere av coworking-arealer. Personer og/eller organisasjoner som er brukere av coworking-arealer.

Rekruttering eller trekking av utvalget

Rekruttering vil skje gjennom direkte henvendelse. Første henvendelse vil skje via e-post og/eller muntlig via telefon. Rekruttering av respondentene vil skje ved å identifisere aktuelle leietakere av coworking-arealer via nettverk og tilgjengelig informasjon på internett. Rekruttering vil også skje gjennom anbefalinger fra en eller flere respondenter.

Alder

18 - 100

Inngår det voksne (18 år +) i utvalget som ikke kan samtykke selv?

Nei

Personopplysninger for utvalg 2

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator

- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Hvordan samler du inn data fra utvalg 2?

Personlig intervju

Grunnlag for å behandle alminnelige kategorier av personopplysninger

Samtykke (art. 6 nr. 1 bokstav a)

Informasjon for utvalg 2

Informerer du utvalget om behandlingen av opplysningene?

Ja

Hvordan?

Skriftlig informasjon (papir eller elektronisk)

Utvalg 3

Beskriv utvalget

Eiendomsutviklere som har/ har hatt prosjekter som inkluderer coworking-arealer i deres portefølje.

Rekruttering eller trekking av utvalget

Rekruttering vil skje gjennom direkte henvendelse. Første henvendelse vil skje via e-post og/eller muntlig via telefon. Rekruttering av respondentene vil skje ved å identifisere aktuelle eiendomsutviklere av coworking-arealer via nettverk og tilgjengelig informasjon på internett. Rekruttering vil også skje gjennom anbefalinger fra en eller flere respondenter.

Alder

18 - 100

Inngår det voksne (18 år +) i utvalget som ikke kan samtykke selv?

Nei

Personopplysninger for utvalg 3

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator
- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Hvordan samler du inn data fra utvalg 3?

Personlig intervju

Grunnlag for å behandle alminnelige kategorier av personopplysninger

Samtykke (art. 6 nr. 1 bokstav a)

Informasjon for utvalg 3

Informerer du utvalget om behandlingen av opplysningene?

Ja

Hvordan?

Skriftlig informasjon (papir eller elektronisk)

Tredjepersoner

Skal du behandle personopplysninger om tredjepersoner?

Nei

Dokumentasjon

Hvordan dokumenteres samtykkene?

- Elektronisk (e-post, e-skjema, digital signatur)
- Manuelt (papir)

Hvordan kan samtykket trekkes tilbake?

Samtykke kan trekkes tilbake uten forklaring ved å kontakte forskeren eller prosjektansvarlig muntlig, per telefon eller e-post.

Hvordan kan de registrerte få innsyn, rettet eller slettet opplysninger om seg selv?

For at intervjuobjektet skal få innsyn, rettet eller slettet opplysninger om seg selv må vedkommende ta kontakt med forskeren i prosjektet eller prosjektansvarlig.

Jeg vil foreta en kontroll av personopplysningene ved intervjustart, og dele opptak og notater fra intervjuet i etterkant av intervjuet ved forespørsel. Dersom hele eller deler av intervjuet ønskes fjernet eller sensurert kan dette gjøres ved forespørsel. I tillegg vil intervjuobjektene få tilsendt forskningsprosjektet før det publiseres for å se om det er noe de ønsker å korrigere eller eventuelt fjerne.

Totalt antall registrerte i prosjektet

1-99

Tillatelser

Skal du innhente følgende godkjenninger eller tillatelser for prosjektet?

Behandling

Hvor behandles opplysningene?

- Maskinvare tilhørende behandlingsansvarlig institusjon
- Ekstern tjeneste eller nettverk (databehandler)

Hvem behandler/har tilgang til opplysningene?

- Prosjektansvarlig
- Student (studentprosjekt)
- Databehandler

Hvilken databehandler har tilgang til opplysningene?

Nettskjema og NMBU. Ved bruk av appen "Nettskjema Diktafon" vil lydopptak utføres via UiOs app som sikrer at data ikke kommer på avveie. Lydfilen blir sendt til Nettskjema og vil automatisk lagres på deres krypterte server, og dermed aldri på våre private enheter.

Jeg vil bruke NMBUs versjon av Zoom eller Teams for å gjennomføre intervjuene. Ved NMBUs versjon av Teams er det Microsoft som er databehandler og NMBU er behandlingsansvarlig. Ved NMBUs versjon av Zoom er Uninett databehandler og NMBU er behandlingsansvarlig.

Tilgjengeliggjøres opplysningene utenfor EU/EØS til en tredjestat eller internasjonal organisasjon?

Nei

Sikkerhet

Oppbevares personopplysningene atskilt fra øvrige data (koblingsnøkkel)?

Ja

Hvilke tekniske og fysiske tiltak sikrer personopplysningene?

- opplysningene krypteres under lagring
- Adgangsbegrensning
- Opplysningene krypteres under forsendelse

Varighet

Prosjektperiode

01.01.2021 - 30.06.2021

Skal data med personopplysninger oppbevares utover prosjektperioden?

Ja, data med personopplysninger oppbevares til: 30.06.2026

Til hvilket formål skal opplysningene oppbevares?

Forskning

Hvor oppbevares opplysningene?

Internt ved behandlingsansvarlig institusjon

Vil de registrerte kunne identifiseres (direkte eller indirekte) i oppgave/avhandling/øvrige publikasjoner fra prosjektet?

Ja

Begrunn

De registrerte kan direkte eller indirekte identifiseres i oppgaven dersom vedkommende gir samtykke til dette i samtykkeerklæringen. Bakgrunnen for dette er å gi informasjonen intervjuobjektet deler i intervjuet validitet. Informasjonen som deles kan anvendes anonymisert dersom det er ønskelig, men dersom intervjuobjektet samtykker til at navn og/eller organisasjon kan publiseres i sammenheng med en konkret uttalelse eller liknende, vil det gi uttalelsen samt oppgaven tyngde og reliabilitet.

Tilleggsopplysninger

Intervjuguide – Leietaker/Coworking-aktør

Fellesspørsmål til alle utvalgene

1. Kan du starte med å fortelle litt om deg selv? Utdanning, tidligere arbeidserfaring, din rolle i bedriften og hvor lenge du har jobbet der?
2. Hva er viktig for leietaker ved valg av kontorlokaler? Med leietaker mener jeg de ansatte/selskapene som skal bruke kontorlokalene.
3. Det har de siste årene vært en stigende trend i etablering av coworking i Norge. Hvilken betydning vil coworking ha for kontormarkedet fremover?
4. Hvilken rolle vil coworking ha for leietakers valg av kontorlokaler?
5. Hvordan bør coworking-konseptene utvikle seg videre for å lykkes og tilfredsstille leietakers behov for kontorlokaler?
6. Hvilke coworking-konsepter mener du vil lykkes best?
7. Hva mener du er de største fordelene og utfordringene med coworking for?
 - (1) Leietakerne?
 - (2) Utleierne?
 - (3) Gårdeier?
8. Det er mange oppstartsbedrifter og små selskaper som benytter seg av coworking. Hvorfor burde/burde ikke større selskaper også benytte seg av konseptet? Hva skal til for at flere større selskaper starter denne trenden?
9. Hvilke fordeler og ulemper vil større selskaper få ved å benytte seg av coworking til deler av sine ansatte? (Ved for eksempel prosjektarbeid, vekst i selskapet eller for å unngå pendling).
10. Sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler, hvilke leietakertilpasninger krever coworking?
11. Sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler, opplever du at det er høyere krav til arkitektoniske kvaliteter og estetikk i coworkingarealer?
12. Hvilke fasiliteter/tilleggstjenester ser du som på helt nødvendige (minimumsfasiliteter/-tjenester) ved et coworking-senter, og hva anser du som et tilleggsgode/pluss? (For eksempel bransjeklynge, trening, bar, beliggenhet osv.)
13. Hvordan tilfredsstiller coworking kravene og trendene leietakerne setter til kontormarkedet fremover?
14. Hva tror du er de viktigste driverne for fremtidig vekst av coworking?

Spesifikke spørsmål

1. Har dere tradisjonelle kontorlokaler, blanding eller kun coworkingarealer?
2. Hvilke coworking-sentre bruker dere?
3. Hvorfor har dere valgt å benytte dere av coworking-arealer fremfor tradisjonelle kontorlokaler?
4. Hvorfor har dere valgt å benytte dere av coworking-areal fremfor offentlige plasser som cafe, bibliotek eller lobby/konferanserom på hotell?
5. Hvilke tilbud på coworking-senteret benytter du/dere?
6. Hva verdsetter du/dere mest av tilbudene som er inkludert i leieavtalen for tilgang til CW-arealene?
7. Er det noe du/dere savner på coworking-senteret?
8. Er det noen fordeler med tradisjonelle kontorlokaler sammenlignet med coworking, og omvendt?
9. Hvilke fordeler og ulemper er det med coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorleieavtaler?
10. Hva skal til for at du/dere skulle flyttet til tradisjonelle kontorlokaler?
11. Hva mener du påvirker fellesskapet og kunnskapsutvekslingen som coworking baserer seg på?
12. Hva mener du om miljø og gjenbruk med tanke på rehabilitering og tilpasninger av kontorarealer, og hvordan tror du det blir fremover?
13. Hvilke krav setter leietakere til kontorlokaler fremover? Har det forandret seg etter Covid-19?

Avsluttende spørsmål

1. Er det noe annet du har lyst til å tilføye, eller noe jeg også burde spurt om?
2. Er det noen andre du vil anbefale meg å snakke med?

Intervjuguide – Utleier (gårdeier)

Fellesspørsmål til alle utvalgene

1. Kan du starte med å fortelle litt om deg selv? (Utdanning,) tidligere arbeidserfaring, din rolle i bedriften og hvor lenge du har jobbet der?
2. Hva er viktig for leietaker ved valg av kontorlokaler? Da mener jeg både tradisjonelle kontorlokaler og coworking. (Med leietaker mener jeg de ansatte som skal bruke kontorlokalene)
3. Det har de siste årene vært en stigende trend i etablering av coworking i Norge. Hvilken betydning mener du coworking vil ha for kontormarkedet fremover, og leietakers valg av kontorlokaler?
4. Hvordan bør coworking-konseptene utvikle seg videre for å lykkes og tilfredsstille leietakers behov for kontorlokaler fremover?
5. Hvilke coworking-konsepter mener du vil lykkes best?
6. Hva mener du er de største fordelene og ulempene med coworking for?
 - (1) Brukerne/medlemmene?
 - (2) Utleierne/coworking-aktørene?
 - (3) Gårdeier?
7. Det er i dag mange oppstartsbedrifter og små selskaper som benytter seg av coworking.
Hvilke fordeler og evt. ulemper mener du større selskaper vil få ved å benytte seg av coworking til deler av sine ansatte? (Ved for eksempel prosjektarbeid, vekst i selskapet eller for å unngå pendling).
8. Hva mener du skal til for at flere større selskaper starter denne trenden ved å benytte seg av coworking?
9. (Sammenlignet med tradisjonelle kontorlokaler, hvilke leietakertilpasninger krever coworking?)
10. Hvilke fasiliteter/tilleggstjenester ser du som på helt nødvendige (minimumsfasiliteter/-tjenester) ved et coworking-senter, og hva anser du som et tilleggsgode/pluss? (For eksempel bransjeklynge, trening, bar, beliggenhet osv.)
11. Hva tror du er de viktigste driverne for fremtidig vekst av coworking?
12. Hvordan tilfredsstiller coworking kravene og trendene leietakerne setter til kontormarkedet fremover?

Spesifikke spørsmål

1. Hvilke fordeler og ulemper er det å leie ut til coworking sammenlignet med tradisjonelle kontorleieavtaler?
2. Sammenlignet med tradisjonelle kontorleieavtaler, er det høyere risiko ved utleie av coworking?
3. Sammenlignet med tradisjonelle kontorleieavtaler, kan dere skifte medlemmer/brukere uten store kostnader?
4. Sammenlignet med tradisjonelle kontorleieavtaler, hvordan er leieavtalene for coworking? Tror du at det vil gå mot en ”bransjestandard” for leiekontrakter for coworking?
5. Hvilken påvirkning har coworking på
 - 1) nærliggende eiendommer og leienivå/prisnivå?
 - 2) andre leietakere i området og bygget som butikker, cafeer og restauranter?
 - 3) et område og områdets status?
6. Hva er viktig for dere ved valg av lokasjon og lokaler for deres coworking-sentre?
7. De fleste coworking-senterne er i dag lokalisert i bykjernen av de store byene. Tror du dette vil forandre seg i fremtiden med utbygging rundt kollektivtrafikkknutepunktene i de største byene og etablering i mindre byer og tettsteder?
8. Hva påvirker fellesskapet og kunnskapsutvekslingen som coworking baserer seg på?
9. Hvilke leietakere er deres målgruppe?
10. Hva skiller dere fra deres konkurrenter? Hvilke konkurransefortrinn har dere? Hvilke ressurser anser dere som de mest verdifulle (immaterielle og materielle ressurser)?
11. Hva er deres langsiktige mål og strategi som utleier av coworking?
12. Hvor høyt belegg må dere ha for at coworking-senteret skal være lønnsomt? Er det forskjellig fra senter til senter?
13. Hvor lang tid tar det i gjennomsnitt (måneder/år) for å oppnå dette belegget?
14. Er grunnlaget for verddivurdering av et næringsbygg forskjellig med og uten en coworking-aktør?
15. Hvordan vil du si at coworking har påvirket eiendomsutviklingsindustrien?
16. Hva tror du er grunnen for at ledigheten på tradisjonelle kontorlokaler er lav, mens det er høy ledighet i coworking-arealene?
17. Hva mener du er de største utfordringene coworking står ovenfor? (For eksempel konkurranse fra flere coworking-aktører, cafe, hotelloobby, bibliotek, gårdeiere som drifter i egen regi?)

18. Hvilke krav setter leietakere til kontorlokaler fremover? Har det forandret seg etter Covid-19?

Avsluttende spørsmål

1. Er det noe annet du har lyst til å tilføye, eller noe jeg burde ha spurt om?
2. Er det noen andre du vil anbefale meg å snakke med?



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway