



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2016 30 stp
Institutt for landskapsplanlegging

BREEAM-NOR EXCELLENT – kun en bonus for norske leietakere?

Kim André Syvertsen
Eiendomsutvikling

Forord

Dette er en masteroppgave som er skrevet ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, Institutt for landskapsplanlegging, våren 2016. Denne oppgaven markerer slutten på en 2-årig master i eiendomsutvikling. Oppgavens omfang er 30 studiepoeng, fordelt over ett semester.

Gjennom studietiden i Ås har jeg fått god kontakt med flere forelesere. Jeg begynte tidlig å tenke på valg av masteroppgave, slik at jeg vil gjerne rette en takk til samtlige forelesere som har bidratt med å veilede meg i denne idéfasen.

Jeg ønsker å rette en spesiell takk til min veileder, Sølve Bærug, for inspirerende og konstruktive tilbakemeldinger gjennom hele arbeidet med denne oppgaven. Til slutt vil jeg også takke de selskapene som lot seg intervju. Uten informasjon fra disse aktørene, ville ikke denne oppgaven latt seg gjennomføre.

Kim André Syvertsen

Ås, 11.05.2016

Abstract

This study concerns the willingness of Norwegian tenants to pay for BREEAM-NOR Excellent. It is based on interviews with representatives from seven companies renting offices in buildings that have this particular certification. The main finding in the study, the fact that the tenants interviewed did not show any willingness to pay extra for the particular certification with which their offices was classified, is based on theoretical discussion and empirical data. The empirical analysis also suggests that BREEAM-NOR Excellent certification does not generate lower shared costs for the tenants.

Emneord på norsk:

BREEAM-NOR

BREEAM-NOR Excellent

Betalingsvillighet

Leietakere

Emneord på engelsk:

BREEAM-NOR

BREEAM-NOR Excellent

Willingness-to-pay

Tenants

Ordliste:

BREEAM-NOR: Miljøklassifiseringsverktøy for norske bygg.

BREEAM-NOR Outstanding: Høyeste nivå av BREEAM-NOR.

BREEAM-NOR Excellent: Nest høyeste nivå av BREEAM-NOR.

Energimerking: Verktøy for å evaluere byggets energikvalitet. Kravene for energimerking følger av energimerkeforskriften. Energikarakter går fra A til G.

Energy Star: Miljøsertifiseringsverktøy, utarbeidet av det amerikanske energidepartementet. Kan sammenlignes med den norske energimerkeforskriften.

LEED (Leadership in Energy & Environmental Design): Miljøsertifiseringsverktøy som er mest utbredt i USA.

Energieffektive bygg: Bygninger med en form for miljøsertifisering.

Norwegian Green Building Council (NGBC): Medlemsorganisasjon som er rettighetshaver for BREEAM i Norge.

Sammendrag

Denne oppgaven tar for seg norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte kontorbygg, og deres syn på sertifiseringen. Oppgaven tar for seg følgende problemstillinger:

- Hvor godt kjent er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg med hva sertifiseringsordningen innebærer?
- I hvilken grad er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent sertifiserte kontorbygg villige til å betale en høyere leiekostnad for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende næringsbygg uten BREEAM-NOR-sertifisering?
- Hva er bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg?
- Hvordan fordeler betalingsvilligheten seg på ulike segmenter av leietakere i osloregionen?

Det foreligger både nasjonale og internasjonale kvantitative studier som konkluderer med at miljøsertifiseringer medfører et høyere leienivå. For å få en dypere innsikt og forståelse for hva som ligger bak leietakernes vilje til å betale en eventuell merkostnad for BREEAM-NOR Excellent, ble det i denne oppgaven benyttet kvalitativ metode.

Gjennom intervjuer av leietakere i BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg ble det i denne studien ikke funnet noen klare likhetstrekk mellom bransjene som leietakerne opererte i. Det viste seg derimot at mer enn halvparten av leietakerne som ble intervjuet hadde en form for tilknytning til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet. Disse leietakerne innehadde også et høyere kunnskapsnivå om BREEAM-NOR enn de øvrige leietakerne som ble intervjuet.

Med utgangspunkt i de empiriske analysene, fant jeg ingen støtte for at leietakerne bevisst betaler en merkostnad for BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen. Seks av syv leietakere som ble intervjuet mente at BREEAM-NOR Excellent kun var en bonus. Kun én av syv leietakere som ble intervjuet var klare på at et bortfall av sertifiseringen ikke ville påvirket betalingsvilligheten. Datamaterialet viser at teoriene som søker å

forklare leietakernes valg og beslutninger ikke er forenlig med de tilfellene som er undersøkt i denne studien.

Bedriftenes samfunnsansvar og reduserte felleskostnader er hovedsakelig de to konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent som ble presentert i teoridelen. Det viste seg at ingen av disse konsekvensene var direkte utslagsgivende i beslutningsprosessen ved å leie dagens arealer. De empiriske analysene viste dessuten at BREEAM-NOR Excellent ikke medfører noen lavere felleskostnader for leietakerne på kort sikt. Det innebærer at det ikke foreligger noen økonomiske insentiver for norske leietakere å velge BREEAM-NOR Excellent kontorarealer, sammenlignet med et annet bygg uten BREEAM-NOR-sertifisering.

Innholdsfortegnelse

Del I Innledning	1
Bakgrunn	1
Avgrensninger	3
Tidligere studier	4
Metode	6
Del II Teori og bakgrunn	7
Begrepsavklaring	7
Energieffektive næringsbygg	11
BREEAM-NOR	12
BREEAM-NOR i Norge	15
BREEAM-NOR In-use	16
Tesla-insentiver	17
Verdidrivere bak kontorleienivå	18
Energieffektive bygg – konsekvenser for leietakeren	19
Bedriftenes samfunnsansvar	19
Reduserte felleskostnader	20
Cialdinis prinsipper for påvirkning	22
Sosiale bevis.....	22
Like og bli likt.....	23
Knapphetsprinsippet.....	23
Del III Empiri	24
Presentasjon av resultater	25
Spørsmål 1: <i>Hvilken bransje tilhører du?</i>	25
Spørsmål 2: <i>Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?</i>	26
Spørsmål 3: <i>Hva vet du om BREEAM-NOR?</i>	27
Spørsmål 4: <i>Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?</i>	28
Spørsmål 5: <i>I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?</i>	29
Spørsmål 6: <i>Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?</i>	30
Spørsmål 7: <i>Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent sertifisert?</i>	31
Spørsmål 8: <i>Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?</i>	32
Spørsmål 9: <i>Er det selve BREEAM-NOR-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?</i>	34
Del IV Analyse	35
Problemstilling 1: Hvor godt kjent er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg med hva sertifiseringsordningen innebærer?	35

Problemstilling 2: I hvilken grad er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent sertifiserte kontorbygg villige til å betale en høyere leiekostnad for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende næringsbygg uten BREEAM-NOR-sertifisering?	37
Problemstilling 3: Hva er bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg?	38
Problemstilling 4: Hvordan fordeler betalingsvilligheten seg på ulike segmenter av leietakere?	41
Del V Avslutning	46
Refleksjon over egne forventninger	46
Konklusjoner	47
Anbefalinger til videre forskning	48
Kilder	49
Vedlegg	52
Vedlegg 1 – Intervjuguide	52
Vedlegg 2 – Intervju med Glava	52
Vedlegg 3 – Intervju med Data Beat	54
Vedlegg 4 – Intervju med Schneider Electric	56
Vedlegg 5 – Intervju med Gjensidige	57
Vedlegg 6 – Intervju med NSB	59
Vedlegg 7 – Intervju med Miljødirektoratet	61
Vedlegg 8 – Intervju med Undervisningsbygg	63

Figurliste

Figur 1. Antall besøkende på "Greenbuild"-konferansen og termen "green building" i amerikanske medier 2005 – 2009 (Eichholtz et al. 2013 s. 51).....	1
Figur 2. Eiendomssystemet. Samspillet mellom eiendomsutvikling, eiermarkedet og leiemarkedet (Geltner et al. 2014 s. 27).....	8
Figur 3. Fordeling av felleskostnader, basert på nøkkeltall fra Basales forvaltningsportefølje (Basale, 2015 s. 19).....	10

Tabelliste

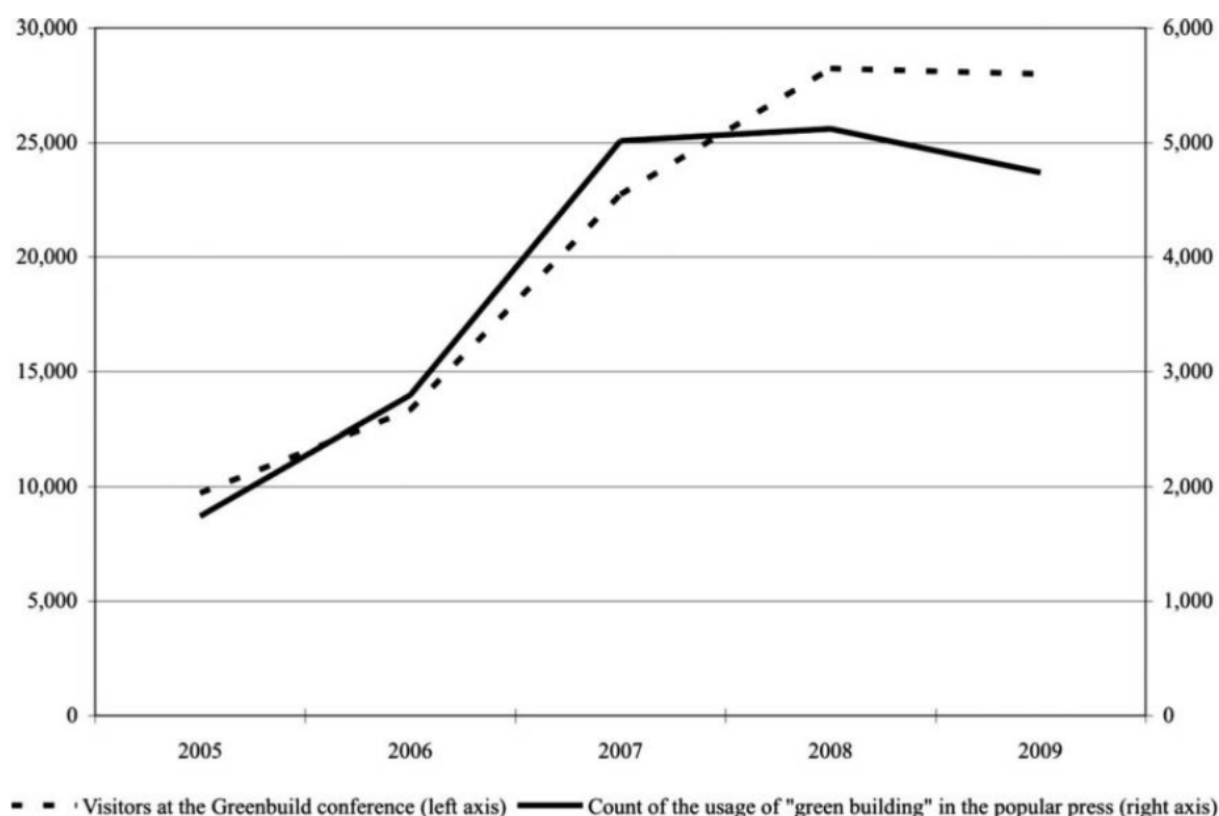
Tabell 1. BREEAM-NOR-nivåer (BREEAM-NOR, 2012 s. 35).....	13
Tabell 2. Vekting av miljøområder (BREEAM-NOR, 2012 s. 36).....	13
Tabell 3. BREEAM-NOR klassifiseringsverktøy (BREEAM-NOR, 2012 s. 40).....	14
Tabell 4. Klassifiserte BREEAM-NOR Excellent-prosjekter og ferdige bygg. Tabellen er modifisert på bakgrunn av NGBC (2015c).....	16
Tabell 5. Økonomiske fordeler ved energieffektive bygg (Yudelson, 2008, s. 36).....	21
Tabell 6. Felleskostnader per kvadratmeter i BREEAM-NOR Excellent-bygg i osloområdet. Egen framstilling basert på data fra leietakere og gårdeiere.....	40
Tabell 7. Leietakere i BREEAM-NOR Excellent-bygg i osloområdet. Egen framstilling basert på data fra leietakere og gårdeiere.....	42

Del I Innledning

Bakgrunn

I dag står bygninger for 40 prosent av verdens energiforbruk (Bellona, Siemens, 2008). Aldri før har det vært et større fokus på å redusere dette energiforbruket. På verdensbasis ventes energiforbruket i bygninger å øke med 45 prosent fra 2002 til 2050, dersom dagens trender fortsetter (Bellona, Siemens, 2008).

I følge Eichholtz et al. (2013) s. 51 ble termen ”green building” i amerikanske medier nærmest tredoblet i perioden mellom 2005 og 2010, jf. figur 1. Det økende fokuset innebærer nye og større krav til kompetanse innen energieffektive bygg. En del av dette kompetansekravet innebærer forskning knyttet til verdien av bygningers miljøsertifisering, hvorvidt det har en økonomisk verdi eller ikke.



Figur 1. Antall besøkende på "Greenbuild"-konferansen og termen "green building" i amerikanske medier 2005 – 2009 (Eichholtz et al. 2013 s. 51).

I Nylander (2010) s. 122 ble det uttalt at vi antakelig ikke ville se en enorm vekst av grønne bygg i Norge før det fantes empirisk data på at det faktisk er lønnsomt. Nylander

skrev i en periode da energieffektive bygg i Norge var i en tidlig fase, slik at det ble anbefalt å undersøke de samme grønne byggene om noen år, for å se om de oppnår høyere salgs- og leienivå. Selv 5 år etter denne studien, finnes det lite eller ingen norske kvalitative studier som kan bekrefte i hvilken grad det eksisterer en høyere betalingsvillighet for energieffektive bygg blant norske leietakere.

Energieffektive næringsbygg kan defineres på flere ulike måter, blant annet gjennom BREEAM-NOR og/eller energimerking. BREEAM-NOR er en miljøsertifisering som først ble etablert i Norge høsten 2010. Blant eiendomsutviklere, forvaltere, besittere, entreprenører og rådgivere i den norske eiendomsbransjen, har BREEAM-NOR på kort tid blitt et kjent fenomen.

Det fremkommer av Norwegian Green Building Council, at internasjonale studier viser at BREEAM-bygg oppnår en høyere leieinntekt (NGBC, 2015). Her er det uklart om det henvises til utenlandske studier fordi det ikke foreligger nasjonale studier, eller om man antar at norske og utenlandske leietakere har like preferanser og betalingsvillighet for energieffektive bygg.

Utgangspunktet for denne studien er å undersøke hvorvidt norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg er villig til å betale en høyere leiekostnad for å leie BREEAM-NOR Excellent-areal, sammenlignet med et areal uten BREEAM-NOR-sertifisering. Da det foreløpig kun er to bygg i Norge med sertifiseringen BREEAM-NOR Outstanding, var bygg med BREEAM-NOR Excellent-sertifisering mer tilgjengelig. Det ble gjennomført et litteraturstudium som viste at lignende kvantitative undersøkelser hadde blitt gjennomført i utlandet, der et stort antall leiekontrakter hadde blitt analysert. Disse studiene blir senere presentert under ”tidligere studier”. Ettersom vi ikke har like stort kvantum av BREEAM-NOR Excellent-bygg i Norge, som lignende miljøsertifiseringer i utlandet, var det mer interessant å gjennomføre undersøkelser gjennom kvalitativt forskningsarbeid. Ettersom det er leietakeren i BREEAM-NOR Excellent-bygget som faktisk betaler leiekostnaden, var det ønskelig med førstehånds kunnskap om dette er noe de betaler en merkostnad for.

I denne masteroppgaven vil jeg anvende tidligere forskning, samt relevant teori, for å undersøke hva slags syn norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg har til denne sertifiseringsformen.

Har norske leietakere kunnskap om hva en BREEAM-NOR Excellent-sertifisering innebærer? I så fall, hvilke konsekvenser av sertifiseringen er det de er mest opptatt av, og i hvilken grad er de villige til å betale for denne sertifiseringen?

Den største konsentrasjonen av BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg er foreløpig i osloområdet. I mangel av tilgjengelig datamateriale for andre geografiske steder i Norge, avgrenses funnene i oppgaven til osloområdet.

Problemstillinger

1. Hvor godt kjent er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg med hva sertifiseringsordningen innebærer?
2. I hvilken grad er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent sertifiserte kontorbygg villige til å betale en høyere leiekostnad for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende næringsbygg uten BREEAM-NOR-sertifisering?
3. Hva er bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg?
4. Hvordan fordeler betalingsvilligheten seg på ulike segmenter av leietakere i osloregionen?

Avgrensninger

Jeg har videre valgt å kun se på problemstillingene slik forholdene var vinteren 2016.

Det skilles mellom BREEAM-NOR i prosjekteringsfasen og BREEAM-NOR ”in-use” (i bruk). Det vil bli for omfattende å skille mellom disse to fenomenene gjennom hele studien. Med mindre det fremkommer spesifikt, skilles det ikke mellom BREEAM-NOR i prosjekteringsfasen og in-use. Dette er nærmere forklart under ”BREEAM-NOR in-use” (s. 16).

BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg domineres av leietakere i kontorsegmentet. Av den grunn, sammenholdt med ønsket om en homogen informantgruppe, har jeg valgt å kun undersøke disse leietakerne.

Tidligere studier

Green Design and The Market for Commercial Office Space (Wiley et al. 2008) var en studie som tok for seg forholdet mellom leie- og salgsinntekter for næringsbygg i 46 ulike kontormarkeder over hele USA. Populasjonen utgjorde totalt 7 308 eiendommer. Studien viste at Energy Star-sertifiserte bygg oppnådde 7,3 til 8,6 prosent høyere leienivå, mens LEED-sertifiserte bygg oppnådde 15,2 til 17,3 prosent høyere leienivå. Her ble det benyttet en hedonistisk prisingsmodell, med variabler som alder, gjennomsnittlig leienivå, bygningsstørrelse, energisertifisering, maksimalt sammenhengende ledig areal, utleiegrad, antall dager siden forrige transaksjon og salgpris. Maksimalt sammenhengende areal i hvert bygg ble tatt med som en variabel, da det forventes en høyere leie på de større ledige arealene. Dette kommer av at disse arealene tiltrekker seg større og mer kjøpekraftige leietakere (Wiley et al. 2008).

I 2010 utarbeidet Piet Eichholtz, Nils Kok og John M. Quigley ved henholdsvis Maastricht University og University of California for første gang en systematisk studie som dokumenterer de økonomiske forskjellene mellom energi- og ikke energieffektive bygg (Eichholtz et al. 2010).

I studien ble det innhentet et datasett med amerikanske næringsbygg og dets miljøsertifiseringer. For hvert miljøsertifisert næringsbygg, ble det identifisert et nærliggende ikke-miljøsertifisert næringsbygg til sammenligning. Gjennom 10 000 miljø- og ikke miljøsertifiserte næringsbygg, ble det på lik linje med Wiley et al. (2008) benyttet en hedonistisk tabell som tok høyde for tekniske variabler som miljøsertifisering, alder, størrelse, standard og utleiegrad, men også mer overordnede variabler som arbeidsledighet i området og nærliggende fasiliteter. Hensikten med analysen var å undersøke hvordan miljøsertifiseringen påvirket verdi- og leienivået på byggene. Ved å benytte denne metoden kom de fram til at eiendommer som var LEED eller Energy Star-sertifisert hadde gjennomsnittlig 3 prosent høyere leienivå, sammenlignet med ellers identiske bygg, justert for eiendomsvariabler.

I 2013 publiserte McGraw-Hill Construction (2013) en rapport på bakgrunn av en undersøkelse fra 62 land. I denne rapporten kommer det fram at 51 prosent av arkitektene, ingeniørene, entreprenørene, byggherrene og konsulentene i undersøkelsen antar at mer enn 60 prosent av prosjektene deres vil være ”grønne” innen 2015. Dette en

økning på 32 prosent fra 2012 (McGraw-Hill Construction, 2013 s. 7). Disse tallene illustrerer hvilken vekst energieffektive bygg har hatt de siste årene.

I Kårstein (2015) ble det gjennomført kvantitative analyser av norske eiendommer for å måle betalingsvillighet for energimerkede næringsbygg. Analysene viste en økt leieinntekt per kvadratmeter på 3,2 prosent, ved økt energikarakternivå (Kårstein 2015, s. 64).

På lik linje med flere av de internasjonale studiene, ble et kvantitativt datamateriale forankret i en hedonistisk prisingsmodell. Ved hjelp fra OBOS Basales leietakerregister, ble det innhentet et datasett med informasjon om utleieforhold fra 721 kontrakter. Det totale arealet utgjorde 479 559 kvadratmeter, fordelt på 65 næringsbygg.

Felles for de tidligere studiene som er presentert, er at de er gjennomført ved kvantitativ metode. Det innebærer at studiene kun gir tallbaserte svar på hvorvidt man oppnår et høyere leienivå for energieffektive bygg, sammenlignet med et annet bygg. En kvalitativ studie på temaet vil medbringe dypere innsikt og forståelse for hva som ligger bak leietakernes vilje til å betale en eventuell merkostnad for BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte kontorbygg.

Metode

I dette kapittelet vil jeg gi en nærmere beskrivelse av metoden som er benyttet. Selve gjennomføringen av de metodiske undersøkelsene vil fremkomme nærmere i del 3.

Problemstillingene har et eksplorerende design, preget av et fenomen det ønskes å vite om, hvor tidligere undersøkelser ikke er dekkende (Gripsrud et al. 2010 s. 39). Ut i fra dette har jeg valgt å benytte et kvalitativt forskningsdesign som anvender intervju som metode. I valget mellom ustrukturert, semistrukturert eller strukturerte intervjuer (Johannessen et al. 2010 s. 139) har jeg lagt vekt på at det var nødvendig med en mulighet for å stille oppfølgingsspørsmål utenfor intervjuguiden, samtidig som det var viktig at samtlige informanter ble stilt de samme spørsmålene for å sikre reliabilitet. Valget falt dermed på et semistrukturert intervju.

Fordi jeg i denne studien ønsket å utforske og beskrive leietakernes erfaringer og forståelse av BREEAM-NOR Excellent som fenomen, har jeg valgt å anvende en fenomenologisk tilnærming i studien (Johannessen et al. 2010 s. 82). I metodearbeidet vil jeg ta utgangspunkt i en rekkefølge utarbeidet av Berg (2001) s. 240.

1. Data samles inn og transkriberes til tekster.
2. Etter transkriberingen vil det være nødvendig med en koding, for å systematisere tekstene. Koding innebærer en kategorisering av det som står i teksten (Johannessen et al. 2010 s. 175).
3. Datamaterialet sorteres for å gi mening.
4. Datamaterialet analyseres ved å identifisere mønstre og sammenhenger, og vurderes i lys av eksisterende forskning og teorier (Johannessen et al. 2010 s. 177).

For å finne utvalg og informanter til intervjuene ble først samtlige BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg i osloregionen kartlagt, og deretter hvem som var leietakere i de respektive byggene. For å få en mest mulig reliabel empiri, var det ønskelig å undersøke flest mulig leietakere per bygg. Informantene har ulike rolle i sine respektive selskap, men felles er deres tilknytning og kunnskap vedrørende leieavtalen og byggets kvaliteter. Det forventes at informantene er utdannet innenfor fagområdet, og det vil kunne forventes at deres kunnskap er basert på teoretisk innsikt som former deres forståelse av fenomenet.

Ettersom metoden resulterer i relativt få spørsmål, og informantene ikke følges opp etter intervjuene, er empirien presentert i en tverrsnittbasert og kategoribasert inndeling av datamaterialet (Johannessen et al. 2010 s. 166). Datamaterialet er kategorisert etter spørsmålene i intervjuguiden, hvor bakgrunnen for hvert spørsmål begrunnes, og de viktigste funnene presenteres.

I analysen har det i tillegg til empiri, blitt innhentet og analysert data om øvrige leietakere i BREEAM-NOR Excellent-bygg i osloregionen. Datainnsamlingen foregikk her gjennom dialog med de enkelte gårdeierne.

Del II Teori og bakgrunn

Teoriene som benyttes i denne studien er ikke ment for å belyse problemstillingene alene, men skal bidra med innsikt i mulige forklaringer på det informantene legger i sine forståelser av fenomenet, BREEAM-NOR Excellent. Teoriene er ment for å underbygge og belyse den empiriske analysen. Dette betyr at selv om analysen er preget av teori, i form av at teorien anvendes for å gi mening til informantenes utsagn, er det utsagnene i seg selv som gir analysen retning, både empirisk og teoretisk.

Begrepsavklaring

Energieffektive bygg

Med energieffektive bygg i denne oppgaven, menes bygg eller eiendommer som har en form for miljøsertifisering.

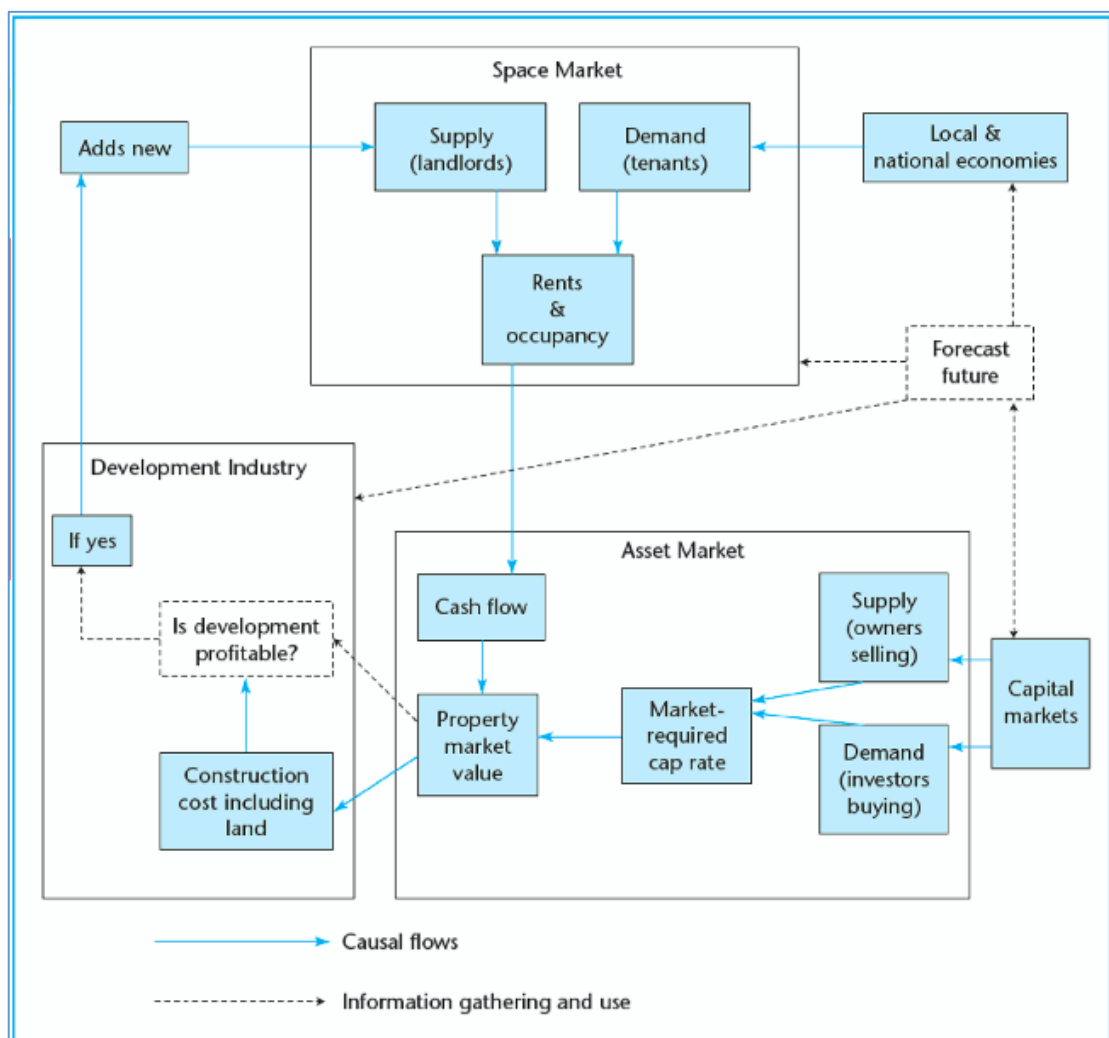
BREEAM- og BREEAM-NOR

BREEAM er verdens eldste miljøklassifiseringsverktøy for bygninger (NGBC, 2015). I forhold til LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) som er mer utbredt i USA, er BREEAM mest ledende i Europa (NGBC, 2015). I Norge har vi i tillegg BREEAM-NOR, en egen sertifisering som er tilpasset en norsk standard. Bak den norske sertifiseringen står Norwegian Green Building Council (NGBG), som ble stiftet i 2010. BREEAM-NOR er en metode for å klassifisere og sertifisere bærekraftige bygg. Mer enn 200 000 bygninger er sertifisert på verdensbasis, mens BREEAM-NOR betegnelsen brukes i mer enn 300 norske bygg (NGBC, 2015).

Næringsbygg

Markedet for næringsseiendom kan illustreres som et system, bestående av eiendomsutvikling ("development industry"), eiermarkedet ("asset market") og leiemarkedet ("space market"). Disse tre markedene er gjensidig avhengige av hverandre (Geltner et al. 2014 s. 27). Det innebærer i korte trekk at utbyggingsvolumet påvirker leieprisene gjennom tilbud og etterspørsel, som påvirker kontantstrømmen på eiendommene. Kontantstrømmene påvirker verdien på eiendommene, som har en innvirkning på hvor lønnsomt det er å utvikle nye bygg. Graden av lønnsomhet vil deretter ha en innvirkning på utbyggingsvolumet.

Oppgavens problemstillinger retter seg mot leiemarkedet, dvs. den delen av eiendomssystemet som er betegnet som "space market" i Geltner et al. (2014) s. 27, jf. figur 2. Virkningene i eiermarkedet eller eiendomsutviklingsmarkedet blir ikke omtalt i denne studien.



Figur 2. Eiendomssystemet. Samspillet mellom eiendomsutvikling, eiermarkedet og leiemarkedet (Geltner et al. 2014 s. 27).

Leiemarkedet

Leiemarkedet for næringsarealer innebærer at eieren av et areal møter bedrifter eller virksomheters behov for arealer. På lik linje som eiermarkedet, påvirkes etterspørselen etter leie av næringseiendom av lokal- og nasjonal økonomi (Geltner et al. 2014 s. 27), jf. figur 2. En usikker økonomisk fremtid, gir lavere etterspørsel etter næringseiendom til leie. Er derimot utsiktene positive og optimistiske, øker etterspørselen.

Leiemarkedet påvirkes også av tilveksten på nybygg. Hvis det ferdigstilles store mengder kontorareal ett spesifikt år, kan dette påvirke etterspørselen etter kontorarealer. Etterspørselen vil sådan ha en innvirkning på leienivået på kontorarealer. Eksempelvis er det knyttet usikkerhet til hvordan ferdigstillelsen av det nye Regjeringskvartalet vil påvirke leiemarkedet, da ferdigstillelsen vil medføre en stor vekst på tilbudssiden i kontormarkedet.

I følge modellen til Geltner (2014) påvirker leienivået i leiemarkedet verdien på næringseiendommene. I en enkel kontantstrømanalyse der verdien måles via parametere som leieinntekt og direkteavkastning, vil et lavere leienivå gi en lavere verdi.

Utleier

Utleier eller gårdeier er en fysisk person eller et foretak som eier en eiendom. Selv om gårdeieren har satt bort ansvaret og driften for eiendommen til en ekstern tredjepart, er det fortsatt eieren som anses som gårdeier og utleier.

Leietaker

Med leietaker menes en fysisk person eller et foretak som leier og dermed disponerer et areal i bygget.

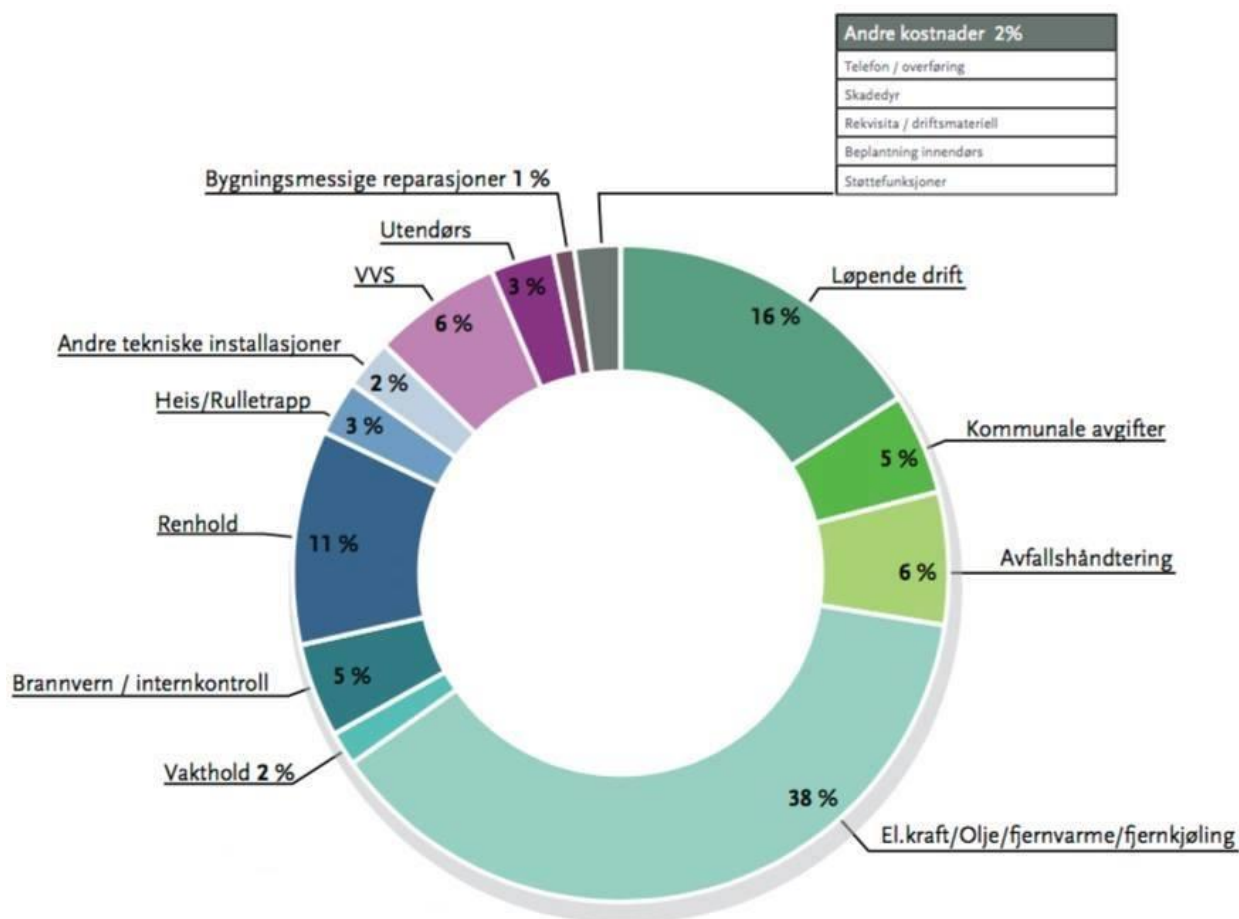
Felleskostnader

Felleskostnader er en kostnad på eiendommen som fordeles mellom leietakere. Det skilles gjerne mellom felleskostnader, som leietaker skal betale en forholdsmessig andel av, og driftskostnader, som utleier skal betale. I Basale (2015) fremkommer det at felleskostnadene kan utgjøre så mye som 1/3 av totalkostnaden i et flerbrukerbygg.

Utleier og leietakeren må selv bli enige om hva som skal inngå i felleskostnadene, da det ikke finnes noen rettslig definisjon på dette. Felleskostnadene er de kostnadene som knytter seg til drift og vedlikehold og felles tekniske anlegg, som knyttes direkte til

leietakerne. I tillegg til å betale felleskostnadene for til sine eksklusive arealer, er det vanlig at leietakeren betaler en forholdsmessig andel av de fellesarealene som disponeres. Det brukes normalt en fordelingsbrøk for å beregne andelen av felleskostnadene leietakeren skal betale. Store deler av felleskostnadene, gjerne opp mot 40 prosent knytter seg normalt til energiforbruk.

I Basale (2015) er det illustrert hva felleskostnadene inneholder etter andel. Analysen er utarbeidet på bakgrunn av 58 kontoreiendommer, på til sammen 352 000 kvadratmeter. Kostnader til utskiftninger av heis, rulletrapp, kantine m.m holdes utenfor analysen, da de ofte er store kostnadsdrivere for enkelte bygg. I 2014 var gjennomsnittlige felleskostnader, basert på Basales nøkkeltall NOK 291 per kvadratmeter.



Figur 3. Fordeling av felleskostnader, basert på nøkkeltall fra Basales forvaltningsportefølje (Basale, 2015 s. 19).

I løpet av året eller ved kontraktsinngåelse betaler leietakeren en stipulert kostnad (akonto), på bakgrunn av forventet kostnad. På slutten av året leses stipuleringen av i

forhold til faktisk kostnad, og avviket kan enten bli positivt eller negativt. Det skal i utgangspunktet ikke foreligge noen økonomisk gevinst for utleier i forbindelse med felleskostnadene. Unntaket for dette er administrasjonsgebyr (bransjestandard fra 4-7,5 prosent) og/eller utleierens egenproduserte tjenester (Basale, 2015).

Driftskostnader

Driftskostnader blir også ofte omtalt som eierkostnader. Driftskostnader er de kostnadene som utleieren ikke får viderefakturert leietaker i form av felleskostnader (Basale, 2015). Eierkostnader består vanligvis av vedlikehold, administrasjonskostnader, konsulenthonorar, forsikring etc. Av vedlikeholdskostnader er det vanlig at eier belastes større utskiftninger på eiendommen. Det kan eksempelvis være utskiftning av ventilasjonsanlegg som har en estimert levetid på 25-30 år. Størrelsen på eierkostnaden varierer ut i fra flere faktorer. Er det et flerbrukerbygg som krever mer logistikk og administrasjon, kan det blant annet tilkomme et høyere forvaltningshonorar. I en forhandlingssituasjon, er det ikke uvanlig at leietakere har visse kravspesifikasjoner. Det kan for eksempel være at en leietaker krever 25 installasjoner for el-bilparkering. Dette vil være en kostnad som eier må bekoste som en eierkostnad. På nyere bygg har noen aktører klart å forsvare en eierkostnad på 5-6 prosent av leieinntekten, men mer vanlig er et sted mellom 13-17 prosent av leieinntekten (Basale, 2015).

Energieffektive næringsbygg

”Green building” er et begrep som har blitt brukt internasjonalt i lang tid. I følge Yudelsson (2008) kan grønne bygg defineres som eiendom som tar hensyn til og reduserer påvirkningen på det ytre miljøet. I Norge kan vi relatere grønne bygg til begrepet ”bærekraftig utvikling” som Brundtlandkommisjonen innførte på slutten av 80-tallet. Bærekraftig utvikling er forankret flere steder i det norske lovverket, blant annet i grunnloven (1814, § 112) og i plan- og bygningsloven (2008, § 1-1). Bærekraftig utvikling defineres som *”en utvikling som tilfredsstiller dagens behov uten å ødelegge fremtidige generasjoners muligheter for å tilfredsstille sine behov”* (Olerud, 2015). For å oppnå status som ”grønt bygg” er det utarbeidet både nasjonale- og internasjonale sertifiseringsordninger som stiller strenge krav til form og utvikling.

Etterspørselen etter energieffektive bygg blir stadig større (Wojcik, Smelhus, 2015), men likevel er det flere barrierer knyttet til utviklingen av nye energieffektive bygg. Det viser seg at de største barrierene knyttet til utvikling av energieffektive bygg er økonomi og kompetanse. I tillegg til vanlige byggemessige forskrifter for nybygg, vil det tilkomme en rekke tilleggskrav for å oppnå en miljøsertifisering. Mangel på informasjon og insentiver er mindre betydelig faktorer ved utbygging av energieffektive bygg (Wojcik, Smelhus, 2015).

BREEAM-NOR

I vurderingen om et bygg skal få betegnelsen BREEAM-NOR er det en egen BREEAM-NOR-revisor, utdannet og godkjent av Norwegian Green Building Council som avgjør dette. I Norge finnes det om lag 40 slike revisorer (NGBC, 2015). I vurderingen bedømmes bygget ut i fra sin miljøpresentasjon.

BREEAM-NOR baseres på en poengliste som varierer mellom varehandel, kontor, industri og utdanning (BREEAM-NOR, 2012 s. 11). Det er utarbeidet en egen BREEAM-håndbok med 10 miljøområder. Hvert miljøområde har underliggende kriterier som må innfris og dokumenteres for å oppnå såkalte BREEAM-poeng. Områdene har til hensikt å redusere miljøpåvirkningen fra enten et nytt eller rehabilitert bygg. Dette gjøres ved å fastsette kriterier som skal sørge for at denne hensikten oppnås. BREEAM-håndboken er delt inn i følgende miljøområder:

1. Ledelse og administrasjon
2. Helse og innemiljø
3. Energibruk
4. Transport
5. Vann
6. Materialer
7. Avfall
8. Arealbruk og økologi
9. Forurensning
10. Innovasjon

Kriteriene i håndboken er ofte strengere enn minstestandardene i byggeforskriftene og annet regelverk (NGBC, 2015b).

BREEAM skiller mellom klassifiseringsnivåene Pass, Good, Very Good, Excellent og Outstanding. Innenfor hvert kriterium er det mulig å oppnå 100 prosent. Grenseverdiene for de ulike klassifiseringsnivåene fremkommer av BREEAM-NOR (2012) s. 35, jf. tabell 1. For å oppnå Outstanding er det pålagt tilleggskriterier.

Tabell 1. BREEAM-NOR-nivåer (BREEAM-NOR, 2012 s. 35).

BREEAM-NOR nivåer	% poeng oppnådd
Pass	≥30
Good	≥45
Very good	≥55
Excellent	≥70
Outstanding*	≥85

Summen av samtlige poeng i hvert område omregnes til en prosentvis andel av totalt oppnåelige poeng innenfor de ulike områdene.

Tabell 2. Vekting av miljøområder (BREEAM-NOR, 2012 s. 36).

	Vekting (%)	
Miljøområdene		Kun for innredningsarbeider
Ledelse	12	13
Helse og innemiljø	15	17
Energi	19	21
Transport	10	11
Vann	5	6
Materialer	13,5	15
Avfall	7,5	8
Arealbruk og økologi	10	Ikke tilgjengelig
Forurensning	8	9
Innovasjon	10	10

Til slutt skal poengene avgjøre hva slags BREEAM-klassifisering bygget har oppnådd. Oppnår bygget for eksempel 6 av 12 mulige poeng innenfor området ”materialer”, utgjør dette 50 prosent. I henhold til BREEAM-NOR (2012) s. 40 har materialer en

vekting på 13,5 prosent av totalen, jf. tabell 3. Det innebærer at bygget har oppnådd 7 områdepoeng innenfor materialer. I henhold til BREEAM-NOR (2012) s. 35 mangler bygget nå kun 23 områdepoeng for å oppnå den svakeste klassifiseringen BREEAM-NOR PASS, jf. tabell 1.

Tabell 3. BREEAM-NOR klassifiseringsverktøy (BREEAM-NOR, 2012 s. 40).

BREEAM-kategori	Oppnådde poeng	Tilgjengelige poeng	% av oppnådde poeng	Områdevektning	Områdepoeng
Ledelse	12	17	70%	0.12	8.47%
Helse og innemiljø	15	19	79%	0.15	11.84%
Energi	12	24	50%	0.19	9.50%
Transport	5	9	55%	0.10	5.55%
Vann	5	9	55%	0.05	2.77%
Materialer	6	12	50%	0.135	7.00%
Avfall	3	7	43%	0.075	3.21%
Arealbruk og økologi	4	10	40%	0.10	4.00%
Forurensning	5	12	42%	0.08	3.36%
Innovasjon	1	10	10%	0.10	1%
Endelige BREEAM-poeng				56.7%	
BREEAM-klassifisering				Very Good	
Minstestandarder for klassifiseringen 'Very Good'				Oppnådd?	
Hea 4 - Høyfrekvent belysning				✓	
Man 1 - Teknisk driftsstart				✓	
Mat 1 - Materialspesifikasjon (unngå miljøgifter)				✓	
Man 4 - Brukerveileder				✓	
Hea 8 - Ventilasjonsløsning for å sikre innendørs luftkvalitet				✓	
Hea 9 - Forurensning i innemiljø				✓	

I tillegg til å oppnå nok BREEAM-poeng til de ulike klassifiseringene, er det noen minstestandarder som må oppfylles. Minstestandardene øker i takt med høyere klassifisering, slik at Very Good har kun 6 minstestandarder, mens Excellent har 11.

BREEAM-NOR i Norge

Flere norske bygg har fått klassifiseringen BREEAM-NOR Excellent. Oslo Areal totalrehabilitering av Grensesvingen 7 oppnådde BREEAM-NOR Excellent i prosjekteringsfasen først i Norge. I ettertid har flere aktører oppnådd tilsvarende sertifisering på sine bygg. Med sitt rehabiliteringsprosjekt ”Powerhouse Kjørbo” er Entra foreløpig den eneste aktøren som har oppnådd sertifisering BREEAM-NOR Outstanding for et kontorbygg. Bygget er et såkalt plusshus, som innebærer at bygget produserer mer energi enn det selv benytter. Plusshus har en merkostnad i byggefasen på NOK 7 000 - 8 000 per kvadratmeter, sammenlignet med et energiklasse C-bygg (personlig meddelelse av Arthur Buchardt i sitt foredrag under Citykonferansen 11.02.2016).

Norge har hatt en vekst i BREEAM-NOR-klassifiserte bygg de siste årene. Som det fremkommer av tabell 4 (delvis NGBC, 2015c) er de fleste byggene med sertifiseringsgraden BREEAM-NOR BREEAM-NOR Excellent ferdigstilt eller i designfasen i perioden 2014-2015. Byggene er en blanding av både restaurering av eldre bygg og nyoppføring. Schweigaards gate 16, hvor leietakere som Statoil Fuel and Retail, Dinamo m.m har tegnet leieavtale, er ikke med i listen. Bygget har ambisjoner om å oppnå sertifiseringsgraden BREEAM-NOR Excellent, men er ikke med i listen, da den offisielle sertifiseringen mangler.

Tabell 4. Klassifiserte BREEAM-NOR Excellent-prosjekter og ferdige bygg. Tabellen er modifisert på bakgrunn av NGBC (2015c).

Prosjektnavn	Utvikler	Sted	Kategori	Sertifiseringsgrad	Fase	Årstall
Abels Hus	KLP Eiendom AS	Trondheim	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase	2016
Asker Panorama	Drengsrudbekken Eiendom AS	Asker	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Ferdigstillelse	2015
Frontbygget (K5B HasleLinje)	Höegh Eiendom AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase	2015
Grensesvingen 7	Oslo Areal AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase	2013
Munkedamsveien 6 2 (kontor)	ROM Eiendom AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase/ Ferdigstillelse	2015
Munkedamsveien 62 (barnehage)	ROM Eiendom AS	Oslo	BREEAM-NOR Utdanning	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase/ Ferdigstillelse	2015
Sandstuveien 70	Watrium Eiendom AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Ferdigstillelse	2015
Schweigaards gate 21	ROM Eiendom AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase/ Ferdigstillelse	2013/2014
Schweigaards gate 23	ROM Eiendom AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase/ Ferdigstillelse	2013/2014
Sundtkvartalet	Sundtkvartalet AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase	2015
Thormøhlensgate 49AB	GC Rieber Eiendom AS	Bergen	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Designfase	2015
Østensjøveien 27	NCC Property Development AS	Oslo	BREEAM-NOR Kontor	BREEAM-NOR EXCELLENT	Ferdigstillelse	2015

Tallene i tabell 4 er hentet fra NGBC (2015c). Av hensyn til problemstillingen, er det lagt på én ekstra kolonne (sertifiseringsgrad). Bygg med andre sertifiseringsgrader enn ”Excellent” er ikke inkludert.

BREEAM-NOR In-use

Det skilles mellom BREEAM-NOR i prosjekteringsfasen og BREEAM-NOR ”in use” (i bruk). BREEAM-NOR in-use er en miljøsertifisering som kun benyttes på eksisterende bygg (NGBC, 2015d). Hvis et prosjekt har oppnådd BREEAM-NOR-sertifisering i prosjekteringsfasen, må det søkes på nytt om BREEAM-NOR in-use ved ferdigstillelse. Mens BREEAM-NOR i prosjekteringsfasen handler mye om teoretiske tall, handler in-use om å bevise at man har klart å etterprøve teorien. I

prosjekteringsfasen blir det eksempelvis beregnet hvor mye energi og oppvarming bygget vil trenge. Det er noe annet å faktisk bruke bygget på en slik måte at beregningene holder mål.

BREEAM-NOR in-use-prosjekter kan oppnå sertifikat for både eiendom, forvaltning og bruk. Foreløpig er ingen norske bygg BREEAM-NOR in-use-sertifisert på ”bruk”. Flere bygg har oppnådd sertifiseringsgraden Excellent og Outstanding innenfor både ”forvaltning” og ”eiendom” (NGBC, 2015d). I henhold til NGBC (2015d) er en konsekvens av BREEAM in-use, reduserte driftskostnader.

Tesla-insentiver

Eiendomsutvikleren Arthur Buchardt introduserte i sitt foredrag på Citykonferansen 11. februar 2016 det han omtalte som ”Tesla-insentiver” (Saltnes, 2016). Tesla-insentivene innebærer at svært få mennesker kjøper bilmerke Tesla fordi den er laget av 95 prosent resirkulerbart aluminium og har minimalt med miljøskadelig utslipp (personlig meddelelse av Arthur Buchardt i sitt foredrag under Citykonferansen 11.02.2016). Den økende interessen og betalingsvilligheten overfor Tesla baseres på økonomiske insentiver, sier Buchardt videre. De økonomiske insentivene knyttes til lavere forsikring, årsavgift, parkering, bompenger m.m. I en undersøkelse gjort av SINTEF og Enova, ble medlemmer av Elbilforeningen spurt hvilke offentlige virkemidler medlemmene vektla da de kjøper elbil. Over åtti prosent oppga momsfristak og fritak av engangsavgift (Dagens næringsliv, 2016).

Tesla har gått på kompromiss av flere attributter som regnes som ”standard” for en ny bil i dag. Blant annet ble Tesla i begynnelsen levert uten setevarmer, da det opptok for mye av strømkapasiteten. Slike kompromisser fører til at prisen for Tesla ikke er betraktelig mye dyrere enn en annen ny bil. Folk er mest opptatt av å redusere kostnader, fremfor opplevelsen av kvalitet og velvære (personlig meddelelse av Arthur Buchardt i sitt foredrag under Citykonferansen 11.02.2016).

I Tyskland har Tesla en minimal markedsandel i forhold til i Norge. Der koster også en Tesla det samme som en Porsche Panamera Turbo (som har en listepriis på ca. NOK 2 200 000 i Norge) (personlig meddelelse av Arthur Buchardt i sitt foredrag under Citykonferansen 11.02.2016). Buchardt mener videre at hvis Tesla hadde kostet like

mye i Norge som i Tyskland, uten offentlige tesla-intensiver, hadde alle norske teslakunder heller kjøpt Porsche Panamera Turbo. Skal energieffektive bygg være like populært som Tesla, mener Buchhardt at folk må ha noe å spare eller tjene på å velge det energieffektive alternativet.

Eiendom må lære av Tesla ved å fokusere mer på de økonomiske aspektene ved å leie eller kjøpe et energieffektivt miljøbygg (personlig meddelelse av Arthur Buchardt i sitt foredrag under Citykonferansen 11.02.2016). På lik linje med Teslas manglende varme i setene, må muligens fremtidens energieffektive bygg klare seg uten varmekabler i gulv.

Verdidrivere bak kontorleienivå

BREEAM-NOR Excellent er en miljøsertifiseringsgrad som kan være verdidrivende for leienivået i et kontorbygg. Variabler som størrelse, beliggenhet og ledighet nevnes også ofte som vanlige verdidrivere (Wiley et al. 2008). Videre vil jeg ta for meg hvilke andre verdidrivere som kan påvirke leienivået i et kontorbygg. I mangel på nasjonale tall og relevante studier, vil det henvises til flere internasjonale studier. Dette til tross for at denne studien tar for seg det norske markedet.

Allerede på tidlig 1980-tallet undersøkte Brennan et al. (1984) leienivået for kontorer i Chicago, og fant ut at bygningsstørrelse og beliggenhet innenfor CBS var nøkkelfaktorer for leienivået. I Kårstein (2015) er beliggenhet en viktig faktor i de kvantitative analysene for å beregne hvordan høyere energikarakternivå gir høyere leienivå.

Med mindre det er benyttet store kostnader knyttet til oppgraderinger, kan alder på bygget være utslagsgivende for kontorleienivået. I henhold til Eichholtz et al. 2010 s. 2498 er leienivået i et 10 gammelt bygg 12 prosent høyere enn for bygninger som er mer enn 40 år gamle. Ofte gjenspeiler investeringskostnaden som er gjort i vedlikehold og oppgraderinger kvaliteten bedre enn alderen på bygget. Eichholtz et al. (2010) s. 2498 kategoriserte bygg inn i klasse A, B og C, der A var best, og C var svakest. Bygg som var klassifisert som A-bygg hadde 23 prosent høyere leienivå enn klasse C, og 13 prosent høyere enn B.

På 90-tallet la Glascock et al. (1990) fram empirisk bevis på økonomiske sammenhenger mellom utleiegrad og leienivå, gjennom observasjoner av kontormarkedet over 5 år. Leienivået påvirkes av etterspørselen etter næringsarealer, både lokalt, regionalt og nasjonalt. Utleiegraden kan gi indikasjon på etterspørselen etter kontorarealer. Med mye ledighet, og lav utleiegrad, kan det tendere mot en lav etterspørsel. Det kan være lav etterspørsel etter akkurat det spesifikke næringsbygget, men også lav etterspørsel etter kontorarealer generelt.

Energieffektive bygg – konsekvenser for leietakeren

Motivasjonen for å leie kontorarealer i et energieffektivt bygg kan være mange. Likevel anses samfunnsansvar og lavere felleskostnader som de to største konsekvensene for leietakere i energieffektive arealer. Andre konsekvenser for leietakeren vil også bli nevnt, men i mindre grad. Konsekvensene for en utvikler/besitter vil det ikke redegjøres for, da det ikke vil være relevant for oppgavens problemstillinger.

Bedriftenes samfunnsansvar

De siste årene har det blir mer og mer vanlig å prioritere bedriftenes samfunnsansvar, også kalt CSR (Corporate Social Responsibility). Dette var et fenomen som kom for alvor mot slutten av 90-tallet. Utgangspunktet var det det ikke lenger var nok å kun fokusere på å maksimere profitten til aksjonærene. Nå var det vel så viktig å fokusere på de ansatte, miljøet og senere generasjoner. I en undersøkelse utført av TNS Gallup for Enova, blant ledere i privat- og offentlig sektor, svarte 78 prosent at energieffektivitet i bygg de leier er viktig (Enova, 2015). 41 prosent oppga at omdømme, samfunnsansvar og miljøbevissthet som hovedårsaken.

CSR har de siste årene forankret seg i mange norske selskaper. Flere selskaper investerer ekstra tid og kostnader i samfunnsmessige fordeler som knytter seg til hele eller deler av den daglige virksomheten. Selskaper med en presis og offensiv CSR, vil få et konkurransefortrinn som følge av forsterket rykte (Greening, Turban, 1997) og mindre oppmerksomhet fra aktivister og miljøengasjerte bedrifter og forbund (Lyon, Maxwell, 2013 s. 19).

I tillegg til å sende et budskap til kunder og samarbeidspartnere, sender bedriftene også et budskap til eksisterende og potensielle arbeidstakere. Det koster organisasjonen

mellom 50 000 og 150 000 dollar å miste gode arbeidstakere (Yudelson, 2008). De fleste organisasjoner opplever en utskiftning av personell på 10 til 20 prosent per år (Yudelson, 2008). Ved å tilby arbeidstakerne et godt arbeidsmiljø, og et kontorlokale de er stolte av, er det én mindre årsak til at de ansatte skulle si opp.

Ved å markedsføre sin bedrift som miljøbevisst og samfunnsengasjert, er det også sannsynlig at bedriften tiltrekker seg nye dyktige ansatte.

Reduserte felleskostnader

I begrepsavklaringen kom det fram at felleskostnader er noe som vanligvis dekkes av leietakeren, samt at energi og oppvarming utgjør 38 prosent av felleskostnadene (Basale, 2015). I energieffektive næringsbygg, der det kreves mindre oppvarming og energibruk, kan dette medføre positive økonomiske konsekvenser for leietakeren. Med en tilleggsinvestering på 1 til 3 dollar per kvadratmeter, er det mulig å redusere energibruken med 25 til 40 prosent (Yudelson, 2008). Det er nærliggende å forvente at norske BREEAM-NOR Excellent-bygg kan forvente den samme reduserte energibruken.

I tillegg til å måtte betale felleskostnader for sine egne eksklusive arealer, er det vanlig med et påslag. Hvis leietaker A leier 200 kvadratmeter nettoareal, er det ikke uvanlig at bruttoarealet er 20-30 prosent høyere, altså nærmere 260 kvadratmeter bruttoareal. Dette påslaget er ofte knyttet til fellesarealer som leietakeren må betale en andel felleskostnader for. For leietaker A utgjør felleskostnadene NOK 75 660 ($260 \cdot 291$) hvis vi legger gjennomsnittlige felleskostnader for 2014 til grunn (Basale, 2015). Av dette utgjør NOK 28 750,- ($75\,660 \cdot 0,38$) kun kostnader knyttet til energi og oppvarming.

I følge Yudelson (2008), kan energieffektive bygg vise til 10 til 15 prosent lavere vedlikeholdskostnader, samt at energieffektive bygg også er enklere å drifte og vedlikeholde.

Tabell 5. Økonomiske fordeler ved energieffektive bygg (Yudelson, 2008, s. 36).

Financial Benefits of Green Buildings (Net Present Value, 2003 dollars)

<i>Benefit</i>	<i>Savings per Square Foot</i>
Productivity and health value	\$36.90 to \$55.30 (70% to 78% of total savings)
Operation and maintenance savings	\$ 8.50
Energy savings	\$ 5.80
Emissions savings (from energy)	\$ 1.20
Water savings	\$ 0.50
Total	\$52.90 to \$71.30

Yudelson (2008) s. 36 har utarbeidet tabell 5 på bakgrunn av data hentet fra Gregory et al. (2003). Tabellen illustrerer de økonomiske fordelene ved å eie og leie energieffektive bygg. Selv om kostnader som energi og oppvarming er noe som belastes av leietakerne i form av felleskostnader i Norge (Basale, 2015), er det ikke nødvendigvis slik i alle land. Det innebærer at at det vil variere ut i fra bransjestandarden i det landet det gjelder, vedrørende hvilke parter som får nytte av de økonomiske fordelene av et energieffektivt bygg. Flere av fordelene som er listet opp i Yudelson (2008) s. 36 er ikke nødvendigvis rettet mot leietakere, men også mot gårdeiere, jf. tabell 5.

De største økonomiske fordelene er ifølge Yudelson (2008) knyttet til økt produktivitet og helse. Friske og motiverte arbeidstakere er viktig for å sikre mest mulig effektiv virksomhet. Inneklima, arbeidsbelysning, lysinnslipp, moderne innredning er viktige faktorer for et godt arbeidsmiljø, som sikrer effektive arbeidere. I en BREEAM-NOR sertifiseringsprosess er vektet ”helse og inneklima” 15 prosent (BREEAM-NOR, 2012 s. 36), jf. tabell 2.

Reduserte drift- og vedlikeholdskostnader, samt energikostnader er også fordeler med stort besparelspotensiale (Yudelson, 2008).

Cialdinis prinsipper for påvirkning

Det er flere faktorer enn bedriftenes samfunnsansvar og reduserte fellesutgifter som kan være avgjørende årsaker til at leietakere velger å leie arealer i BREEAM-NOR Excellent-bygg. BREEAM-NOR er et så nytt fenomen i norsk eiendomsbransje, at det kan være vanskelig for leietakere å ta beslutninger på bakgrunn av erfaring eller relevant kunnskap. Cialdini (2011) har utarbeidet følgende seks teknikker for påvirkning, som kan være avgjørende for utfallet, og således framprovosere resultater:

- Sosiale bevis
- Like og bli likt
- Knapphetsprinsippet
- Gjensidighetsprinsippet
- Indre forpliktelse og konsistens
- Autoritetsprinsippet

I de tilfellene der det er uklart hva som er bakgrunnen for at leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-bygg, kan Cialdinis prinsipper være en forklaring. Av Cialdinis 6 prinsipper, anser jeg ”sosiale bevis”, ”like og bli likt” og ”knapphetsprinsippet” som mest relevante for problemstillingene. De øvrige prinsippene til Cialdini (2011) anses som mindre relevante og vil dermed ikke presenteres ytterligere.

Sosiale bevis

Prinsippet om sosiale bevis innebærer at vi mennesker tenderer å avgjøre hva som er riktig, gjennom å se hva andre mennesker mener er riktig (Cialdini, 2011 s. 83). I beslutningsprosessen ved å leie et nytt og moderne BREEAM-NOR-bygg er det knyttet mye usikkerhet. Man har lite sammenligningsgrunnlag, da man gjerne ikke har leid noe lignende tidligere, og det er generelt mye usikkerhet rundt innholdet av BREEAM-NOR. For å undersøke hvorfor noen leietakere velger å muligens betale en høyere leiekostnad for noe man ikke helt vet hva er, er det relevant å se på de sosiale bevisene.

I henhold til de klassifiserte BREEAM-NOR Excellent-prosjektene i tabell 4 (delvis NGBC, 2015c) ser vi hvilken vekst BREEAM-NOR Excellent-bygg har i det norske markedet de siste 3 årene. Når mennesker havner i nye og usikre situasjoner, kan det

være greit å imitere andres oppførsel, fremfor å initiere. Som en tommelfingerregel, gjør vi mennesker færre feil hvis vi handler i samsvar med majoriteten (Cialdini, 2011 s. 142). Derfor er vi mer tilbøyelig til å følge en som likner oss, enn som er forskjellig fra oss (Abrams et al. 1990). Disse påvirkningselementene virker svært behagelige for mange, da de virker som en snarvei til en beslutning om hvordan en skal handle.

Like og bli likt

Mennesker eller bedrifter som blir oppfattet som attraktive blir pålagt en såkalt ”haloeffekt” (Cialdini, 2011 s. 198). En haloeffekt, eller ”glorieeffekt” innebærer at man blir tillagt positive egenskaper uten å ha gjort nevneverdig for å fortjene det. På lik linje med bedriftenes samfunnsansvar, kan det å representere seg som en ”miljøbevisst” leietaker gi fordeler i eksempelvis en anbudssituasjon.

I følge Byrne (1971), liker vi folk som ligner oss selv. For selskaper som gjennom sin virksomhet enten jobber direkte med klima og miljø, eller har samarbeider med selskaper som er opptatt av klima og miljø, kan det være helt avgjørende å fremstå som miljøbevisst.

Knapphetsprinsippet

Cialdinis knapphetsprinsipp kan forklares med at mennesker tenderer å tillegge produkter og tjenester en høyere verdi når de er mindre tilgjengelige (Cialdini, 2011 s. 266). Når noe blir mindre tilgjengelig for oss, reduseres mulighetene til å få tak i det, og lysten blir enda sterkere på akkurat det produktet. Denne typen påvirkning kan utnyttes blant annet ved å markedsføre et produkt som ”limited edition”, eller begrenset opplag.

Selv om tilveksten av BREEAM-NOR Excellent-bygg har vært stor de siste 3-5 årene i Norge, er BREEAM-NOR Excellent fortsatt et knapphetsgode, sammenlignet med andre næringsbygg. I en beslutningsprosess ved å leie kontorarealer i et BREEAM-NOR Excellent-bygg, kan man få følelsen av at ”dette er en mulighet som man ikke kan la gå i fra seg”. Ettersom det gjerne tar 18-24 måneder å bygge et nytt kontorbygg, kan det ta lang tid før det dukker opp noe like bra, eller enda bedre.

Del III Empiri

Prosessen med å planlegge intervjuene startet i tidlig fase. Det begynte med at jeg fant en oversikt over antall BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte bygg i Norge. Ut i fra denne listen, sorterte jeg ut kontorbyggene som oppnådde statusen BREEAM-NOR Excellent i osloregionen (delvis NGBC, 2015c), jf. tabell 4. Deretter kontaktet jeg samtlige gårdeiere og begynte kartleggingen av antall leietakere, hva slags leietakere og hvor stort areal leietakerne disponerte. Dette resulterte i en leietakeroversikt som presenteres i tabell 7 (egen framstilling).

Det var ønskelig å intervju flere leietakere i samme bygg, enn å intervju leietakere spredt på forskjellige bygg. De fleste leietakerne i tabell 7 ble dermed kontaktet per telefon eller epost. De leietakerne som ble benyttet som informanter i undersøkelsen, ble valgt på bakgrunn av hvor stor andel av resterende leietakere i bygget som kunne stille til intervju. Til slutt endte jeg opp med 4 kontorbygg, der samtlige leietakere i byggene ble intervjuet. Følgende bedrifter ble intervjuet:

- Glava
- Data Beat
- Schneider Electric
- Gjensidige
- NSB
- Miljødirektoratet
- Undervisningsbygg

En utfordring var hvem i selskapet jeg skulle intervju. Det er ikke nødvendigvis slik at øverste sjef i selskapet er den personen som sitter på mest kunnskap om bygget og leieavtalen. Jeg ringte derfor til sentralbordet i hvert selskap og spurte hvilken person(er) som satt med mest kunnskap om leieavtalen, og de tekniske detaljene ved bygget. I de fleste tilfellene ble jeg satt videre til den personen som hadde vært prosjektleder/ansvarlig for flytteprosessen til det respektive bygget. For de mindre selskapene utgjorde denne personen ofte daglig leder. For å få disse menneskene til å være mest mulig ærlig om et emne de nødvendigvis ikke kunne så mye om, ble vi enige

om at informantenes navn anonymiseres. Det er likevel greit for samtlige informanter at det kommer fram at de sitter med sentral kunnskap om selskapets leiekontrakt.

Ingen informanter ble forespeilet intervjuguiden i forkant, slik at det ikke var rom for noen forberedelser, annet enn visshet om intervjuets tema. Intervjuene ble gjennomført på en semistrukturert måte, der samtlige spørsmål i intervjuguiden ble stilt til informantene. I flere tilfeller ble det stilt oppfølgingsspørsmål som gikk utenfor intervjuguiden. Det ble benyttet lydopptaker i hvert intervju. Etter intervjuene skrev jeg umiddelbart referat som ble sendt til informantene for godkjenning.

Denne delen er delt opp etter spørsmålene fra intervjuguiden. Jeg vil først starte med bakgrunnen for spørsmålet, for deretter å presentere de viktigste funnene. Under de spørsmålene det er relevant, vil det bli presentert noen utdrag fra intervjuene. Utdragene vil bli gjengitt i anførselstegn og kursiv. Det er ikke tatt hensyn til hvilket selskap som gjengis, kun det som anses som interessant. Hvert spørsmål avsluttes med en oppsummering.

Presentasjon av resultater

Spørsmål 1: Hvilken bransje tilhører du?

Det var ønskelig å finne ut hva slags type bedrifter som leier areal i BREEAM-NOR Excellent-bygg. På lik linje med at man finner en høy konsentrasjon av advokat- og konsulentbedrifter på Vika og Aker Brygge i Oslo, var det interessant å finne ut om det var én spesiell bransje som skilte seg ut som leietakere i BREEAM-NOR Excellent-byggene.

Etter hvert som jeg kontaktet de ulike leietakerne, merket jeg meg at et stort antall hadde en form for tilknytning til BREEAM-NOR. Det ble således enda viktigere å stille spørsmålet om hvilke bransje de tilhørte.

Av syv informanter, hadde fire informanter en form for tilknytning til BREEAM-NOR. Schneider Electrics leverer og håndterer tekniske installasjoner i flere energieffektive bygg, blant annet deres eget. Glava leverer byggematerialer som gir en positiv poengscore i BREEAM-NOR-vurderingen. Miljødirektoratet er et statlig

forvaltningsorgan som er underlagt klima- og miljødirektoratet. Deres oppgave er å forvalte norsk natur og hindre forurensning. Undervisningsbygg bygger, drifter og utvikler eiendom, og gir uttrykk for at de ønsker mer kunnskap om energieffektive bygg. Resterende informanter, Data Beat, Gjensidige Forsikring og NSB har ingen direkte tilknytning til BREEAM-NOR Excellent.

Oppsummering

Informantene har en stor spredning i hva som er deres primærvirke, og opererer således i forskjellige bransjer. Informantenes tilknytning til BREEAM-NOR varierer mellom middels til veldig stor. Et flertall av informantene har å gjøre med BREEAM-NOR enten gjennom eget produksjonsmateriale, kunder eller samarbeidspartnere.

Spørsmål 2: Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?

For å belyse i større grad hvordan betalingsvilligheten fordeler seg på de ulike leietakersegmentene, ønsket jeg å undersøke hvor store arealer de ulike informantene disponerte. Ved at jeg i forkant av intervjuene kontaktet gårdeierne og fikk oppgitt de ulike arealene, ville dette spørsmålet også gi meg en indikasjon på hvor godt informert informantene var. I noen tilfeller hadde ikke gårdeieren anledning til å oppgi eksakt bruttoareal på leietakeren, og svarene fra informantene ville således være en kvalitetssikring av tallet.

Av syv informanter, var det kun én informant som var usikker på hvor mange kvadratmeter bruttoareal deres bedrift disponerte i bygget. Av de seks andre informantene, var det lite avvik mellom svarene som ble oppgitt fra gårdeier.

Av samtlige informanter, disponerte minste leietaker kun 365 kvadratmeter, mens største leietaker disponerte 15 200. Gjennomsnittet utgjorde et bruttoareal på 7 440 kvadratmeter.

Oppsummering

Informantene består hovedsakelig av bedrifter med behov for større arealer. Kontorbyggene som informantene sitter i, bærer preg av få leietakere, der minst én leietaker utgjør store deler av det totale bruttoarealet i bygget. Data Beat er den eneste informantene som leier et kontorareal på under 1000 kvadratmeter.

Informantene har kunnskap om hvor stort areal de selv disponerer, noe som gir reliabilitet til resten av svarene i intervjuet.

Spørsmål 3: *Hva vet du om BREEAM-NOR?*

Spørsmål 3 er et åpent spørsmål, for å undersøke hvor stor kunnskap informantene har om BREEAM-NOR.

Av syv informanter, er det kun NSB som ikke viser noen god forståelse for BREEAM-NOR. I intervjuet med NSB kom det fram at ved prosjekteringen av bygget, var det i utgangspunktet ikke planlagt at det skulle ende opp som et BREEAM-NOR Excellent-bygg. Ideen om BREEAM-NOR Excellent var noe som ble til underveis. Dette kan være årsaken til at kunnskapsnivået om temaet er noe lavere enn hos de andre informantene

Resterende informanter svarer at de kan en god del om BREEAM-NOR. Der informantene har svart kort og upresist, har jeg fulgt opp med spørsmålet om hvorvidt de kjenner til poengsystemet bak BREEAM-NOR. Sett bort i fra NSB som var ærlig og direkte vedrørende sin manglende kunnskap om BREEAM-NOR, gir resterende informanter uttrykk for at de kjenner til poengsystemet bak BREEAM-NOR, i mer eller mindre grad.

Glava, Miljødirektoratet, Schneider Electric, Undervisningsbygg og Gjensidige er de informantene som gir uttrykk for mest kunnskap om BREEAM-NOR.

Informant fra Glava: *"Jeg vet en god del. Da vi selv dokumenterer produkter og løsninger som har BREEAM-NOR-dokumentasjon på materialer vi selv leverer til bygg."*

Informant fra Gjensidige: *"Vi hadde BREEAM som tema i nesten hvert eneste leietakermøte fra vi signerte til vi flyttet inn, og det innebar 50 leietakermøter."*

Informant fra NSB: *"Jeg vet stort sett ingenting om BREEAM-NOR. Det er begrenset. Jeg tror kanskje det er et datterselskap av noe amerikansk eller engelsk fra 90-tallet."*

Oppsummering

De fleste informantene har god kunnskap om hva BREEAM-NOR innebærer. Kunnskapsnivået varierer, men er gjennomgående over et grunnleggende nivå.

Spørsmål 4: Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

Spørsmålet er ment for å konkretisere kunnskapsnivået rundt BREEAM-NOR. De ulike gradene av sertifiseringsformen BREEAM-NOR er å anse som grunnleggende kunnskap om du leier kontorareal i et BREEAM-NOR-bygg. Dette viste seg også å være tilfelle, da flere av informantene i sine tidligere svar tilføyde opplysningen om at de satt i et BREEAM-NOR Excellent-bygg. Svaret på spørsmålet var dermed allerede besvart, og jeg kunne lese av kroppsspråket på flere av informantene at dette spørsmålet var å anse som åpenbart.

Av syv informanter, var det kun én informant som svarte noe annet enn "Excellent". Denne informanten svarte spørrende "A?", noe jeg avkrefte var korrekt. Denne informanten representerte Data Beat. Et selskap som på lik linje med NSB, ikke har noen direkte tilknytning til BREEAM-NOR, annet enn ved leieforholdet.

Informant fra Undervisningsbygg: *"Excellent, med veldig høy poengsetting."*

Informant fra Data Beat: *"A? Er det noe som heter det?"*

Oppsummering

Svarene fra informantene gir uttrykk for at spørsmålet er elementært og opplagt. Det underbygger konklusjonen fra spørsmål 3, om at de fleste informantene besitter kunnskap om BREEAM-NOR.

Spørsmål 5: I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

Bakgrunnen for spørsmålet var å få en indikasjon på hvor viktig BREEAM-NOR Excellent var for informantene i forrige søk etter nye lokaler. Dette spørsmålet knyttet til beslutningsprosessen ved å leie arealer i et BREEAM-NOR Excellent-bygg. I denne fasen hadde informantene ingen praktisk erfaring med hva BREEAM-NOR innebar.

Av syv informanter, svarer seks informanter at BREEAM-NOR Excellent ikke var avgjørende for valget. Kun Schneider Electric mener at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen var avgjørende. Fire av syv informanter svarer eksplisitt at BREEAM-NOR Excellent kun var en bonus, eller en plussgevinst. Bortsett fra Schneider Electric, virker resterende informanter å ha den samme oppfattelsen. Undervisningsbygg som er en av informantene med denne oppfatningen, legger til at det ikke var noen prioritet, men mer et ønske. For Miljødirektoratet var BREEAM-NOR Excellent et virkemiddel, der det var den bakenforliggende gevinsten av energieffektiviseringen som var viktig. Ikke nødvendigvis at det var BREEAM-NOR Excellent. Flere av informantene gir også uttrykk for at det like gjerne kunne vært en annen seriøs miljøsertifisering i bygget, og ikke nødvendigvis akkurat BREEAM-NOR. Dette underbygger faktum om at informantene anser miljøsertifiseringen kun som en bonus.

Undervisningsbygg: *"Ikke veldig avgjørende. Det var en plussgevinst i forhold til at vi ønsket mer kunnskap om BREEAM, og spesielt BREEAM in-use." "Noe av det viktigste for oss var at lokalene var på Helsefyrt."*

Informant fra Glava: *"Det var ikke avgjørende, men en bonus." "Hovedårsaken til at vi er her, er lokasjon."*

Informant fra Schneider Electric: *"Det var veldig avgjørende. Schneider var veldig opptatt at vi driver med energieffektivitet, så vi ville inn i et bygg som vi kunne vise fram til våre kunder. Det er mange her på huset som kan mye mer om det tekniske enn meg."*

Oppsummering

For flertallet (6 av 7) av informantene var BREEAM-NOR Excellent kun en bonus i beslutningsprosessen ved å leie de respektive lokalene. Det kommer også fram at det hadde lite eller ingen betydning om bygget var sertifisert som BREEAM-NOR Excellent i forhold til en annen seriøs miljøsertifisering.

Spørsmål 6: Verdssetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyt?

Ved å kun spørre informantene hvilke konsekvenser de verdsatt mest, var det en risiko for at spørsmålet ikke ville forstås eller misforstås. Etter at spørsmålene i forkant av intervjuene ble testet på en kollega, kom det fram at konsekvenser ofte relateres til noe negativt. Jeg så det dermed hensiktsmessig å spesifisere spørsmålet og gi informantene et valg mellom økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvenser. Det var også disse to alternativene jeg anså som de viktigste konsekvensene i forkant av intervjuene, og som er presentert i del 2. Ved at spørsmålet også ble oppfattet korrekt, var det i tillegg større sannsynlighet at de ville oppgi andre konsekvenser enn de som fulgte av spørsmålet, hvis dette var tilfelle.

Av samtlige informanter, er det ingen som verdssetter verken de økonomiske eller de markedsføringsmessige konsekvensene veldig høyt. Data Beat og Schneider Electric svarer at de ofte utnytter det i anbudskonkurranser. Schneider Electric har også eget showroom som de viser fram til kunder og samarbeidspartnere.

Gjensidige er overrasket over at bygget deres, som var det første BREEAM-NOR Excellent bygget i Norge, ikke fikk mer medieomtale enn det gjorde. Det er gjennomgående at informantene ser de markedsmessige konsekvensene, men at de brukes i mindre grad.

Når det gjelder de økonomiske konsekvensene, får jeg inntrykket av at informantene umiddelbart ikke lar seg overbevise om at det foreligger noen positive økonomiske konsekvenser ved å leie i et BREEAM-NOR Excellent-bygg. Både Gjensidige og Data Beat svarer at de tror de teoretiske tallene for felleskostnader avviker fra de praktiske. Glava, Undervisningsbygg og Schneider Electric svarer at de økonomiske konsekvensene er positive, men på ingen måte avgjørende.

Informant fra Miljødirektoratet: *"Miljødirektoratet er helt avhengig av å feie for egen dør."*

Informant fra Gjensidige: *"De teoretiske tallene er mye bedre enn de praktiske."*

Data Beat: *"Kostnadene er jeg litt usikker på hvor nyttig de er, for det er utrolig mye teknologi her, og det koster det også. Så vinninga går opp i spinnga på en måte. På sikt vil det være positivt."*

Oppsummering

Av syv informanter, er det hovedsakelig Glava, Schneider Electric og Miljødirektoratet som utnytter og verdsetter de markedsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent. Selv om noen informanter svarer at de benytter BREEAM-NOR Excellent i sitt markedsarbeid, er det tydelig at dette kun er en bonus, og ikke et virkemiddel i seg selv.

Det er ingen av informantene som trekker fram de økonomiske konsekvensene som noe de verdsetter i stor grad.

Spørsmål 7: Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent sertifisert?

Bakgrunnen for spørsmålet er å få en indikasjon på hvor høyt informantene verdsetter å sitte i sine respektive BREEAM-NOR Excellent-kontorer. I spørsmål 5 var det ønskelig å finne ut hvor vesentlig BREEAM-NOR Excellent var før de hadde praktisk erfaring med hva det innebar. I spørsmål 7 er det ønskelig å finne ut hvor vesentlig BREEAM-NOR Excellent ville vært i søket etter nye lokaler, når de vet hva det innebærer.

Informantene er splittet i sin oppfatning om hvor vesentlig det ville vært med BREEAM-NOR Excellent ved søk etter nye lokaler i dag. Glava, Undervisningsbygg og NSB svarer at det ikke ville vært avgjørende. Schneider Electric, Miljødirektoratet, Gjensidige og Data Beat svarer at det ville vært vesentlig.

Informant fra Glava: *"Ikke avgjørende. Heller forsikret meg om at bygget faktisk virker."*

Informant fra NSB: *"Det tror jeg ikke vi hadde tenkt så mye på. Vi hadde nok tenkt mer på økonomi. Det ser vi i dag også, hvor et av våre datterselskaper flytter ut, til Lodalen. De flytter fra dette bygget for å få lavere leiekostnader."*

Informant fra Data Beat: *"Der de øvrige forholdene står likt, så vil det være absolutt avgjørende. Jeg vil nok være villig til å strekke meg litt lenger for å få et miljøsertifisert bygg. Det spiller kanskje ikke noen rolle om et bygg er mer miljøsertifisert enn noe annet, men det viktigste er at det har en miljøprofil slik som her."*

Oppsummering

På spørsmål 5 svarte seks av syv informanter at BREEAM-NOR Excellent kun var en bonus ved valget av dagens lokaler. På spørsmål 7, svarer fire av syv informanter at BREEAM-NOR Excellent ville vært vesentlig i søk etter nye lokaler i dag.

Spørsmål 8: Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektet, slik at BREEAM-NOR-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

Spørsmålet er formulert som et scenario som informantene kan sette seg inn i. Bakgrunnen for spørsmålet er å undersøke hvorvidt informantene isolert sett tillegger BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen en økonomisk verdi. Hvis det viser seg at informantene mener at dette er grunnlag for reduksjon i leienivå, tenderer det mot at de betaler en høyere leiekostnad kun for BREEAM-NOR Excellent. Det er lite nærliggende å tro at BREEAM-NOR er eksplisitt forhandlet i informantenes leieavtaler, slik at det vil være vanskelig for informantene å gi noe konkret svar.

Hvis det for eksempel viser seg at gårdeier tar fra informantene 10 kvadratmeter av kontorarealet, så er det naturlig at de ville krevd en kompensasjon for dette. Hensikten med spørsmålet er å høre om bortfall av BREEAM-NOR Excellent trigger en lignende følelse.

Det viste seg at flere av informantene ikke ville uttale seg for mye om dette, da dette var noe som ville blitt håndtert på ledelsesnivå. Bortsett fra Miljødirektoratet som ikke ville uttale seg om betalingsvilligheten, gir resterende informanter et svar på bakgrunn av hva de tror. Gjensidige er den eneste informanten som engasjerer seg stort i spørsmålet.

Det kommer tydelig fram at de ville gått langt for å få en kompensasjon. Glava er usikre, men tror det ville være rom for ny forhandling. Schneider Electric tror også det ville hatt en viss betydning. Undervisningsbygg, NSB og Data Beat gir uttrykk for at det ikke ville hatt noen betydning.

Informant fra NSB: *”Tror ikke det ville hatt noen påvirkning.”*

Informant fra Schneider Electric: *”Jeg tror det ville hatt en viss betydning, for vi fronter det veldig ut mot våre samarbeidspartnere.”*

På oppfølgingsspørsmål om informanten mener BREEAM-NOR Excellent har en økonomisk verdi, gir Gjensidige og Miljødirektoratet følgende svar:

Informant fra Gjensidige: *”Ja, i hvert fall på Excellent-nivå. Jeg tror ikke du vinner mange potensielle leietakere med å komme med en Very Good-bygg i dag. Vi holder på i Vilnius, og der er de på Very Good-standard, og da er de stuperstolte. Men det er forskjell på Vilnius og Norge. Jeg mener at det har en verdi, ja.”*

Informant fra Miljødirektoratet: *”Den har en verdi. Fordi den har en markedsføringsverdi. Men ikke noe ut over det. BREEAM-NOR blir viktig for omdømme og det er viktig for markedsføringen. Men i kroner og ører betyr den ingenting.”*

Oppsummering

Gjensidige er den eneste informanten som gir klart uttrykk for at en feilprosjektering ville påvirket betalingsvilligheten. Det er mye usikkerhet i svarene fra informantene, og de fleste svarene forblir spekulasjoner. Det er likevel tre informanter som virker overbevist om at det ikke har noen betydning. Resterende informanter, bortsett fra Gjensidige, virker tvilende i favør av at det ville påvirket betalingsvilligheten.

Etter å ha intervjuet flere av informantene, begynte jeg med et oppfølgingsspørsmål som tok for seg hvorvidt de mente at BREEM-NOR Excellent har en økonomisk verdi. Gjensidige og Miljødirektoratet fikk spørsmålet, mens Data Beat og Undervisningsbygg ble stilt en variant av spørsmålet. Ettersom svarene fra både Gjensidige og

Miljødirektoratet var interessante og konkrete, er dette er spørsmål som samtlige informanter burde vært stilt på lik linje.

Spørsmål 9: Er det selve BREEAM-NOR-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

Spørsmålet ble stilt som et avsluttende spørsmål for å undersøke om informantene er opptatt av selve miljøprofilen til BREEAM-NOR Excellent, eller attributter ved sertifiseringen. Det var ikke forventbart at informantene skulle klare å gjengi hvilke attributter ved sertifiseringen de verdsatt mest, men det ville vært interessant hvis de anså deler av sertifiseringen som mindre, eller mer viktig.

Glava og NSB klarer ikke å gi noe svar på spørsmålet. Glava synes spørsmålet er for vanskelig, og NSB har for lite kunnskap til å svare. Undervisningsbygg, Schneider Electric og Data Beat er tydelige på at det er miljøprofilen som er vesentlig. Miljødirektoratet mener at det er deler av sertifiseringen er viktigere enn andre. For Gjensidige var sertifiseringsprosessen svært nyttig. I denne gjennomgangen lærte de mye nytt, og fikk således bekreftet at de hadde gjort mye riktige miljøtiltak i deres forrige bygg fra 1991.

Informant fra Miljødirektoratet: *"Det er oppbyggingen som er viktig for oss. Energieffektivitet per kvadrat, kollektivtilbud etc. Så det er deler av BREEAM-sertifiseringen som er viktigere for oss, enn andre ting."*

Informant fra Data Beat: *"Det er den helhetlige miljøprofilen. Det blir for omfattende å gå i dybden."*

Informant fra Undervisningsbygg: *"Det betyr noe for oss at vi har det diplomene hengende."*

Oppsummering

Tre av syv informanter er klare på at det er selve miljøprofilen som er viktig, og ikke nødvendigvis innholdet av den. Miljødirektoratet er den eneste informanten som svarer at det er deler av sertifiseringen som er viktigere enn andre. I etterkant, kan det se ut som Gjensidige har misforstått spørsmålet, da de har svart på hvilken prosess de

verdsatte mest, og ikke hvilke forhold ved sertifiseringen som er viktigst. Svaret anses uansett som interessant.

Del IV Analyse

I denne delen vil jeg benytte informasjon som er presentert under teori og empiri for å analysere oppgavens fire problemstillinger.

Problemstilling 1: Hvor godt kjent er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte næringsbygg med hva sertifiseringsordningen innebærer?

I del 2 har jeg tatt for meg hva BREEAM-NOR innebærer, og hva som skal til for å oppnå de ulike gradene av sertifiseringsformen. Det viser seg at byggene blir bedømt på en rekke miljøområder, der noen områder vektlegges mer enn andre. Med mindre leietakeren har en særskilt interesse for BREEAM-NOR, er det ikke nærliggende å forvente at norske leietakere kjenner til disse detaljene. Den tekniske manualen bak BREEAM-NOR inneholder nesten 400 sider med teknisk og detaljert informasjon om sertifiseringen. Å forvente at leietakerne har satt seg grundig inn i denne, er som å forvente at alle som kjøper seg ny bil, leser bilens tekniske manual fra perm til perm.

Flertallet av leietakerne som ble intervjuet hadde nok kunnskap til å redegjøre for korrekte opplysninger om BREEAM-NOR Excellent. Svært få av leietakerne i intervjuet har anledning til å svare detaljert på spørsmål 9 i intervjuguiden, hvorvidt det er selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den. For å kjenne til delene av BREEAM-NOR, forventes det svært god kunnskap om hva BREEAM-NOR innebærer. Selv om leietakerne i liten grad kan gå i detalj om hva sertifiseringen innebærer, innehar de mer enn hva som kan regnes som grunnleggende kunnskap. Det indikerer blant annet at det hefter liten tilfeldighet over at informantene leier areal i nettopp et BREEAM-NOR Excellent-bygg.

Cialdini (2011) nevner sosiale bevis som en påvirkningsfaktor for avgjørelser vi foretar oss. Av tabell 4 (delvis NGBC, 2015c) ser vi at BREEAM-NOR Excellent-bygg har hatt en stor vekst i det norske markedet de siste årene. Også utenfor landegrensene,

illustrerer Eichholtz et al. (2013) s. 51 hvordan fokuset har økt på energieffektive bygg jf. figur 1. Mange av leietakerne er svært positive til BREEAM-NOR Excellent, uten å helt kunne forklare hvorfor. Cialdinis prinsipp om sosiale bevis, handler om at vi mennesker tenderer å avgjøre hva som er riktig, gjennom å se hva andre mennesker mener er riktig (Cialdini, 2011 s. 83). Med stadig mer omtale om viktigheten av miljø og bærekraftighet, kan BREEAM-NOR Excellent virke som et stadig mer fornuftig valg for norske leietakere. Så lenge man vet at effektene av BREEAM-NOR Excellent har positive resultater på energi og miljø, kan det virke som om dette er godt nok for leietakerne. Man trenger ikke å nødvendigvis vite hvorfor, eller hvordan.

Gjensidige verdsette selve sertifiseringsprosessen svært høyt, da det var med på å øke kunnskapsnivået til de ansatte om BREEAM-NOR. Dette er en prosess som NSB ikke var en del av. Lite inkludering i sertifiseringsprosessen kan tyde på at leietakeren går glipp av mangelfull kunnskap om sertifiseringen som er vanskelig å ta igjen senere.

Det viser seg at NSB og Data Beat har lavere kunnskap om BREEAM-NOR Excellent enn resten av utvalget. Ut i fra tabell 7 er dette selskaper som ikke kan knytte den daglige virksomhet til BREEAM-NOR Excellent. Det innebærer at 2/3 av informantene som ikke kan knytte sin virksomhet direkte til BREEAM-NOR Excellent, besitter en lavere kunnskap om BREEAM-NOR enn resten av utvalget.

Oppsummering

Norske leietakere er kjent med hva BREEAM-NOR Excellent i hovedtrekk innebærer. Leietakerne med en form for tilknytning til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet, innehar generelt høyere kunnskap om fenomenet enn de øvrige leietakerne.

Problemstilling 2: I hvilken grad er norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent sertifiserte kontorbygg villige til å betale en høyere leiekostnad for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende næringsbygg uten BREEAM-NOR-sertifisering?

I del 2 har jeg tatt for meg ulike typer variabler ved kontorbygg som kan virke verdidrivende for leienivået. Flere av leietakerne som ble intervjuet, oppgir beliggenhet som den viktigste årsaken til at de har valgt å leie dagens arealer. Uten at leietakerne kanskje vet om det, vektet ”transport” 10 prosent i BREEAM-NOR-sertifiseringen (BREEAM-NOR, 2012 s. 36), jf. tabell 2. Vektleggelsen av transport innebærer avstanden fra bygget til godt utbygde kollektivtransportknutepunkt (BREEAM-NOR, 2012 s. 179). Beliggenhet er også en variabel som vektlegges i studien til Kårstein (2015).

I empirien kommer det fram at BREEAM-NOR Excellent ikke er en variabel som var avgjørende for valget av dagens lokaler hos leietakerne. I beslutningsprosessen ved å leie dagens BREEAM-NOR Excellent-bygg, var BREEAM-NOR kun en bonus for de fleste informantene. Det innebærer at ved første gangs innflytning i BREEAM-NOR Excellent-bygg, uten kjennskap til fenomenet fra før, er det lite som tyder på noen ekstra betalingsvillighet for kun BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen.

På spørsmålet hvorvidt informantene ville vektlagt BREEAM-NOR Excellent ved et eventuelt nytt eiendomssøk i dag, svarer fire av syv leietakere som ble intervjuet at det ville vært avgjørende i ulik grad. Dette tyder på at vektleggelsen av BREEAM-NOR Excellent øker i takt med erfaringen og kunnskapsnivået rundt BREEAM-NOR.

Skulle det vise seg at byggene til leietakerne skulle bli fratatt BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen, er det kun Gjensidige som mener at dette ville påvirket betalingsvilligheten.

Hvorvidt norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent-bygg er villige til å betale en høyere leiekostnad for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende næringsbygg uten BREEAM-NOR-sertifisering, er noe tvetydig. Selv om informantene i intervjuene oppgir at de ville verdsatt BREEAM-NOR Excellent i et eventuelt nytt eiendomssøk i dag, er det få som oppgir at en tilbakekallelse av sertifiseringen ville påvirket

betalingsvilligheten. Betalingsvilligheten for BREEAM-NOR Excellent belyses best gjennom Tesla-insentivene som ble presentert i del 2. Selv om teslaeiere verdsetter de miljømessige konsekvensene av å kjøre el-bil, er bakgrunnen for kjøpet likevel styrt av økonomiske insentiver (Dagens næringsliv, 2016). Så lenge norske leietakerne i BREEAM-NOR Excellent ikke ser noen økonomiske gevinster av leieforholdet, forblir det en bonus de verdsetter, men ikke vil betale for.

Oppsummering

De empiriske analysene tyder på at norske leietakere i BREEAM-NOR Excellent sertifiserte kontorbygg foreløpig ikke er villig til å betale noen høyere kostnad for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende næringsbygg uten BREEAM-NOR-sertifisering.

Problemstilling 3: Hva er bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-kontorbygg?

I del 2 har jeg blant annet lagt vekt på fordelene og oppblomstringen av bedriftenes samfunnsansvar blant norske selskaper. Greening, Turban (1997) var tidlig ute med å beskrive sammenhengene mellom offensiv CSR og et forsterket rykte. CSR, eller bedriftenes samfunnsansvar virker som den konsekvensen av BREEAM-NOR Excellent informantene verdsetter høyest. Likevel kommer det fram at leietakerne utnytter dette svært lite i sitt markedsføringsarbeid. Tre av syv leietakere som ble intervjuet er klare på at det er selve miljøprofilen som er viktig, og ikke nødvendigvis innholdet av den. Dette er forenlig med Enovas undersøkelse, der 41 prosent oppga at omdømme, samfunnsansvar og miljøbevissthet er hovedårsaken til at energieffektivitet i bygg de leier er viktig (Enova, 2015). Det virker irrelevant for informantene om miljøprofilen er en konsekvens av BREEAM-NOR Excellent, eller en annen seriøs miljøsertifisering.

Miljødirektoratet, Schneider Electric og Glava er de leietakerne som verdsetter de markedsføringsmessige konsekvensene høyest. For at Miljødirektoratet, Glava og Schneider Electric skal drive sin virksomhet mest mulig effektivt mot kunder og samarbeidspartnere, vil de nyte godt av å kunne representere seg med energieffektive løsninger. Dette samsvarer med sitatet fra Byrne (1971), om at vi liker folk som ligner

oss selv. I følge Cialdinis prinsipp om ”like og bli likt” blir bedrifter som oppfattes som attraktive pålagt en ”haloeffekt” (Cialdini, 2011 s. 198). Denne haloeffekten forsterker de markedsføringsmessige konsekvensene for Miljødirektoratet, Schneider Electric og Glava. Det er tydelig at de leietakerne som kan knytte BREEAM-NOR Excellent til sitt daglige virke verdsetter de markedsføringsmessige konsekvensene høyere enn de øvrige leietakerne.

Selv om de markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR anses som positivt for flere av leietakerne, er det tydelig at dette ikke er hovedårsaken for valget ved å leie kontorlokalene. Variabler som beliggenhet virker som den viktigste årsaksfaktoren. Leietakernes engasjement og kunnskapsnivå rundt BREEAM-NOR tyder likevel ikke på at BREEAM-NOR-Excellent kun var en tilfeldig bonus som fulgte med kontorlokalet på Helsfyr eller Ryen.

Reduserte felleskostnader er en konsekvens leietakerne var mer skeptiske til. Det var tydelig at dette var en faktor de ikke verdsatte i stor grad. Svarene fra informantene fikk meg til å undre over det faktisk foreligger noen økonomiske gevinster i form av lavere felleskostnader for leietakere i BREEAM-NOR Excellent-bygg. Det viste seg å være svært krevende å få oppgitt hvor mye felleskostnader som heftet for leietakerne på de respektive byggene. Alle tallene som er skissert i tabell 6 (egen framstilling) kommer fra pålitelige kilder enten fra gårdeier eller leietakerne selv. Grunnet mangelfull kunnskap hos kilden, var det ikke alltid sikkerhet hvorvidt tallet var akonto (stipulert) eller de faktiske felleskostnadene. Tabellen har således en lav reliabilitet. Tabellen er ment som sammenligningsgrunnlag mot bygg som ikke er BREEAM-NOR Excellent-sertifisert.

Tabell 6. Felleskostnader per kvadratmeter i BREEAM-NOR Excellent-bygg i osloområdet. Egen framstilling basert på data fra leietakere og gårdeiere.

Eiendom	Felleskostnader pr. kvadratmeter
Sandstuveien 68	240,-
Asker Panorama	260,-
Grensesvingen 7	250,-
Schweigaards gate 21 (Gjensidige)	340,-
Schweigaards gate 23 (NSB)	284,-
Østensjøveien 27	300,-
Munkedamsveien 62	180,- (eksklusivt renhold, strøm og kantine)
Gjennomsnitt	265,-

Av tabell 6 fremkommer det at gjennomsnittlige felleskostnader i BREEAM-NOR Excellent-byggene i osloregionen er 265,- per kvadratmeter. Til sammenligning var gjennomsnittet av felleskostnader 291,- per kvadratmeter i 2014 (Basale, 2015). Dette tallet baserer seg på kontorbygg i Basales eiendomsportefølje. Intervallet av felleskostnader i porteføljen til Basale strekker seg fra 207 – 367 (Basale, 2015). Etttersom ingen av BREEAM-NOR Excellent-byggene i Oslo er mer enn 5 år gamle, vil det være mest nærliggende å sammenligne felleskostnadene med det lavere sjiktet i intervallet. Tatt tabell 6 i betraktning, er det ingenting som tilsier at det foreligger noen kortsiktige økonomiske gevinster for leietakere i BREEAM-NOR Excellent-bygg.

Som beskrevet under problemstilling 1, er inntrykket at leietakerne som blir intervjuet er stolte av sine BREEAM-NOR Excellent-bygg, uten å kjenne i detalj hva sertifiseringen innebærer. Leietakerne er ikke nødvendigvis opptatt av de økonomiske eller markedsmessige konsekvensene, men trives med at deres virksomhet blir assosiert med BREEAM-NOR Excellent. Hos de fleste leietakerne blir jeg tilbudt en eksklusiv visning i lokalene. Leietakerne legger altså ikke skjul på at de er stolt over å sitte i en av Norges første BREEAM-NOR Excellent-bygg. I intervjuene var det blant annet to forskjellige leietakere, i to forskjellige bygg som mente at deres bygg var det første med sertifiseringen BREEAM-NOR Excellent. I etterkant av intervjuene, forstod jeg at det

var snakk om BREEAM-NOR Excellent i henholdsvis prosjekteringsfasen og ”in use”, slik at begge leietakerne hadde rett i sin uttalelse.

Dette ”stolthetsfenomenet” tenderer mot Cialdinis knapphetsprinsipp (Cialdini, 2011 s. 266). BREEAM-NOR Excellent-bygg er foreløpig et knapphetsgode i det norske markedet for kontorarealer. På lik linje med at produkter som markedsføres som ”limited edition” fremstår som mer attraktive for norske forbrukere, kan det virke som om leietakerne ønsket seg BREEAM-NOR Excellent av samme årsak. Dette tyder på at bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie arealer i BREEAM-NOR-Excellent-bygg, ikke nødvendigvis vil være den samme i fremtiden. Hvis kvantumet av BREEAM-NOR Excellent-arealer blir så stort at det ikke lenger forblir et knapphetsgode, vil det ikke lenger kunne trekkes paralleller mellom bakgrunnen for valget og Cialdinis knapphetsprinsipp.

Oppsummering

Det er ingen opplagt økonomisk grunn for at norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-bygg. Analysene tyder på at Cialdinis knapphetsprinsipp foreløpig kan være deler av bakgrunnen for valget.

Problemstilling 4: Hvordan fordeler betalingsvilligheten seg på ulike segmenter av leietakere?

I Oslo er det mulig å se en sammenheng mellom geografisk beliggenhet og ulike kontorsegmenter. Eksempelvis er det en høy konsentrasjon av advokat- og konsulentvirksomheter i området Vika-Aker Brygge og en høy konsentrasjon teknologivirksomheter i området Helsfyr. Til sammenligning er det få fellestrekk mellom virksomhetene blant informantene i intervjuene. Det samme gjelder leietakerne i BREEAM-NOR Excellent-byggene i osloregionen, som er skissert i tabell 7. Leietakerne opererer i ulike segmenter som olje og gass, IT, eiendomsutvikling og barnehage. Det foreligger heller ingen klar korrelasjon mellom informantene når det gjelder bedriftenes likviditet (Proff, 2016).

Selv om det ikke foreligger noen klar sammenheng blant virksomhetene til informantene i empirien, viste det seg at mer enn 50 prosent av informantene hadde en form for tilknytning til BREEAM-NOR gjennom sin daglige virksomhet. For å undersøke om prosentandelen er like høy for resten av leietakerne i BREEAM-NOR Excellent-bygg i osloregionen, er det utarbeidet en leietakeroversikt i tabell 7. Leietakeroversikten viser en fremstilling av leietakerne i BREEAM-NOR Excellent-sertifiserte kontorbygg med sertifiseringsgraden Excellent i osloregionen per 02.01.2016. Data om de øvrige leietakerne som ikke er med i empirien, er innhentet via epost- eller telefonkorrespondanse med de enkelte gårdeierne. Oversikten består av adresse/bygning, hvem som er leietaker, antall kvadratmeter per leietaker, arealvekting og bransje de opererer i. Arealvektingen er gjennomført ved å dividere leietakernes bruttoareal på summen av det utleide arealet. Leietakerne er først sortert etter adresse eller bygg, deretter bruttoareal per leietaker i de enkelte byggene.

Tabell 7. Leietakere i BREEAM-NOR Excellent-bygg i osloområdet. Egen framstilling basert på data fra leietakere og gårdeiere.

Adresse/bygning	Leietaker	Antall	kvm	Arealvekting	Bransje
Grensesvingen 7	Miljødirektoratet	12021		65,2 %	Klima og miljø
Grensesvingen 7	Undervisningsbygg	5568		30,2 %	Eiendomsutvikling og forvaltning
Grensesvingen 7	Per Magnussen AS	543		2,9 %	Bokhandel
Grensesvingen 7	Liquid Engineers AS	210		1,1 %	Utrelivsbransjen
Grensesvingen 7	Fonus AS	35		0,2 %	Begravelsesbyrå
Grensesvingen 7	Salong Hår AS	60		0,3 %	Frisør
Asker Panorama	Kongsberg Oil & Gas Tech AS	12000		55,6 %	Olje og gass
Asker Panorama	Telecomputing Norway AS	5000		23,1 %	IT/teknologi
Asker Panorama	Compass Group	1700		7,9 %	Måltidstjenester
Asker Panorama	RAC Norway	1400		6,5 %	Bil og vei
Asker Panorama	Oxer Eiendom	900		4,2 %	Eiendomsutvikling og forvaltning
Asker Panorama	RAC Group	600		2,8 %	Bil og vei
Sanstuveien 68	Schneider Electric	5775		79,2 %	Energieffektivisering
Sanstuveien 68	Glava	1156		15,8 %	Isolasjon
Sanstuveien 68	Data Beat AS	365		5,0 %	IT/Teknologi
Munkedamsveien 62	RS Platou AS	6295		90,6 %	Shipping
Munkedamsveien 62	Ulna Barnehage	650		9,4 %	Barnehage
Schweigaards gate 21	Gjensidige	15200		100,0 %	Forsikring
Schweigaards gate 23	NSB	12000		100,0 %	Jernbane
Østensjøveien 27	NCC	8500		59,9 %	Entreprenør
Østensjøveien 27	Norsk Dental Depot	2500		17,6 %	Tannhelse
Østensjøveien 27	Weifa	1300		9,2 %	Farmasøyt
Østensjøveien 27	Mysoft	1200		8,5 %	Programvareleverandør
Østensjøveien 27	Constructor Norge	700		4,9 %	Oppbevaringsløsninger

Av tabell 7, har seks bedrifter en form for tilknytning til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet:

Miljødirektoratet (Grensesvingen 7)

- Underlagt klima- og miljødirektoratet og således en ambassadør for å fremme bruk av energieffektive bygg.

Undervisningsbygg (Grensesvingen 7)

- Undervisningsbygg sitter i samme bygg som Miljødirektoratet. Det kommer fram i empirien at Undervisningsbygg ønsket å leie et energieffektivt bygg, for å lære mer om fenomenet de selv har planer om å utvikle i fremtiden.

Oxer Eiendom (Asker Panorama)

- Oxer Eiendom er både eier og utbygger av eiendommen.

Schneider Electric (Sandstuveien 68)

- Schneider Electric leverer tekniske løsninger i energieffektive bygg.

Glava (Sandstuveien 68)

- Glava leverer byggematerialer som gir positive utslag i en BREEAM-NOR-beregning.

NCC (Østensjøveien 27)

- NCC er et entreprenørfirma som blant annet har stått for utbyggingen av Asker Panorama og Schweigaards gate 16. Schweigaards gate 16 eies av Entra Eiendom, og har ambisjoner om å oppnå miljøklassifiseringen BREEAM-NOR Excellent (NCC, u.å).

Disse seks leietakerne har fordelt seg på Grensesvingen 7, Asker Panorama, Sandstuveien 68 og Østensjøveien 27. Grensesvingen 7 og Sandstuveien 68 er de eneste byggene med mer enn én leietaker med en tilknytning til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet. Disse leietakerne utgjør henholdsvis 95,4 og 95 prosent av det utleide arealet i sine bygg.

I Asker Panorama og Østensjøveien 27, hvor Oxer Eiendom og NCC er leietakere, hadde begge selskapene en byggherrerolle i utviklingen av eiendommene. Selv om Østensjøveien 27 i senere tid har blitt solgt, var det NCC som var entreprenør på vegne av NCC Property Development i utviklingen. Etersom NCC leier ca. 60 prosent av det utleide arealet i Østensjøveien 27, kan dette tyde på en "sale and lease back"-avtale, der eieren inngår en lang leieavtale med seg selv før salget av eiendommen, for å øke kontantstrømmen og byggets verdi. Det var dermed mer opplagt at Oxer Eiendom og

NCC ble leietakere i Asker panorama og Østensjøveien 27, enn Miljødirektoratet, Undervisningsbygg, Schneider Electric og Glava i sine bygg.

Ettersom Grensesvingen 7 og Sandstuveien 68 ligger med spredt beliggenhet, tyder denne analysen på at leietakere med en nær tilknytning til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin virksomhet ikke nødvendigvis samles i "kontorclustere", men heller i samme bygg. Igjen kan vi se tilfeller av vi liker å omringes folk som ligner oss selv (Byrne, 1971). Med kontorclustere menes flere kontorbygg som er samlet innenfor en kort geografisk avstand.

Av de 24 leietakerne som er kartlagt i tabell 7, kan altså 25 prosent av leietakerne knyttes til BREEAM-NOR gjennom sin daglige virksomhet. Dette er halvparten av prosentandelen som ble målt av leietakerne i empirien, men må likevel anses som høyt, sammenlignet med resten av kontorleietakerne i osloregionen.

I empirien viser det seg at det er leietakerne med en form for tilknytning til BREEAM-NOR besitter høyest kunnskap om fenomenet. Det er også de samme leietakerne som utnytter og verdsetter de markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest. Det er tydelig at det er en sammenheng mellom problemstilling 4 og de øvrige problemstillingene:

Problemstilling 1:

- Glava, Schneider Electric, Gjensidige og Undervisningsbygg har høyere kunnskap om BREEAM-NOR enn de øvrige leietakerne. Tre av disse leietakerne har en form for tilknytning til BREEAM-NOR Excellent.

Problemstilling 2:

- Schneider Electric, Miljødirektoratet, Gjensidige og Data Beat mener at BREEAM-NOR Excellent ville vært vesentlig ved et nytt eiendomssøk i dag. Dette kan indikere en form for betalingsvillighet for BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen. Av disse leietakerne, kan både Schneider Electric og Miljødirektoratet knyttes til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet.

Problemstilling 3:

- Glava, Schneider Electric og Miljødirektoratet er de leietakerne som utnytter og verdsetter de markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent. Av disse tre selskapene, kan samtlige knyttes til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet

Dette indikerer at faktorer som kunnskapsnivå, betalingsvillighet og bakgrunnen for valget av BREEAM-NOR Excellent-lokale, avhenger av hvilken bransje leietakerne opererer i.

Oppsummering

Betalingsvilligheten for BREEAM-NOR Excellent fordeler seg ikke på én spesiell type bedrifter. Betalingsvilligheten fordeler seg likevel på en høy konsentrasjon av leietakere med en form for tilknytning til BREEAM-NOR Excellent gjennom sin daglige virksomhet. De samme leietakerne viser også et høyere kunnskap- og verdsettelsesnivå om BREEAM-NOR Excellent.

Del V Avslutning

Refleksjon over egne forventninger

Undersøkelsene som har blitt gjennomført i denne studien, er utarbeidet på bakgrunn av egne forventninger og kunnskapsnivå om fenomenet som undersøkes. Videre ønsker jeg å trekke fram noen av de forventningene jeg hadde i forkant av undersøkelsene, og hvordan disse stemte overens med de funnene som er presentert.

Gjennom litteraturstudiet ble jeg farget av tidligere funn som var gjort på tilsvarende tema. Både nasjonale- og internasjonale studier viste til en høyere betalingsvillighet for energieffektive bygg. For meg var det ikke spørsmål hvorvidt leietakerne betalte en merkostnad for BREEAM-NOR Excellent, men hvor mye. Jeg anså derfor spørsmålet 8 i intervjuguiden, om hvordan betalingsvilligheten ville blitt påvirket ved at hele sertifiseringen ble trukket tilbake som et godt spørsmål for å belyse dette. Det viste seg at kun én av leietakerne ville reagert kraftig om dette var tilfelle.

Denne fargeleggingen viser seg også i spørsmål 6, hvor jeg ønsker å vite om det er de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene som blir verdsatt mest. Det er igjen ikke spørsmål om konsekvensene i det hele tatt blir verdsatt, men hvilke som blir verdsatt mest. Det viste seg at de økonomiske konsekvensene ikke eksisterte slik jeg først trodde, og at de markedsføringsmessige konsekvensene ble ansett som en bonus som de ikke benyttet seg nevneverdig av.

Den empiriske analysen viser at teoriene som søker å forklare leietakernes valg og beslutninger ikke stemmer i de tilfellene som er undersøkt i denne studien. Dette viser verdien av en kvalitativ studie, basert på fenomenologisk tilnærming, som et supplement til de kvantitative studiene som ble presentert tidlig i denne studien.

Konklusjoner

Bakgrunnen for denne studien var å belyse i hvilken grad norske leietaker i BREEAM-NOR Excellent sertifiserte kontorbygg hadde en økt betalingsvillighet for sine arealer, sammenlignet med et tilsvarende bygg uten BREEAM-NOR-sertifisering. Jeg ønsket å undersøke hva slags leietakere det var som hadde valgt å leie kontorarealer i BREEAM-NOR Excellent-bygg, og således bakgrunnen for valget. I tillegg ønsket jeg å undersøke hvorvidt disse leietakerne hadde noe kunnskap om hva BREEAM-NOR dreide seg om.

Det viser seg at ca. ¼ av dagens leietakere i BREEAM-NOR Excellent bygg har en form for tilknytning til fenomenet gjennom sin daglige virksomhet. Tilknytningen varierer fra drift av BREEAM-NOR-systemer, produksjon av BREEAM-NOR-materiell til ønske om utvikling av egne BREEAM-NOR-bygg. Bortsett fra denne fellesnevneren, opererer leietakerne i det daglige i svært forskjellige bransjer.

Leietakerne med en forbindelse til BREEAM-NOR Excellent har et høyere kunnskapsnivå om fenomenet enn de øvrige leietakerne. Flesteparten (6 av 7) av leietakerne som ble intervjuet, kunne med egne ord forklare hva BREEAM-NOR gikk ut på. I teorien ble det redegjort for hvilke områder som ble vektlagt i sertifiseringsprosessen. Leietakerne hadde mindre kunnskap om de spesifikke områdene som angikk BREEAM-NOR Excellent.

BREEAM-NOR Excellent fremstår som en bonus for de fleste av leietakerne som er intervjuet. Leietakerne verdsetter BREEAM-NOR Excellent høyere nå, enn de gjorde i beslutningsprosessen ved å leie dagens arealer. Selv om BREEAM-NOR Excellent verdsettes høyere i takt med kunnskapsnivået, er det likevel lite som tyder på at leietakerne har noen form for betalingsvillighet for BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen.

Reduserte felleskostnader og bedriftenes samfunnsansvar er de to konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent som er vektlagt i teorien. Det viser seg ingen av disse konsekvensene er bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-bygg.

I teorien fremkommer det at reduserte felleskostnader er en konsekvens av BREEAM-NOR Excellent. Ved å kartlegge felleskostnadene i BREEAM-NOR Excellent-kontorene i osloregionen, viser det seg at kostnadene er høyere enn det lavest sjiktet av

gjennomsnittlige felleskostnader i Norge. I intervjuene virket flere av leietakerne skeptiske til at BREEAM-NOR Excellent medfører lavere felleskostnader.

Den beste forklaringen på hvorfor norske leietakere velger å leie areal i BREEAM-NOR Excellent-bygg er Cialdinis knapphetsprinsipp. Foreløpig er BREEAM-NOR Excellent et knapphetsgode i det norske kontormarkedet. Dette kan være noe av bakgrunnen for at norske leietakere velger å leie BREEAM-NOR Excellent-arealer.

Anbefalinger til videre forskning

BREEAM-NOR er foreløpig et relativt nytt fenomen i Norge. Det er fortsatt få norske studier om temaet, noe som bør være gjenstand for flere gradoppgaver. Denne studien har fokusert og tatt for seg BREEAM-NOR Excellent fra et leietakerperspektiv. Det kunne være interessant å undersøke de samme forholdene, men fra et utleierperspektiv. Konsekvenser som finansiering av BREEAM-NOR-prosjekter, potensielt lavere driftskostnader og økt eiendomsverdi er spennende tema som trenger videre forskning.

I bakgrunnskapittelet ble det skrevet om Nylander (2010) s. 122 som mente vi ikke ville se en enorm vekst av grønne bygg i Norge før det fantes empirisk data på at det faktisk er lønnsomt. Denne studien konkluderer ikke med noen vesentlig økt lønnsomhet for utleier gjennom høyere leieinntekter i BREEAM-NOR Excellent, sammenlignet med et tilsvarende kontorbygg uten denne sertifiseringen. Hvis det er slik at Nylanders påstand stemmer, kan denne studien tyde på at en sterk vekst vil utebli. Hvis veksten fram til nå har kommet som en ”limited editon”-effekt i markedet, uten noen underliggende lønnsomhet verken for leietaker eller utleier, kan veksttaket heller avta. Videre studier av dette markedet både fra et eier- og leietakerperspektiv vil være relevant blant annet som underlag for myndighetene eller bransjen til å velge de mest effektive tiltakene for å regulere tilbudet av næringsbygg i Norge.

Kilder

Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M.A. og Turner, J.C. (1990) Knowing what to think by knowing who you are. *British Journal of Social Psychology*, 29, s. 97-119.

Basale (2015) *Basalerapporten 1. halvår 2015. Felleskostnader og eierkostnader* [Internett]. Tilgjengelig fra: <https://basale.no/wp-content/uploads/2015/12/basalerapporten_1_2015.pdf> [Lest 15.10.2015].

Bellona, Siemens (2008) *Energieffektivisering i norske bygg. Barrierestudien* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<https://w3.siemens.no/home/no/no/campaign/Energieffektivisering/Documents/Barrierestudien.pdf>> [Lest 07.12.2015].

Berg, B.L. (2001) *Qualitative research for methods for the social sciences*. Boston: Allyn and Bacon.

BREEAM-NOR (2012) *Teknisk Manual* [Internett]. Tilgjengelig fra: <http://ngbc.no/wp-content/uploads/2015/09/BREEAM-NOR-Norw-ver-1.1_0.pdf> [Lest 15.01.2016].

Brennan, T.R., Cannaday, R.E. og Colwell, P.F. (1984) *Office rent in the Chicago CBD*. Illinois: University of Illinois at Urbana-Champaign.

Byrne, D. (1971) *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.

Cialdini, R.B. (2011) *Påvirkning. Teori og Praksis*. 2. utg. Oslo: Abstrakt Forslag AS.

Dagens næringsliv (2016) *Avgiftsfritaket får bilkjøpere til å velge elbil*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.dn.no/privat/dnBil/2016/03/31/1439/Elbil/avgiftsfritaket-fr-bilkjopere-til--velge-elbil>> [Lest 07.04.2016].

Enova (2015) *Vil ha grønne yrkesbygg* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.enova.no/radgivning/naring/aktuelt/vil-ha-gronne-yrkesbygg/249/1591/>> [Lest 20.12.2015].

Eichholtz, P., Kok, N. og Quigley, J. (2013) The Economics of Green Building. *Review of Economics and Statistics* 95 (1), s. 50-63

Eichholtz, P., Kok, N. og Quigley, J. (2010) Doing Well by Doing Good: Green Office Buildings. *American Economic Review* 100, s. 2492-2509

Geltner, D.M., Miller, N.G., Clayton, J., og Eichholtz, P. (2014) *Commercial Real Estate Analysis and Investments, Third Edition*. USA: OnCourse Learning.

Glascok, J.L., Jahanian, S. og Sirmans C.F. (1990) *An analysis of Office Market Rents: Some Empirical Evidence* 18 (1), s. 105-119.

Gripsrud, G., Olsson, U.H. og Silkoset, R. (2010) *Metode og dataanalyse*. 2. utg. Oslo: Høyskoleforlaget.

Greening, D.W. og Turban, D.B. (1997) *Corporate Social Performance and Organizational Attractiveness to Prospective Employees* 40 (3), s. 658-672.

Gregory, K., Alevantis, L., Berman, A., Mills, E. og Perlman, J. (2003) *The Costs and Financial Benefits of Green Buildings*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.usgbc.org/Docs/News/News477.pdf>> [Lest 10.04.2016].

Grunnloven. *Lov 17. mai 1814 Kongeriket Norges Grunnlov*.

Johannessen, A., Tufte, P.A. og Christoffersen, L. (2010) *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 4. utg. Oslo: Abstrakt forlag.

Kårstein, H. (2015) *Vil energieffektive næringsbygg gi byggeier høyere leieinntekter?* [Masteroppgave]. Trondheim: Høyskolen i Trondheim.

Lyon, P. og Maxwell, J. (2013) On the Profitability of Corporate Environmentalism. *Oxford Handbooks online*. [Internett], s. 1-32. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199782956.013.0025

McGraw-Hill Construction (2013) *World Green Building Trends* [Internett]. Tilgjengelig fra: http://www.worldgbc.org/files/8613/6295/6420/World_Green_Building_Trends_Smart_Market_Report_2013.pdf [Lest 15.11.2015].

NCC (u.å) *Schweigaards gate 16* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.ncc.no/prosjekter/schweigaardsgate-16/>> [Lest 03.04.2016].

NGBC (2015) *Hva er BREEAM?* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://ngbc.no/breeam-nor/>> [Lest 20.10.2015].

NGBC (2015b) *Hva er BREEAM?* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://ngbc.no/breeam-nor/> → [BREEAM-NOR \(venstre kolonne\)](#) → [Om BREEAM-NOR Manualen](#)> [Lest 20.10.2015].

NGBC (2015c) *Klassifiserte BREEAM-NOR prosjekter* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://ngbc.no/klassifiserte-breeam-nor-prosjekter/>> [Lest 10.01.2016].

NGBC (2015d) *Hva er BREEAM?* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://ngbc.no/breeam-nor/> → [BREEAM-NOR In-use \(venstre kolonne\)](#) → [Norske BREEAM In-Use piloter](#)> [Lest 20.10.2015].

Nylander, M. (2010) *Utviklingen av grønne bygg i Norge* [Masteroppgave]. Ås: Universitet for Miljø- og Biovitenskap.

Olerud, K. (2. mai 2015) Bærekraftig utvikling, i: *Store norske leksikon*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/bærekraftig_utvikling> [Lest 12.12.2015].

Plan- og bygningsloven. *Lov 27. Juni 2008 nr. 71 om lov om planlegging og byggesaksbehandling.*

Proff (2016) *Proff, The business finder* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.proff.no/>> [Lest 15.01.2016].

Saltnes, D.J. (2016) Vil ha Tesla-insentiver for bygg. *NeNyheter* [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.nenyheter.no/43980>> [Lest 12.02.2016].

Wiley, J.A., Benfield, J.D. og Johnson, K.H. (2008) *Green Design and the Market for Commercial Office Space*. 41, s. 228-243. DOI: 10.1007/s11146-008-9142-2

Wojcik, M. og Smelhus R. (2015) *Hvilke kjennetegn og status har "det grønne skiftet" i BEA-næringen i Norge i dag, og hvilke utviklingstrekk kan vi forvente i nær fremtid?* [Masteroppgave]. Oslo: Handelshøyskolen BI

Yudelson, J. (2008) *The green building revolution*. Washington: Island Press.

Vedlegg

Vedlegg 1 – Intervjuguide

1. Hvilken bransje tilhører du?
2. Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?
3. Hva vet du om BREEAM-NOR?
4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?
5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?
6. Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?
7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?
8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?
9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

Vedlegg 2 – Intervju med Glava

- 1. Hvilken bransje tilhører du?**
 - Byggenæringen.
- 2. Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?**
 - Drøye 1000. Stemmer nok hvis gårdeier har oppgitt 1100.
- 3. Hva vet du om BREEAM-NOR?**
 - Jeg vet en god del. Da vi selv dokumenterer produkter og løsninger som har BREEAM-NOR-dokumentasjon på materialer vi selv leverer til bygg, så vet vi en del om det. Det er en poengskala, hvor vi dokumenterer mange ting, men utbyggerne gir nøkken i hva som står i dokumentasjon, bare de har et antall av et gitt antall poeng i en kategori. De aner ikke hva som står i dokumentene, de teller bare teller et gitt antall poeng av for eksempel en EPD. Slik er det med alle disse kategoriene, blant annet materialer.

Er det litt derfor dere sitter i dette bygget også? Fordi dere kjenner så godt til dette, at dere kan bruke det i markedsføring?

- Det viktigste for oss er lokasjon. At det er solgt inn med gode bygningsegenskaper, det er bare positivt.

4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- Jeg tror det er Excellent.

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- Det var ikke avgjørende, men en bonus.

6. Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?

- Forutsetter at BREEAM-NOR-funksjonene er utelukkende positive. Det kan selvfølgelig PR-messig knyttes til vårt image. Men vi bruker det helt marginalt i dag. Så hovedårsaken for at vi er her, er lokasjon. PR er et ekstra element, men vi bruker det ikke vesentlig.

Men det som handler om lavere felleskostnader, er det noe dere tok stilling til i forkant?

- Ja, det er fint. Men det er ikke avgjørende. Men veldig positivt, selvfølgelig.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Det er heller ikke avgjørende. Jeg ville forsikret meg heller grundig om at det faktiske bygget virker.

Er det noe dere har tatt lærdom av?

- Ja, i hvert fall blitt mer bevisste på. Man kan jo lure på om det er BREEAM-NOR på utsiden, eller BREEAM-NOR på innsiden.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Det vet jeg ikke. Da ville det vært i forhold til hva utleier hadde lovet oss. Da vil jeg tro det er gjenstand for en ny forhandling.

9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

- Vanskelig for å svare på.

Vedlegg 3 – Intervju med Data Beat

1. Hvilken bransje tilhører du?

- IT/teknologi.

2. Hvor mange kvm bruttoareal disponerer du?

- Ca. 250.

3. Hva vet du om BREEAM-NOR?

- Det er en form for standard minimumskrav, så vidt jeg vet. Hvor man det er visse ting man skal innfri når det gjelder miljø. Altså det å være miljøvennlig med energiforbruk osv. Mer nøyaktig vet jeg ikke. Leste meg litt opp på det når vi flyttet inn, men det er ikke noe som sitter fast nå.

4. Vet du hvilken grad av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- A, er det noe som heter det?

Nei. Det er Outstanding, Excellent osv.

- Ja, jeg har hørt det. Men jeg husker ikke. Det var bra, det husker jeg. Det var 2 bygg i den kategorien når vi flyttet inn. For meg er ikke det så viktig. Det var interessant at det var miljøvennlig, men akkurat hvilket nivå og sånn, det var ikke så vesentlig for oss.

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- Hvordan vil du jeg skal svare på det?

Var det et kriteriet for dere?

- Nei, det var ikke et kriteriet. Jeg vil si det mer som en nice to have. En bonus. Det henger sammen med flere ting, men jeg vil ikke påstå at jeg påbero meg noe miljøflagg eller var helt miljøfanatiker. Jeg kjører elbil og er happy med det, og blir stadig mer fornøyd med det. Og det gjør de fleste her nå.

Stod man relativt likt mellom 2 steder, så ville jeg valgt det her.

På bakgrunn av BREEAM-NOR Excellent?

- Ja, at det var et miljøbygg. Måtte ikke nødvendigvis være BREEAM. Når jeg fikk presentert hva BREEAM var, ble jeg fasinert. Jeg hadde nok vært villig til å betale en ekstra pris for det.

6. Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?

- Økonomi er alltid viktig når du skal gjøre noe sånt. Man kan si at noe er miljøvennlig enn noe annet, men det ser du på regningene. Du får et tilbud på andel FK, så vurderer du det der og da. Den økonomiske miljøgevinsten den ser du ikke direkte. Men det er positivt at FK er lavere enn andre steder. Men det markedsmessige. Følelsen av å være med, det å være moderne. Det er litt i tiden. Det er alltid spennende å få gjester opp hit. De syns det er fint og kult. Det er mer at det ligger i det moderne! Kostnadene er jeg litt usikker på hvor nyttig de er, for det er utrolig mye teknologi her, og det koster det også. Så vinninga går opp i spinnga på en måte. På sikt vil det være positivt.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Der de øvrige forholdene står likt, så vil det være absolutt avgjørende. Jeg vil nok være villig til å strekke meg litt lenger for å få et miljøsertifisert bygg. Det spiller kanskje ikke noen rolle om et bygg er mer miljøsertifisert enn noe annet, men det viktigste er at det har en miljøprofil slik som her. Det er viktig.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Har ikke tenkt så mye på det. Jeg hadde nok ikke begynt å klusse til med leiekontraktene. Vi er ofte i anbudssituasjoner hvor kundene spesifikt spør om vi er miljøbevisste. Det tenker mye på produktene våre, produksjonsmetoder osv. Alt er en del av en profil.

9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

- Det er den helhetlige miljøprofilen. Det blir for omfattende å gå i dybden. Vi er en liten bedrift som passer på pengene, men som en del av en profil. Å vise at miljøprofil. Vi kjører elbil og bor i et miljøeffektivt bygg, det som jeg som en del av en investering.

Hvorfor kjører man tesla? Økonomi eller samfunnsnyttig aspekter.

- Begge deler. En kombinasjon. Kjørt i 2 år og blitt mer og mer begeistret for elbil.

Er det litt det samme med bygget? Etter hvert som dere har vært her, desto bedre liker dere det?

- Ja, definitivt! Nå ville jeg aldri kjøpt bil med motor igjen. Så lenge det finnes alternativer. En Mercedes S klasse vil være bedre å sitte i, mer komfort etc, men nei. Jeg ville ikke valgt det selv om.

Vedlegg 4 – Intervju med Schneider Electric

1. Hvilken bransje tilhører du?

- Elektrobransjen.

2. Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?

- Det gjør jeg dessverre ikke, men det skal jeg få sendt deg på mail.

3. Hva vet du om BREEAM-NOR?

- Det jeg vet, er at Schneider har vært veldig opptatt av energieffektivitet. Det er en misjon med denne betongen, at den skal gjenvinne varme, så har vi også borrebrønner som henter opp vann fra langt ned i bakken, så vidt jeg har skjönt. Jeg kan ikke alt det tekniske rundt dette.

Kjenner du f. eks til poengsystemet bak BREEAM-NOR?

- Jeg vet at det finnes, men alt som må til for å få eks BREEAM-NOR Excellent, som vi har, det kan jeg ikke. Det tekniske på bygget ligger mest hos gårdeier og driftsleder, og det styrer ikke vi selv.

4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- BREEAM-NOR Excellent.

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- Det var veldig avgjørende. Schneider var veldig opptatt at vi driver med energieffektivitet, så vi ville inn i et bygg som vi kunne vise fram til våre kunder. Det er mange her på huset som kan mye mer om det tekniske enn meg.

6. Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?

- Jeg tror sett ut mot kundene våre, at det er markedsføringen. Men sett fra beslutningstakeren i Schneider, så handler det sikkert mye om økonomi også. Jeg tror det er en god blanding.

Bruker dere BREEAM-NOR aktivt i anbudssituasjoner?

- Ja, det tror jeg vi gjør.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Det tror jeg fortsatt ville vært veldig vesentlig.

Ville det spilt noen rolle om det var BREEAM-NOR, eller en annen seriøs miljøsertifisering?

- Det vet jeg ikke.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Det er en beslutning som helt sikkert hadde blitt tatt på ledelsesnivå mtp. en mulig reduksjon i husleie. Jeg tror det ville hatt en viss betydning, for vi fronter det veldig ut mot våre samarbeidspartnere.

9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

- Det er miljøprofilen som er viktig, og det energieffektive. Når vi går så hardt ut og fronter at vi er opptatt av energieffektive løsninger, så ville det vært feil å vært i et annet bygg.

Vedlegg 5 – Intervju med Gjensidige

1. Hvilken bransje tilhører du?

- Bank, finans og forsikring.

2. Hvor mange kvm bruttoareal disponerer du?

- I dette bygget, så er det 15 200. Disse 15 innebærer 8 eksklusive etasjer over bakken, og halvparten av de 3 etasjene under bakken.

3. hva vet du om BREEAM-NOR?

- Kan en god del. Det var ROM som bygde, så har de solgt det til KLP. Det var Rom og Skanska som kjørte fram dette som en mulighet for oss. Vi hadde BREEAM som tema i nesten hvert eneste leietakermøte fra vi signerte til vi flyttet inn, og det innebar 50 leietakermøter.

Kjenner du til poengsystemet bak BREEAM-NOR EXCELLENT?

- Nei, ikke i detalj. Men jeg vet f eks at fordi vi har veldig få parkeringsplasser og veldig mye sykkelparkering og tilrettelagt for syklistene, så får vi mange poeng på den biten.

4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- Excellent. Vi var det første i Norge. Det var vi veldig stolte av. Mye av den forretningen vi skaper spesielt med kommunemarkedet, forutsetter at du kan si noe om miljø. Så alle de store lokasjonene våre er miljøfyrtårn, selv om det sikkert kan diskuteres mye hva et miljøfyrtårn faktisk er. Men det er en sertifiseringsordning som vi er nødt til å fortelle når vi skal gi tilbud til kommunene. Sånn sett var det veldig greit med et BREEAM-NOR-hus i tillegg.

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- På signeringstidspunktet var det ikke avgjørende i det hele tatt. Fordi dette kom opp ordentlig først etter at vi hadde signert, men at vi snakket om det underveis i prosessen. Men hadde vi hatt et alternativ som var like godt og 3 millioner billigere, så hadde jeg nok gått for det andre.

Men hvor avgjørende var det at det var en miljøsertifisering generelt?

- Vi hadde jo miljøfyrtårnsertifisert det med engang etterpå uansett. Men vi synes jo dette var veldig spennende. Vi gjorde veldig mye miljøvennlig også etter at vi flyttet hit.

6. Versetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?

- Vi er veldig stolte av at vi er det første Excellent-bygget. Det har vært mye fokus på det. Vi fikk statens byggeskikkpris etterpå også. Det som overrasker meg litt, det er hvor lite fokus det fikk rent PR-messig i byggebransjen. Når jeg så hvor mye PR Ferd fikk for sitt Very Good-bygg ute i Asker. De fikk så sinnsykt mye PR for å ha laget et Very Good-bygg. Når vi da kommer etterpå med 2 så store hus, midt i sentrum, og ikke fikk noe tilsvarende. Det var litt overraskende.

Bruker dere det aktiv i anbudssituasjoner?

- Jeg vet ikke om vi bruker akkurat det, fordi det er en utrolig liten del av vår virksomhet. Sånn sett er miljøfyrtårn mye viktigere. Når vi går til Bergen kommune og kontoret i Bergen er sertifisert, Trondheim er sertifisert, Bodø er sertifisert. De store lokasjonene mot næringslivet er mye viktigere enn akkurat dette huset i den forstand. Av 3000 ansatte, sitter kun 800 her.

De økonomiske aspektene, med lavere felleskostnader, var det noe dere tenkte over?

- Faktum er at jeg er ikke sikker på at vi har klart å fått de effektene enda. Det tar lang tid å kjøre inn et nytt hus rent ventilasjonsmessig og få alt til å fungere optimalt. Det rent teoretiske om at du skal bruke så mange kilowatt timer strøm osv, tror jeg vi har et liten stykke igjen av.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Det mange som lurer på om vi opplever dårligere inneklima fordi vi er BREEAM-sertifisert, men det gjør vi ikke på noen måte. Sånn sett, skulle jeg flyttet videre nå så ville jeg definitivt valgt nesten passivhus.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Jeg hadde reagert ganske kraftig. Hvis de har sagt at de skal levere sånn, så må de levere sånn. Vi hadde nok tatt ganske kraftig tak i det.

Mener du at BREEAM-NOR Excellent-stempelet i seg selv har en økonomisk verdi?

- Ja, i hvert fall på Excellent-nivå. Jeg tror ikke du vinner mange potensielle leietakere med å komme med en Very Good-bygg i dag. Vi holder på i Vilnius, og der er de på Very Good-standard, og da er de superstolte. Men det er forskjeller på Vilnius og Norge. Jeg mener at det har en verdi, ja.

9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

- Den sertifiseringsprosessen, og den gjennomgangen var nyttig. Det viste hva vi fikk, også viste det at vi hadde gjort en god jobb der vi satt i et bygg fra 1991, og vi hadde gjort flere tiltak. Allerede den gangen hadde vi sjakter for utskillelse av papir, med sikkerhetsmakulering i andre enden.

Vedlegg 6 – Intervju med NSB

1. Hvilken bransje tilhører du?

- Transport.

2. Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?

- Ca. 12 000.

3. Hva vet du om BREEAM-NOR?

- Jeg vet stort sett ingenting om BREEAM-NOR. Det er begrenset. Jeg tror kanskje det er et datterselskap av noe amerikansk eller engelsk fra 90-tallet.

4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- Excellent

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- Nå bygde vi bygget selv via vårt datterselskap Rom Eiendom. Hensikten var å samle hele NSB-konsernet i ett bygg. Det var en del av prosessen at det ble et BREEAM-bygg. Det var ikke noe kriteriet i startfasen. Det var underveis hvor man så mulighetene i samarbeid med Skanska.

6. Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?

- NSB liker jo å presentere seg som en miljøbedrift. Det kan være det blir benyttet av ulike grupper på innkjøpssiden.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Det tror jeg ikke vi hadde tenkt så mye på. Vi hadde nok tenkt mer på økonomi. Det ser vi i dag også, hvor et av våre datterselskaper flytter ut, til Lodalen. De flytter fra dette bygget for å få lavere leiekostnader.

Kan jeg spørre hvilke selskap det er?

- Cargonet. Godsavdelingen i NSB-konsernet.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Tror ikke det ville hatt noen påvirkning.
- Hvis bygget hadde stått akkurat slik det står i dag, med de samme kvalitetene, men det manglet BREEAM-NOR Excellent-stempelet, så hadde ikke det betydd noe?
- Vanskelig spørsmål å svare på. Men når de prosjekterte bygget, planla de ikke å ha BREEAM-NOR i utgangspunktet.

Betyr det at det er mer som en bonus?

- Ja, det er slik jeg har forstått det.
- 9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?**
- Jeg har dessverre for lite kunnskap til å svare på det.

Vedlegg 7 – Intervju med Miljødirektoratet

1. Hvilken bransje tilhører du?

- Statlig forvaltning. Miljø og klima.

2. Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?

- 12021 kvm.

3. Hva vet du om BREEAM-NOR?

- Vi vet en del om BREEAM-NOR fordi vi har vært på kursing i BREEAM-NOR jeg og mine driftsledere. Vi vet om sertifiseringen og har vært på det innledende kurset. Vi har de grunnleggende kunnskapene om BREEAM. Vi er BREEAM-sertifisert i begge byene (Oslo og Trondheim).

Kjenner dere også til poengskalaen og detaljnivået?

- Ja.

4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- Excellent. Kjenner ikke til nøyaktig poengsum. Vi har ikke fått Excellent på det ferdig bygget enda, kun fått det på prosjekteringen. Den lar vente på seg. Omfattende prosess.

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- BREEAM-NOR er et virkemiddel, men ikke avgjørende. Det er den bakenforliggende gevinsten som er viktig. At det er akkurat BREEAM-NOR, det er ikke viktig.

Betyr det at det like gjerne kunne vært en annen miljøsertifisering?

- Ja.

6. Verdsetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR Excellent høyest?

- Ja, takk.

- **Hvis det går an å veie det ene høyere enn det andre, er det det å kunne markedsføre seg som miljøvennlig eller er at man ser de økonomiske langsiktige gevinstene?**
- Begge deler. Kort det som jeg bruker i foredragene mine; Miljødirektoratet er helt avhengig av å feie for egen dør. Vi er nødt til å gjøre som vi predikerer. Markedsføringsbiten er viktigere enn den økonomiske, fordi vi er helt avhengig av å fremstå seriøs innen for den biten. Men det aller viktigste for oss, er det faktiske miljøet. Miljøgevinsten av å sitte i energieffektive bygg. Så er vi litt opptatt av alt ikke trenger å rivs for å bygges opp igjen. Vi er opptatt av at ting kan rehabiliteres. Det er en av de viktigste grunnene til at vi valgte grensesvingen 7. At det er mulig for rehabilitert bygg. Når vi flyttet, hadde vi flere alternativer. Også nybygg. I den anbudskonkurransen havnet vi på rehabilitert bygg. Viktig for oss.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Viktig! BREEAM-NOR er en standard som har blitt mer og mer viktig. Men det er de bakenforliggende tallene som du får i energieffektivt bygg, gevinsten, som er viktig.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Det er energigevinsten i bygget som er viktig. Betalingsvilligheten vil jeg uttale meg lite om.

Så du mener at stempelet i seg selv ikke har noen verdi?

- Den har en verdi. Fordi den har en markedsføringsverdi. Men ikke noe ut over det. BREEAM-NOR blir viktig for omdømme og det er viktig for markedsføringen. Men i kroner og ører betyr den ingenting.

9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

Det er oppbyggingen som er viktig for oss. Energieffektivitet per kvadrat, kollektivtilbud etc. er viktig. Så det er deler i BREEAM-sertifiseringen som er viktigere for oss, enn andre ting. Spesielt valg av kontorsted var viktig for oss mtp. kollektivknutepunkt, som naturligvis scorer veldig høyt på Helsefyr, kontra en annen lokasjon.

Beliggenhet og nærhet til kollektiv, er det viktigere enn de tekniske funksjonene?

- Den var rangert som veldig viktig, og viktigere enn del av de det tekniske.

Vedlegg 8 – Intervju med Undervisningsbygg

1. Hvilken bransje tilhører du?

- Bygger, drifter og vedlikeholder skole, og er en del av Oslo kommune.

2. Hvor mange kvadratmeter bruttoareal disponerer du i dette kontorbygget?

- Ca. 5000.

3. Hva vet du om BREEAM-NOR?

- Jeg vet nok til at jeg kunne være en prosjektleder for dette bygget. Slik at jeg vet hvilke krav som gårdeier måtte oppfylle i forhold til sin sertifisering for å få poeng. Jeg vet også hva vi har fått poeng for. Etersom vi jobber i samme bransje, kjente vi til hva gårdeier måtte gjøre for å oppnå poengene, og hvordan dette ville utarte seg i BREEAM in-use.

4. Kjenner du til hvilket nivå av sertifiseringsformen BREEAM-NOR dette bygget har?

- Excellent, med veldig høy poengsetting.

5. I beslutningsprosessen ved å leie dette næringsarealet, hvor avgjørende var BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen?

- Ikke veldig avgjørende. Det var en plussgevinst i forhold til at vi ønsket mer kunnskap om BREEAM, og spesielt BREEAM in-use. Hvordan ville det oppleves å være i det, hvilke problemer er det som oppstår. Det synes vi var spennende.

Det var ikke førstevalget, men det var ett av våre valg. Ikke nødvendigvis at det var BREEAM -sertifisert, men at det var miljøvennlig. Det kunne like gjerne vært en annen seriøs miljøsertifisering. Men det var en bonus at dette bygget var det første som ble sertifisert som Excellent.

Hva hvis du fikk valget mellom 2 bygg, der kun ett var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert, men også dyrere. Ville du valgt det da?

- Det er ikke helt sikkert. Kanskje. Det spørres hvor lang Oslo kommune ville ha gått, fordi pengene styrer ganske mye. Men nå har vi en ganske aktiv byrådsavdeling med de grønne, så det kan godt være vi hadde gjort det.

6. Versetter du som leietaker de økonomiske eller markedsføringsmessige konsekvensene av BREEAM-NOR høyest?

- At det var så nære offentlig kommunikasjon. Hvis du setter passerspissen på Helsfyr stasjon, og slår en ring rundt, så vil du treffe alle skolebyggene vi er ansvarlig for. Det var vesentlig for oss. Indirekte så er det et miljøkrav. Som en kommunal leietaker, var vi nødt til å vurdere pris. Vi så blant annet på flere ulike alternativer i området. En annen viktig ting for oss, var at det var en annen leietaker i bygget som vi visste at vi kunne samarbeide godt med. Det var vesentlig.

Det er mange andre leietakere som bruker BREEAM-NOR aktivt i anbudskonkurranser og hvordan de profilerer seg. Gjelder dette også dere?

- Det har ingen betydning hos oss. Du må huske på at vi som en stor aktør innenfor Oslo kommune, så er det Oslo kommune som er vår kunde.

7. Hvis du skulle flyttet inn i nye lokaler i dag, hvor vesentlig ville det vært om bygget var BREEAM-NOR Excellent-sertifisert?

- Ikke så veldig stor betydning. Det positivt for oss rent erfaringsmessig, men hvis vi fikk et rimeligere tilbud fra andre, ville vi også vurdert det.

8. Hvis det viste seg at dette bygget var feilprosjektert, slik at BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen ble trukket tilbake. Hvordan ville dette påvirket betalingsvilligheten din?

- Hvorvidt jeg hadde gått veldig langt fordi den ble trukket tilbake, det er jeg usikker på.

Er det mulig at BREEAM-NOR Excellent-stempelet har en økonomisk verdi?

- Ja, det er mulig.

9. Er det selve BREEAM-NOR Excellent-sertifiseringen som er vesentlig, eller kun deler av den?

- Det betyr noe for oss at vi har det diplommet hengende. På lik linje som at kantinen er svanemerket. At vi følger opp det vi har sagt. Det er miljøprofilen som er viktig.