



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2021 30 stp.
Fakultet for landskap og samfunn

Bærekraftige byggeprosjekter

Sustainable building projects

Christine Granøe
Eiendomsutvikling

Forord

Masteroppgaven utgjør 30 studiepoeng, og er skrevet ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU), og markerer avslutningen for mine 3,5 år som deltidsstudent på masterstudie i eiendomsutvikling.

Oppgaven er skrevet med et ønske om å identifisere og lære om hvordan eiendomsbransjen kan håndtere leietakertilpassninger på en mer bærekraftig måte. Arbeidet har gitt meg innsikt i temaer som ikke nødvendigvis inngår i de tradisjonelle eiendomsfagene, men likeså verdifulle for å forstå hvordan en endring kan skapes.

Jeg ønsker spesielt å takke min veileder Erling Dokk Holm for god og konstruktiv veiledning. Videre vil jeg takke alle informanter som har tatt seg tid og hjulpet meg i arbeidet.

Til slutt vil jeg takke min arbeidsgiver som har tilrettelagt og gjort det mulig for meg å fullføre en mastergrad ved siden av en fulltidsjobb.

Oslo, 14. desember 2021



Christine Granø

Sammendrag

Formålet med oppgaven har vært å undersøke hvordan eiendomsutviklere kan tilrettelegge for bærekraftige leietakertilpassninger. Dette har jeg gjort ved å benytte den kvalitative metode, med dybdeintervjuer av ti informanter fra eiendomsbransjen, som representerer eiendomsutviklere, entreprenører, arkitekt og næringsmegler.

Verdens naturressurser er under et økt press, og det globale utslippet av klimagasser har aldri vært så høyt som nå. I en sirkulær økonomi må produktene våre vare så lenge som mulig, og produktene må i større grad gjenbrukes, vedlikeholdes og oppgraderes. Eiendomsbransjen er en betydelig bidragsyter i form av både direkte- og indirekte klimagassutslipp, og all reduksjon i bransjen vil kunne bidra positivt.

Oppgaven ser på hvordan en vellykket endring kan skapes, og hvordan eiendomsutviklere kan påvirke kundene til å velge mer miljøriktige løsninger, når det skal gjøres tilpasninger i et kontorareal.

De viktigste funnene er at aktørene i bransjen er opptatt av bærekraft og miljø, men at det ikke foreligger en sterk felles forståelse innad i organisasjonene til kundene og leverandørene. Det er svak kompetanse om temaet i markedet, som igjen resulterer i at uttalt ønske om å være miljøbevisste ikke gjenspeiles i aktørenes handlinger.

Eiendomsutviklere kan og har ett ønske om å tilrettelegge for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig, men det har ingen hensikt om ikke kundene også ønsker denne type areal. For at eiendomsutviklere skal lykkes, må det skje en holdningsendring i hele eiendomsmarkedet, om at dette er viktig og en nødvendighet.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Innholdsfortegnelse	3
1.0 Innledning	5
1.1 Oppgavens struktur og oppbygging	5
1.2 Tema og aktualitet	6
1.3 Problemstilling	9
1.4 Avgrensning	10
2.0 Teori	11
2.1 Begrepsavklaringer	12
2.2 Livssyklus kostnader (LCC)	13
2.3 Endringsmodeller	15
2.3.1 Kurt Lewin	15
2.3.2 John Kotter	15
2.4 Robert B. Cialdini`s seks prinsipper for påvirkning	16
3.0 Metode	18
3.1 Valg av forskningsdesign og metode	18
3.2 Datakilder og datainnsamling	19
3.2.1 Dybdeintervju	19
3.2.2 Litteraturstudie	21
3.3 Validitet og reliabilitet	21
3.4 Forskningsetikk	22
4.0 Empiri	23
5.0 Analyse og drøftelse	40
6.0 Konklusjon/Anbefaling	50
7.0 Kildehenvisninger	57
8.0 Vedlegg	61
8.1 Vedlegg 1 – Intervjuguide	61
8.2 Vedlegg 2 – Empiri eiendomsutvikler	64

8.3	Vedlegg 3 – Empiri entreprenør	75
8.4	Vedlegg 4 – Empiri arkitekt	78
8.5	Vedlegg 5 – Empiri næringsmegler	80

1.0 Innledning

1.1 Oppgavens struktur og oppbygging

Oppgaven er strukturert og inndelt i åtte kapitler:

Kapittel 1 er en innledning til oppgaven, hvor oppgavens tema, aktualitet, problemstilling og avgrensning presenteres og gjøres rede for.

Kapittel 2 gjør rede for valgt teori og viktige begrepsavklaringer. Her presenteres en definisjon av bærekraft og dens dimensjoner, livssyklus kostnader og dens betydning, Kurt Lewin og John Kotters endringsmodeller, samt Robert B. Cialdini's seks prinsipper for påvirkning.

Kapittel 3 gjør rede for oppgavens metodevalg, forskningsdesign, datainnsamling og utvalg.

Kapittel 4 presenterer oppgavens empiri, og presenterer de funnene fra det analyserte datamaterialet jeg mener egner seg best for å belyse oppgavens problemstilling.

Kapittel 5 gjør rede for valgt teori drøftet opp mot funnene i den empiriske datainnsamlingen.

Kapittel 6 er oppgavens anbefaling og besvarelse på den overordnede problemstillingen, samt mine egne refleksjoner og kritikk til oppgaven.

Kapittel 7 presenterer oppgavens kildehenvisninger.

Kapittel 8 presenterer oppgavens fem vedlegg, som utgjør intervjuguide og en samling av all empiri.

1.2 Tema og aktualitet

Verdens naturressurser er under et økt press, og det er derfor avgjørende for klimaet, naturen og miljøet at våre ressurser blir anvendt på en mer effektiv måte, slik at vi reduserer behovet for tilførsel av nye ressurser. I en sirkulær økonomi må produktene våre vare så lenge som mulig, og produktene må i større grad gjenbrukes, vedlikeholdes og oppgraderes (Miljødirektoratet, 2020).

Bygg-, anlegg- og eiendomsbransjen er Norges største fastlandsnæring, og bruker på verdensbasis ca. 40% av alle ressurser som blir tilført økonomien. Bransjen opptar et stort antall areal, der blant jord- og skogbruksareal som også er viktige areal for matproduksjon. Et høyt ressursforbruk utgjør således også store mengder avfall og klimagassutslipp (Regjeringen, 2021).

FNs generalsekretær: Verden er på vei mot 2,7 graders oppvarming

Går ikke klimautslippene ned, er verden på vei mot 2,7 graders oppvarming, advarer FNs generalsekretær António Guterres.

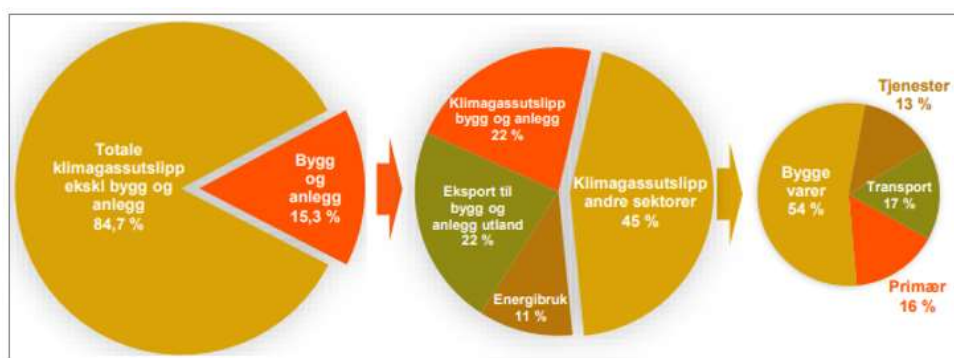
Figur 1: Utklipp av overskriften i nyhetssak publisert i VG 17.09.2021 (VG, 2021)

I august i år publiserte FNs klimapanel sin sjettede hovedrapport om klimaendringene (IPCC, 2021). Rapporten er basert på all relevant faglitteratur innen klimaforskning, og viser at menneskeskapte klimaendringer har resultert i at den globale gjennomsnittstemperaturen har steget med 1,1 grad siden førindustriell tid. Utslippene har aldri vært høyere enn de er nå, og de forventes å fortsette utover i dette århundret. I 2019 var det globale utslippet av klimagasser mer enn det dobbelte av det som var i 1970. Norge er forpliktet iht. Parisavtalen¹ og har som mål å redusere klimagassutslippet med 50-55% innen 2030 sammenlignet med 1990-nivå (Regjeringen, 2020).

¹ Avtale inngått 12. desember 2015 for å begrense den globale oppvarmingen til maksimalt to grader (Regjeringen, 2020).

For å begrense den globale oppvarmingen til et bestemt nivå kreves det store reduksjoner i klimagassutslippet (Miljøstatus, 2020). Bygg og anleggsbransjen står alene for 15,3% av Norges klimagassutslipp (se figur to).

Bransjen har relativ små direkte klimagassutslipp og blir derfor kanskje sjeldnere medtatt i diskusjonen om klimaendringer. Men ser en også på de indirekte klimagassutslippene som produksjon av materialer og transport, er bransjen en betydelig bidragsyter til det økte klimagassutslippet. Ettersom at bransjen står for en stor del av det totale utslippet, vil all reduksjon i bransjen kunne bidra positivt i «kampen» mot klimaendringene. Problemstillingen er høyst relevant, og blir stadig et mer sentralt tema i byggeprosjekter.



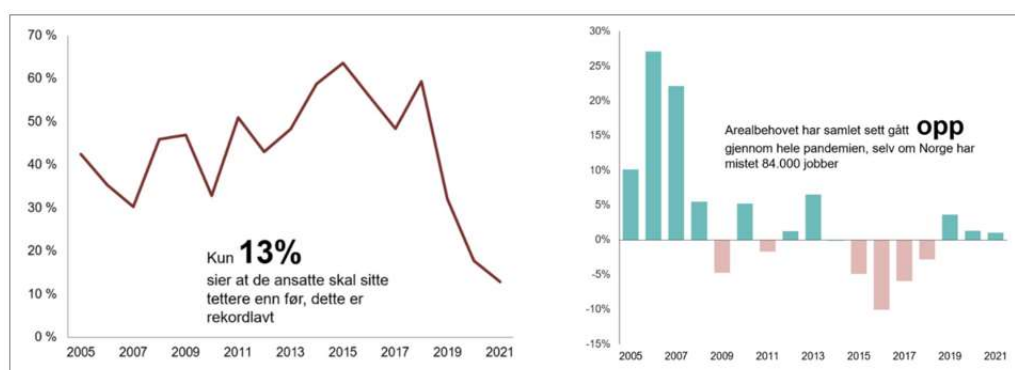
Figur 2: Bygg- og anleggssektorens klimagassutslipp (Asplan viak, 2019)

Verdt å nevne er at byggeteknisk forskrift (TEK 17) med tilhørende forskrift (Direktoratet for byggkvalitet, 2021), nå har vært ute på høring med høringsfrist 30.09.2021, hvor det foreslås en supplering av dagens energikrav, med krav som bidrar til reduserte klimagassutslipp fra materialer og bedre ressursutnyttelse.

Eldre eiendommer blir gjerne sett på som «verstinger» i et klimaperspektiv, med eldre tekniske installasjoner og byggetekniske løsninger, da disse må oppgraderes for å være i tråd med kravene til energieffektivitet fra myndighetene. Fredrik Berg, forsker ved NIKU, forteller at for å gjøre en helhetlig vurdering av hvilken belastning eksisterende eiendommer har på miljøet, må vi skifte fokus fra energieffektivitet alene, og se på det totale utslippet av klimagasser gjennom hele eiendommens levetid (Forskning.no, 2018). I en studie gjennomført av Berg og Mie Fuglseth (Berg og Fuglseth, 2018), er resultatet at en rehabilitering er mer gunstig i et perspektiv for

å redusere klimagassutslipp over en 60-års periode. Og at en først ser reduksjon i klimagassutslipp ved å rive og bygge et nytt bygg, først etter 50 år.

Målene er satt og regelverket for bransjen er i endring, men «henger» aktørene i eiendomsmarkedet med? Kundene (leietakere) er mer bevisste i søken etter nye kontorarealer, og benytter gjerne bistand fra profesjonelle søkemeglere. Kundene i samarbeid med meglerne har stor påvirkning på hvordan eiendomsutviklere tilpasser kontorarealene, og igjen hvilke direkte- og indirekte klimagassutslipp en kontoreiendom har. Det er ikke i tvil at kundene må få mulighet til å ta miljøriktige valg, men de må også bidra til at de riktige valgene blir tatt.



Figur 3: Modell som illustrerer at kontorbrukere skal sitte tettere enn tidligere og at arealbehovet har økt (Akershus Eiendom, 2021)

Ifølge Akershus Eiendom sin 18. utgave av arealbehovsundersøkelsen (Akershus Eiendom, 2021) er det grunn til å tro at arealbehovet i kontormarkedet ikke er svekket som følger av corona-pandemien, og prognosene tilsier at behovet skal videre opp. Av undersøkelsen kommer det også frem at en årelang trend, hvor kundene ønsker færre kvm. per ansatt, nå har bremsset opp. Det tyder på at kontorbrukere ønsker seg mer areal i fremtiden.

Ifølge Pangea Property Partners (2021) er det i 2021, om lag 9 000 000 kvm kontorareal i Oslo. Derfor med kunder som har et økt arealbehov, vil også behovet for å tilføre areal til markedet være til stede. Da er det viktig å se på hvordan eksisterende areal kan optimaliseres og hvordan dette kan gjøres på en bærekraftig måte.

1.3 Problemstilling

Den overordnede problemstillingen for denne studien er:

«Hvordan kan eiendomsutviklere tilrettelegge for bærekraftige leietakertilpassninger?».

For å kunne besvare problemstillingen, mener jeg følgende spørsmål bør besvares:

1.3.1 Hvilket fokus og kompetanse har kundene på bærekraft (miljø)?

Formålet her er å undersøke om brukere av kontorbygg er bevisste på hvilken påvirkning deres valg og holdninger har for eiendommens direkte- og indirekte klimagassutslipp. Jeg har en hypotese om at kundenes utalte ønske om å være miljøbevisste ikke reflekterer kravene deres ved inngåelse av en leiekontrakt som inkluderer leietakertilpassning. Ved å få svar på dette vil jeg kunne avdekke hvilke utfordringer som foreligger i dag, i utleiefasen og ved prosjektering av en leietakertilpassning.

1.3.2 Hvilket fokus og kompetanse har utleier (også kalt eiendomsutvikler) på bærekraft (miljø og økonomi)?

Formålet her er å undersøke om eiendomsutviklere er bevisste på hvilke konsekvenser deres drift, valg og holdninger har for eiendommens direkte- og indirekte klimagassutslipp. Og om kravet til avkastning trumfer miljøspørsmålet, eller om det er andre faktorer som påvirker deres valg. Ved å få svar på dette vil jeg kunne avdekke hvilke utfordringer som foreligger i dag, i utleiefasen, ved prosjektering av en leietakertilpassning og ved strategivalg.

1.3.3 Hvordan påvirker bærekraftige løsninger ombyggingskostnadene og byggets levetid?

Formålet her er å undersøke hvilken betydning valg av bærekraftige materialer og gjenbruk har for det økonomiske perspektivet og byggets levetid. Er valg av leverandør med et økt fokus på bærekraft mer kostbart enn andre leverandører? Har valg av bærekraftige materialer betydning for byggets levetid? Ved å få svar på dette vil jeg kunne avdekke hvilke utfordringer som foreligger i dag ved prosjektering av en leietakertilpassning.

1.3.4 Hvilke tiltak bør iverksettes for å oppnå bærekraftige leietakertilpassninger?

Formålet her er at de øvrige delspørsmålene vil gi informasjon som i samråd med litteraturstudie skal gi konkrete tiltak for at en leietakertilpassning kan bli mer bærekraftig. På den måten mener jeg at jeg vil kunne komme med en anbefaling om hvordan eiendomsutviklere kan tilrettelegge for at leietakertilpassninger kan gjennomføres på en mer bærekraftig måte.

1.4 Avgrensning

Oppgaven har et omfang på 30 studiepoeng med en tidsramme fra august 2021 til 15. desember 2021.

Oppgaven omhandler bærekraftige byggeprosjekter og er avgrenset til å gjelde rehabiliteringsprosjekter, og der igjen leietakertilpassninger. Det vil si ombygging og tilpasninger av et kontorareal ved utskifting av leietakere. Oppgaven baserer seg på tematikken, og er ikke avgrenset til å gjelde en spesifikk eiendom. Informantene som er blitt spurt er leverandører og rådgivere med virksomhet i Oslo sentrum, i det øvre siktet prismessig.

Oppgaven er videre avgrenset til å omhandle de dimensjonene i bærekraftbegrepet som vedrører økonomi, klima og miljø.

2.0 Teori

I dette kapitlet presenterer jeg den teoretiske bakgrunnen for oppgaven som jeg mener er nødvendig for å besvare oppgavens problemstilling. Teorien faller ikke nødvendigvis innenfor de tradisjonelle eiendomsfagene, men likeså viktig for at jeg skal kunne besvare oppgavens problemstilling.

Kapitlet vil først redegjøre for begreper som bærekraftig utvikling og dens tre dimensjoner, for deretter å omtale teori som livssyklus kostnader, endringsteori og påvirkningsteori. Bakgrunnen for at jeg mener livssyklus kostnader er relevant for oppgaven, er som nevnt innledningsvis at Berg, forsker ved NIKU, forteller at det er nødvendig å gjøre en helhetlig vurdering av hvilken belastning eksisterende eiendommer har på miljøet gjennom hele eiendommens levetid, da rehabilitering er mer gunstig i et perspektiv for å redusere klimagassutslipp over en 60-års periode.

Videre for at eiendomsutviklere skal kunne legge til rette for bærekraftige leietakertilpassninger mener jeg det kreves en holdningsendring i eiendomsmarkedet. Alle bidragsytere i hele verdikjeden (leverandører/kunder) må innse at miljøspørsmålet ikke lenger er et valg, men et forhold man må forholde seg til. Derfor vil oppgaven se nærmere på teorien om hvordan en endring blir vellykket. Oppgaven presenterer to endringsmodeller, hvor den ene er en videreutvikling av den andre modellen.

Til sist for å identifisere hvordan eiendomsutviklere kan legge til rette for bærekraftige leietakertilpassninger, ved å være en pådriver og påvirke at kundene deres velger de bærekraftige løsningene, vil jeg se nærmere på Robert B. Cialdini`s seks prinsipper for påvirkning.

2.1 Begrepsavklaringer

Bærekraftig utvikling kan defineres som en utvikling som imøtekommer dagens behov uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få dekket sine behov. I denne definisjonen er det lagt særlig vekt på de fattiges behov for å få oppfylt sine grunnleggende rettigheter og skape mulighet for et bedre liv. Samtidig legger den vekt på at det finnes grenser for hvor mye vi kan utnytte naturen i dag, uten at det går utover hva naturen kan levere av ressurser i fremtiden. For å oppnå en bærekraftig utvikling må det arbeides med de tre dimensjonene klima og miljø, økonomi og sosiale forhold (FN, 2021).

Klima er det typiske værmønsteret på et sted, som for eksempel gjennomsnittlig nedbørsmengde, maksimums- og minimumstemperatur eller hvor ofte det blåser kraftig (SNL, 2020).

Klimagassutslipp er utslipp til luft av klimagasser, det vil si gasser som påvirker atmosfærens evne til å holde på varmen (drivhuseffekten) og dermed klodens klima (SNL, 2021). Ved økte klimagassutslipp blir drivhuseffekten forsterket, som resulterer i en global oppvarming.

Miljø betyr omgivelser eller ytre livsvilkår. For eksempel kan man ha et godt eller dårlig arbeidsmiljø der man jobber (SNL, 2020).

Økonomi er den dimensjonen som omhandler å sikre økonomisk trygghet for samfunnet og menneskene (FN, 2021).

Sosiale forhold omhandler å sikre at alle mennesker får et godt og rettferdig grunnlag for et anstendig liv. Menneskerettighetene er det viktigste utgangspunktet for dette (FN, 2021).

2.2 Livssyklus kostnader (LCC)

Livssyklus kostnader kommer av det engelske begrepet «Life Cycle Cost», også kalt LCC. I 1989 ga B. S. Dhillon ut en bok hvor han samlet alle artiklene fra før 1989 som omfavnet begrepet «Life Cycle Costing». Han ga senere i 2010 ut boken «Life Cycle Costing for Engineers», som er en oppdatert utgave og gir en helhetlig oversikt over temaet. I følge B. S. Dhillon ble begrepet «Life Cycle Costing» brukt for første gang i 1965 i forbindelse med en rapport utarbeidet av Logistics Management Institute, Washington D.C. Rapporten ble utarbeidet for Forsvarsdepartementet i USA for installasjoner og logistikk i offentlig eiendom. Rapporten resulterte i en serie med tre retningslinjer for anskaffelse av livssyklus kostnader for departementet.

Iht. Anskaffelsesloven av 17. juni 2016 §5 er statlige-, fylkeskommunale- og kommunale myndigheter, samt offentlige foretak, pliktige til at deres anskaffelsespraksis bidrar til å redusere skadelig miljøpåvirkning og fremme klimavennlige løsninger. Dette skal blant annet skje ved at foretakene skal ta hensyn til livssyklus kostnader ved anskaffelser.

I Norge har vi en felles standard (NS 3453 Livssyklus kostnader for byggverk) som omfatter metodikk og kostnadsoppstilling for kalkulasjon av livssyklus kostnader for bygg. Standardens hovedbruksområde er analyser i forbindelse med prosjektutvikling, programmering, prosjektering, ombygging og kostnader i driftsfasen (Standard.no, 2018).

Life Cycle Cost Analysis (LCCA) er en metode for å vurdere de totale kostnadene ved eierskap av bygg og anlegg. Analysen tar hensyn til alle kostnader ved å erverve, eie og avhende en bygning. Formålet med en LCCA er å estimere de totale kostnadene ved prosjektalternativer, ved å velge utforming og kvalitet som sikrer at bygget vil gi de laveste totale eierkostnadene i samsvar med funksjon og kvalitet. LCCA bør utføres i en tidlig fase, men kan også benyttes til å redusere livssyklus kostnadene i en senere fase. Beslutninger om investering i bygg innebærer vanligvis stor usikkerhet rundt kostnader og besparelser. Å utføre en LCCA øker sannsynligheten for å velge et prosjekt som reduserer kostnadene i et lengre perspektiv. LCCA gir en betydelig bedre vurdering av den langsiktige kostnadseffektiviteten til et prosjekt enn alternative økonomiske metoder som bare fokuserer på investeringskostnader eller på driftsrelaterte kostnader på kort sikt.

Ved bruk av LCCA i et bygg- eller anleggsprosjekt ser en på investeringskostnadene ved oppføring av nytt bygg eller nye installasjoner/oppgraderinger i eksisterende bygg med tillegg av de årlige FDV-kostnadene². LCCA kan være et hjelpemiddel som vil bidra til at byggene blir mer kostnadseffektive ved at riktigere valg blir tatt i forbindelse med utforming og kvalitet. Hvilket vil ha en direkte påvirkning på byggets miljøfotavtrykk. Dette fordi dersom du har fokus på riktig kvalitet for bygget, vil behovet for utskiftning av teknisk anlegg og andre komponenter reduseres, og dermed redusere byggets forbruk av ressurser i byggets driftsfase.

Livssyklus kostnader har som formål å fremme økonomisk bærekraft ved å oppfordre til gode konsept- og produktvalg som vurderer kostnader i et livsløpsperspektiv, og ved å rapportere investeringskostnader.

Ved blant annet BREEAM-sertifisering³ gis det poeng for utarbeidelse av livssyklus kostnader og klimagassregnskap. Gjeldende BREEAM-NOR-manual (norsk tilpasning) ble lansert i 2016, og har siden vært revidert i to mindre omganger. Det pågår nå et arbeid om å lansere en ny norsk BREEAM-NOR 3.0 for nybygg, som skal gjenspeile den gjeldende praksis i Norge i dag, og være en driver for nytenking i planlegging og bygging for miljø og økt bærekraft (Byggalliansen, 2021).

² FDV er en samlebetegnelse for aktiviteter og kostnader gjennom en bygnings totale levetid, fra overtakelse etter nybygging til utrangering eller riving (SNL, 2019).

³ BREEAM-sertifiseringen er verdens eldste og Europas ledende miljøsertifiseringsverktøy for bygninger (Byggetjeneste, 2021).

2.3 Endringsmodeller

2.3.1 Kurt Lewin

Kurt Lewin argumenterer i sin endringsmodell (Lewin, 1947) at en vellykket endring i grupper og organisasjoner involverer tre faser:

Fase	Hendelse
1	Unfreezing (opptining), omhandler å erkjenne behovet for en endring, og en «avlæring» av dagens situasjon. Dette være seg kultur, normer og atferd.
2	Moving (endring), omhandler selve gjennomføringen og iverksettelse av tiltak for å sikre at organisasjonen beveger seg i en riktig endring. Det er i denne fasen at den tidligere situasjonen blir erstattet med den nye.
3	Refreezing (frysing), omhandler at den nye atferden blir implementert og stabilisert i en ny likevekt for å hindre at organisasjonen går tilbake til det gamle mønsteret.

Figur 4: Egenprodusert illustrasjon av Lewins endringsmodell.

2.3.2 John Kotter

John Kotter har videreutviklet Lewin`s endringsmodell til en åttetrinns-modell, hvor det er avgjørende at modellen følges steg for steg for at en endring skal bli vellykket (Kotter, 1996):

Steg	Hendelse
1	Etablere en sterk og felles forståelse for at en endring er viktig (en nødvendighet)
2	Etablere en styringsdyktig arbeidsgruppe med myndighet til å gjennomføre endringen
3	Utvikle en tydelig visjon, og en strategi for å nå den
4	Kommuniser visjonen til organisasjonen
5	Overfør ansvar til organisasjonen gjennom opplæring og trening
6	Identifiser kortsiktige mål, og bygg videre på de
7	Tilpass prosessen og foreta nødvendige tilpasninger
8	Skape en forankring i organisasjonen

Figur 5: Egenprodusert illustrasjon av Kotters endringsmodell.

Begge modellene trekker frem at organisasjonene må etablere en sterk felles innad forståelse av at en endring er viktig og en nødvendighet (fase en og punkt en til fire). Dette fordi en vellykket endring er basert på at det er likevekt mellom drivkrefter og motkrefter (Lewin, 1947). Motkrefter er de i organisasjonen som ønsker å bevare den eksisterende organisasjonen, mens drivkrefter er de som er positive til en endring. Drivkrefter kan også være endringer som er utenfor organisasjonens kontroll (ytre drivkrefter). Denne oppgaven baserer seg på et forhold som kan klassifiseres som en ytre drivkraft. Klimaspørsmålet er ikke lenger valgfritt å forholde seg til, men har utviklet seg til å være noe en må forholde seg til.

For at eiendomsutviklere skal lykkes må hele organisasjonen anerkjenne at dette er noe som må gjøres. Samtidig må også kundene og leverandørene i sine organisasjoner anerkjenne at dette er viktig. Dette bringer oss videre til punkt tre i Kotters modell. Både leverandører og kunder, må etablere en tydelig visjon og en entydig strategi med søkelys på bærekraft og hvordan deres drift påvirker direkte- og indirekte utslipp av klimagasser.

Det er først når aktørene på markedet har skapt en felles forankring innad i organisasjonene at det kan tas bærekraftige valg, og at eiendomsutviklere kan lykkes med bærekraftige leietakertilpassninger. Dette fordi aktørene operer i et marked som reguleres av tilbud og etterspørsel. Tilbyr eiendomsutviklere areal med fokus på bærekraftige løsninger og det ikke er etterspørsel etter et slikt areal, er vi kommet like langt.

2.4 Robert B. Cialdini`s seks prinsipper for påvirkning

Basert på studier og eksperiment tar Cialdini (2011) for seg hvilke mekanismer som bidrar til at mennesker blir påvirket. For at eiendomsutviklere skal lykkes med bærekraftige leietakertilpassninger, er det vesentlig at kundene også ønsker den type areal. Cialdini har undersøkt hvilke psykologiske prinsipper som påvirker tilbøyeligheten til å akseptere en forespørsel. Jeg vil i denne oppgaven se nærmere på fem av de seks prinsippene til Cialdini. Jeg vurderer det dithen at prinsippet som omhandler «liking» er mindre relevant, men som likevel blir dekket inn av de øvrige prinsippene. Dette prinsippet handler om at vi lar oss påvirke av folk vi liker, og som har de samme verdier og meninger som oss selv.

Prinsipp		Beskrivelse
1	Prinsippet om gjensidighet	Gjensidighetsprinsippet omhandler at dersom vi får noe, i form av gave eller tjeneste, så er det større sannsynlighet for at vi gir en gjenytelse tilbake. Dermed som eiendomsutvikler har du makt til å påvirke hvorvidt en kommer overens med andre mennesker, og hvordan en kan «lokke» kundene til eiendommen med goder.
2	Prinsippet om knapphet	Knapphetsprinsippet handler om at vi mennesker ser på en vare/tjeneste som eksklusivt dersom det er i et begrenset opplag – når valgmulighetene blir færre, ønsker vi oss det mer.
3	Sosiale bevis	Sosiale bevis, er hvordan vi mennesker forholder oss til andre menneskers meninger. Vi er av natur opptatt av andre sine meninger. Når vi er usikre i en beslutningssammenheng, søker vi informasjon om hvordan andre har handlet før oss.
4	Prinsippet om autoritet	Autoritetsprinsippet handler om at vi lar oss lettere påvirke og overbevise av kunnskapsrike eksperter.
5	Prinsippet om forpliktelse	Dette prinsippet handler om at vi mennesker ønsker å være konsistente og stå for det vi har sagt eller gjort. At folk er mer villig til å gjøre ting som stemmer overens med det de har gjort før, og forholder seg til det som er kjent. At fra det øyeblikket vi gjør et valg eller tar et standpunkt, oppstår en indre forpliktelse, og vi møter press fra oss selv og fra omverden i retning av å opptre i samsvar med forpliktelsen.

Figur 6: Egenprodusert illustrasjon av Cialdinis påvirkningsmodell.

3.0 Metode

I dette kapitlet gjør jeg rede for valgt metode. Valg av metode for gjennomføring av empiriske undersøkelser vil avhenge av forskningsspørsmålet og hva slags samfunnsforhold som skal undersøkes. Informasjonen som skal innhentes omtales som empiri, og metoden er fremgangsmåten for å samle inn informasjonen (Jacobsen, 2016).

3.1 Valg av forskningsdesign og metode

Et forskningsdesign er en overordnet plan for studiene som forteller hvordan problemstillingen skal belyses og besvares. Begrepet kan defineres som logikken som linker dataene man skal samle inn og det som skal konkluderes, til studiets problemstilling (Yin, 2003). Valg av forskningsdesign avhenger av hvilken kunnskap man innehar på forhånd og hvilke ambisjoner oppgaven har. Formålet med denne studien er å forstå hvordan aktørene i eiendomsbransjen operer i dag og identifisere hvor det er potensiale for forbedringer, for deretter å identifisere tiltak som kan bidra til at leietakertilpassninger blir mer bærekraftig. Det er et ønske om en dypere (intensivt) forståelse gjennom å teste problemstillingen, og på den måten tilegne detaljert kunnskap om temaet. Svakheten ved et slikt design er at det gir begrensede muligheter for å generalisere resultatet. Likevel mener jeg at ved å gå i dybden vil jeg tilegne meg verdifull førstehåndskunnskap som vil kunne resultere i en god anbefaling, som igjen vil kunne generaliseres for hele bransjen.

For å besvare problemstillingen i dette studiet mener jeg det er hensiktsmessig å benytte samfunnsvitenskapelig metode. Dette fordi i samfunnsvitenskap utgjør forskningsmetoden fremgangsmåter som brukes for å etablere pålitelig kunnskap og holdbare teorier om mennesker i ulike samfunn (SNL, 2021).

I samfunnsvitenskapelig metode skilles det mellom kvalitative- og kvantitative metoder. Dette studiet vil benytte kvalitativ metode, da det ved kvalitativ forskningsmetode er vanlig å belyse problemstillingen ved bruk av individuelle intervjuer. Skille mellom kvantitativ- og kvalitativ metode kan på en forenklet måte forstås ved at kvantitativ metode kartlegges det at noe skjer i et større utvalg, mens det ved bruk av kvalitativ metode studeres hvorfor det skjer i et mindre utvalg (Krumsvik, 2018).

Som et supplement til de individuelle intervjuene vil det også være aktuelt med en litteraturstudie, da det er hensiktsmessig å søke etter hvilken erfaring og kunnskap som allerede eksisterer om temaet.

3.2 Datakilder og datainnsamling

3.2.1 Dybdeintervju

Ved å benytte dybdeintervju vil jeg komme nærmere informantene og kunne gå i dybden i deres meninger og tanker. På denne måten får man et inntrykk av hvordan informantene reflekterer rundt deres egen situasjon og erfaring. En vil også få innsikt i hvordan deres organisasjon opererer. Ved bruk av en-til-en intervjuer skapes det et trygt rom der informantene kan svare ærlig, og i større grad åpne opp enn om det er flere til stede. En svakhet ved å kun benytte en-til-en intervjuer er at informantene ønsker å fremstille seg i et bedre lys, og kanskje fremstille situasjonen bedre enn den egentlig er (Tjora, 2017). For å eliminere mulighetene for dette, er identiteten til informantene i dette studiet behandlet anonymt.

Dybdeintervjuer deles vanligvis inn i tre ulike kategorier: lav grad av struktur, semistrukturert og strukturert (Silverman, 2014). I denne studien er det valgt å benytte semistrukturerte intervjuer. Dette fordi en semistrukturert intervjuguide har overordnede spørsmål, som forsker kan bevege seg frem og tilbake i intervjuguiden dersom informantene sier noe interessant. Denne intervjuformen gir større mulighet til å stille oppfølgingsspørsmål (Silverman, 2014), og også større mulighet for en god samtale, som igjen vil skape troverdige og sannferdige svar.

3.2.1.1 Intervjuguide

Jeg har utarbeidet en intervjuguide som i hovedsak er lik for alle informantene, hvor alle spørsmålene leder for å gi svar på problemstillingen og dens underspørsmål. Intervjuguiden er dog formulert noe ulikt for de ulike typene av informanter (se vedlegg 8.1).

3.2.1.2 Valg av informanter

Utvalget av informanter må være stort nok til å kunne belyse oppgavens problemstilling (Kruzel, 1999), men ikke større enn at det kan gjennomføres en grundig analyse av dataene som samles inn (Thagaard, 2003). Jeg har benyttet en kriteriebasert utvelgelsesstrategi, hvor det stilles ulike kriterier for deltakelse.

Det første kriteriet var at informantene totalt sett måtte arbeide i ulike organisasjoner. Dette for å kunne danne et bilde av dagens situasjon i de ulike organisasjonene, og trekke paralleller mellom likheter og ulikheter. Neste kriterier var at informantene måtte inne ha tilstrekkelig kompetanse og erfaring om selve utleieprosessen, samt prosjektering og gjennomføring av en leietakertilpassning. Det er ingen kriterier til størrelser på organisasjonene, men det er et kriterium at de har sin drift sentralt i Oslo og i det øvre prissegmentet.

Med bakgrunn i dette mener jeg ti informanter er tilstrekkelig for dette studiet. Alle informantene er vurdert å inneha tilstrekkelig kompetanse og erfaring. Dette gjenspeiles i tittel, bransje og selskap presentert i figur syv.

Informant	Bransje	Selskap	Rolle/tittel
A1	Eiendomsutvikler	A-1	Markedssjef
A2	Eiendomsutvikler	B-1	Utleiesjef
A3	Eiendomsutvikler	C-1	Forvaltningsdirektør
A4	Eiendomsutvikler	C-2	Utvikling- og bygningsdirektør
A5	Eiendomsutvikler	B-2	Eiendomssjef
A6	Eiendomsutvikler	A-2	Utvikling- og bygningsdirektør
B1	Entreprenør	D-1	Bygg- og anleggsingeniør
B2	Entreprenør	E-1	Bygg- og anleggsingeniør
C1	Arkitekt	F-1	Arkitekt, leder
C2	Næringsmegler	G-1	Næringsmegler, leder

Figur 7: Egenprodusert modell som viser en oversikt over informanter som har deltatt i studiet.

Ved oppstart og planlegging av masteroppgaven hadde jeg et ønske om å også intervju ulike kunder/leietakere. Bakgrunnen for hvorfor jeg gikk bort fra dette senere i oppgaven var fordi jeg etter å ha intervjuet de ti informantene nevnt ovenfor, satt jeg igjen med en god forståelse av hvordan markedet opplever kundene. Svarene som ble gitt av både eiendomsutviklere og de ulike rådgivere var sammenfallende og ga etter min mening et realistisk bilde av hvordan kundene operer.

3.2.1.3 Gjennomføring av intervju

Alle informanter ble rekruttert gjennom mitt eget kontaktnettverk ved en personlig henvendelse via telefon eller e-post. Selve rekrutteringsprosessen opplevde jeg som enkel. Jeg opplevde at det var stor interesse for temaet og for å hjelpe meg i arbeidet. Det var kun et negativt svar av de elleve som ble forespurt.

Deretter fikk de tilsendt en mail hvor jeg fortalte om min bakgrunn og formålet med oppgaven. Videre presenterte jeg de overordnede temaene i intervjuet og informerte om at svarene skulle behandles anonymt, og at det var kun deres tittel/bakgrunn som ville fremkomme i oppgaven.

Selve transkriberingen av intervjuene ble gjort fortløpende etter at intervjuene var gjennomført. Dette bidro til at samtalen var friskt i minne og gjorde prosessen enklere. Gjennom å transkribere underveis i prosessen ble jeg også gjort oppmerksom på hvordan jeg gjennomførte intervjuene og hvordan jeg kunne gjøre forbedringer. Selve intervjuene ble gjennomført som en samtale på en til to timer, hvor jeg noterte ned svarene samtidig. I tillegg til selve intervjuet fikk jeg også av flere av informantene presentasjon av organisasjonen deres og omvisning i arealene deres.

3.2.2 Litteraturstudie

En litteraturstudie er en studie og tolkning av litteratur som relaterer seg til et bestemt tema. Ved å gjennomføre en litteraturstudie ved siden av dybdeintervjuene, får jeg tilgang til et stort omfang av informasjon, som er svært nyttig for å få svar på oppgavens problemstilling. Det foreligger blant annet erfaringsrapporter fra pilotprosjekter og ulike veiledere fra interesseorganisasjoner som Grønn byggallianse og Norsk Eiendom, for hvordan eiendomsbransjen skal håndtere det «grønne skiftet». Formålet med å anvende litteraturstudie er for å få tilgang på mer informasjon og diskutere dette i sammenheng med funnene fra dybdeintervjuene.

3.3 Validitet og reliabilitet

Validitet er et sentralt begrep i forskning, og kan sees i sammenheng med begrepet «gyldighet», men kan kanskje bedre forstås som «holdbarhet» eller «dokumentarbarhet» (SNL, 2019). Validitetsbegrepet i kvalitativ forskning handler om at en har undersøkt det en hadde til hensikt å undersøke, mens i kvantitativ forskning

er validitetsbegrepet mer relatert til at om en måler det en har til hensikt å måle (Krumsvik, 2018). Validitet kan deles inn i intern- og ekstern validitet. Intern validitet handler om funnet er sammenfallende med virkeligheten og om det er sammenheng mellom forskningsfunnene og teorien. Ekstern validitet handler om forskningsfunn kan generaliseres på tvers av ulike sosiale settinger, og om det er en overføringsverdi av forskningsfunnene. Et viktig moment er derfor å først diskutere reliabiliteten og den indre validiteten til forskningsprosjektet, da det er ingen hensikt å se om unødvendig informasjon kan generaliseres (Krumsvik, 2015).

Begrepet *reliabilitet* omhandler studiets pålitelighet og etterbarprøvhets. Hvilket vil si at resultatet skal kunne etterprøves og gi de samme resultatene (Krumsvik, 2015).

Reliabilitet omhandler troverdigheten og konsistensen til forskningsresultatet.

Krumsvik mener en kan unngå feil rundt sikring av reliabilitet dersom en ser på reliabiliteten til intervjuer, transkripsjonen og i analyse-arbeidet i sammenheng.

Reliabilitet til intervjuer omhandler at spørsmålene ikke skal være ledende, og om intervjuer har hatt samme fremgangsmåte i sammenlignbare intervjuer. Krumsvik henviser til Fog (1994) som presiserer at det handler om å være konsistent innenfor hvert enkeltintervju og mellom flere intervjuer, fordi i hver enkelt intervjusituasjon vil det være subjektive elementer til stede. Og det å gjøre transkriberingsarbeidet selv er en faktor hvor forsker blir bedre kjent med empirien og er med på å styrke den interne validiteten i analysearbeidet.

3.4 Forskningsetikk

I samråd med veileder er informantenes personsensitive data beholdt anonymt. Dette for å kunne innhente så riktig informasjon som mulig, og at informantene ikke tilbakeholder reell og vesentlig informasjon. Informantene blir kun omtalt med bransjebakgrunn, slik at det ikke lar seg gjøre å identifisere informantene. Oppgaven er således ikke meldepliktig til Norsk senter for forskningsdata (NSD), jfr.

Personopplysningsloven av 14. april 2000.

4.0 Empiri

Funnene er presentert og systematisert ut ifra de fire delspørsmålene belyst i punkt 1.3, og representerer de funnene jeg mener er best egnet for å belyse den overordnede problemstillingen «*Hvordan kan eiendomsutviklere tilrettelegge for bærekraftige leietakertilpassninger?*».

4.1 Hvilket fokus og kompetanse har utleier og kunde på bærekraft (miljø og økonomi)?

Formålet her er som nevnt innledningsvis å undersøke om eiendomsutviklere og brukere av kontorbygg er bevisste på hvilke konsekvenser deres drift, valg og holdninger har for eiendommens direkte- og indirekte klimagassutslipp, og om kravet til avkastning trumfer miljøspørsmålet, eller om det er andre faktorer som påvirker deres valg.

Informantene ble stilt flere ulike spørsmål for å få svar på deres arbeid med miljø og bærekraft, både direkte og indirekte. Dette var bevisst for å avdekke hvordan de faktisk arbeider opp mot deres utalte miljøstrategi. I tillegg er eksterne rådgivere som arkitekt, næringsmegler og entreprenør spurt om hvordan de opplever partene.

4.1.1 Hvordan arbeider utleier med miljø og bærekraft?

Funnene indikerer at eiendomsutviklerne er opptatt av bærekraft og miljø, men at de mangler en entydig strategi. Bare to av informantene (A3 og A4) nevnte at det har en egen miljøavdeling og jobber aktivt med temaet. Likevel viser funnene at også disse informantene hadde valgt annerledes om deres kunder hadde ønsket det, nettopp fordi de ønsker å få leid ut arealene sine.

Selv om mindretallet sier de har en bevisst strategi, nevner alle informantene at de jobber aktivt med temaet. Alle informantene foruten informant A2 nevner at de er opptatt av BREEAM-sertifisering, og at sertifiseringsordningen har bidratt til at de har valgt annerledes enn de opprinnelig ville gjort.

Informant	Ja	Nei	Ikke nevnt
A1	X		
A2			X
A3	X		
A4	X		
A5	X		
A6	X		

Figur 8: Egenprodusert oversikt av informantenes svar på om de er opptatt av BREEAM-sertifisering.

Informant	Begrunnelse
A1	«Vi er opptatt av BREEAM-sertifisering. Dersom BREEAM ikke hadde eksistert hadde vi nok ikke tatt de valgene vi tar med bakgrunn i fokuset på sertifisering. Jeg må innrømme at vi hadde nok valgt det som ser best ut, fremfor løsninger som er bærekraftige for miljøet.... Sertifiseringsarbeidet hjelper oss med å ta riktige og bedre løsninger».
A2	«Vi har et uttalt ønske om å være miljøbevisste, men vi arbeider for lite systematisk og mindre med det enn hva vi burde. Jeg opplever at det er litt tilfeldig hvordan det får utslag i prosjektene. Men vi har det i bakhodet hele tiden i valgene vi gjør. Vi anerkjenner at det er viktig for bransjen vår».
A3 og A4	«...er opptatt av bærekraftsmålene og BREEAM-sertifiseringer».
A5	«Vi har ikke et bevisst forhold til det, men vi er opptatt av miljø.... Vi er opptatt av BREEAM-sertifiseringer, og er opptatt av at løsningene skal være holdbare og bærekraftige».
A6	«Vi har fokus på å ta de riktige valgene med tanke på miljøet. Vi er opptatt av BREEAM-sertifisering og synes det er et godt verktøy og virkemiddel for at bransjen som en helhet skal ta mer bærekraftige valg».
B1	«Jeg opplever at bransjen bare «pynter» på sannheten og lurer systemet».
B2	«Jeg opplever at fokus på miljø er kommet mer og mer. For ti år siden opererte man med at man skulle ha som ambisjon at 60% av avfallet i byggeprosjekter skulle være sortert. Nå er det en selvfølge at man sorterer. Neste steg må være å redusere avfallsmengden. BREEAM-sertifiseringer bidrar til at byggene blir bedre, og man tvinges til å tenke tidlig og ta riktige valg... Når det gjelder

	byggherrer er det varierende og det avhenger av prosjekt. Når det er BREEAM-sertifisering er det et tydelig fokus».
C2	«Generelt så er det lavt kunnskapsnivå, som igjen resulterer i en laber interesse. De ville vært mer interessert hvis de så betydningen av dette i dag og ikke minst hva det vil bety i fremtiden. Jeg opplever at vi har gårdeiere som er veldig opptatt av det, også har vi de som ikke er bevisste og har en holdning om at dette vil gå over. Men jeg vil si at bevisstheten er økende. Det har BREEAM-sertifiseringen vært en viktig pådriver for. Men det er en lang vei å gå, og det vil ta tid og krever en kompetanseheving i bransjen».

Figur 9: Egenprodusert oversikt av informantenes begrunnelse for deres fokus på BREEAM-sertifisering som verktøy.

Verdt å merke seg er utsagnet til informant B1, som er en ekstern part. Informanten opplever at bransjen bare «pynter» på sannheten og lurer systemet. Informanten forteller at hen sitter igjen med en opplevelse av at klimagassregnskap per nå er «lek med tall». Eksemplet som blir nevnt er hvordan byggeprosjekter skryter av at byggeplassen er fossilfri, når det i realiteten er at de maskinene som ikke faller inn under kategorien fossilfri bare blir satt på utsiden av byggegjerdet og likevel bidrar inn i prosjektet.

4.1.2 Hvordan opplever du at det er et konkurransefortrinn å ha søkelys på bærekraft og miljø i eiendomsbransjen?

Informant	Ja	Nei	Vet ikke
A1	X		
A2	X		
A3	X		
A4	X		
A5	X		
A6		X	

Figur 10: Egenprodusert oversikt av informantenes svar på om fokus på bærekraft og miljø oppleves som et konkurransefortrinn.

Alle informantene foruten informant A6 nevner at de opplever at det er et konkurransefortrinn å ha søkelys på bærekraft og miljø. Informant A6 begrunner svaret ved at de sjelden får spørsmål vedrørende BREEAM-sertifisering eller annen type sertifisering fra kundene. Og forteller at det kan godt være at de har det som søkekriteria, men at de sjelden opplever at det etterspørres eller følges opp i gjennomføringsfasen. Verdt å merke seg er at informantene som svarer ja, svarer ja med et forbehold, og informantene A3 og A4 som er de eneste i studien som sier de har egen miljøavdeling og stort fokus på temaet, svarer ja uten forbehold.

Informant	Begrunnelse
A1	«Jeg opplever at tilsynelatende er det et konkurransefortrinn, men da må vi betale for det selv. For vi opplever at kundene ikke er villig til å betale for det».
A2	«Jeg opplever at det er det, så lenge det ikke går på bekostning av kvalitet og pris. Vi kan argumentere for tiltak som er gunstigere for miljøet, men når naboen vår ikke gjør det og tilbyr moderne og attraktive arealer, velger kunden bare naboen.... De stiller krav for en sertifisering i søket, men det er ikke noe mer oppfølging utover det».
A5	«De som gjør det ordentlig, vil jeg absolutt si har et konkurransefortrinn. Men det nytter ikke bare si at man vil ha fokus på miljø, og være bærekraftig, man må virkelig mene det».

Figur 11: Egenprodusert oversikt av informantenes begrunnelse for å svare ja med forbehold til at miljø og bærekraft er et konkurransefortrinn.

Funnene indikerer at det oppleves som et konkurransefortrinn, men at eiendomsutviklere ikke får betalt for miljøriktige investeringer og prioriteringer, og derfor gjennomføres det ikke i praksis ettersom at eiendomsmarkedet er styrt av tilbud, etterspørsel og konkurranse.

4.1.3 Hvordan arbeider kundene med miljø og bærekraft?

Funnene indikerer at informantene har samme oppfatning av at kundene i større grad har fokus på miljø og bærekraft i søken etter nye kontorarealer, men at de i liten grad er opptatt av det i gjennomføringsfasen. Eiendomsutviklerne sier de ønsker å gjennomføre leietakertilpassninger med fokus på miljø og bærekraft, men det er vanskelig når leietakere ikke ønsker den type areal som as is-areal eller areal med mindre tilpasninger. Det gjenspeiler funnene ved spørsmålet om miljø og bærekraft er et opplevd konkurransefortrinn i markedet. De opplever kundene som krevende og

kun opptatt av trender i et nå-bilde, og dersom de ikke leverer det kundene ønsker går de bare til en konkurrent, som ettergir på kravene.

Informant	Begrunnelse
A1	<p>«Jeg skulle ønske at leietakere står for det de går ut med i søkebrevene, at de ønsker areal som er bærekraftige og har fokus på miljøvennlige løsninger. For det å ta sånne valg er dyrere, men når det kommer til signering og forhandling er de sjeldent villige til å betale for det. Økonomien begrenser dem i å etterleve kravene sine. Vi ser de ofte velger ut ifra trender og utseende. De spør ikke etter miljøvennlige og bærekraftige løsninger. Ene og alene baserer det seg på hva de liker der og da... Jeg opplever at de aller største kundene har system og krav iht. miljø til oss. Men de mindre/normale selskapene ønsker det, men opplever at de som oftest ikke er det.... Hadde vi kunne leid ut as is eller med mindre tilpasninger hadde vi soleklart valgt det. Både fordi det gir oss bedre avkastning, men også store besparelser for miljøet. Dagens leietakere er krevende. Etterlever ikke vi kravene, går de bare til nabobygget».</p>
A2	<p>«Jeg opplever at leietakere av og til stiller krav til miljø ved valg av bygg og til oss som leverandør, men de setter sjelden harde krav. Så egentlig merker vi lite til det. Som jeg har nevnt jobber vi med standardisering, og jeg opplever at kundene «kjøper» det. De aksepterer våre argumenter om fleksibilitet og gjenbruk. Det stilles aldri spørsmål til sertifiseringer... For oss er det viktig å gjennomføre tilpasninger som skaper fleksible løsninger i bygget, så vi slipper unødvendige ombygninger. Men økonomien er selvfølgelig et viktig aspekt. Markedet er ikke perfekt. Vi får ofte en-og-en interessant. Ved å takke nei til en kunde, er det usikker når neste kommer. Da er det tapt leieinntekt for oss den perioden. Det er en vanskelig vurdering. Lønnsomheten trumfer stort sett alltid i slike vurderinger.... Utfordringen ligger i at kundene har veldig høye krav til opplevd kvalitet. Det skal være moderne, fine bygg og materialer. Inneklima skal oppleves godt. Jeg synes det er krevende å ivareta de kravene og samtidig ha en lav miljøbelastning. Vi skulle ønske vi kunne gjenbruke mer, men realiteten er at vi får ikke leid ut. Vi får ikke leid ut om vi ikke leverer det kundene vil ha».</p>
A3 og A4	<p>«Jeg opplever at leietakere er lite miljøbevisste. De skal bare ha det som de vil ha det. Men det er økende interesse. Et godt eksempel er en leieavtale vi nylig reforhandlet. Leietakeren ønsket at vi skulle blant annet gjøre innkjøp av nye lamper og lyskilder som er mer miljøvennlige. Da argumenterte vi for at det er mer miljøvennlig å la de lampene og lyskildene som allerede var installert være igjen. Det forstod kunden og aksepterte det. For oss var det en stor seier, for trolig hadde vi gjort byttet om de ikke aksepterte vår argumentasjon. Dette fordi vi ønsker å få leid ut, og ønsker å gå langt for å få på plass en leieavtale».</p>

A5	«Leietakere stiller krav til miljø i liten grad. De snakker alle om at det skal gjøres, men «thats it». De ønsker miljøvennlige løsninger, men når det kommer til beslutninger er det glemt... Jeg opplever at det er varierende om leietakere bryr seg om miljøsertifiseringer. Jeg vil si det glemmes i kontormarkedet. Opplever at få har det som kriteria. Kundene har miljøprofil med fokus på energi og avfallshåndtering... Alle skjønner at de må være opptatt av det, men mangler på selve gjennomføringen. I de aller fleste tilfeller trumfer økonomi miljø, også på leietaker siden. Leietakere/kunder er og mer krevende. Vi har kanskje vært med på å bidra til det. Vi lar de få det de vil. Vi skulle ønske at det var mer as is-kunder eller mindre tilpasninger. Men vi ser at kundene vil ha det moderne og går bare til andre».
A6	«Bakgrunnen for at leietakere får velge utformingen av leietakerarealet er fordi om vi ikke lar de bidra, opplever vi at det er vanskelig å få leid ut arealet... Jeg opplever at det er liten sammenheng mellom leietakers miljøambisjon og kravspesifikasjon. Eksempelvis opplever jeg at leietakere blir «sure» når vi begrenser de i valg vi må gjennomføre for å oppnå BREEAM-sertifisering. Leietaker er opptatt av utseende, trend og hva som er praktisk der og da. Jeg føler at valgene som blir begrenset pga. BREEAM-sertifisering er holdbare, men at vi må ettergi på andre.... Jeg opplever også at leietakere stiller krav til at vi skal være miljøvennlige, men det følges ikke opp av beslutningstakere hos leietakere. Så jeg opplever at det ikke stilles krav til miljø».
B2	«Jeg opplever at leietakere ikke har miljøkrav som et prioritert tema.... De glemmer det når det kommer til avgjørende beslutninger. Det blir dobbeltmoralisk... De vet ikke hva de etterspør – de bare følger de gamle kravene».
C2	«Jeg vil påstå at også kompetansen her er svak selv om de har et uttalt ønske om å være miljøvennlige. Med bakgrunn i manglende kompetanse vet de heller ikke hva de etterspør.... Leietakerrådgiverne konkurrerer om de beste søkebrevene og som en del av det er det kriterier om bærekraft. Uten at egentlig leietaker da vet hva søkerbrevet krever utover at de ønsker å være miljøbevisste... Jeg opplever at for leietaker er pris, kvalitet, inneklime, fasiliteter og beliggenhet det viktigste. Alt annet er uviktig for dem. Det er det gode undersøkelser på. De leietakerne som er mest bevisste, stiller bærekraftskrav enten fordi de er pålagt av eier/konsern, fordi de er opptatt av omdømme/image eller fordi de tenker f.eks. at inneklimate vil bli bedre dit de flytter hvis dette er fokusert i kravspesifikasjonen deres.

Figur 12: Egenprodusert oversikt av informantenes oppfattelse av kundenes arbeid med miljø og bærekraft.

4.2 Hvordan påvirker bærekraftige løsninger ombyggingskostnadene og byggets levetid?

Formålet her er som nevnt innledningsvis å undersøke hvilken betydning valg av bærekraftige materialer og gjenbruk har for det økonomiske perspektivet og byggets levetid. Er valg av leverandør med et økt fokus på bærekraft mer kostbart enn andre leverandører? Har valg av bærekraftige materialer betydning for byggets levetid? De fleste informantene påpeker at de ønsker å legge til rette for bærekraftige og holdbare løsninger. Det de legger i bærekraftige løsninger er at arealene skal være fleksible og ha løsninger som krever mindre ombygninger på sikt ved utskiftning av leietakere.

Informant	Begrunnelse
A1	«For oss er det viktigste at en leietakertilpassning gir oss fleksibilitet, slik at arealene våre varer over tid. Vi ønsker å velge materialer som er riktig med tanke på miljøet og som gir lang levetid. Jeg kaller det for fleksibilitet gjennom generalitet – samme standard med lik utforming, slik at det i fremtiden vil være enklere å gjøre tilpasninger til nye leietakere. På den måten vil man redusere avfall og kunne gjenbruke mest mulig».
A2	«Vi ønsker å standardisere leveransen vår, slik at bygget blir fleksibelt og holdbart over tid... For oss er planløsning/romfunksjon det viktigste. Vi har tatt bort alle valg som er knyttet til overflater, teknikk og materialer. Fast innredning definerer vi utseende og kvalitet ovenfor leietaker... Vi ønsker i stor grad å unngå spesielle løsninger, men jeg må innrømme at det er vanskelig å få til. Selv om vi planlegger for gjenbruk og fleksibilitet, så endrer trendene seg».
A5	«Det viktigste for oss er å dekke kundens behov, at tilpasningen er langvarig og at den samsvarer med økonomien».
A6	«Prosessen hadde vært betydelig enklere bygningsmessig om leietaker ikke var med på utformingen. Da kunne vi som utvikler tilrettelagt for et bærekraftig og holdbart bygg. Det hadde også vært ressursbesparende og tidsbesparende».
B2	«Rehabiliteringsprosjekter krever mer kartlegging av tilstand, bærekonstruksjon og teknisk anlegg. Er ikke dette i forsvarlig stand må det skiftes».
C1	«Som oftest så holder gjenbruk bedre kvalitet enn nye løsninger. Eksempelvis eldre dører er av mye bedre materialer enn hva de produseres med i dag... Det som er synd, er at pilotprosjekter er svært kostbare. Det kan også virke mot sin hensikt, og ingen ønsker å være først».

Figur 13: Egenprodusert oversikt av informantenes oppfattelse av hvordan bærekraftige løsninger påvirker eiendommens levetid og dens ombyggingskostnader.

4.3 Erfaring fra bransjen

4.3.1 Erfaringsrapport fra pilotprosjektet KA13

I intervjuet med informant C1 ble jeg gjort oppmerksom på at det foreligger en erfaringsrapport fra Entra Eiendom sitt prosjekt Kristian Augusts gate 13 (Futurebuilt, 2021). Prosjektet er Oslos første fullskala ombruksbygg. Erfaringsrapporten er høyst aktuell for min problemstilling, og derfor har jeg belyst de erfaringene jeg mener er av interesse for oppgaven i figuren nedenfor.

Kilde	Side	Erfaring/beskrivelse
Entra/Byggeier ved prosjektansvarlig	5	For å lykkes med ombruksprosjektet var det viktig for Entra å få bistand fra aktører i bransjen, som både hadde tro på prosjektet og kunnskap. Han trekker frem, at uansett hvor godt forberedt de var, så kom det mange overraskelser underveis. Han forteller også at prosjektet har vært krevende på alle områder, og prosjekteringsfasen har pågått lengre enn et ordinært byggeprosjekt.
Arkitekt	13	De forteller at prosjektering har vært mer arbeidskrevende enn estimert, men at de har tilegnet seg mye kunnskap om ombruk. Og at en omstilling vil kreve høy kompetanse, kreativitet og dypere samarbeid mellom alle aktørene i prosjektet.
Demontering av materialer i andre bygg v/NCC	13	De forteller at de hele tiden lå bak tidsskjemaet, og at det var usikkert fra dag til dag hvor de skulle hente byggevarer. Og at det var mye ventetid på varer, prosjektering og avklaringer rundt dokumentasjon.
Interiørarkitekt og leietaker	40	De forteller at ved kontraktinngåelse var både leietaker og utleier omforent og klar over at dette kom til å bli en utfordrende og lærerik reise. Både med tanke på at selve ombruksmålet var ambisiøst, men også at leietaker hadde en tydelig designprofil som det ikke skulle fires på. De trekker frem at det å prosjektere med ombrukte elementer er som å legge et puslespill hvor det mangler biter. Og at deres erfaring, er at det er viktig å få hele verdikjeden og at teamet forstår hva som er viktig for prosjektet.
Plan- og bygningsetaten (PBE)	99	Prosjektet fikk varsel fra Plan og bygningsetaten (PBE) om tilsyn med produktdokumentasjon iht. dokumentforskriften (DOK) for vinduer, dører, gassfelt og isolasjon. Prosjektet erfarte at dette ble et «detektivarbeid» og tok lang tid, da slik dokumentasjon ikke nødvendigvis foreligger blant tradisjonell FDV-dokumentasjon.

		<p>Prosjektet har hatt behov for juridisk bistand for å tolke dette regelverket og for å etterleve det. De nevner at det er brukt mye tid og ressurser i prosjektet for å dokumentere ombrukte materialer, Dette selv om materialene er teknisk sett gode nok, så oppfyller de ikke kravene for lovlig omsetning. På grunn av dette så kvier aktører seg for å gi bort brukte materialer, da dette kan straffes med fengsel. Det nevnes og at nye byggevarer heller ikke kommer med en type dokumentasjon som er nødvendig dersom produktet skal ombrukes i fremtiden. Prosjektet trekker frem at det er nødvendig med en regelendring ellers vil ombruk være vanskelig i bransjen.</p>
Endringsdyktighet og ombrukbarhet	100	<p>Rapporten forteller at prosjektering for ombruk innebærer å planlegge bygg på en slik måte at komponenter kan demonteres og ombrukes ved rehabilitering og riving, enten lokalt i samme bygg eller eksternt i et nytt bygg.</p> <p>Prosjektering for endringsdyktighet (tilpasningsdyktighet) innebærer å planlegge bygg på en slik måte at bygget kan endre funksjon og bruk uten store materielle inngrep.</p>
Generalitet og elastisitet	101	<p>Rapporten forteller at generalitet i bygningsmassen gir frihet til endret funksjon uten store inngrep og kostnader, og avhenger blant annet av dagslystilgang, etasjehøyder og kommunikasjonsprinsipper. Elastisitet er evnen en bygning har til å utvide eller redusere arealer innenfor en gitt geometri.</p>
Fleksibilitet	101	<p>Rapporten forteller at fleksibilitet er frihet til å reorganisere bruksarealet uavhengig av bæresystem og kjerner.</p>
Robuste og homogene materialer	102	<p>Rapporten forteller at bruk av robuste materialer med lang levetid gir stor verdi sammenlignet med å bygge billig og dårlig. Homogene materialer, der alle bestanddeler består av samme materiale, har den fordelen at materialet slites jevnt og man ikke trenger å separere bestanddeler ved avfallsbehandling.</p>
Tilgjengelig dokumentasjon	103	<p>Rapporten forteller at merking av ombrukte elementer er gjennomført på den måten at de utførende har angitt de ombrukte elementene på tegninger, og prosjekterende har deretter tagget disse elementene i 3D-modellen med egen tag som angir at elementet er ombrukt.</p>
Produsentavtaler, leverandører ol.	103	<p>Rapporten forteller at prosjektet kjenner til at det i andre land, f.eks Nederland, er det mulig å inngå leasingavtaler for elementer slik at leverandøren beholder eierskap til produktene og er ansvarlig for vedlikehold og utskiftninger. Denne forretningsmodellen vil kunne bidra til bedret ressursøkonomi, ettersom leverandøren vil få insentiver til å ivareta produktene på best mulig måte.</p>

Kostnadsvurdering	107	Rapporten forteller at kostnadene knyttet til ombruk oppstod i ulike faser for ulike produkter. En stor kostnadspost er ekstra tid til prosjektering og prosjektledelse. Særlig er det brukt mye interntid på stål, huldekker og tegl. Estimert kostnad for hulldekkene ble ca. 5-6 ganger ny pris for hulldekker, og da er heller ikke ekstra tid til prosjektering og prosjektledelse medregnet. Prosjektet trekker fra at ombruk av disse elementene har høy miljøeffekt, ettersom dette er materialer med høy miljøbelastning i produksjon og utgjør stor del av den nasjonale byggavfallsmengden. Prosjektet erfarer at dette har vært kostbart, men håper ved at de har «gått opp løypa» at andre vil lære av det, og ta bedre valg. Videre trekkes det frem at dersom ombruk i fremtiden blir mer industrialisert, vil det gi et positivt utslag for kostnader ved ombruk. Og at dersom klimagassutslipp i større grad hadde hatt en prislapp, ville slik ombruk lønne seg, selv om det er mer kostbart enn nytt i dag.
Klimagassregnskap	113	Rapporten forteller at beregningene viser at det er 70% utslippsreduksjoner for bygget samlet sett. Hvor det er særlig høy grad av ombruk i nybygg som medfører reduksjon i klimagassutslippet.

Figur 14: Egenprodusert oversikt av funnene i erfaringsrapporten KA13 jeg mener er relevant for oppgaven.

4.3.2 Norsk Eiendom og Grønn byggallianse

4.3.2.1 Strakstiltak for utbyggere og byggeiere

Grønn byggallianse og Norsk Eiendom (2016) har utarbeidet et veikart som er ment å være en anbefaling til eiendomsbransjen, for hvordan de bør agere på kort og lang sikt for at eiendomssektoren skal bidra til et bærekraftig samfunn. Som en del av anbefalingen har de utarbeide «10 strakstiltak», som flere eiendomsutviklere har forpliktet seg til å følge. Jeg anser tiltakene som relevante for oppgaven, og ønsker derfor å belyse de tiltakene som er rettet mott byggeier og myndighetene.

10 ANBEFALTE STRAKSTILTAK FOR SMÅ OG STORE BYGGEIERE

- 1 Miljøsertifisere organisasjonen (ISO 14001 eller Miljøfyrtårn for mindre bedrifter)
- 2 Fjerne fossil oppvarming (olje og gass), også til topplast
- 3 Kun kjøpe bygningsprodukter uten innhold av helse- og miljøfarlige stoffer
- 4 Innføre miljøledelsessystem, for eksempel en BREEAM-In-Use gjennomgang, på hele porteføljen og sette opp plan for kontinuerlig forbedring av byggene
- 5 Gjennomføre en utredning om hva takflatene kan og bør brukes til, som for eksempel overvannshåndtering, energiproduksjon, rekreasjonsareal eller birøkt

Nybygg og rehabiliteringer

- 6 Premiere innovative løsninger og diskutere risikohåndtering, for eksempel gjennom å sette av en egen post i budsjettet for risiko ved utprøving av nye løsninger
- 7 Kreve at arkitekten utarbeider plan for hvordan materialene kan demonteres og gjenbrukes ved ombygging eller riving og tilstrebe å finne løsninger og materialer som gir minst mulig avfall
- 8 Bestille energibudsjett for beregnet reelt energibruk (i tillegg til beregningskrav i TEK) og dokumentasjon av hvilke tiltak som er gjort for å få ned forventet reelt energibruk i drift av bygget
- 9 Etterspørre og prioritere bygningsprodukter som har lave klimagassutslipp (dokumentert gjennom EPD (Environmental Product Declaration))
- 10 Etterspørre fossilfri byggeplass

Figur 15: Illustrasjon av 10 anbefalte strakstiltak for små og store byggeiere (Grønn byggallianse og Norsk Eiendom, 2016).

10 ANBEFALTE STRAKSTILTAK TIL MYNDIGHETENE

INCENTIVER

Grønne bygg, det vil si bygg som tilfredsstiller gitte miljøkrav, bør premieres gjennom incentivordninger som:

- 1 egen byggesaksbehandler som bidrar til prioritert og løsningsorientert saksbehandling
- 2 reduserte byggesaksgebyrer
- 3 handlefrihet til økt utnyttelsesgrad i reguleringsplaner
- 4 lavere eiendomsskatt

ØKONOMISKE STØTTEORDNINGER

- 5 Videreutvikle Enova-støtte til ambisiøse forblide prosjekter og eksisterende bygningsmasse, med krav om måloppnåelse i reell drift
- 6 Innføre Enova-støtte til energiledelse i bygg

REGULERINGER

- 7 Etablere en rehab-TEK med funksjonskrav tilpasset eksisterende bygg
- 8 Etablere dokumentasjonskrav til eksisterende miljøkrav til materialer i TEK
- 9 Innføre komponentkrav i tråd med Klimaforliket
- 10 Innføre krav om å dokumentere klimagassutslipp fra bygg i TEK, inklusive utslipp fra energibruk og materialer

Figur 16: Illustrasjon av 10 anbefalte strakstiltak for myndighetene (Grønn byggallianse og Norsk Eiendom, 2016).

4.3.2.2 Kunnskapspakke for bærekraftig kontorleie

Grønn byggallianse har utarbeidet en kunnskapspakke⁴ som inneholder en veileder for bærekraftige leiearealer som kan brukes ved søk og tilbud av bærekraftige leiearealer og standard kravspesifikasjon for ulike typer kontorarealer (nybygg, rehabilitering og tilpassede areal). I veilederen deres får man faglige råd om hvordan de mener et bærekraftig kontorareal bør ha.

I kravspesifikasjonene finnes det tekster og malverk som illustrerer et minimumsnivå for funksjons- og dokumentasjonskrav. Jeg anser veilederen i kunnskapspakken for interessant for min problemstilling, og derfor har jeg belyst de punktene i pakken jeg mener er av interesse for oppgaven i figuren nedenfor.

Kilde	Side	Erfaring/beskrivelse
Veileder (punkt 6)	12	Bygget bør være fleksibelt, slik at det er enkelt å gjøre små og større endringer ved behov uten å måtte rive vegger og tak. Materialer og inventar kastes ofte selv om de er i god stand, fordi leietakere stiller andre krav enn forrige leietaker. Det er viktig å ta vare på materialressursene fordi det begynner å bli knapphet på en rekke råvarer, og produksjon av nye materialer gir store klimagassutslipp. Konstruksjoner og materialer må også tåle påkjenning fra normal bruk og forventede endringer i klimaet uten å miste funksjon eller estetikk.
Veileder (punkt 7)	12	Arealeffektivitet handler om hvordan man kan tilpasse og utnytte arealer, slik at man kan klare seg med færre kvadratmeter.
Veileder (punkt 8)	12	Bygg må være energieffektive, gjerne bruke lokale energikilder og ha et jevnt effektbehov.
Veileder (punkt 9)	12	Bygget bør være oppført med fornybare ressurser med lave klimagassutslipp. Både under bygging og drift må man ha fokus på avfallsminimering og kildesortering.
Veileder (punkt 10)	12	De tekniske systemene må være driftssikre og laget av robuste materialer som er lette å rengjøre og vedlikeholde. Sammen med høy energieffektivitet bidrar dette med lavere driftskostnader og lengre levetid.

Figur 17: Egenprodusert oversikt av funnene i kunnskapspakken jeg mener er relevant for oppgaven.

⁴ Pakken er utviklet av Grønn Byggallianse i samarbeid med Enova. Prosjektet har hatt en referansegruppe med deltakere fra innleiemeglere, Norsk Eiendom, Forum for Næringsmeglere og Digitaliseringsdirektoratet (Grønn byggallianse, 2021)

4.4 Hvilke tiltak bør iverksettes for å oppnå bærekraftige leietakertilpassninger?

Formålet her er som nevnt innledningsvis å identifisere opplevde utfordringer i markedet og gi konkrete tiltak for at en leietakertilpassning kan bli mer bærekraftig. Informantene er blitt spurt om konkrete eksempler og endringer de mener er aktuelle for at bransjen skal endres.

4.4.1 Informant A1 (ref. punkt 8.2.4)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.1.1	«Kunden har alltid rett», og det kan være vanskelig å være den strenge. En løsning kan være at vi tar valg og får en aksept for det. Dvs. begrense leietakers adgang til å være med på utforming av arealer. Med mindre det skjer en holdningsendring i markedet vil det ikke la seg gjennomføre.
4.4.1.2	Myndighetene må legge til rette for at vi skal gjennomføre det. Det må være noen slags goder som bidrar til at markedet endres. Eks. Hadde så mange valgt EL-biler om ikke myndighetene hadde lagt til rette for bla. reduserte avgifter?
4.4.1.3	Det må legges til rette for at materialer, møbler og lignende kan gjenbrukes. Det er ikke et godt nok markedet for det i dag.
4.4.1.4	Leietakere må ønske den type produkt. Markedet styres av tilbud og etterspørsel.

Figur 18: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.2 Informant A2 (ref. punkt 8.2.4)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.2.1	Endring av dagens kontraktsmodell. Utleier tar et økonomisk totalansvar.
4.4.2.2	Alle i hele verdikjeden må bidra, for vi kan ikke gjøre dette alene.
4.4.2.3	Statlige foretak må sette en standard, det vil sette stor fart på bransjen.

Figur 19: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.3 Informant A3 og A4 (ref. punkt 8.2.4)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.3.1	«50-sider» fra søkemegler må frafalle. De kommer med krav om at eksisterende bygg skal fremstå som toppmoderne bygg. Kravspesifikasjonen må bli mindre omfattende.
4.4.3.2	Gårdeiere må «selge» arealene mer as is. Vi må ikke bøye oss etter at leietaker ønsker «nullstilling» av arealene.
4.4.3.3	Inngå samspillsentreprise med entreprenører, hvor man samarbeider og sammen forsøker å få ned miljøavtrykket.
4.4.3.4	Bevisstgjøring i hele verdikjeden. Fra arkitekt til entreprenør, alle må jobbe sammen.
4.4.3.5	Forenkling i lover og forskrifter.
4.4.3.6	Premiere gjenbruk og etablere et marked for det.

Figur 20: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.4 Informant A5 (ref. punkt 8.2.4)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.4.1	Tid. Kunder er alltid for sent ute, og det skal skje rast. Vi er opptatt av å leie ut, så vi hiver oss rundt. Og da tar man ikke nødvendigvis de beste valgene iht. miljø.
4.4.4.2	Mer kompetanse i bransjen
4.4.4.3	Holdningsendring. Leietakere og utleiere må akseptere at løsningene ikke blir skreddersydd. Utleiere må tørre å si nei, det får vi ikke til.
4.4.4.4	Støtteordninger, intensiver for at leietakere og utleiere skal skifte fokus. Leietakere må ville det selv for at utleiere skal gjøre det.

Figur 21: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.5 Informant A6 (ref. punkt 8.2.4)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.5.1	Alle som driver med utleie av kontoreiendommer må stå sammen for at alt ikke skal rives ned og bygges på nytt. Om vi f.eks. velger å holde en strikt linje, mens andre aktører ikke gjør det, velger leietaker bare konkurrentene våre. Det bør være mer fokus på at man flytter inn i as is-eiendommer eller at det tilpasses i mindre grad.
4.4.5.2	Lover og forskrifter bør være strengere. Ved å øke kravene i forskriftene vil markedet følge etter og etterleve kravene. Enkelt og greit.

4.4.5.3	Vi må fokusere på de valgene vi kan gjøre noe med, enn å eksempelvis etterleve fossilfrie byggeplasser, når det markedet ikke kan levere så vi får en fossilfri byggeplass.
4.4.5.4	BREEAM-sertifisering fungerer ikke optimalt. Jeg opplever at man kan ta dårlige valg og likevel oppnå en likeså god sertifisering. Dette fordi BREEAM fokuserer på selve byggeplassen og ikke nødvendigvis alle forholdene i hele verdikjeden. Eksempelvis så oppnår man høyere BREEAM-sertifiseringer ved å rive og bygge nytt, fremfor rehabilitering av eksisterende bygg.

Figur 22: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.6 Informant B1 (ref. punkt 8.3.1)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.6.1	Byggherre må ønske det, i bunn og grunn leverer vi det byggherre ønsker.
4.4.6.2	Vi bør også sette krav til byggherre og våre underleverandører, samt ha våre egne standarder.

Figur 23: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.7 Informant B2 (ref. punkt 8.3.1)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.7.1	En må droppe det som ikke skaper noe verdi. BREEAM-sertifisering er et poengjag.
4.4.7.2	Lemping i kravet til materialer. Gjenbruk er vanskelig med dagens lover som brann- og lydklassifiseringer. Man må bla. slippe resertifisering av materialer ved gjenbruk.
4.4.7.3	Arbeidsmiljølovens krav til dagslys for arbeidsplasser må kunne tilrettelegge for en god utnyttelse av eldre bygg. Det som skjer, er at ved å rive og bygge nytt får en bedre utnyttelse enn ved å bruke halvparten av eksisterende areal.
4.4.7.4	Markedet må gå foran. Myndighetene henger betydelig etter. Eksempelvis kravet fra Oslo kommune om fossilfrie byggeplasser er vanskelig å imøtekomme.

Figur 24: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.8 Informant C1 (ref. punkt 8.4.1)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.8.1	Kravspesifikasjonene fra potensielle leietakere. Gårdeiere må bli betydelig tøffere og argumentere hvorfor de ikke kan tilby leietaker det de ønsker.
4.4.8.2	Gårdeiere må tilegne seg kunnskap om temaet
4.4.8.3	Arkitekter må være mer rådgivende arkitekter. Vi må bistå miljøarbeidet til utleier og ikke jobbe imot deres ønsker, og tegne toppmoderne løsninger og følge trender og lignende.
4.4.8.4	Yieldberegning bør reflektere eiendommens miljøarbeid
4.4.8.5	Tilbud og etterspørsel må harmonisere. Tilbudssiden må være samstemte, og det samme gjelder etterspørselssiden.
4.4.8.6	Myndighetene må stille mer krav. Det må bli regelendringer. Bla. krav til avfallshåndtering må endres. Man bør betale for avfallet. Min påstand er at gårdeiere ikke betaler for avfallet, for hadde man måtte betale for avfallet hadde man tatt mer vare på avfallet og jobbet aktivt for å begrense avfall. Da mener jeg vi er flere skritt nærmere å gå fra riving til demontering. Kravene fra myndighetene gjør at tekniske anlegg må skiftes ut. Det må foreligge intensiver fra det offentlige.
4.4.8.7	Den aller viktigste endringen i regelverket mener jeg må være lettelse i CE-direktivet. Eksempelvis i pilotprosjektet K13 i Oslo, så ville prosjektet hente dører fra nabobygget. Men ettersom det var pålagt at dørene måtte sertifiseres, måtte de sendes til Trondheim for godkjenning, for deretter å sendes tilbake til Oslo om de så ble godkjent. I dag har vi bare et direktiv som behandler nye materialer. Vi må få ett for gjenbruk også.
4.4.8.8	BREEAM-sertifisering er et poengjag. Man må fokusere på de løsninger som har verdi fremfor poengjag. BREEAM gir også urealistiske krav. Eksempelvis arbeidsforhold med lys. Det er mer lønnsomt å rive bygg for å få bedre utnyttelse i nybygg, da man ikke får utnyttet eldre bygg optimalt pga. kravet til dagslys. Kravene jobber mot oss.
4.4.8.9	Alle parter må tørre å ta risiko. Nå leveres det standardleveranser som alle mener er bra, og ingen tørr å levere utenfor det.
4.4.8.10	Det bør være bedre rentebetingelser for miljøvennlig bygg fremfor det jeg kaller «brune» bygg.
4.4.8.11	Vi og andre, må bli tøffere om hvem vi ønsker å levere våre tjenester til. Vi må også forstå det økonomiske i prosjekter. Jeg tenker gårdeiere må forklare oss økonomien og vi må samarbeide tettere.
4.4.8.12	Til sist så dreier alt seg om kunden. Jeg mener kunden må stille de riktige kravene også. Eksempelvis når vi flyttet inn i nye lokaler stilte gårdeier ingen

	miljøkrav. Eneste grunnen til at vi lyktes med høy grad av gjenbruk for vårt lokale, var fordi vi stilte krav. Vi opplevde faktisk mostand fra gårdeier flere ganger, da de ville rive og blant annet bygge om badene.
--	--

Figur 25: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

4.4.9 Informant C2 (ref. punkt 8.5.4)

Nr.	Tiltak/endringer
4.4.9.1	BREEAM-sertifisering er et poengjag, man må se på de tiltakene som gir verdi
4.4.9.2	Bedre lånebetingelser på miljøvennlige bygg
4.4.9.3	Kompetanseheving i alle ledd
4.4.9.4	Klimagassregnskap for leietakere, kanskje på lik linje som felleskostnad-regnskapet. Leietaker må bli bevisstgjort på hvordan de påvirker.
4.4.9.5	Lovverket må endres og det må defineres forbud. Det er et effektivt hjelpemiddel.
4.4.9.6	Enkelt forklart man trenger pisk og gulerot. Det skal være fordeler å oppføre seg og ulemper om en ikke oppfører seg. De som allerede er frempå, må belønnes og de må jage etter mer. De resterende av «sauflokken» må piskes da i form av regelverksendringer.

Figur 26: Egenprodusert oversikt av informantens forslag til konkrete tiltak for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig.

Informant C2 ble i sitt intervju konfrontert med utsagnet til A3 og A4 (4.4.3.1). C2 fortalte at det var helt korrekt oppfattet, da meglerne stjeler fra hverandre i konkurransen om de beste søkebrevene.

Informant	Begrunnelse
C2	«De konkurrerer om å ha de lengste og beste søkekriteriene. Når disse i tillegg ikke skiller mellom ulike leieobjekter (bygg med mindre leietakertilpassninger, et rehab-prosjekt og nybygg), blir det relativt krevende å svare opp disse fra gårdeiersiden. Jeg mener det burde vært to forskjellige «50-sider». De burde være en for eksisterende bygg og en for nybygg. Jeg tror heller ikke at leietakerne er fullt klar over hva søkemegler krever på vegne av dem, og da særlig kriteriet om miljø og bærekraft. Også sitter gårdeiere som mottar disse kriteriene, og som en profesjonell part vil strekke seg langt for å oppnå kriteriene. Etersom at leietaker egentlig ikke vet hva de etterspør, oppstår det feilkommunikasjon og de handler motstridene ut ifra kriteriene deres i søkebrevet».

Figur 27: Informant C2 sin begrunnelse for utsagnet til A3 og A4.

5.0 Analyse og drøftelse

Analysen i et kvalitativt forskningsprosjekt består av å tolke og analysere empirien, og sette dette opp mot valgt teori (Johannessen, Tufte og Christoffersen, 2010).

Studiens overordnede problemstilling er som nevnt tidligere: «*Hvordan kan eiendomsutviklere tilrettelegge for bærekraftige leietakertilpassninger?*».

For at eiendomsutviklere skal kunne tilrettelegge for at tilpasningene som blir gjort i deres areal blir mer bærekraftig, hadde jeg innledningsvis en hypotese om at det kreves en holdningsendring i eiendomsmarkedet, hvor alle bidragsyttere i hele verdikjeden må erkjenne at miljøspørsmålet ikke lenger er et valg, men et forhold en må forholde seg til. Dette var også bakgrunnen for valget av å benytte endring- og påvirkningsteori.

Drøftelsen vil derfor ta utgangspunkt i Lewin og Kotters endringsteori, hvor Lewin argumenterer i sin endringsmodell at en vellykket endring i grupper og organisasjoner involverer tre faser. Mens Kotters modell har definert åtte steg basert på Lewins tre faser for at endringen skal bli vellykket.

Fase en omhandler å erkjenne behovet for en endring, og en avlæring av dagens situasjon. Kotter beskriver dette nærmere i steg en til fire, illustrert i figuren nedenfor.

Steg 1	Etablere en sterk og felles forståelse for at en endring er viktig og en nødvendighet
Steg 2	Etablere en styringsdyktig arbeidsgruppe med myndighet til å gjennomføre endringen
Steg 3	Utvikle en tydelig visjon, og en strategi for å nå den
Steg 4	Kommuniser visjonen til organisasjonen

Figur 28: Egenprodusert illustrasjon av Kotters fire første steg.

Funnene i studien peker dithen at det foreligger en forståelse om at miljø og bærekraft er viktig hos alle informantene, og at informantene opplever det samme hos kundene. Samtlige informanter erkjenner at de kunne arbeidet mer med temaet og handlet annerledes enn de gjør i dag. Videre opplever informantene at det enten mangler en entydig miljøstrategi innad i organisasjonen eller at økonomien trumfer miljøspørsmålet i gjennomføringsfasen av en leietakertilpassning. Dette er likeså opplevd for kundesiden. Det nevnes flere ganger av informantene at det er kundenes behov og ønsker som er avgjørende. Dette da prosessen med å få leid ut større areal

oppleves som krevende, og markedet kan ansees å ikke være perfekt i den forstand at kundene ikke står i kø for arealene.

Lewin påpeker at en vellykket endring først skapes når det er likevekt mellom drivkrefter og motkrefter. Det vil si at alle aktører eller bidragsyttere har en felles forståelse og sammen arbeider aktivt for at endringen skal bli en realitet. Dette påpekes også i erfaringsrapporten fra KA13-prosjektet, at det er vesentlig at samarbeidet mellom alle parter er bedre og kontakten er hyppigere enn i et normalt byggeprosjekt.

Ved å først se på det i et større perspektiv, som informant C2 forteller, så har vi de aktørene som arbeider aktivt med bærekraft og miljø, også har vi de som ikke anerkjenner viktigheten og har en holdning som tilsier at dette vil gå over. Dette er ett eksempel på at det i dagens eiendomsmarked er krefter som arbeider imot hverandre. Det andre eksemplet er som flere av informantene påpeker at dersom de ikke leverer det kunden ønsker, så vil kundene forsvinne til konkurrentene. Dette er klassiske eksempler på at drivkrefter og motkrefter arbeider imot hverandre i eiendomsmarkedet, og da ifølge teorien vil vi ikke få til en vellykket endring.

Denne studien baserer seg også på de forhold som er utenfor organisasjonenes kontroll, som i teorien omtales som de ytre drivkrefter. Det er krefter som virker utenfra og inn mot organisasjonene. Det er et økende fokus på miljø og bærekraft, og svært aktuelt nå, og det er ikke ubegrunnet. Innledningsvis nevnte jeg at menneskeskapte klimaendringer har resultert i at den globale gjennomsnittstemperaturen har steget med 1,1 grad siden førindustriell tid, og at klimagassutslippene aldri har vært høyere og forventes å øke dersom det ikke gjøres kutt i utslippene. Ettersom at eiendomsbransjen står for en stor del av det totale utslippet, vil all reduksjon i bransjen kunne bidra positivt. Informantene antyder at eiendomsmarkedet har akseptert denne kraften, og følgende er det en kraft som påvirker organisasjonene og som krever handling.

Jeg vil derfor påstå at ved å se på det i et større perspektiv, så er det etablert en felles forståelse og en erkjennelse for at en endring er viktig og en høyst nødvendighet i eiendomsmarkedet. Hvorvidt denne erkjennelsen er sterk, er jeg tvilende til. Det begrunner jeg i at samtlige informanter påpeker at det er avvik fra søkekriteriene til kundene og ved kravene deres i selve forhandlingen og

gjennomføringsfasen. Det tyder på at det innad i organisasjonene til kundene, ikke er en sterk felles forståelse og en tydelig visjon. Informant C2 mener at kundene stiller kriterier i søkebrevet som omhandler miljø og bærekraft, i hovedsak for det er kommunisert fra ledelsen. Når informantene påpeker at de aldri eller sjelden blir forespurt om dette i gjennomføringsfasen eller ved forhandlinger, er det et tegn på at det ikke er en sterk felles forståelse innad i organisasjonene til kundene. Dette reflekteres også ved at eiendomsutviklere etterlever kravene til kundene uavhengig av deres egen miljøstrategi eller uttalt ønske om å være miljøbevisste. Det tyder på at det heller ikke innad i organisasjonene til eiendomsutviklere er en sterk felles forståelse, noe informantene også selv påpeker.

Så hvordan kan eiendomsutviklere tilrettelegge for at det i et større perspektiv og innad i deres egne organisasjoner blir etablert en sterk felles forståelse? Samtlige informanter etterspør intensiver og lovendringer fra myndighetene, men som informant B2 påpeker, så mener hen at det er eiendomsbransjen som selv må gå foran. Dette fordi det oppleves av flere informanter at kravene som blir stilt fra myndighetene er urealistiske, som eksempelvis kravet til fossilfrie byggeplasser, som på grunn av dagens teknologi er utfordrende å få til i realiteten. Nettopp fordi ikke alle anleggsmaskiner er tilstrekkelig utviklet for å ivareta det fossilfrie kravet.

Det foreligger flere gode tiltak i dag som bransjen selv står for, blant annet arbeidet som Grønn byggallianse og Norsk Eiendom står for i form av Eiendomssektorens veikart og strakstiltakene, som skal sikre en grønn omstilling av bransjen. Men også deres arbeid omhandler eksempelet om fossilfrie byggeplasser, som bransjen selv sier er utfordrende og som bransjen selv sier at blir pyntet på.

Tiltakene deres definerer også at det skal etableres miljøledelse innad i eiendomsselskapene, hvor det er fokus på å definere miljømål og en systematikk for etterprøvelse, men jeg opplever at de har glemt en viktig premissgiver i fase en, og ser ikke på markedet som en helhet, men kun de eiendomsselskapene som forplikter seg til tiltakene. Jeg mener det også kan tyde på at bransjen innad mangler en sterk felles forståelse og allerede her har feilet i henhold til endringsteorien.

Når også BREEAM-sertifiseringen som er anerkjent i bransjen, oppleves av informantene som et poengjag, og at de tiltakene som virkelig tilfører en verdi, ikke teller i selve sertifiseringen. Som informant A6 sitt eksempel med at man oppnår en

høyere BREEAM-sertifisering ved å rive og bygge nytt, fremfor rehabilitering av eksisterende bygg. Dette selv om det foreligger forskning som antyder at miljøgevinsten av å rive og bygge nytt først er synlig etter 50 år. Funnene indikerer at det er tegn på at dagens BREEAM-sertifisering ikke er velfungerende, og som i flere tilfeller har en negativ effekt på miljøet. Også her er det antydning til at det ikke foreligger en sterk felles forståelse blant eiendomsutviklere og i bransjen generelt. Dette fordi BREEAM-sertifiseringen har en høy grad av autoritet, men i realiteten er med på å bidra til en grønnvasking⁵ av bransjen.

Det tar meg videre til informant B2 sin kommentar om at arbeidsmiljøloven av 17.06.2005 med tilhørende forskrifter stiller krav til dagslys og utsyn for arbeidsplasser, og at det som skjer, er ved å rive og bygge nytt får man en bedre utnyttelse og igjen en bedre avkastning på arealet i form av at flere arbeidsplasser kan tas i bruk i samme areal. Dette sett i lys av at informantene påpeker at til sist er det økonomien som avgjørende for valgene deres. Her legger lovgiver til rette for at eiendomsutviklere vil måtte rive eksisterende bygninger og føre opp nybygg med en bedre utnyttelse av dagslys, da de eldre byggene blant annet ikke er bygget med store vindusflater som det gjøres i dag. Dette tyder også på at lovgiver heller ikke har en sterk felles forståelse innad, da jeg innledningsvis bemerket at det nå pågår en prosess hvor det foregår endringer i TEK17 for å bidra til reduserte klimagassutslipp fra materialer og bedre ressursutnyttelse. Lovgiver handler derfor motstridene i forskjellige lovutgivelser, som vil kunne være problematisk ovenfor eiendomsutviklere når de skal håndtere lovverket.

Det tar meg tilbake til teorien, hvor det er avgjørende at alle aktører i bransjen må erkjenne behovet for en endring og en avlæring av dagens situasjon. Informant A6 mener at lover og forskrifter bør være strengere, og at ved å øke kravene vil markedet følge etter og etterleve kravene. Dette er en påstand også jeg mener er fornuftig, gitt at kravene er realistiske og med en gjennomføringsverdi. Dette fordi eiendomsbransjen er en bransje som allerede er strengt regulert av lover og forskrifter. Det er en bransje som helt og holdent er avhengig av myndighetene for å få kunne gjennomføre sitt virke, og som er vant med å etterleve disse.

⁵ Grønnvasking er en form for villedende markedsføring der et produkt eller en virksomhet fremstilles som bedre enn den faktisk er i forhold til innvirkning på klima, natur og mennesker (Grønnvaskingsplakaten, 2021)

Delkonklusjon:

Ut ifra funnene foreligger det ikke en sterk og felles forståelse for at fokus på miljø og bærekraft er viktig og en nødvendighet i eiendomsmarkedet. Jeg tolker teorien og informantenes tilbakemeldinger dit, at eiendomsutviklere er avhengig av at det foreligger en sterk og felles forståelse i eiendomsmarkedet – det være seg kunder, leverandører og myndighetene, samt innad i deres egne eiendomsselskaper, før de kan tilrettelegge for at deres leietakertilpassninger blir mer bærekraftig.

For å oppnå dette er det vesentlig at de nevnte aktørene selv i deres organisasjoner gjennomfører fase en og de fire første stegene. Dette være seg at det må etableres en sterk og felles forståelse for at en endring er viktig og en nødvendighet. Det må etableres en tydelig visjon og en strategi for hvordan deres organisasjoner skal arbeide med miljø og bærekraft, og dette må kommuniseres nedad i organisasjonene.

Videre bør det også foreligge føringer fra myndighetene, i form av politiske vedtak som tvinger frem en bevissthet. En mulig løsning kan være en systematisk oppfølging på lik linje som eksempelvis innsendelse av årsregnskap og aksjonærregisteroppgaven. Dette er pliktige innsendelser som er regulert i lovverket, som krever autorisert kompetanse til å gjennomgå og attestere informasjonen som sendes inn. Et eksempel kan være en redegjørelse for organisasjonens arbeid, tiltak og måloppnåelse av arbeidet med miljø og bærekraft. Som igjen bør attesteres av en miljørevisor. Eller på lik linje som Finanstilsynets virksomhetsregister, at selskapene blir registrert og at de må dokumentere arbeidet deres for å ivareta sin sertifisering.

Det tar meg videre til fase to, som omhandler selve gjennomføringen og iverksettelse av tiltak for å sikre at organisasjonen beveger seg i en riktig endring. Det er i denne fasen at den tidligere situasjonen blir erstattet med den nye. Kotter beskriver dette nærmere i steg fem og seks, illustrert i figuren nedenfor:

Steg 5	Overfør ansvar til organisasjonen gjennom opplæring og trening
Steg 6	Identifiser kortsiktige mål, og bygg videre på de

Figur 29: Egenprodusert illustrasjon av Kotters steg fem og seks.

I denne fasen ønsker jeg å se nærmere på hvordan eiendomsutviklere aktivt kan arbeide med å tilrettelegge for at leietakertilpassningene deres blir mer bærekraftig. Jeg har allerede redegjort for at dersom en endring skal bli vellykket, må alle aktørene i eiendomsmarkedet ha en felles og sterk forståelse av at det er viktig med en endring. Det er først når den holdningen er etablert at eiendomsutviklere vil kunne lykkes med å tilrettelegge for at leietakertilpassninger blir mer bærekraftig.

Flere av informantene har som nevnt, påpekt at økonomien nesten alltid trumfer miljøspørsmålet, og at det viktigste for dem er å få leid ut arealene. Derfor er det vesentlig at kundene ønsker og etterspør den type areal som eiendomsutviklerne tilfører markedet. Cialdini har basert på studier og eksperiment tatt for seg hvilke mekanismer som bidrar til at mennesker blir påvirket. Jeg vil benytte fem av hans seks prinsipper for å se hvordan eiendomsutviklere kan påvirke markedet til å etterspørre bærekraftige arealer.

Det første prinsippet omhandler gjensidighet – at dersom vi får noe, i form av gave eller tjeneste, så er det større sannsynlighet for at vi gir en gjenytelse tilbake.

Vanlig praksis i dag er at eiendomsutviklere gir ulike goder til sine kunder for å få signert en leiekontrakt, dette i form av blant annet leiefritak i en gitt periode eller fleksibilitet i arealenes størrelse over tid. Da opplever kunden at de får noe, og derfor er tilbøyelige for å signere leiekontrakten i form av gjenytelse tilbake.

Eiendomsutviklere bør i stedet gi slike goder til de kundene som ønsker areal med mindre tilpasninger, og unngå å gi slike goder til de som ikke ønsker slike arealer. Det tar meg tilbake til fase en, hvor det handler om at dagens situasjon må avlæres. Kundene bør ikke lenger forvente slike goder uten å selv å gi en gjenytelse tilbake i form av besparelse for miljøet. Dette omhandler også at myndighetene bør gi

intensiver til både eiendomsutviklere og kunder ved å velge areal med mindre tilpasninger. Dette kan eksempelvis være som figur 16 illustrerer: prioritet for eiendomsutviklere i byggesaksbehandling, reduserte gebyrer, lavere eiendomsskatt for slike arealer og ENOVA-støtte.

Det andre prinsippet omhandler knapphet – at vi mennesker ser på en vare/tjeneste som eksklusivt dersom det er i et begrenset opplag. Når valgmulighetene blir færre, ønsker vi oss det mer.

Ettersom at informantene i denne studien representerer et marked i det øvre prissegmentet sentralt i Oslo, er allerede eiendomsutviklerne og kundene deres opptatt av dette. Det gjenspeiles i informant A5 sin kommentar om at kundene er krevende, men at eiendomsutviklerne kanskje har vært med på å bidra til det selv.

Eiendomsutviklerne jager etter høye leiepriser, da dette reflekteres i eiendommens yield⁶. Dette fordi yield reflekterer eiendommens verdi, og igjen hvilke verdier eiendomsutviklerne besitter og kan belåne på. Som informant C1 nevner bør yieldberegning også reflektere eiendommens miljøarbeid. Jeg mener ikke at eiendommer med fokus på miljø og bærekraft ikke vil kunne oppnå høye leiepriser, men det handler om at kundene må se på det som en knapphet. At det finnes eiendommer med høy standard og kvalitet, men som også arbeider aktivt med bærekraft og miljø. Kundene må også se på miljøaspektet som eksklusivt, for at eiendomsutviklere skal lykkes med å tilføre markedet et slikt areal.

Det tredje prinsippet omhandler sosiale bevis – som er hvordan vi mennesker forholder oss til andre menneskers meninger.

Som Cialdini påpeker er vi mennesker av natur opptatt av andre sine meninger og vi søker informasjon om hvordan andre har handlet før oss. Jeg nevner igjen ved å ha en felles sterk forståelse om at bærekraft og miljø er viktig, vil kundene fremdeles ha arealer av høy standard og kvalitet, men ha et mer bevisst forhold til miljøaspektet. Dette dreier seg vel så mye om kunnskapsnivået i markedet, som samtlige av informantene påpeker er lav i alle ledd. Når kunnskapsnivået øker, øker også bevisstgjøringen blant kundene, men også hos eiendomsutviklerne. På den måten vil man endre mening om temaet, og som Cialdini's prinsipp omhandler – vil man da

⁶ Yield er eiendomsbransjens mest sentrale begrep. Yield er et øyeblikksbilde av leieinntektene dividert med markedsverdien av eiendommen (Nærings Eiendom, 2021).

søke etter hvordan andre operer, og handle på lik måte. Dette tar meg tilbake til fase en, hvor dagens situasjon må avlæres og erstattes med en ny situasjon.

Det fjerde prinsippet omhandler autoritet – at vi lar oss lettere påvirke og bli overbevist av kunnskapsrike eksperter.

Kundene benytter seg av søkemeglere i søken etter nye arealer, og her vil jeg trekke frem informantene A3 og A4, som kom med et konkret tiltak hvor de mente at «50-sideren» til søkemeglerne måtte bortfalle. De fortalte at i søkekriteriene står det ofte at leietakere krever at arealene deres skal fremstå som toppmoderne bygg. Krav som ifølge informantene ikke er forenlig med eksisterende bygg. Informant C2 ble forespurt hvordan hen kjente seg igjen i påstanden, og svarte raskt at det var korrekt oppfattet og at det er krevende for eiendomsutviklere å svare opp slike krav.

Søkemeglere er en ekspertise som kundene henvender seg til for å bistå i arbeidet med søket etter nye arealer. Det samme gjelder næringsmeglere for utleiersiden. Informantene har sagt at de kjøper seg kompetanse de selv ikke besitter fordi næringsmeglere besitter bedre kompetanse. Det samme gjelder andre rådgivere som eksempelvis arkitekt og entreprenør. Informantene påpeker at de kunne vært en bedre rådgiver og stilt høyere krav til byggherre, og være mer selektive med hvilke oppdrag de påtar seg.

Innledningsvis nevnte jeg at Berg, forsker ved NIKU, forteller at for å gjøre en helhetlig vurdering av hvilken belastning eksisterende eiendommer har på miljøet, må vi skifte fokus fra energieffektivitet alene, og se på det totale utslippet av klimagasser gjennom hele eiendommens levetid. Det er godt innarbeidet nå å etterspørre hvilken energiklasse og hvilke tiltak som er iverksatt for å oppnå et energieffektivt bygg, men som informantene påpeker, så er det trolig en liten forståelse bak de forespørslene. Jeg mener det bør stilles like krav til det private markedet, som det offentlige, ref. de offentliges krav i anskaffelsesloven, at deres anskaffelsespraksis skal bidra til å redusere skadelig miljøpåvirkning og fremme klimavennlige løsninger, og dernest ta hensyn til livssyklus-kostnader ved anskaffelser.

Ved å ha fokus på eiendommens livssyklus-kostnader, som være seg kostnader ved ervervelse, driftskostnader og investeringskostnader. Vil en etablere en økt forståelse for hvilken fase eiendommen befinner seg i. Som informant C1 har påpekt, så ble det tidligere bygget med bedre kvalitet på materialer enn hva vi ser i dag. På den måten

vil eiendomsutviklere igjen øke fokuset på å bygge med materialer som har bedre kvalitet og ha lengre varighet. Da vil eiendomsutviklere kunne se verdien av å ikke rive og tilpasse arealene hver gang kundene ønsker dette. Dette fordi investeringskostnaden som allerede er foretatt er for høy til at det er lønnsomt å rive og investere mer i det samme arealet. Dette sett i samråd med informant C1 sin kommentar at man bør betale for avfallet. Hvor hen kommer med en påstand om at det i dag ikke betales for avfallet, for da hadde man tatt bedre vare på avfallet og aktivt arbeidet med å begrense det. Det vil også kunne være en avgjørende faktor. Ved at avfallshåndteringen koster mer, vil man også måtte planlegge for hvilket avfall eiendommen genererer og hensynta dette i regnestykket.

Her må rådgivere som arkitektene og entreprenørene bistå eiendomsutvikler til å velge riktige materialer og løsninger, som har en lengre varighet enn hva som er i dag. Som Cialdini`s prinsipp sier, så lar vi oss lettere påvirke og bli overbevist av kunnskapsrike eksperter. Søkemegler og næringsmegler må også spille på lag med eiendomsutviklere og formidle dette til kundene. Det bringer meg igjen tilbake til fase en, hvor dagens situasjon må avlæres og en ny situasjon må iverksettes.

Det femte prinsippet omhandler forpliktelse – at vi mennesker ønsker å være konsistente og stå for det vi har sagt eller gjort.

Cialdini forteller at folk er mer villig til å gjøre ting som stemmer overens med det de har gjort før, og forholder seg til det som er kjent. Det stemmer godt med utsagnet til informant C1, som mener alle parter må tørre å ta risiko og ikke bare levere som man har gjort i alle år. Dette bringer meg igjen tilbake til fase en, hvor det innad i organisasjonene må etableres en sterk felles forståelse og visjon. Ved å ha etablert en slik forståelse innad i organisasjonene til alle parter, vil alle være fortrolig mot sin visjon og strategi, fordi vi ønsker å stå for det vi har sagt. Dersom vi ikke forplikter oss, vil det heller ikke være noe vi gjennomfører i praksis.

Selv om jeg tidligere har kritisert arbeidet til Norsk Eiendom og Grønn byggallianse, mener jeg likevel at det at eiendomsutviklere forplikter seg til en avtale for å aktivt arbeide med bærekraft og miljø, er viktig og avgjørende for at bransjen skal lykkes. Dette fordi, at eiendomsutviklere må dokumentere arbeidet sitt i en presentasjon for Norsk Eiendom og Grønn byggallianse. Man blir da forpliktet til å aktivt arbeide med temaet. Som nevnt tidligere bør en slik forpliktelse komme fra myndighetene gjennom

en form for sertifiseringsordning. Det vil bidra til at hele markedet forstår situasjonen, og at eiendomsutviklere ikke arbeider mot kundene, men i samarbeid.

Delkonklusjon:

Ut ifra Cialdini's fem prinsipper, indikerer det at eiendomsutviklere alene ikke kan endre bransjen. De er avhengig av at alle partene i eiendomsmarkedet bidrar. Det må etableres ordninger som gir intensiver til bransjen, hvor miljøriktige valg må premieres og ansees som en eksklusivitet. Kunnskapsnivået må også økes i alle ledd, for at aktørene skal kunne ta riktige valg.

Eiendomsutviklere må benytte den maktposisjonen de besitter, og benytte dette som en fortellerkraft i relasjonen til kundene. Videre kan en mulig vei ut av dagens situasjon være at eiendomsutviklere må drive en mer aktiv merkevarebygging av miljø og bærekraft. Merkevarebygging er en velprøvd metode for nettopp å gi aktører i valgsituasjoner mulighet til å redusere informasjonsmengden.

Til sist må aktørene forpliktelses til ett offentlige register, hvor det dokumenteres at de tar miljøriktige valg og på den måten kunne motta de godene myndighetene kan tilrettelegge for.

Siste fase omhandler at den nye atferden blir implementert og stabilisert i en ny likevekt for å hindre at organisasjonen går tilbake til det gamle mønsteret. Kotter beskriver dette nærmere i steg syv og åtte, illustrert i figuren nedenfor:

Steg 7	Tilpass prosessen og foreta nødvendige tilpasninger
Steg 8	Skape en forankring i organisasjonen

Figur 30: Egenprodusert illustrasjon av Kotters to siste steg.

Delkonklusjon:

For at eiendomsutviklere og bransjen skal lykkes, må dagens situasjon være avlært og en ny situasjon må være forankret i organisasjonene til alle parter i eiendomsmarkedet. Dette er et kontinuerlig arbeid, hvor det aktivt må gjøres tilpasninger løpende i tråd med hvordan markedet forandres. Det er når de to foregående fasene er gjennomført at bransjen og eiendomsutviklere vil lykkes med å tilrettelegge for at leietakertilpasninger blir mer bærekraftig.

6.0 Konklusjon/Anbefaling

De første punktene vil besvare oppgavens problemstilling ved å svare på oppgavens fire delspørsmål samt belyse konkrete tiltak og anbefalinger, for hvordan eiendomsutviklere kan tilrettelegge for bærekraftige leietakertilpassninger. De siste punktene vil gjøre rede for hvilke funn oppgaven har gjort ved å sette teorien opp mot virkeligheten, samt mine egne refleksjoner, kritikk av oppgaven og anbefaling til videre studier.

6.1 Hvilket fokus og kompetanse har kundene på bærekraft (miljø)?

Formålet var å undersøke om brukere av kontorbygg er bevisste på hvilken påvirkning deres valg og holdninger har for eiendommens direkte- og indirekte klimagassutslipp. Jeg hadde innledningsvis en hypotese om at kundenes utalte ønske om å være miljøbevisste ikke reflekterer kravene deres ved inngåelse av en leiekontrakt som inkluderer leietakertilpassning.

Funnene indikerer som nevnt i kapittel fem at det er avvik fra kundenes utalte miljøprofil og handlingene deres i gjennomføringsfasen og ved forhandlinger. Informantene opplever kundene som opptatt av miljø og bærekraft i en tidlig fase, det vil si når de er ute og søker etter nye kontorareal, men at dette ikke gjenspeiles i kravene deres senere i prosessen.

Informantene opplever at det er svak kompetanse hos kundene og hos søkemeglere som er avgjørende for de kravene som blir stilt. Kundene vet ikke hva de etterspør, og benytter søkekriterier som søkemegler har utarbeidet for dem. Selv søkemeglere vet ikke nødvendigvis hva de etterspør, da de kun konkurrerer om å ha de beste søkebrevene.

Konklusjon:

Kundene har et generelt økende fokus på miljø og bærekraft, og stiller krav ved nye kontorarealer. Derimot er kravene deres preget av manglende kompetanse og forståelse for hvilke konsekvenser deres valg har for miljøet. Kravene som blir stilt er ikke forenlig med deres egne krav senere i prosessen. Dette skyldes en svak forståelse innad i organisasjonene, som ikke er godt nok kommunisert nedad i organisasjonen. Beslutningstakere hos kundene handler ikke i samsvar med deres interne miljøstrategi.

6.2 Hvilket fokus og kompetanse har eiendomsutvikler på bærekraft (miljø og økonomi)?

Formålet var å undersøke om eiendomsutviklere er bevisste på hvilke konsekvenser deres drift, valg og holdninger har for eiendommens direkte- og indirekte klimagassutslipp. Og om kravet til avkastning trumfer miljøspørsmålet, eller om det er andre faktorer som påvirker deres valg.

Funnene indikerer at eiendomsutviklere ønsker å ha ett fokus på bærekraft og miljø. De fortar allerede mange gode valg for at arealene deres skal være bærekraftige. BREEAM-sertifiseringen har vært en viktig premissgiver for hvordan eiendomsutviklere håndterer temaet, men selv om de ønsker å ha ett fokus på det, er det også for eiendomsutviklere avvik fra uttalt miljøfokus til selve gjennomføringen. Informantene påpeker at det er mangel på kompetanse og en entydig strategi innad i organisasjonen som er årsaken, men også at det økonomiske aspektet er avgjørende for valgene deres.

Konklusjon:

Eiendomsutviklere har et økende fokus på bærekraft og miljø, og er bevisste i de valgene de selv kan påvirke. Men når det kommer til å stille krav ovenfor kundene, er det mindre fokus, da økonomien til slutt trumfer miljøspørsmålet. Dette kan skyldes manglende kompetanse på bærekraft og miljø hos eiendomsutviklere. Samtidig er det også her antydning til svak forståelse innad i organisasjonene.

6.3 Hvordan påvirker bærekraftige løsninger ombyggingskostnadene og byggets levetid?

Formålet her var å undersøke hvilken betydning valg av bærekraftige materialer og gjenbruk har for det økonomiske perspektivet og byggets levetid. Er valg av leverandør med et økt fokus på bærekraft mer kostbart enn andre leverandører? Har valg av bærekraftige materialer betydning for byggets levetid?

Som flere av informantene påpeker er det mulig å tilpasse arealene på en bærekraftig måte, men dette koster mer enn ved å bestille nye materialer. Dette fordi det å blant annet tilrettelegge for gjenbruk av materialer er tidskrevende og krever mer ressurser enn i en normal situasjon. Erfaring fra KA13-prosjektet er at det medgikk mye tid til venting og avklaring for dokumentasjon av materialer. Dette fordi

det ikke foreligger et system for gjenbruk på lik linje som nye materialer. Det er også nevnt at materialene som det ble bygget med før i tiden er av god kvalitet og derfor fullt mulig å gjenbruke.

Videre viser funnene at entreprenør ønsker å levere det byggherre etterspør, og har et ønske om å selv ha et økt fokus på bærekraft og miljø. Funnene indikerer at alle rådgivere ønsker dette. Om en ser på situasjonen nå, så vil svaret være at det er mer kostbart å velge leverandører med økt fokus på bærekraft og miljø – da erfaringene tilsier at et slikt prosjekt er mer tidkrevende og opptar mer ressurser. Jeg vil tørre å påstå at når vi kommer i en ny situasjon, hvor den nye normalen er at alle har dette fokuset, og alle er vant med å håndtere det hele på en annerledes måte, vil det ikke være mer kostbart. Dette fordi kunnskapsnivået er økt og man vil inneha mer erfaring med å arbeide på den nye måten. Eiendomsutviklere vil således også ha større fokus på livssyklus kostnader, som igjen resulterer i en bedre forståelse av hvilken fase eiendommen befinner seg i, og derfor ta de mer kostbare investeringene til riktig tid og tilføre byggene de riktige kvalitetene fremfor billige, kortsiktige og dårlige løsninger.

Konklusjon:

Bærekraftige løsninger vil tilføre byggene en bedre kvalitet og byggene vil bli prosjektert for å være mer tilpasningsdyktig for fremtidige investeringer. Dette fordi eiendomsutviklere vil inneha en helhetlig forståelse av bygget, ved å ha et større fokus på byggets livsløpskostnader. Per i dag vil leverandører med fokus på bærekraft være mer kostbart, men jeg tror at i et fremtidsbilde vil det ikke utgjøre noen vesentlig forskjell. Dette fordi på sikt vil det både være mer erfaring og en økt kompetanse i bransjen.

6.4 Hvilke tiltak bør iverksettes for å oppnå bærekraftige leietakertilpassninger?

Formålet her var at de øvrige delspørsmålene ville gi informasjon som i samråd med litteraturstudie skulle gi konkrete tiltak for at en leietakertilpassning kan bli mer bærekraftig. På den måten mente jeg at jeg ville kunne komme med en anbefaling om hvordan eiendomsutviklere kan tilrettelegge for at leietakertilpassninger skal gjennomføres på en mer bærekraftig måte

Oppgavens anbefaling til eiendomsutviklere:

Det første steget må være å etablere en sterk felles forståelse innad i eiendomsselskapet, for hvorfor fokuset på bærekraft og miljø skal økes. Det må videre defineres klare retningslinjer og hvilke miljømål som er viktige og de riktige for selskapet. Det må videre skapes en forståelse blant alle ansatte om hvorfor selskapet ønsker å gjennomføre disse endringene. Retningslinjene må være forpliktende med en systematikk for å dokumentere måloppnåelse. Videre er det vesentlig at alle i eiendomsselskapet arbeider i samme retning og har en lojalitet til retningslinjene. Dette mener jeg vil bli en enklere prosess om kunnskapsnivået blant de ansatte økes.

Det andre steget er å iverksette tiltakene i praksis. Konkrete tiltak er å igangsette arbeidet med analyser av livssyklus kostnader for eiendommene i selskapets portefølje, og få et overblikk over eiendommenes nå-situasjon. Blant annet kartlegge eiendommenes tekniske standard i de ulike arealene, og estimere når eksempelvis det tekniske anlegget må oppgraderes/vedlikeholdes. Videre etablere en klar strategi for hvilke tilpasninger som skal tillates i eiendommene. Flere av informantene har påpekt at en god løsning er at eiendomsutvikler standardiserer utforming, og kundene begrenses i valgprosessen. På den måten vil eiendomsutviklere ha fullstendig kontroll over når og hvilke tilpasninger som blir gjort. På den måten vil det begrenses hvor ofte det gjøres større og omfattende tilpasninger, og igjen redusere avfall, transport og produksjon som er en stor driver for at eiendomsbransjen er en stor bidragsyter til det økte klimagassutslippet.

Videre er det viktig å samarbeide med de aktørene som har en lik holdning til temaet, og avslutte samarbeidet med de som ikke ønsker å endre sin praksis. Dette være seg både kunder og leverandører.

Dernest har oppgaven gjort funn som indikerer at eiendomsutviklere ikke får til dette alene. De er avhengig av at kundene etterspør den type arealer og at myndighetene tilrettelegger for at det skal være mer attraktivt å velge slike arealer. Samtidig som myndighetene også må tilrettelegge ved lover og forskrifter, slik at det blir mulig for eiendomsutviklere å ta de riktige valgene, og ikke bli begrenset av myndighetene. Med begrenset mener jeg at myndighetene handler motstridene som lovgiver, eller premierer valg som ikke gir en bærekraftig gevinst og verdi.

6.5 Teorier og virkelighet

Jeg har i denne oppgaven gjort undersøkelser på et felt som det i liten grad foreligger teorigrunnlag for, men jeg har anvendt to sentrale samfunnsvitenskapelige teorier for å rette søkelyset mot om det er overensstemmelse med kundenes utalte ønske om å være miljøbevisste og i praksis. Funnene i undersøkelsen tyder på at det i virkeligheten er liten eller ingen oppmerksomhet på temaet i forbindelse med prosessen for å søke etter nye arealer fra kundesiden.

Den ene teorien er Cialdini`s teori for å forstå forholdet mellom påvirkning og menneskelige handlinger. Han påpeker at vi mennesker daglig blir eksponert for mer informasjon enn vi kan håndtere, og derfor vil de fleste av oss ubevisst lete etter mentale snarveier for å kunne fatte beslutninger. Cialdini`s empiriske studier og eksperimenter resulterte i et sett av prinsipper for påvirkning, hvor jeg i denne oppgaven har vektlagt de fem mest relevante prinsippene.

Ved å anvende teorien som et verktøy for å forstå forholdet mellom kunde og utleier, viser mine funn at utleier i liten grad har evnet å benytte den «makten» de egentlig besitter, ved å kunne påvirke hvordan kundene foretar sine handlinger. Dersom utleier hadde hatt en sterkere forståelse for hvilke forhold som er avgjørende for hvordan vi mennesker og organisasjoner handler, ville de kunne argumentert bedre for deres valg som omhandler miljø og bærekraft. Dette fremkommer også i datamaterialet jeg har lagt frem, at bevisstheten om hva som er avgjørende for en endret atferd er svak. Bruken av Cialdini`s prinsipper viser med all tydelighet at eiendomsbransjen er underutviklet med tanke på å forstå hva som må gjøres for at en endring i forholdet mellom kunde og utleier, med tanke på bærekraftige løsninger skal bli mulig.

Den andre teorien er Lewin og Kotter sin endringsteori, som omhandler hvordan en vellykket endring oppstår i grupper og organisasjoner. De begge påpeker at en vellykket endring er avhengig av at fasene og stegene blir fulgt fra begynnelse til slutt. Funnene indikerer at forståelsen for viktigheten og nødvendigheten av å ha fokus på bærekraft og miljø ikke er tilstrekkelig i eiendomsmarkedet, og at de tiltak som allerede er iverksatt arbeider imot hverandre. Lewin påpeker at en vellykket endring er basert på at det er likevekt mellom drivkrefter og motkrefter. Funnene indikerer således at ikke alle parter i eiendomsmarkedet er av samme oppfatning og handler i samme retning. Følgende arbeider drivkreftene og motkreftene i ulike retninger, og således er det per i dag ikke en likevekt i markedet.

Derfor må det skje en endring innad i organisasjonene til alle partene, slik at alle handler i en og samme retning. Og ifølge teorien vil eiendomsutviklere da kunne tilrettelegge for deres kunder, og vil kunne levere areal som er mer bærekraftig enn det som er praksis i dag.

6.6 Egne refleksjoner og kritikk av oppgaven

Oppgavens problemstilling er formulert med ett ønske om å finne ut hvordan eiendomsutviklere kan tilrettelegge for at leietakertilpassninger blir mer bærekraftig. Underveis i arbeidet med oppgaven har jeg lært mer om eiendomsmarkedet og dens drivere, og at det ikke nødvendigvis kun er eiendomsutviklere som kan påvirke at et slikt areal blir tilpasset på en mer bærekraftig måte. Derfor har jeg ikke kunnet fremme en slik anbefaling jeg hadde ønsket, med konkrete tiltak for eiendomsutviklere. Likevel mener jeg selv at jeg har tilegnet meg verdifull kunnskap som jeg vil ta med meg inn i arbeidslivet som eiendomsutvikler.

Det at jeg valgte å gå bort fra å intervju kundene i markedet, kunne gitt annen verdifull informasjon som kunne belyst problemstillingen på en annen måte. Hensikten min var å forstå hvordan kundene i dagens marked prioriterer og handler, og det mener jeg at jeg fikk belyst tilstrekkelig ved de intervjuene jeg gjennomførte. Dog er jeg ydmyk for at annen informasjon kunne ha oppstått ved å også ha intervjuet kundesiden.

6.7 Anbefaling til videre studier

Oppgaven har etter min mening identifisert flere momenter som det ville vært interessant å se videre forskning på. Jeg ønsker særlig å belyse to mulige vinklinger.

- 1) En sammenligning av ulike lover og forskrifter som relaterer seg til eiendomsbransjen, og se resultatet av i hvilken grad disse er motstridene i henhold til miljø og bærekraft.
- 2) Hvordan eiendomsutvikleres arbeid med miljø og bærekraft kan inkluderes og påvirke eiendommers yieldberegning.

7.0 Kildehenvisninger

Akershus Eiendom (2021). Hvilken pandemi? Vår årlige undersøkelse av kontorbehov 2021. Tilgjengelig fra:

<https://akershuseiendom.no/markedsinnsikt/artikler/arealbehovsundersokelse-q3-2021?b=%2Fmarkedsinnsikt%2Fartikler%2Fae-tv-kontoret-etter-korona> (lest 17.09.2021)

Asplan viak (2019). Bygg- og anleggssektorens klimagassutslipp. Tilgjengelig fra:

https://www.bnl.no/siteassets/dokumenter/rapporter/klimautslipp_bae_2019.pdf (lest 14.09.2021)

Berg, Fredrik og Fuglseth, Mie (2018). Life cycle assessment and historic buildings: energy-efficiency refurbishment versus new construction in Norway. Tilgjengelig fra:

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13556207.2018.1493664?scroll=top&needAccess=true> (lest 05.08.2021)

B. S. Dhillon (2010). Life Cycle Costing for Engineers. Boca Raton, USA: Taylor & Francis Group.

Byggalliansen (2021). BREEAM-NOR 3.0 for nybygg er på vei. Tilgjengelig fra:

<https://byggalliansen.no/sertifisering/om-breeam/breeam-nor-2021-for-nybygg-arbeidet-er-i-gang/horing-om-breeam-nor-2021/> (lest 03.08.21)

Byggtjeneste.no (2021). Hva er BREEAM/BREEAM-NOR? Tilgjengelig fra:

<https://byggtjeneste.no/breeam-nor/> (lest 30.11.2021)

Cialdini, Robert B. 2011. Påvirkning - Teori og praksis. 2. utg. Oslo: Abstrakt forlag

Direktoratet for byggkvalitet (2021). Klimabaserte energikrav til bygg. Tilgjengelig fra:

https://dibk.no/globalassets/horinger/horing-tek/010721_klimabaserte-energikrav-til-bygg/210623-klimabaserte-energikrav-horingsnotat.pdf (lest 13.09.2021)

FN (2021). Bærekraftig utvikling. Tilgjengelig fra:

<https://www.fn.no/tema/fattigdom/baerekraftig-utvikling> (lest 30.11.2021)

Forskning.no (2018) Hva er mest klimavennlig: gamle hus eller nybygg? Tilgjengelig fra: [https://forskning.no/arkitektur-partner-niku-norsk-institutt-for-kulturminneforskning/hva-er-mest-klimavennlig-gamle-hus-eller-nybygg/1240204?fbclid=IwAR1px2-3gS4VIJ1a-](https://forskning.no/arkitektur-partner-niku-norsk-institutt-for-kulturminneforskning/hva-er-mest-klimavennlig-gamle-hus-eller-nybygg/1240204?fbclid=IwAR1px2-3gS4VIJ1a-Vu_jKQnbWW6vwONjkZ84W1FLr5OCNbkACryk1GMwLs)

[Vu_jKQnbWW6vwONjkZ84W1FLr5OCNbkACryk1GMwLs](https://forskning.no/arkitektur-partner-niku-norsk-institutt-for-kulturminneforskning/hva-er-mest-klimavennlig-gamle-hus-eller-nybygg/1240204?fbclid=IwAR1px2-3gS4VIJ1a-Vu_jKQnbWW6vwONjkZ84W1FLr5OCNbkACryk1GMwLs) (lest 05.08.2021)

Futurebuilt (2021). Kristian August gate 13. Tilgjengelig fra:

<https://www.futurebuilt.no/Forbildeprosjekter#!/Forbildeprosjekter/Kristian-August-gate-13> (lest 30.11.2021).

Grønn byggallianse (2021). Kunnskapspakke for bærekraftig kontorleie. Tilgjengelig

fra: <https://byggalliansen.no/kunnskapssenter/publikasjoner/baerekraftig-kontorleie/> (lest 02.12.2021)

Grønn byggallianse (2020). Leder: Bygg og eiendom er den glemte klimakjempen.

Tilgjengelig fra: https://byggalliansen.no/hjem/nyheter/#/blog_posts/leder-bygg-og-eiendom-er-den-glemte-klimakjempen-92919 (lest 14.09.2021)

Grønn byggallianse og Norsk Eiendom (2016). Eiendomssektorens veikart mot 2050.

Tilgjengelig fra: <https://byggalliansen.no/wp-content/uploads/2018/11/Eiendomssektorens-veikart-mot-2050.pdf> (lest 01.12.2021)

Grønnvaskingsplakaten (2021). Grønnvaskingsplakaten. Tilgjengelig fra:

<https://gronnvasking.no/omplakaten> (lest 13.12.2021)

IPCC (2021). AR6 Climate Change 2021. Tilgjengelig fra:

<https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg1/>

(lest 14.09.2021)

Jacobsen, Dag Ingvar (2016). Hvordan gjennomføre undersøkelser?: Innføring i samfunnsvitenskapelig metode. 3.utg. Oslo: Cappelen Damm AS.

Jacobsen, Dag Ingvar (2018). Organisasjonsendringer og endringsledelse. 3. utg.

Bergen: Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS.

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

Kotter, John P. (1996). Leading Change. Boston: Harvard Business School Press.

- Krumsvik, Rune Johan (2018). Forskningsdesign og kvalitativ metode – ei innføring. 2. utg. Bergen: Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS.
- Kruzel, A. J. (1999). Sampling in qualitative inquiry. I Doing qualitative research, red. Benjamin F. Crabtree og William Miller. 2. Utg. Thousand Oaks: Sage.
- Miljødirektoratet (2020). Hva er sirkulær økonomi? Tilgjengelig fra: <https://www.miljodirektoratet.no/ansvarsomrader/avfall/sirkular-okonomi/> (lest 15.09.2021)
- Miljøstatus (2020). Globale utslipp av klimagasser. Tilgjengelig fra: <https://miljostatus.miljodirektoratet.no/tema/klima/globale-utslipp-av-klimagasser/> (lest 13.09.2021)
- Multiconsult (2021). LCA og klimagassregnskap. Tilgjengelig fra: <https://www.multiconsult.no/tjenester/lca-og-klimagassregnskap/> (lest 12.10.2021)
- Nærings Eiendom (2021). Yield. Tilgjengelig fra: <https://ne.no/guide/yield/> (lest 02.12.2021)
- Pangea Property Partners (2021). Oslo Office Market – Factbook 2021. Pangea Property Research, Statistics Norway.
- Regjeringen (2020). Klimaendringer og norsk klimapolitikk. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/klima-og-miljo/innsiktsartikler-klima-miljo/klimaendringer-og-norsk-klimapolitikk/id2636812/> (lest 14.09.2021)
- Regjeringen (2021). Nasjonal strategi for ein grønn, sirkulær økonomi. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/contentassets/f6c799ac7c474e5b8f561d1e72d474da/t-1573n.pdf> (lest 15.09.2021)
- Silverman, D. (2014). Interpreting qualitative data: David Silverman. Fifth edition. London: SAGE
- Standard.no (2018). NS 3454 Livssyklus kostnader for byggverk. Tilgjengelig fra: <https://www.standard.no/nyheter/nyhetsarkiv/bygg-anlegg-og-eiendom/2013/ns-3454-livssyklus-kostnader-for-byggverk/> (lest 26.09.2021)
- Store norske leksikon (2019). FDV. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/FDV> (lest 12.10.2021)

Store norske leksikon (2021). Forskningsmetode – samfunnsvitenskap. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/forskningsmetode - samfunnsvitenskap/> (lest 03.08.21)

Store norske leksikon (2020). Klima. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/klima> (lest 01.11.2021)

Store norske leksikon (2021). Klimagassutslipp. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/klimagassutslipp> (lest 30.11.2021)

Store norske leksikon (2020). Miljø. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/milj%C3%B8> (lest 01.11.2021)

Store norske leksikon (2019). Validitet i psykologi. Tilgjengelig fra: [https://snl.no/validitet i psykologi](https://snl.no/validitet_i_psykologi) (lest 16.09.2021)

Thagaard, Tove (2003). Systematikk og innlevelse: en innføring i kvalitativ metode. Bergen: Fagbokforlaget.

Tjora, A. (2017). Kvalitative forskningsmetoder i praksis. Oslo: Gyldendal Akademisk.

VG (2021). FNs generalsekretær: Verden er på vei mot 2,7 graders oppvarming. Tilgjengelig fra: <https://www.vg.no/nyheter/utenriks/i/a7jkEE/fns-generalsekretaer-verden-er-paa-vei-mot-27-graders-oppvarming> (lest 17.09.2021)

Whole Building Design Guide (2016). Life-Cycle Cost Analysis (LCCA). Tilgjengelig fra: <https://www.wbdg.org/resources/life-cycle-cost-analysis-lcca> (lest 04.08.2021).

Yin, R. K. (2003). Case study research: Design and Methods (3 ed. Vol. 5). California: Sage Publications

8.0 Vedlegg

8.1 Vedlegg 1 – Intervjuguide

8.1.1 Intervjuguide eiendomsutvikler

Hva slags selskap er dere, og hvilken type eiendom driver dere med?

Hva er din rolle i selskapet og i utleieprosessen?

Hvordan foregår utleieprosessen hos dere? Fra utlysning til overlevering?

Bruker dere næringsmegler? Hvorfor/hvorfor ikke? Erfaring med næringsmegler?

Hva er avgjørende faktorer for dere ved valg av leietaker? Og hva er det viktigste for dere ved inngåelse av en leieavtale når det kreves leietakertilpassning? Hvilke virkemidler bruker dere for å få signert en leieavtale?

Hvordan lar dere leietakere være med på utforming av areal? Hvorfor/hvorfor ikke?

Er det noe med selve utleieprosessen og håndtering av leietakertilpassninger du savner, eller skulle ønske var annerledes?

Hvilket fokus på miljø har dere i selskapet? Kan du fortelle om arbeidet deres? Er dere opptatt av miljøsertifiseringer?

Hvilke miljøkrav stiller dere til leietaker? Hvilke miljøkrav stiller leietakere?

Har dere en miljøstrategi/-standard når leieavtaler blir utformet? Bruker dere bistand fra miljørådgivere?

Opplever du at det er et konkurransefortrinn å ha fokus på bærekraft i eiendomsbransjen?

Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftig?

8.1.2 Intervjuguide entreprenør

Hva slags selskap er dere, og hvilken type eiendom driver dere med?

Hva er din rolle i selskapet og i utleieprosessen?

Hvordan jobber dere i selskapet med bærekraft og miljø? Og hvilket fokus har dere på miljø i prosjektering og gjennomføring?

Hvilke intensiver ser du for å motivere entreprenørbransjen for å gjennomføre klima- og miljøtiltak?

Hvordan opplever du at miljøkrav er et prioritert krav blant gårdeiere, leietakere og dere?

Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftige?

8.1.3 Intervjuguide arkitekt

Hva slags selskap er dere, og hvilken type eiendom driver dere med?

Hva er din rolle i selskapet og i utleieprosessen?

Hvordan jobber dere i selskapet med bærekraft og miljø?

Hvordan påvirker bærekraftige løsninger byggets levetid?

Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftige? Og hvordan kan dere bidra?

8.1.4 Intervjuguide næringsmegler

Hva slags selskap er dere, og hvilken type eiendom driver dere med?

Hva er din rolle i selskapet og i utleieprosessen?

Hvordan jobber dere i selskapet med bærekraft og miljø? Og hvilken kompetanse har deres søkemeglere/næringsmeglere på bærekraft og miljø?

Hvilket fokus og hvilken kompetanse opplever du at gårdeiere og leietakere/potensielle leietakere har på bærekraft og miljø? Er det et konkurransefortrinn å ha fokus på dette? Hva opplever du er viktigst for gårdeier/leietaker?

I forbindelse med intervju til denne oppgaven har jeg fått høre at søkekriteriene («50 sider», som det ble kalt) til søkemeglerne som når ut til gårdeiere har krav om at eksisterende eiendommer skal ivareta krav tilsvarende nybygg. Og at det er med på å gjøre at gårdeiere må rive alt og erstatte fungerende teknisk anlegg, ol. Hvordan kjenner du deg igjen i den påstanden?

Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftige? Og hva kan dere bidra med?

8.2 Vedlegg 2 – Empiri eiendomsutvikler

8.2.1 Hvordan jobber dere med miljø, og hvilke verktøy benytter dere?

Eiendomsutvikler (A1):

Vi er opptatt av BREEAM-sertifisering. Dersom BREEAM ikke hadde eksistert hadde vi nok ikke tatt de valgene vi tar med bakgrunn i fokuset på sertifisering. Jeg må innrømme at vi hadde nok valgt det som ser best ut, fremfor løsninger som er bærekraftige for miljøet. Vi ser på BREEAM som er godt verktøy og en sertifisering som er innarbeidet. Sertifiseringsarbeidet hjelper oss med å ta riktige og bedre løsninger.

Vi er ikke miljøsertifisert, og vi stiller heller ingen krav ovenfor leietaker til å være miljøsertifisert. Dette er ikke godt nok innarbeidet hos oss. Derimot stiller vi krav til hvilke leverandører våre leietakere bruker i våre eiendommer, i leiekontraktene våre. De kravene vi stiller er at de blant annet skal arbeide systematisk for å oppfylle kravene for helse, miljø og sikkerhet, ha oversikt over deres virksomhets klimagassutslipp og aktivt arbeide for å redusere dette. Vi har ikke kapasitet til å være politi, men dersom vi oppdager brudd, er det brudd i henhold til leiekontrakt. Utover dette har vi ingen andre krav. Jeg tror det er enkelt å få det inn i leiekontraktene, men vanskeligere å få det til etterlevelse.

Eiendomsutvikler (A2):

Vi har et uttalt ønske om å være miljøbevisste, men vi arbeider for lite systematisk og mindre med det enn hva vi burde. Jeg opplever at det er litt tilfeldig hvordan det får utslag i prosjektene. Men vi har det i bakhodet hele tiden i valgene vi gjør. Vi anerkjenner at det er viktig for bransjen vår. Vi opplever at flere og flere kunder viser at de er opptatt av det. Vi stiller i utgangspunktet ingen krav til våre leietakere i henhold til miljø i leieavtalene, men vi stiller krav i vår leveransebeskrivelse av leietakertilpassninger. Vi har 1-2 leieavtaler med miljøbilag, hvor vi har intensiver for å jobbe med de aktuelle leietakerne for å videreutvikle eiendommen og redusere klimagassutslipp og energi. Jeg opplever at et slikt bilag ikke har noen effekt, og da er det blitt til at vi ikke har fulgt det opp. Vi gjør det vi kan innenfor forsvarlige rammer og leter etter de beste løsningene.

Eiendomsutvikler (A3 og A4):

Vi er opptatt av miljø. Vi har en egen miljøavdeling med ansatte som kun arbeider med dette. Jeg opplever at det fungerer, for de følger oss opp hele tiden. Vi har signert Norsk Eiendom og Grønn byggallianse sine 10 strakstiltak, er miljøsertifisert, er opptatt av bærekraftsmålene og BREEAM-sertifiseringer.

Eiendomsutvikler (A5):

Vi har ikke et bevisst forhold til det, men vi er opptatt av miljø. Vi sliter kanskje litt med å få det inn i den daglige driften. Vi er opptatt av BREEAM-sertifiseringer, og er opptatt av at løsningene skal være holdbare og bærekraftige. Vi mangler kunnskap og rammeverk til å jobbe mer miljøvennlig enn gjennomsnittet. På den måten er det vanskelig for oss å stille krav ovenfor kundene våre også. Vi har bærekraftsvedlegg i kontraktene våre, men det er blitt mer en standardøvelse fordi «alle andre gjør det».

Eiendomsutvikler (A6):

Vi har fokus på å ta de riktige valgene med tanke på miljøet. Vi er opptatt av BREEAM-sertifisering og synes det er et godt verktøy og virkemiddel for at bransjen som helhet skal ta mer bærekraftige løsninger. Jeg opplever at BREEAM-sertifiseringen «Very Good» er tilsvarende TEK17, altså en standard man må følge, men man kan også smykke seg med en BREEAM-sertifisering. Det negative med BREEAM-sertifisering er at det ved rehabilitering er vanskelig å oppnå høy BREEAM-sertifisering. For eksempel et prosjekt vi jobber med nå, oppnår vi ikke høyere sertifisering enn «Very Good», selv om vi bevisst foretar flere valg som skulle tilsi en høyere sertifisering. Dette fordi det er et rehabiliteringsprosjekt. Hadde vi revet bygget fremfor rehabilitering hadde vi oppnådd en høyere sertifisering. Dog vil jeg si at BREEAM-sertifisering har bidratt og bidrar til at vi skjerper fokus og velger bedre løsninger, blant annet ved valg av materialer. Jeg må innrømme at vi i det prosjektet jeg nevnte hadde valgt helt andre løsninger hadde vi ikke gått for en BREEAM-sertifisering.

Selv om sertifiseringen bidrar positivt, mener jeg den ikke fungerer optimalt. Jeg opplever at man kan ta dårlige valg og likevel oppnå en likeså god sertifisering. Dette fordi BREEAM fokuserer på selve byggeplassen og ikke nødvendigvis alle forholdene i hele verdikjeden.

8.2.2 Hvordan opplever du at det er et konkurransefortrinn å ha søkelys på bærekraft og miljø i eiendomsbransjen?

Eiendomsutvikler (A1):

Jeg opplever at tilsynelatende er et konkurransefortrinn, men da må vi betale for det selv. For vi opplever at kundene ikke er villige til å betale for det. Det avhenger av størrelsen på eiendomsselskapet, og om man har «muskler» og økonomi for å virkelig få det til.

Eiendomsutvikler (A2):

Jeg opplever at det er det, så lenge det ikke går på bekostning av kvalitet og pris. Vi kan argumentere for tiltak som er gunstigere for miljøet, men når naboen vår ikke gjør det og tilbyr moderne og attraktive arealer, velger kunden bare naboen. Vi kan prise oss ut av markedet på toppen, men ikke under. Vi opplever at kundene har høye krav til kvalitet og etterspør ikke eldre arealer. Det er ikke husleiekostnadene kundene sparer penger på. De ønsker seg de beste hodene og må da tilby de beste arealene. Jeg tenker at de fleste kundene egentlig ikke vet hva en BREEAM-sertifisering egentlig er. De stiller krav for en sertifisering i søket, men det er ikke noe mer oppfølging utover det.

Eiendomsutvikler (A3 og A4):

Vi opplever at det er et konkurransefortrinn og økende interesse for miljøriktige valg. Før var det noe man bare pratet om, nå må man gjøre noe.

Eiendomsutvikler (A5):

De som gjør det ordentlig, vil jeg absolutt si har et konkurransefortrinn. Men det nytter ikke å bare si at man vil ha fokus på miljø, og være bærekraftig, man må virkelig mene det.

Eiendomsutvikler (A6):

Nei, absolutt ikke. Det er sjeldent vi får spørsmål vedr. BREEAM-sertifisering eller annen type miljøsertifisering. Det kan godt være at leietakere har det som søkekriteriet, men det etterspørres sjeldent til oss i leietakermøter, ol. Jeg opplever at det er lite kunnskap og forhold til BREEAM-sertifisering hos kundene. Det er vanlig at vi får spørsmål om byggene er BREEAM-sertifisert, og det er det eneste.

8.2.3 Hvordan bidrar kunder/leietakere på utforming av arealene?

Eiendomsutvikler (A1):

Mye av arealet er allerede gitt, da byggets tekniske installasjoner er gitt som gir føringer for plassering av ventilasjon, kjøkken, wc og ol. Vi ønsker å bygge areal som er fleksible og bærekraftige over tid. Vi lar leietaker få utforme arealet de har leid etter hvordan de ønsker og hvordan de jobber. Jeg vil si vi gir de stort frihet til inndeling.

For oss er det viktigste at en leietakertilpassning gir oss fleksibilitet, slik at arealene våre varer over tid. Vi ønsker å velge materialer som er riktig med tanke på miljøet og som gir lang levetid. Jeg kaller det for fleksibilitet gjennom generalitet – samme standard med lik utforming, slik at det i fremtiden vil være enklere å gjøre tilpasninger til nye leietakere. På den måten vil man redusere avfall og kunne gjenbruke mest mulig.

Jeg skulle ønske at leietakere står for det de går ut med i søkebrevene, at de ønsker areal som er bærekraftige og har fokus på miljøvennlige løsninger. For det å ta sånne valg er dyrere, men når det kommer til signering og forhandling er de sjeldent villige til å betale for det. Økonomien begrenser dem i å etterleve kravene sine. Vi ser de ofte velger ut ifra trender og utseende. De spør ikke etter miljøvennlige og bærekraftige løsninger. Ene og alene baser det seg på hva de liker der og da. Vi opplever og at leietakere ønsker kortere leieavtaler, som gir oss en økt risiko med tanke på store investeringskostnader. De ønsker også fleksibilitet i leieavtalene, da de ikke vet hvordan selskapet er organisert om 3-5 år.

Vi bruker næringsmegler på alle våre eiendommer. Det skyldes at ekstern næringsmegler sitter på en bedre kompetanse enn hva vår administrasjon gjør. Vår erfaring er at ekstern næringsmegler er mye mer kjent med markedet og hvilke aktører som er ute etter nye arealer. En prosess med å få leietakere er tung og lang, selvfølgelig varierende fra leietaker til leietaker, men vi erfarer at vår tid ikke strekker til å gjøre også dette arbeidet. Derfor er vi godt fornøyd med å kjøpe denne tjenesten. Dog føler vi ikke at næringsmegler er en bidragsyter i miljø-arbeidet. De leverer den tjenesten vi ber om. Så stiller ikke vi krav til miljø, blir det heller ikke fokus på det. De kunne kanskje vært en bedre rådgiver for oss i dette arbeidet.

Jeg opplever at de aller største kundene har system og krav iht. miljø til oss. Men de mindre/normale selskapene ønsker det, men opplever at de som oftest ikke er det. Vi er opptatt av solide leietakere, som også er der i morgen. Hadde vi kunne leid ut as is eller med mindre tilpasninger hadde vi soleklart valgt det. Både fordi det gir oss bedre avkastning, men også store besparelser for miljøet. Dagens leietakere er krevende. Etterlever ikke vi kravene, går de bare til nabobygget.

Eiendomsutvikler (A2):

Det varierer. Vi prøver å avklare de store og viktige spørsmålene før avtalen inngås. Det avhenger også av tid. Noen ganger er det ikke rom for å endre etter kundens ønsker, men om det er tid etterlever vi deres behov. Leietakerne våre får mindre valgmuligheter nå enn det var tidligere, men noe blir det. Vi prøver å begrense handlingsrommet. Vi ønsker å standardisere leveransen vår, slik at bygget blir fleksibelt og holdbart over tid. Vi har en strukturert prosess med leietaker med jevnlig møter for å avdekke og planlegge for deres behov.

For oss er planløsning/romfunksjon det viktigste. Vi har tatt bort alle valg som er knyttet til overflater, teknikk og materialer. Fast innredning definerer vi utseende og kvalitet ovenfor leietaker. De får i bunn og grunn egentlig bare velge farger på vegger. Det er på en måte en billig individualisering. Jeg erfarer at de setter pris på å ikke ta stilling til valg de ikke har forutsetninger om. Vi engasjerer rådgivere og arkitekter som tenker ut utforming. For oss har romløsningene gjenbruksverdi og fleksibilitet.

Vi ønsker i stor grad å unngå spesielle løsninger, men jeg må innrømme at det vanskelig å få til. Selv om vi planlegger for gjenbruk og fleksibilitet, så endrer trendene seg. Bare ta covid-19 for eksempel. Kundene våre har et annet behov nå enn hva de bare hadde for perioden før covid-19. Nå skal det tilrettelegges for mer «teams-rom», enn hva det var tidligere hvor det var fokus på åpent landskap.

Jeg opplever at leietakere av og til stiller krav til miljø ved valg av bygg og oss som leverandør, men de setter sjelden harde krav. Så egentlig merker vi lite til det. Som jeg har nevnt jobber vi med standardisering, og jeg opplever at kundene «kjøper» det. De aksepterer våre argumenter om fleksibilitet og gjenbruk. Det stilles aldri spørsmål til sertifiseringer.

Vi bruker næringsmegler for å få tak i potensielle kunder. De sitter på informasjonsflyten, og har en helt annen kontakt med bransjen enn vi har. Vi gjør mye av jobben selv, men næringsmegleren leder dem til oss. Næringsmeglerne bistår i liten grad når det er snakk om leietakertilpassninger. De jobber for å svare opp kundens ønsker og behov, og skal få partene til å møtes. Eksempelvis om vi sier vi ikke ønsker tilpasning, men kunden ønsker det, jobber de for å få til en løsning likevel. Her må vi passe på. De anser det ikke som sin rolle å bistå oss i miljø- og bærekrafts spørsmålet.

For oss er det viktig å gjennomføre tilpasninger som skaper fleksible løsninger i bygget, så vi slipper unødvendige ombygninger. Men økonomien er selvfølgelig et viktig aspekt. Markedet er ikke perfekt. Vi får ofte en-og-en interessent. Ved å takke nei til en kunde, er det usikkert når neste kommer. Da er det tapt leieinntekt for oss den perioden. Det er en vanskelig vurdering. Lønnsomheten trumfer stort sett alltid i slike vurderinger. For oss er det viktig at de er langsiktige og solide.

Utfordringen ligger i at kundene har veldig høye krav til opplevd kvalitet. Det skal være moderne, fine bygg og materialer. Inneklima skal oppleves godt. Jeg synes det er krevende å ivareta de kravene og samtidig ha en lav miljøbelastning. Vi skulle ønske vi kunne gjenbruke mer, men realiteten er at vi får ikke leid det ut. Vi får ikke leid ut om vi ikke leverer det kundene vil ha.

Eiendomsutvikler (A3 og A4):

Vi bruker til en vissgrad grønne leieavtaler. Det er ikke en standard hos oss, da vi opplever utfordringer med å få det til. Vi har retningslinjer for byggene med fokus på energioptimalisering, avfall og legge til rette for sykkel. Jeg opplever at leietakere er lite miljøbevisste. De skal bare ha det som de vil ha det. Men det er økende interesse. Et godt eksempel er en leieavtale vi nylig reforhandlet. Leietakeren ønsket at vi skulle bla. gjøre innkjøp av nye lamper og lyskilder som er mer miljøvennlige. Da argumenterte vi for at det er mer miljøvennlig å la de lampene og lyskildene som allerede var installert være igjen. Det forstod kunden og aksepterte det. For oss var det en stor seier, for trolig hadde vi gjort byttet om de ikke aksepterte vår argumentasjon. Dette fordi vi ønsker å få leid ut, og ønsker å gå langt for å få på plass en leieavtale.

Vi bruker i hovedsak in house næringsmegler, fordi vi ønsker å eie kunden og opplevelsen. Men når vi sliter med å få leid ut arealer engasjerer vi næringsmegler. Da går det på at vår avdeling ikke har tilstrekkelig kompetanse og tid. Da må vi kjøpe tjenesten. Næringsmeglerne har ikke fokus på bærekraft og miljø, de er engasjert av oss for å leie ut. Det er vi som må ha fokus på miljøspørsmålet.

Eiendomsutvikler (A5):

Vi setter noen rammer i forhold til hvilken standard kunder ønsker og hvilken betalingsvillighet de har. De beskriver et behov, og vi bruker arkitekt til å skissere en løsning som dekker våre og deres behov. Det viktigste for oss er å dekke kundens behov, at tilpasningen er langvarig og at den samsvarer med økonomien. Vi opplever at vi får godt betalt for de investeringene vi gjør i leietakers areal. Vi ønsker og at tilpasningen skal gi verdi til areal utover leietakerarealet. Eksempelvis hadde vi en stor tilpasning som har gitt et enormt løft for hele bygget. Ved at arealet bla. åpnet opp et lukket areal på gatenivå og ga det liv.

Vi bruker næringsmegler da de sitter på tilfang av potensielle leietakere som vi ikke kjenner til. Vi ser også at leietakere i større grad bruker søkemeglere. Vi leier sjeldent ut areal som er mindre enn 1000 kvm, og det er en mer omfattende prosess enn mindre arealer. Kan vel si at vi kjøper oss tilgang til informasjon vi ikke sitter på.

Leietakere stiller krav til miljø i liten grad. De snakker alle om at det skal gjøres, men «thats it». De ønsker miljøvennlige løsninger, men når det kommer til beslutninger er det glemt. Jeg opplever at de er opptatt av lavt energiforbruk, men ikke noe utover det egentlig. Jeg vil si at vi kunne vært tilbøyelig for å velge leietakere med stort fokus på miljø, ettersom vi opplever at det må tas på alvor og vil bidra. Vi kunne tatt den ekstra kostnaden for å lære og forbedre oss.

Jeg opplever at det er varierende om leietakere bryr seg om miljøsertifiseringer. Jeg vil si det glemmes i kontormarkedet. Opplever at få har det som kriterier. Kundene har miljøprofil med fokus på energi og avfallshåndtering. Opplever egentlig at det er mer «fest-avtaler». Alle skjønner at de må være opptatt av det, men mangler på selve gjennomføringen. I de aller fleste tilfeller trumfer økonomi miljø, også på leietaker siden. Leietakere/kunder er og mer krevende. Vi har kanskje vært med på å bidra til det. Vi lar de få det de vil. Vi skulle ønske at det var mer as is-kunder eller mindre tilpasninger. Men vi ser at kundene vil ha det moderne og går bare til andre.

Eiendomsutvikler (A6):

Vi lar leietaker være med på selve utforming av arealets inndeling, dvs. innenfor eksklusivt areal som de har leid. Selve utformingen av bygget er gitt (eksisterende bygg) eller føringene er gitt av oss (nybygg). Bakgrunnen for at leietakere får velge utformingen av leietakerarealet er fordi om vi ikke lar de bidra, opplever vi at det er vanskelig å få leid ut arealet. Prosessen hadde vært betydelig enklere bygningsmessig om leietaker ikke var med på utformingen. Da kunne vi som utvikler tilrettelagt for et bærekraftig og holdbart bygg. Det hadde også vært ressursbesparende og tidsbesparende.

Jeg opplever at det er liten sammenheng mellom leietakers miljøambisjon og kravspesifikasjon. Eksempelvis opplever jeg at leietakere blir «sure» når vi begrenser de i valg vi må gjennomføre for å oppnå BREEAM-sertifisering. Leietaker er opptatt av utseende, trend og hva som er praktisk der og da. Jeg føler at valgene som blir begrenset pga. BREEAM-sertifisering er holdbare, men at vi må ettermgi på det andre. På den måten får ikke vi bygget de løsningene vi ønsker for at bygget skal bli mer bærekraftig og brukbart for fremtidige leietakere også. For oss er det viktigste at vår leveranse til leietaker harmoniserer med leieinntekt.

Jeg opplever også at leietakere stiller krav til at vi skal være miljøvennlige, men det følges ikke opp av beslutningstakere hos leietakere. Så jeg opplever at det ikke stilles krav til miljø.

Nå stiller ikke vi noen spesifikke krav utover at vi oppnår BREEAM-sertifisering heller. Vi har ikke et godt nok system eller kunnskap. Vi ser behovet, og ønsker oss retningslinjer, så vi kan stille riktige krav. Det gjelder både fra ledelsen i selskapet vårt, men også fra det offentlige.

Det er nok et element at mye kunne vært gjennomført i praksis. Vi måtte hatt ekstra rådgivere som hadde fulgt oss tett i hele prosessen. Vi pleier å bruke miljørådgiver i oppstartsfasen, men ved å ha rådgiveren med i hele prosessen hadde det påført oss økte kostnader og tidsbruk. Vi burde ha planlagt for dette, men tiden løper fra oss. Vi jobber med deadlines for når leietakere skal overta areal, og må forholde oss til tidsplaner.

Jeg ser ingen konkrete insentiver for å motivere entreprenøren alene utover våre krav. Miljøgevinsten avhenger i stor grad av kontraktsform. Ved en totalentreprise blir

motivasjonen dempet, da entreprenør ønsker å tjene mest mulig penger. De sitter ikke igjen med noe ansvar utover reklamasjon og garantier. Samspillsentreprise derimot, hvor byggherre og entreprenør må samarbeide om leveranse er det mulig engasjere entreprenør. Vi ønsker å ta de riktige valgene slik at våre eiendommer har holdbare og bærekraftige løsninger, det fokuset har ikke entreprenør. Ved samspill, blir entreprenør «tvunget» til å tenke mer likt som oss, ellers hadde vi ikke valgt de som entreprenør.

8.2.4 Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftige?

Eiendomsutvikler (A1)

Kunden har alltid rett. Det er for vanskelig å være den strenge. En løsning kan være at vi tar valg og får en aksept for det. Det vil si at vi begrenser leietakers adgang til å være med på utforming av arealer. Med mindre det skjer en holdningsendring i markedet vil det ikke la seg gjennomføre.

Myndighetene må legge til rette for at vi skal kunne gjennomføre det. Det må være noen slags goder som bidrar til at markedet endres. Eksempelvis EL-bilene. Hadde så mange valgt EL-biler om ikke myndighetene hadde lagt til rette for bla. reduserte avgifter?

Det er et generasjonsskifte på gang. Den «nye» generasjonen har et veldig godt fokus på bærekraft. Jeg tror det blir lettere når denne generasjonen overtar beslutningsveiene.

Videre må det legges til rette for at materialer, møbler og ol. kan gjenbrukes. Det er ikke et godt nok markedet for det i dag.

Vi ønsker å bidra, men så lenge kundene ikke ønsker dette kommer vi ingen vei. Markedet styres av tilbud og etterspørsel.

Eiendomsutvikler (A2):

Endring av dagens kontraktsmodell. Utleier tar økonomisk totalansvar. Byggherre blir eksponert for totalkostnaden. Da vil vi få andre intensiver. Flere miljøvennlige løsninger er ikke nødvendigvis dyrere. Alle i hele verdikjeden må bidra, for vi kan ikke gjøre dette alene. Alle må bidra.

Jeg tror og at statlige foretak må sette en standard, det vil sette stor fart på bransjen.

Eiendomsutvikler (A3 og A4):

«50 sider» fra søkemeidler må frafalle. De kravene henger ikke på greip. De kommer med krav om at eksisterende bygg skal fremstå som toppmoderne bygg.

Kravspesifikasjonen må bli mindre omfattende.

Gårdeiere må «selge» arealene mer as is. Vi må ikke bøye oss etter at leietakeren ønsker «nullstilling» av arealene. Gårdeier må inngå i større grad samspillsentreprise med entreprenører, hvor man samarbeider og sammen forsøker å få ned miljøavtrykket.

Bevisstgjøring i hele verdikjeden. Fra arkitekt til entreprenør, alle må jobbe sammen.

Forenkling i lover og forskrifter. Premiere gjenbruk og etablere et marked for det.

Eiendomsutvikler (A5):

Tid. Kunder er alltid for sent ute, og det skal skje raskt. Vi er opptatt av å leie ut, så vi hiver oss rundt. Og da tar man ikke nødvendigvis de beste valgene iht. miljø.

Jeg ser også behovet for mer kompetanse hos oss eiendomsutviklere og kundene.

Holdningsendring må til. Leietakere og utleiere må akseptere at løsningene ikke blir skreddersydd. Utleiere må tørre å si nei – at det får vi ikke til. Utleier har ansvar og må ta smarte løsninger som kan leve lenge.

Det må komme noe form for støtteordninger, intensiver for at leietakere og utleiere skal skifte fokus. Leietakere må ville det selv for at utleiere skal gjøre det.

Eiendomsutvikler (A6):

Alle som driver med utleie av kontoreiendom må stå sammen for at alt ikke skal rives ned og bygges på nytt. Om vi for eksempel velger å holde en strikt linje, mens andre aktører ikke gjør det, velger leietaker bare konkurrentene våre.

Ved at vi eiendomsutviklere godtar å rive byggene fordi kundene ikke ønsker den type areal, da hauser vi bare opp markedet og prisene går i været. Det bør være mer fokus på at man flytter inn i as is-eiendommer eller at det tilpasses i mindre grad.

Lover og forskrifter bør være strengere, og ha mer søkelys på nettopp dette. Ved å øke kravene i forskriftene vil markedet følge etter og etterleve kravene. Enkelt og greit.

Det å eksempelvis etterleve fossilfrie byggeplasser er dyrt, og inne nødvendigvis gjennomførbart per i dag. Det er mange indirekte bidragsyttere til og fra byggeplass som per nå ikke er mulig å få til fossilfritt. Vi har kommet veldig langt med anleggsmaskiner, men tilbudet er ikke tilstrekkelig for at det skal kunne gjennomføres i praksis per i dag. Det må skje mer med det markedet før vi kan ta det i bruk i våre prosjekter. Vi må heller fokusere på de valgene vi kan gjøre noe med. Fremfor å jage etter fossilfri byggeplass, så kan vi velge alternativer som er bedre enn diesel.

8.3 Vedlegg 3 – Empiri entreprenør

8.3.1 Hvordan jobber dere med miljø og bærekraft? Og hvordan opplever dere at markedet har søkelys på dette?

Entreprenør (B1):

I vårt seneste prosjekt begynte vi tidlig å diskutere miljøkrav. Jeg sitter igjen med en opplevelse av at klimagassregnskap per nå er en «lek med tall». Eksempelvis har jeg erfart at byggeprosjekter har «smykket» seg med at byggeplassen var fossilfri, men i realiteten ble alle fosildrevne maskiner satt på utsiden av byggegjerdet, men likevel bidro inn på byggeplassen. Jeg opplever at bransjen bare «pynter» på sannheten og lur systemet. Så vårt arbeid innebærer å ta de riktige valgene i samarbeid med byggherre. Vi har ikke innarbeidet noe krav om å føre klimagassregnskap. Det avhenger selvfølgelig av hva byggherre ønsker, men vi har det ikke som en standard. Vi ønsker heller å ha fokus på riktige valg fremfor å pynte på sannheten. Jeg må innrømme at vi kunne vært langt bedre, og tatt enda flere riktige valg.

Vi har egne personer som er godkjent for å gjennomføre BREEAM-prosjekter, mens byggherre stiller med egne BREEAM-revisorer som igjen kontrollerer oss. Vi blir på den måten fulgt opp at vi leverer de riktige materialene og tjenestene som skal til for å gjennomføre et BREEAM-prosjekt.

I bunn og grunn operer vi etter å levere det byggherre ønsker. Vi er engasjert av dem, og leverer det de ønsker. Vi kunne også vært bedre med å sette krav til byggherre, og ha våre egne standarder for eksempelvis ved å ha fokus på sorteringsgrad og avfallsmengde. Jeg opplever at sorteringsgrad er vesentlig forbedret og ikke lenger et problem. Det er ganske innarbeidet. Dog har vi en vei å gå på avfallsmengde. Eksempelvis har vi engangspallene som det meste av materialene blir levert på. Det utgjør en betydelig vekt for avfallet vårt. Så har vi gipsplater som er tunge og som tåler lite. Vi har i noen prosjekter redusert størrelsene fra 1,20 til 0,9 for at platene skal være lettere å håndtere på byggeplass og redusere at de går i stykker. Som igjen reduserer avfallsmengden vår. Vi kan bli flinkere å kreve gjenbruk av paller f.eks, og be leverandør hente de og gjenbruke de i andre prosjekter.

Et annet eksempel er at om vi skal vinne anbud hos det offentlige, er det et krav at vi har fokus på miljø. Vi hadde ikke en gang blitt vurdert om vi ikke hadde hatt et fokus

på det. I det private markedet opplever jeg at det ikke er fokus på det, og da blir vi «slappere».

Entreprenør (B2):

Jeg opplever at fokus på miljø er kommet mer og mer. For 10 år siden opererte man med at man skulle som ambisjon at 60% av avfallet i byggeprosjekter skulle være sortert. Nå er det en selvfølge at man sorterer. Neste steg må være på å redusere avfallsmengden. BREEAM-sertifiseringer bidrar til at byggene blir bedre og bedre, og man tvinges til å tenke tidlig og ta riktige valg. Jeg mener det tvinger frem gode valg. Det gir og merarbeid, og i flere tilfeller blir det kunstig konstruert for å oppnå poeng. Noe som er uheldig. Jeg mener man må droppe det som ikke skaper noe verdi. Minuset er at byggherre og vi ikke kan skryte av at bygget er BREEAM-sertifisert. Men det kommer alltid til hva er det byggherren ønsker, og hvilke krav de stiller. Vi leverer det som blir bestilt.

I vårt selskap har vi som krav at hver prosjektleder skal spesifisere minst 5 miljøtiltak i prosjektet, og man blir målt på oppnåelsen av disse tiltakene. Eksempelvis at det skal benyttes fjernvarme fremfor gass, unngå tomkjøring og lignende.

Rehabiliteringsprosjekter krever mer kartlegging av tilstand, bærekonstruksjon og teknisk anlegg. Er ikke dette i forsvarlig stand må det skiftes. Det som virkelig vil kunne gjøre en endring er lemping på krav til materialer. Gjenbruk er vanskelig med dagens lover som brann- og lydklassifiseringer. Man må slippe resertifisering, arbeidsmiljølovens krav til dagslys for arbeidsplasser må kunne tilrettelegge for en god utnyttelse av eldre bygg. Det som skjer, er at man ved å rive og bygge nytt får bedre utnyttelse enn ved å bruke halvparten av eksisterende areal. Jeg opplever at det er markedet som må gå foran. Myndighetene henger betydelig etter. Som eksempelvis kravene fra Oslo kommune om fossilfri byggeplass er vanskelig å imøtekomme. Grønn byggallianse samler gode tanker for bransjen og har virkelig påvirkningsmakt.

Det må til en holdningsendring. Byggherrene må ha fokus på det, for vi leverer det byggherrene ønsker. Eksempelvis så får man ikke levere anbud til det offentlige om man som entreprenør ikke har fokus på det. Jeg opplever at leietakere ikke har miljøkrav som et prioritert tema. Offentlige leietakere er jeg usikker på, men sitter med et inntrykk av det ikke er det. Det blir mer som at det skal sjekkes av et punkt –

for at de følger loven. De glemmer det når det kommer til avgjørende beslutninger. Det blir dobbeltmoralsk. Et eksempel: En leietaker hadde som ambisjon at de skulle gjenbruke alle skillevegger, men lot interiørarkitekt velge ulike farger og materialer som ikke var standard. Det er krevende å gjenbruke. Kravspesifikasjoner er gammeldagse, det henger igjen krav som ikke er realiteten i dag. De vet ikke hva de etterspør – de bare følger de gamle kravene.

Når det gjelder byggherrer er det varierende og det avhenger av prosjekt. Når det er BREEAM-sertifisering er det et tydelig fokus.

8.4 Vedlegg 4 – Empiri arkitekt

8.4.1 Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftige?

Arkitekt (C1):

Det første er kravspesifikasjonene fra potensielle leietakere. Gårdeiere må betydelige tøffere. De må kunne argumentere for hvorfor de ikke vil kunne tilby leietakeren det de ønsker. Og leietakeren må «kjøpe» det og akseptere at det er sånn det er.

Gårdeiere må tilegne seg kunnskap, og vi arkitektene må være en mer rådgivende arkitekt. Vi må bistå arbeidet med at gårdeier skal ta miljøhensyn, og ikke jobbe imot deres ønsker og tilby toppmoderne løsninger som følger trender og lignende.

En annen viktig faktor mener jeg er dagens yieldberegning. Jeg mener yield må reflektere bærekraft og at dette verdsettes høyt.

Tilbud og etterspørsel må harmonisere. Tilbudssiden må være samstemte, og det samme med etterspørselssiden.

Myndighetene må stille mer krav. Det må blir regelendringer. Krav til avfallshåndtering må endres. Man bør betale for avfallet. Min påstand er at gårdeiere ikke betaler for avfallet, for hadde man måtte betale mer for avfallet hadde man tatt mer vare på avfallet og jobbet aktivt for å begrense avfall. Da mener jeg vi er flere skritt nærmere å gå fra riving til demontering. Kravene fra myndighetene gjør at tekniske anlegg må skiftes ut. Det må være intensiver fra det offentlige.

Den aller viktigste endringen i regelverket mener jeg må være lettelser i CE-direktivet. Eksempelvis i pilotprosjektet K13, så ville prosjektet hente dører fra nabobygget. Men ettersom det var pålagt at dørene måtte sertifiseres, måtte de sendes til Trondheim for godkjenning, for deretter å sendes tilbake til Oslo om de så ble godkjent. I dag har vi bare et direktiv som behandler nye materialer. Vi må få ett for gjenbruk også.

Nå som vi effektiviserer arbeidskraften er det også viktig å se på hva den arbeidskraften skal gjøre. Vi må jo ha noe å gjøre. Vi må få ombruk til å bli rimeligere og lønnsomt. Nye leietakere (neste generasjon) vil ha et helt annet miljøfokus. Jeg mener det i fremtiden vil bli mye mer populært med gjenbruk. Som oftest så holder

gjenbruk bedre kvalitet enn nye løsninger. Eksempelvis eldre dører er av mye bedre materialer enn hva de produseres med i dag.

BREEAM-sertifisering er en god start, men dessverre blir det et poengjag. Man må fokusere på de løsninger som har verdi fremfor poengjaget. BREEAM gir også urealistiske krav. Eksempelvis arbeidsforhold med lys. Det er mer lønnsomt å rive bygg for å få bedre utnyttelse i nybygg, da man ikke får utnyttet eldre bygg optimalt pga. kravet. Kravene jobber mot oss.

Alle parter må tørre å ta risiko. Nå leveres det standardleveranser som alle mener er bra, og ingen tørr å levere noe utenfor det. Når man arbeider med samsvarserklæringer og står ansvarlig, så er det vanskeligere at det aksepteres andre leveranser enn det som er velprøvd og som man har erfaring med.

Det bør være bedre rentebetingelser for miljøvennlige bygg fremfor det jeg kaller «brune bygg».

Det som er synd, er at pilotprosjektene er svært kostbare. Det kan også virke mot sin hensikt, og ingen ønsker å være «først».

Vi arkitekter kan gi bedre råd, men gårdeiere bør og involvere oss mye tidligere. I god tid før arealet blir tomt. Det må foreligge forventningsavklaringer. Vi som rådgiver må løfte kunden til å bli bedre, og kundene må bli bedre. Vi som rådgiver bør og være tøffere på hvem vi ønsker å levere tjenester til, men vi må også forstå det økonomiske i slike prosjekter. Jeg tenker gårdeiere må forklare oss økonomien.

Til sist så dreier alt seg om kunden. Kunden som igjen må forholde seg videre til sine kunder. Kunden er nødt til å rekruttere. Jeg mener kundene må stille de riktige kravene også.

Eksempelvis når vi flyttet inn i nye lokaler stilte gårdeier ingen miljøkrav. Eneste grunnen til at vi lyktes med høy grad av gjenbruk for vårt lokale, var fordi vi stilte krav. Vi opplevde faktisk motstand fra gårdeier flere ganger da de ville rive og blant annet bygge om badene. Vi sa det var godt nok som det var, og at det var tilstrekkelig med litt maling.

8.5 Vedlegg 5 – Empiri næringsmegler

8.5.1 Hvordan jobber dere i selskapet med bærekraft og miljø? Og hvilken kompetanse har deres søkemeglere/næringsmeglere på bærekraft og miljø?

Næringsmegler (C2):

Vi er et komplett eiendomshus og har både leietakerrådgivere og utleiemeglere innenfor vårt virke. I tillegg har vi en egen avdeling for vurdering av bærekraft på kryss og tvers av eiendomshuset, som jeg er leder for. Tanken med at mitt selskap valgte å satse på en egen avdeling som alene har fokus på bærekraft og miljø, var nettopp for å gå fra tanken om at miljø var noe en visste om til å ta grep og jobbe aktivt med det. Kompetansen hos oss er betydelig styrket gjennom denne satsningen. Vi har fremdeles en vei å gå, men jeg mener vi er på riktig vei. Våre utleiemeglere og leietakerrådgivere har som følger av dette økt bevissthet og kompetanse, men vi kan bli bedre og være en enda bedre rådgiver ut for kundene våre for dette temaet.

Frem til nå har verken gårdeieren eller leietakeren på generelt grunnlag vært bevisste på hva «materialer» har å si for et prosjekts eller et bygg sitt klimaavtrykk. Det er knapt nok fokus på hygienefaktorene energi, vann og avfall (sorteringsgrad og mengde i kg). Det er dog tendenser til økt kompetanse og bevissthet rundt dette. Grønn Byggallianse kom tidlig i år 2021 med en veileder for bærekraftige leiearealer der det fokuseres på 8 temaer som inneklimate og helse, driftskostnader, miljøprofil, adkomstmuligheter og lokalisering, sirkulære bygg og komponenter, fellesskap og inkludering, mulighet for oppgradering/reparasjon under leieperioden og sikkerhet.

Byggesektoren har lavt direkte utslipp og blir derfor ofte glemt i klimasammenheng, men representerer den viktigste premissgiveren for både industri-, transport- og energisektoren. 40% av alle materialer går til bygg, 19% av all trafikk i Oslo er bygg- og anleggstrafikk og 40% av all energibruk går til drift av bygg. Plassering av bygg og tilrettelegging for ulike transportformer til byggene er avgjørende for utslippsnivået fra landbasert transport. Med dette som rettesnor, og en kartlegging av det enkelte selskaps reelle CO₂-avtrykk vil man kunne adressere det som faktisk betyr noe på en langt bedre måte.

8.5.2 Hvilket fokus og hvilken kompetanse opplever du at gårdeiere og leietakere/potensielle leietakere har på bærekraft og miljø? Er det et konkurransefortrinn å ha fokus på dette? Hva opplever du er viktigst for gårdeier/leietaker?

Næringsmegler (C2):

Generelt så er det et lavt kunnskapsnivå, som igjen resulterer i en laber interesse. De ville vært mer interessert hvis de så betydningen av dette i dag og ikke minst hva det vil bety i fremtiden. Jeg opplever at vi har de gårdeiere som er veldig opptatt av det og har bla. knyttet seg til Norsk Eiendom og Grønn byggallianse sine 10 strakstiltak og nå også de nye tiltakene. Også har vi de som ikke er bevisste og har en holdning om at dette med bærekraft vil gå over. Men jeg vil si at bevissthetene er økende. Det har BREEAM-sertifiseringen vært en viktig pådriver for. Men det er en lang vei å gå. Det vil ta tid og krever en kompetanseheving i bransjen. Når det gjelder leietakere opplever jeg det samme her. Men jeg vil påstå at også kompetansen her er svak selv om de har et uttalt ønske om å være miljøvennlige. Med bakgrunn i manglende kompetanse vet de heller ikke hva de etterspør. Et eksempel: Leietaker sa til leietakerrådgiveren at de ønsket at bygget skulle vært et Smarthus.

Leietakerrådgiveren søkte da opp hva er egentlig et smarthus, og det kom treff på en veileder, hvor Smarthus ble rangert fra 1-8 nivåer. Leietakerrådgiveren foreslo at de da i søkebrevet skulle gå for 4. Egentlig ingen av de visste hva som lå i den rangeringen, men likevel krevde de det da ut til gårdeiere. Det samme ser jeg gjelder bærekraft og miljø. Leietakerrådgiverne konkurrerer om de beste søkebrevene og som en del av det er det kriterier om bærekraft. Uten at egentlig leietaker da vet hva søkebrevet krever utover at de ønsker å være miljøbevisste.

Jeg opplever at for leietakere er pris, kvalitet, inneklima, fasiliteter og beliggenhet det viktigste alt annet er uviktig for dem. Det er det gode undersøkelser på. De leietakerne som er mest bevisste, stiller bærekraftskrav enten fordi de er pålagt av eier/konsern, fordi de er opptatt av omdømme/image eller fordi de tenker f.eks. at inneklimaet vil bli bedre dit de flytter hvis dette er fokusert i kravspesifikasjonen deres. Generelt er ingen fornøyde med inneklima der de bor, og alle forventer at det skal bli bedre når de flytter til ett nytt sted.

Jeg opplever at for oss, er det et viktig konkurransefortrinn at vi har fokus på bærekraft og miljø.

8.5.3 I forbindelse med intervju til denne oppgaven har jeg fått høre at søkekriteriene («50 sider», som det ble kalt) til søkemeglere som når ut til gårdeiere har krav om at eksisterende eiendommer skal ivareta krav tilsvarende nybygg. Og at det er med på å gjøre at gårdeiere må rive alt og erstatte fungerende teknisk anlegg, ol. Hvordan kjenner du deg igjen i den påstanden?

Næringsmegler (C2):

Det er helt korrekt oppfattet. Meglerne stjeler fra hverandre og legger bare til nye krav helt ukritisk og uten å vekte disse opp mot hverandre. De konkurrerer om å ha de lengste og beste søkekriteriene. Når disse i tillegg ikke skiller mellom ulike leieobjekter (bygg med mindre leietakertilpassninger, et rehab-prosjekt og nybygg), blir det relativt krevende å svare opp disse fra gårdeiersiden.

Jeg mener det burde vært to forskjellige «50-sider». Det burde være en for eksisterende bygg og en for nybygg. Jeg tror heller ikke at leietakerne er fullt klar over hva søkemepler krever på vegne av dem, og det da særlig kriteriet og miljø og bærekraft. Også sitter gårdeiere som mottar disse kriteriene, og som en profesjonell part vil strekke seg langt for å oppnå kriteriene. Ettersom at leietaker egentlig ikke vet hva de etterspør, oppstår det feilkommunikasjon og de handler motstridene ut ifra kriteriene deres i søkebrevet.

Her må det bli en økt bevissthet på hvordan kravene til leietaker påvirker gårdeier og miljøet. Og kompetansen må opp alle parter – leietaker, rådgiver(oss) og gårdeier. Kravspesifikasjonene må generelt bli bedre.

Jeg tror riktig vei er å gå mot «Hvem sin konto for klimagassutslipp går dette på?» Er det gårdeier som skal belastes for alle direkte og indirekte utslipp som følger av leietakertilpassninger? Eller er det leietaker? Jeg mener leietaker. Og da må leietaker være bevisst og bli bevisstgjort. En vei å gå er å lage klimagassregnskap, nettopp for å bevisstgjøre leietaker. Dette bør gjøres allerede i prosjektering.

8.5.4 Hvilke endringer mener du må til for at leietakertilpassninger skal bli mer bærekraftige? Og hva kan dere bidra med?

Næringsmegler (C2):

EUs taksonomi med fokus på å unngå grønnvasking. Grønnvasking er at man utalt er bærekraftig, men det ikke finnes bevis. Det at EU nå definerer bærekraft kommer til å påvirke. Det vil ha betydning for banker og forsikring. Det skal lønne seg å være miljøbevisste, da får man bedre betingelser på lån og forsikring.

Når det gjelder BREEAM, som er et flott virkemiddel, så må man se på de virkningene tiltakene gir og ikke poengjag.

Kompetansen må økes i alle ledd.

Klimagassregnskap for leietakere, kanskje på lik linje som felleskostnad-regnskapet. Man må måle det som kan måles av eksempelvis energi. Leietakere må bli bevisstgjort på hvordan de påvirker.

Lovverket må regulere dette, det må også defineres forbud. Det er et effektivt hjelpemiddel.

Enkelt forklart man trenger pisk og gulerot. Det skal være fordeler å oppføre seg og ulemper om en ikke oppfører seg. De som allerede er frempå, må belønnes og de må jage etter mer. De resterende av «saueflokken» må piskes da i form av regelverksendringer.



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway