

Anders Fallem Storvik og Sebastian Gjerde

Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringseiendom?

How does energy labeling affect
transaction in business
property?

Trondheim, 29. oktober 2018





Oppgavens tittel: Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringsseiendom? How does energy labeling affect transaction in business property?	Dato: 29.10.2018 Antall sider (inkl. bilag): 96
	Masteroppgave <input checked="" type="checkbox"/> Prosjektoppgave <input type="checkbox"/>
Navn: Anders Fallem Storvik & Sebastian Gjerde	
Faglærer/veileder: Børge Aadland	
Eventuelle eksterne faglige kontakter/veiledere:	

Ekstrakt: I denne masteroppgaven søker forskerne å besvare følgende problemstilling ” Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringsseiendom?” med underliggende tre forskningsspørsmål:

1. Hva innebærer kravet om energimerking ?
2. Hvilke strategier har brukerne for energimerking ?
3. Hvilke andre parameter er viktig ?

Teoretisk rammeverk i oppgaven er tilknyttet fagområder hva gjelder verdifastsettelse av næringsseiendom og verddriver for næringsseiendom. Videre har vi dannet et teoretisk rammeverk for energimerkingsordningen. For å besvare problemstillingen, og de tre forskningsspørsmålene, ble det gjennomført et litteraturstudiet hvor nevnt rammeverk var kjernen. Videre gjennomførte vi intervjuer med fire representative intervjuobjekt.

I rapporten har vi identifisert hvor energimerkingsordningen og transaksjonsmarkedet for næringsseiendom har relasjoner i forhold til hverandre, og videre hvilke påvirkning dette har på omsetning av næringsseiendom. Rapporten konkluderer med at energimerking i liten grad påvirker omsetning av næringsseiendom. Dette ettersom energimerke som parameter vurderer i liten grad noe som viktigere beslutningsparameter ikke allerede belyser.

Stikkord:

1. Energimerking
2. Næringsseiendom
3. Beslutningsgrunnlag
4. Grønt skifte.

(sign.)

Forord

Det å skrive en masteroppgave er en utfordrende prosess og det har vært svært lærerik. For oss er dette den avsluttende delen av studiet *Erfaringsbaserte master i eiendomsutvikling og -forvaltning* ved NTNU i Trondheim. Masteroppgaven vil gi 30 av totalt 90 studiepoeng.

Studiet startet vi i 2015, og det har vært en begivenhetsrik tid med kurssamlinger og ekskursjoner. Studiet har vært gjennomført ved siden av full jobb som eiendomsmeglere, noe som har krevd disiplin og det har til tider vært store arbeidsmengder. Gjennom studiet har vi hatt mange dyktige forelesere som har gjort studiet svært lærerikt og vi sitter igjen med en innsikt innen eiendomsfaget som vi vil dra stor nytte av videre i arbeidslivet. Videre har vi hatt fine opplevelser sosialt sammen med de andre studentene på studiet, noe vi ikke ville vært foruten

Bakgrunnen for temaet er dens dagsaktualitet, og vårt ønske var å øke egen kunnskap om energimerkingsordningen og klimarelaterte spørsmål tilknyttet omsetning av næringseiendom. Vi har hatt stor glede i å fordype oss i temaet.

Masteroppgaven kunne ikke vært skrevet om det ikke hadde vært for velvillige intervjuobjekt, så vi ønsker å sende en stor takk til de. Uten støtten og motivasjon fra våre respektive samboere hadde heller ikke masterstudiet og avslutningsvis masteroppgaven kunne gjennomføres, så det rettes også en stor takk til de.

Trondheim, 29.10.2017

Anders Fallem Storvik og Sebastian Gjerde

Sammendrag

Bakgrunnen for valg av teamet var at forskerne finner det interessant å se på sammenhengen mellom energimerking og omsetning av næringseiendom. Dette fordi vi opplever at de begge på hver sin kant er dagsaktuelle temaer.

Formålet med denne rapporten ble derfor å studere energimerkingsordningen og omsetning av næringseiendom i relasjon i forhold til hverandre. Med bakgrunn i formålet med rapporten satt vi oss en del målsetninger om spørsmål som skulle besvares, og utfra de ble følgende problemstilling utarbeidet: «Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringseiendom?». For å svare på problemstillingen er det utarbeidet tre forskningsspørsmål: «Hva innebærer kravet om energimerking?», «Hvilke strategier har brukerne for energimerking?» og «Hvilke andre parameter er viktig?».

Teoretisk rammeverk i oppgaven er tilknyttet fagområder hva gjelder verdifastsettelse av næringseiendom og verddriver for næringseiendom. Videre har vi dannet et teoretisk rammeverk for energimerkingsordningen.

For å besvare problemstillingen, og de tre forskningsspørsmålene, ble det gjennomført et litteraturstudiet hvor nevnt rammeverk var kjernen. Videre gjennomførte vi intervjuer med fire representative intervjuobjekt.

Konklusjonen i rapporten er at energimerking i liten grad påvirker omsetning av næringseiendom. Dette ettersom energimerke som parameter vurderer i liten grad noe som viktigere beslutningsparametere ikke allerede belyser.

Abstract

The purpose of this report is to discover the connection between energy labelling and the turnover of commercial property. Both energy labelling and turnover is considered by the researchers to have become regular term use within the real-estate business. However, the research and data conducted on the given subject is found to be constricted, and in need of further exploration.

Moreover, the report will study the energy labelling scheme and turnover of commercial property in relation to each other. In order to discover if there were any connections between the terms, the report was provided with a number of research objectives to assist in answering the reports main research question. Consequently, the research aim for the report is: “How does energy labelling affect turnover of commercial real-estate?”.

Furthermore, the research objectives for the report is presented as the following: “what significance has the requirement for energy labelling?”, “what strategies do the users conduct for energy labelling?” and “are there any other important parameters for energy labelling?”

The theoretical framework for the report is related with the subjects in terms of the value setting of commercial property. Moreover, is was also created a theoretical framework for the energy labelling scheme.

In order to comprehend and gain research results for the given research aim and objectives, a literature study was conducted and investigated in accordance with the given theoretical framework. Furthermore, the researchers conducted in-depth interviews with four representative interview candidates.

When discussing energy labelling to other parameters important to acquisition factors, the report discovered that the energy simulations was central to a limited extent. Moreover, the discovery was made due to other parameters affecting the subject to a greater extent.

Nonetheless, the conclusion of the report is that energy labelling to a small extent affects the turnover of commercial property. The researchers reached the conclusion, as energy simulation as a parameter holds limited range compared to other parameters of executive power that already emphasize and exhaust in the commercial estate business.

FORORD	3
SAMMENDRAG	4
ABSTRACT	5
INNLEDNING	10
BAKGRUNN	10
FORMÅL OG MÅLSETNING	11
PROBLEMSTILLING.....	12
AVGRENSNING	12
BEGREPSAVKLARING	13
RAPPORTENS OPPBYGNING	15
OPPGAVE	16
TEORETISK RAMMEVERK	16
<i>Verdifastsettelse av næringseiendom</i>	16
Økonomiske teoretiske modeller	17
Sammenligningstilnærmingen	17
Kapitaliseringsmetoden.....	18
Kostnadstilnærmingen	22
Verdidrivere.....	23
Markedsleieforventninger og mer-/mindreleie i forhold til dagens kontrakter.....	23
Eierkostnader	26
Kvalitet på leietaker.....	26
Tilgang på finansiering	27
Alternativ avkastning på andre aktiva.....	27
Beliggenhet	27
<i>Energimerking</i>	29
Bakgrunnen for energimerking	29
Resultatet av energimerking	30
Energikarakter og oppvarmingskarakter.....	30
Tiltaksliste	32
Sammendrag av bygningsdata	32
Målt energibruk.....	32
Hvorfor energimerking er dagsaktuelt.....	33
Miljøet på den politiske dagsorden.....	33
Miljøbevissthet blant befolkningen og bransjen	35
Supplement til energimerking.....	37
METODE OG FORSKINGSAKTIVITET	38
<i>Avgrensning til metodekapittel</i>	38
<i>Forskningsprosess og undersøkelsesdesign</i>	38
Forskningsprosess	39
Undersøkelsesdesign	39
Eksplorativt design.....	39

Deskriptivt design	39
Kausalt design	40
<i>Valg av undersøkelsesdesign</i>	40
Datainnhenting	40
Spørreundersøkelse	40
Arbeidet med innhenting av litteratur og valg av kilder	41
Validitet	41
Reliabilitet	42
<i>Dybdeintervju</i>	42
Valg av intervjuform	43
Utarbeidelse av intervjuguide	44
Praktisk gjennomføring av intervjuene	45
Bakgrunn for valg av spørsmål i intervjuguiden	45
Informanter og respondent	47
Avgrensning til utvelgelsen:	47
Transkripsjon	48
Etiske hensyn ved dybdeintervju	49
Valg av informant/respondent og fremgangsmåte	49
Valg av omgivelser for dybdeintervju	50
Intervjuer	51
Informasjon rundt: Morten Hørgensen	51
Informasjon rundt: Morten Mjøen	52
Informasjon rundt: Ida Grønli Gran	53
Informasjon rundt: Håkon Lutdal	53
Oversikt over deltakerne:	54
Oppsummering av metodekapitlet	54
<i>Funn ved intervjuene</i>	56
Fellesnevnerne for alle	56
Ulikheter for informantene	57
DRØFTING AV FORSKNINGSSPØRSMÅL	59
<i>Hva innebærer kravet om energimerking?</i>	59
Økonomisk	60
Omdømme	65
<i>Hvilke strategier har brukerne for energimerking?</i>	67
<i>Private og offentlige sin strategi i forhold til miljøhensyn.</i>	67
<i>Strategier rundt energimerking</i>	68
Private sektor	68
Offentlig sektor	69
<i>Hvilke andre parameter er viktig?</i>	70
Beliggenhet	70
Yield	72
Kvalitets- og funksjonsnivå	73
Leiekontrakter	74
KONKLUSJON	76

VEDLEGG	77
INTERVJUER	77
<i>Intervju med Ida Grønli Gran.....</i>	<i>77</i>
<i>Intervju med Håkon Lutdal, Nygbyggssjef</i>	<i>81</i>
<i>Intervju Morten Mjøen</i>	<i>84</i>
<i>Intervju med Morten Jørgensen.....</i>	<i>88</i>
REFERANSER	93

Bakgrunn

Aldri før har det vært omsatt så mange næringseiendommer i Norge som i dag. Magnus Havikbotn Jacobsen, analytiker i DNB Næringsmegling, sier følgende om transaksjoner av næringseiendommer i Norge i 2017; *”Vår opptelling viser et volum på NOK 90 mrd. fordelt på hele 308 transaksjoner. 2017 går dermed inn i historien som det mest aktive året noensinne målt i antall transaksjoner, og det nest sterkeste målt i volum”* (Jacobsen, 2018).

Energimerkingsordningen ble innført for blant annet det norske transaksjonsmarkedet for næringseiendommer tilbake i 2010, og ordningen har dermed hatt en del år på å etablere seg i markedet. Energimerking dreier seg i korte trekk om å vise en bygnings energistandard. Mer utdypende om bakgrunnen for hvorfor en energimerker og hva det innebærer vil en komme nærmere innpå senere i rapporten, men innledningsvis vil vi fremheve at en av hovedmotivasjonene til kravet var fra lovgivers side at energimerking skulle være en del av beslutningsgrunnlaget ved kjøp av eiendom.

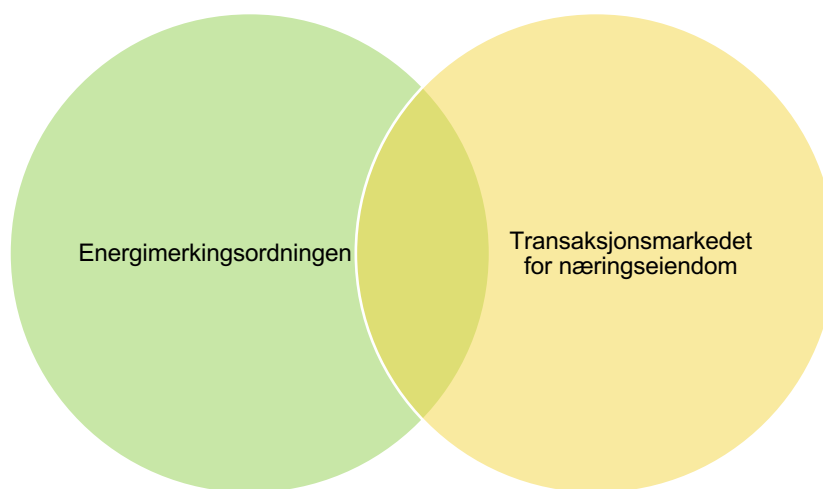
Energimerkingsordningen er et ledd i å føre samfunnet i en mer bærekraftig retning. At det er interesse for klima og miljø, og at temaet engasjerer, ser en tydelig i mediebildet. Temaet er stadig skrevet om i aviser, og det er hyppig innslag på tv både gjennom dokumentarer og i nyhetene.

Det norske tansaksjonsmarkedet av næringseiendom har vært preget av vedvarende lav rente, gjerne også omtalt som historisk lav. Den lav renten har blant annet medført store verdiøkninger på eiendommer, og har således hatt stor påvirkning. Vi ønsker å se om energimerking har noe påvirkningskraft ettersom miljø og klima er såpass høyt på dagsorden. Rentenivået har en klar økonomisk påvirkning. Dette i den forstand at penger kan lånes billigere, som igjen reduserer finanskostnadene. Energimerking har nødvendigvis ikke samme økonomiske utbytte og må derfor gjerne fungere som et positivt intensiv på omsetningen gjennom andre former enn bare økonomisk gevinst.

Forskerne i rapporten finner det derfor interessant å se på sammenhengen mellom transaksjonsmarkedet av næringseiendom og energimerking, og videre energimerkingens påvirkning på transaksjonsmarkedet, et markedet som vist opplever stor vekst.

Formål og målsetning

Formålet med denne rapporten er å studere energimerkingsordningen og transaksjonsmarkedet for næringseiendom for å identifisere punkter hvor de to har relasjoner i forhold til hverandre.



Etter å ha identifisert relasjonene vil en se på hvilken eventuell påvirkning disse har med hensyn til omsetning av næringseiendom. Herunder vil det være interessant å se på energimerkingsordningen sin påvirkning i forhold til verddrivere-, verdifastsettelse- og strategier i transaksjonsmarkedet for næringseiendom. Sistnevnte punkter er alle relevant med hensyn til omsetning av næringseiendom.

En av målsetningene i rapporten vil være å vurdere om energimerking påvirker transaksjonsmarkedet. Samtidig ønsker vi å undersøke hvorvidt et slikt parameter er viktig for akkvisisjon av næringseiendom.

Miljø, bærekraftighet og fremtidsutvikling i transaksjonsmarkedet vil være et sentralt tema for de kommende årene. I denne rapporten vil man se på hvorvidt energimerking er et dagsaktuelt tema for transaksjonsmarkedet for næringseiendom, og om energimerking blir tatt med i vurderingen i forbindelse med omsetning. Samtidig i den

anledning ønsker en se på hvorfor energimerking er viktig, avdekke hvorvidt brukerne har tiltro til energimerking, og om merkeordningen kan være like valid som andre sertifiseringer.

Uten tvil er det mange parameter som utgjør en vesentlig faktor strategisk sett for aktørene i transaksjonsmarkedet. En målsetning i oppgaven vil være se nærmere på om aktørene har en strategi tilknyttet energimerking. Videre vil rapporten også forsøke å finne ut i hvilken grad andre parameterne vil inneha en større eller mindre rolle kontra energimerking.

Problemstilling

Med utgangspunkt i det som er beskrevet innledningsvis har vi utarbeidet følgende problemstilling som oppgaven ønsker å besvare:

Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringseiendom?

Det er utarbeidet tre forskningsspørsmål, dette for at man skal kunne besvare problemstillingen på en bedre måte:

- 1. Hva innebærer kravet om energimerking ?*
- 2. Hvilke strategier har brukerne for energimerking ?*
- 3. Hvilke andre parameter er viktig ?*

Avgrensning

I denne masteroppgaven er rapporten avgrenset til å omhandle det norske transaksjonsmarkedet for næringseiendommer. Videre vil mindre næringseiendommer, produksjonslokaler og kaldlager og lignende ikke blir vurdert. Rapporten vil i stor grad dreie seg om næringseiendom som er eid for utleie som kontorlokaler, butikker etc., og mindre grad for drift av egen kjernevirksomhet.

Informantene i denne rapporten er aktive i transaksjonsmarkedet, og representerer seg selv, ikke ulike firmaer eller en populasjon. Videre har forskerne ikke vært i direkte kontakt med stat, kommune eller i direkte offentlige instanser vedrørende uttalelser,

og informasjon vedrørende dette baseres kun ut i fra våre informanter og litteraturstudiet.

Begrepsavklaring

Gjennomgående i denne rapporten som omhandler påvirkning av transaksjoner i næringseiendom er det viktig å forstå de ulike begrepene som omhandler temaet. Rapporten vil gi en definisjon på hva de viktigste begrepene i transaksjonsmarkedet og belyse hvordan disse er benyttet.

For at vi skal forstå hva næringseiendom betyr ønsker rapporten å trekke frem en betydning av denne, *"Næringseiendom kan defineres som all eiendom unntatt bolig- og fritidseiendom eid av bruker. Næringseiendom består blant annet av kommersielle segmenter som kontor, handel, hotell og logistikk, og eiendom som i hoved er eid av det offentlige som helse-, skole-, og idrettsbygg"* (Hagen, 2016).

I oppgaven vil det blir omtalt private eller offentlige -aktører. Privat, eller privat sektor, forsåes med alle bedrifter som er i privat eie. Offentlig aktører, eller offentlig sektor, er statsforvaltningen, kommuneforvaltningen og forretningsmessige foretak som eies eller er kontrolleres av staten eller kommunen (leksikon, 2017).

Direkte eiendomsselskaper er gjerne en sammensatt gruppe, eller enkeltpersoner som har direkte eierskap til selskapet. Av mindre eiendommer i et transaksjonsmarked vil disse i mange av tilfellene dukke opp.

Syndikater i næringseiendommen innebærer å skaffe kapital fra ulike investorer. Dette dannes når eiendommen er av større karakter slik at mindre eiendomsselskaper ikke er likvide til inngå en handel. Videre kan dette også etableres ved at et direkte eierselskap vil utvikle eiendommen, men mangler kapital til å gjennomføre utviklingen. Videre vil da investorers mulighet til eierskap i eiendommen i bytte mot at kapital betales inn. På denne måten vil mindre eierselskaper bygge opp en større kapital for utvikling av eiendommen, eventuelt få ned kostnadene og bli mer lønnsomme på sikt. Syndikater er benyttet i mindre og større eiendomstransaksjoner der flere aktører går sammen for å finansiere som skal gjengi en avkastning på deres investering. I en større skala der eiendommene er svært kostbare er det normalt at eiendomsfond går inn på

eiersiden. Eiendomsfond er som regel tilstede for å løfte de største investeringene i markedet, der ulike banker eller større investorer forventer en langsiktig avkastning på sine investeringer. Eiendomsfond og syndikater er den mest ordinære måten ved akkvisisjon og avhending i transaksjonsmarkedet i næringseiendom. Deres felles interesse gjelder å skape verdier videre i eiendommen slik at investorene og eierne får avkastning. I utgangspunktet er det flere drivere av disse fondene og syndikatene som tar beslutning på vegne av investoren om et kjøp eller salg skal foreligge. Videre ser de begge etter gode kjøp/salgs muligheter i marked som stadig er i endring.

For at en skal forstå hva eiendomsfond og syndikater er vil vi gjengi dette i to definisjoner. "A property syndicate is a direct property investment whereby numerous investors pool their capital to invest into real estate. The pooling of the investors capital provides the investors with the opportunity to invest in commercial, retail or industrial properties that may otherwise be too expensive for the investors to invest directly" (Oneinvestment.com.au, 2018)

"Eiendomsfond er en betegnelse som primært brukes for å beskrive kollektive investeringer i fast eiendom hvor det investeres i en portefølje av eiendommer eller eiendomsselskaper. Kollektive investeringer som foretas gjennom et selskap som erverver én enkeltstående eiendom («single asset» struktur), betegnes som eiendomssyndikater" (Regjeringen.no, 2018)

Omsetning av næringseiendom er betinget av kjøp/salg av selskaper og direkte eierskap til eiendommen. For at vi skal forstå betydningen av hva en transaksjon innebærer har Visma valgt å definere det slik; "En transaksjon er vanligvis en handel hvor det tilbys et produkt eller en tjeneste, og på den andre siden tilbys det betaling for dette. Teknisk sett er en transaksjon en overførsel av penger. Overførselen består ofte i at penger går ut av kjøpers bankkonto og inn på selgers bankkonto" (Visma, 2018). I de aller fleste tilfeller gjennomføres handelen av en tredjepart. Denne parten avhenger litt av størrelsen, men i de aller fleste store transaksjoner er det ulike meglerhus som er rekvirert fra de ulike partene. Disse får betalt gjennom kjøp eller salgoppdrag på vegne av oppdragsgiver. De ulike kjøperne/selgerne i en større skala har profesjonelle meglere som har gjort opp noen forutsetningen til hvilken pris man bør kjøpe eller selge eiendommen til.

Et viktig begrep i oppgaven vil være bærekraftig utvikling. Bærekraftig utvikling defineres som *en utvikling som tilfredsstillter dagens behov uten å ødelegge fremtidige generasjoners muligheter til å tilfredsstillte sine behov* (Oskarsen, 2018).

I rapporten vil markedsverdi være sentralt. Markedsverdi er av International Valuation Standards Council (IVSC) definert som følgende: «Det beløp en eiendel kan omsettes for i en transaksjon på et gitt tidspunkt, på armlengde avstand mellom velinformerte, frivillige parter».

Rapportens oppbygning

I rapporten vil vi først sette opp et teoretisk rammeverk. Dette for å etablere et godt teoretisk grunnlag og en nødvendig forståelse av temaet i rapporten. Teoridelen vil være todelt. En del vil dreie seg om energimerking, den andre delen verdifastsettelse og verddrivere for næringseiendommer.

Påfølgende vil være metode og funn fra intervjuene. Metodedelen vil beskrive hvordan en har gått frem i forberedelsene til intervjuene og gjennomføringen. Funn fra intervjuene vil skrives med bakgrunn i svarene til intervjuobjektene.

Avslutningsvis vil vi drøfte og konkludere. Drøftelsen av forskningsspørsmålene vil basere seg på teoretisk rammeverk og intervjuene. Avslutningsvis, med bakgrunn i drøftelsen, vil vi forsøke å svare på problemstillingen.

Oppgave

Teoretisk rammeverk

Denne delen av rapporten vil knytte seg opp mot teori rundt verddrivere og verdifastsettelse av næringseiendom, og videre litteratur som beskriver prosesser og regler rundt energimerking av næringseiendom. Dette litteraturstudiet har til hensikt å etablere et rammeverk og faktagrunnlag som er viktig ha for å kunne drøfte forskningsspørsmålene og problemstillingen.

Studie rundt verdifastsettelse av næringseiendom er viktig å se på i denne sammenheng for å kartlegge hva som påvirker verdifastsettelse av næringseiendom i Norge, og herunder hvilke parameter som hensynstas. I forhold til problemstillingen om hvordan energimerking påvirker omsetning av næringseiendom er metodikk for verdifastsettelse - og verddrivere helt sentralt.

Videre vil litteraturstudiet se på energimerking i Norge i dag. Dette for å få en overordnet forståelse av hvilke regler som finnes, videre hvordan en energimerker og viktige parametere som vurderes. Videre skal vi se på energimerking fra et politisk og markedsmessig perspektiv.

Verdifastsettelse av næringseiendom

Verdifastsettelse av næringseiendommer har til hensikt å finne markedsverdien på en eiendom på et gitt tidspunkt. Når en snakker om næringseiendom er det gjerne to markeder, leiemarkedet og eiemarkedet. Eiemarkedet bli også kalt transaksjonsmarkedet. Det er transaksjonsmarkedet vi fokuserer på her i rapporten.

Verdifastsettelsen følger i hovedsak prinsippene i normal markedsteori (Rubinfeld, 2009). Markedsverdi er der tilbud og etterspørsel kan møtes, og resulterer i en transaksjon. Tilbud vil være næringseiendommene som er tilgjengelig for salg eller vurderes solgt, og etterspørsel aktører som er i markedet for å akkvirere næringseiendom. Markedsverdi kan finnes riktigst ved å legge næringseiendommen ut for salg og se hvilken pris en oppnår. Av mange grunner er gjerne dette ikke alltid aktuelt, og en må da på andre måter fastsette verdien.

Metodikk for verdifastsettelse av næringseiendom baserer seg i stor grad på teori enn en skjønnsmessig vurdering, herunder økonomiske teoretiske modeller. Vi vil under ta for oss økonomiske teoretiske modeller som benyttes i forbindelse med verdifastsettelse av næringseiendom. Videre vil vi se på hva som er de viktigste verddriverne for næringseiendommer.

Økonomiske teoretiske modeller

For verdifastsettelse av næringseiendom i transaksjonsmarkedet bygger man på det økonomiske substituttprinsippet. Dette innebærer at «ingen er villig til å betale mer for et gode enn kostnaden for et tilsvarende substitutt», og en sier at *markedsverdien dannes i dette krysningspunktet*. Markedsverdien for næringseiendom kan finnes gjennom en av følgende tre tilnærminger: sammenligningstilnærmingen, kapitaliserinstilnærmingen eller kostnadstilnærmingen (Committee, 2007).

Sammenligningstilnærmingen

Sammenligningstilnærming vil si at en sammenligner to lignende eiendommer, for så å lage en markedsverdi ut fra det. Det en gjerne bruker er da arealprismetoden (Gundersen, 2009). Ved arealprismetoden tar en utgangspunkt i salgsverdi pr. kvm., sammenligner med tilsvarende eiendommer som er omsatt, og på den måten fastsetter en markedsverdi.

Metoden egner seg dersom sammenlignbare eiendommer omsettes hyppig og en har et stort sammenligningsgrunnlag. Leiligheter, eneboliger og bygårder er gode eksempel på eiendommer som omsettes ofte. Større næringseiendommer omsettes gjerne sjeldent, og metoden egner seg derfor dårlig. Videre hensyntar heller ikke metoden viktige vurderingsfaktorer som er avgjørende for transaksjon av næringseiendom som leiekontrakter eksempelvis. Markedet for næringseiendom i Norge er også lite transparent (FIInanstilsynet, 2010), og derfor kan en sammenligningstilnærming være utfordrende.

Sammenligningstilnærming kan brukes ved å sammenligne avkastningskravene (yield) som en input i kapitaliseringsmetoden (Gundersen, 2009). Da fungerer tilnærmingen på en bedre måte.

Kapitaliseringsmetoden

Kapitaliseringsmetoden likestiller eiendomsverdien med en fremtidig inntektsstrøm, justert for tid og risiko i tråd med substituttprinsippet. Metodene som benyttes i denne tilnærmingen er nettokapitaliseringsmetoden eller kontantstrømsmetoden (Gundersen, 2009).

Nettokapitaliseringsmetoden

Nettokapitaliseringsmetoden innebærer en vurdering av eiendommens verdi med bakgrunn i eiendommens leieinntekter, eierkostnadene og angitt avkastningskrav. Formelen for å finne eiendommens verdi ved hjelp av nettokapitalmetoden ser slik ut:

$$\text{Verdi på eiendommen} = \frac{\text{Årlig nettoinntekt}}{\text{Netto yield}}$$

Årlig nettoinntekt

Eiendommens leieinntekt fratrukket eierkostnad fremkommer i formel over som årlig nettoinntekt. Leieinntekter og eierkostnader vil utdypes nærmere i avsnittet om verddrivere under.

Yield

I nettokapitaliseringsmetoden er yield helt grunnleggende. Metoden kalles også yield-metoden, og det er gjerne dette navnet som er mest kjent. Yield er innenfor transaksjonsmarkedet av næringseiendom et av de mest sentrale begrepene. Bakgrunnen for dette er at yield som et forholdstall forenkler prosessen ved å sammenligne priser på forskjellige eiendommer.

Hvordan yield fastsettes kan variere, men det påvirkes innenfor næringseiendom av blant annet forventet utvikling i markedsleier, rehabiliteringskostnader, ledighetsprognoser etc.

Yield gjenspeiler investors avkastningskrav i nettokapitaliseringsmetoden. Valg av avkastningskrav innenfor næringseiendom, og dens oppbygning, er helt sentralt. Et

avkastningskrav skal vise beste avkastning en investor kan oppnå på alternative investeringer med lik risiko (Sundlisæter, 2013). Avkastningskravet er en kalkylerente.

Hvordan en bestemmer hvilke yield eller avkastningskrav en skal benytte kan gjøres på flere måter. Metoder som kan benyttes er blant annet sammenligningstilnærming eller en teoretisk tilnærming.

Sammenligningstilnærming tar utgangspunkt i en kjøpsyield. Kjøpsyield kan en ha fått oppgitt i rapporter om transaksjoner i eiendomsmarkedet eller en kan beregne den. For å kunne beregne den behøver en informasjon om hva en eiendom er kjøpt for og hva netto leieinntekter er. Når en dividerer kjøpesum på netto leieinntekter finner en kjøpsyield. Kjøpsyield bruker en da som et referansepunkt opp i mot andre eiendommer en vurderer å kjøpe, og på den måten sammenligner. Risikoelementene i avsnittet over om sammenligningstilnærming gjelder fortsatt, herunder usikkerhet rundt leiekontraktens lengder osv. Når en benytter sammenligningstilnærming basers mye på skjønnsmessige vurderinger.

En teoretisk tilnærming for fastsettelse av yield er WACC-formelen (Gundersen, 2009). WACC -formelen er en forkortelse for Weighted Average Cost of Capital, oversatt til norsk blir det vektet gjennomsnittlig kapitalkostnad. WACC representerer avkastningskravet eller den såkalte kalkylerenten. Formelen ser slik ut (Gundersen, 2009):

$$WACC = \frac{E}{V} \cdot Re + \frac{D}{V} \cdot Rd \cdot (1 - Tc)$$

Re = Egenkapitalkrav

Rd = Gjeldsrente

E = Egenkapital

D = Gjeld

V = E + D

E/V = Egenkapitalandel

D/V = Gjeldsandel

Tc = Skatteprosent

WACC er satt sammen av to ledd. Det ene leddet er egenkapitalavkastningen etter skatt og det andre leddet er gjeldskostnader etter skatt. Egenkapitalavkastningen henviser til forholdet mellom egenkapital og resultat, og gir en indikasjon på hvordan en utnytter egenkapitalen. WACC tar hensyn til både egenkapital- og gjeldsfinansiering, og representerer dermed den gjennomsnittlige kapitalkostnaden.

Yielden viser som sagt til avkastningen som oppnås på en investering. Netto yield ble benyttet innledningsvis her, men innenfor eiendom kan yield uttrykkes i flere varianter. Noen av de andre som er mest brukt er: bruttoyield, markedsyield, kjøpsyield, og prime yield.

Bruttoyield finner en ved å dividere brutto leieinntekter på markedsverdien. Brutto yielden utelukker altså kostnader. Noe som øker usikkerheten ved verdifastsettelse da kostnader kan være høye tilknyttet eiendom:

$$\text{Brutto yield} = \frac{\text{Årlig brutto leieinntekter}}{\text{Verdi på eiendommen}}$$

Man velge å enten bruke kontraktsleie eller markedslie når man verdifastsetter. Dersom man benytter netto markedsyield tar en utgangspunkt i hva en kunne fått i leieinntekter dersom en reforhandler dagens leieavtaler. En tar altså utgangspunkt i markedslie.

$$\text{Netto markedsyield} = \frac{\text{Årlig netto leieinntekter (basert på markedslie)}}{\text{Verdi på eiendommen}}$$

Prime yield er et referansetall og viser til den yield man kan oppnå på de mest attraktive næringseiendommene i CBD området i større byer. Prime yield viser ikke til den beste yielden, men til den laveste yielden man kan oppnå innenfor et geografisk område.

Kontantstrømsmetoden

Kontantstrømsmetoden er en godt kjent metode, og brukes også ofte til verdivurdering av selskaper. I kontantstrømsmetoden lages det en beregning over inn- og utbetalinger

i den gitte kalkyleperioden. Inntekter vil være leieinntekter som betales av leietakerne, og utbetalinger vil være eierkostnader etc. Når metoden benyttes for eiendom må en fastsette en restverdi for eiendommen ved kalkyleperiodens slutt. Videre diskonterer man inn- og utbetalingene. Det vil si omregner inn- og utbetalinger som finner sted på forskjellige tidspunkt, til et beløp på et bestemt tidspunkt, altså en nåverdiberegning. Verdien på eiendommen blir da lik nåverdien. Følgende formel kan benyttes (Limited, 2015):

$$MV = \sum_{t=1}^n \frac{(L - D - V - E - I)_t}{(1 + p1)^t} + \frac{R_n}{(1 + p2)^n}$$

- MV = Markedsverdi
- L = Leieinntekter
- D = Driftskostnader
- V = Vedlikeholdskostnader
- E = Eiendomsskatt
- I = Investeringer i eiendom
- R = Restverdi
- t = Tidsvariabel
- n = Kalkyleperiode
- p1 = Diskonteringsrente for total kapitalen
- p2 = Diskonteringsrente for restverdien

Aberdeen Eiendomsfond er en betydelig investor innen næringseiendom i Norge og de benytter kontantstrømsmetoden for verdifastsettelse av eiendom. De er derfor en god kilde for hvordan kontantstrømsmetoden bør benyttes, og hva som bør analyseres når en benytter denne metoden.

I informasjonsmemorandum fra Aberdeen Eiendomsfond Norge I IS/AS skriver de at i kontantstrømsmetoden bør en basere seg på eksisterende leiekontrakter samt vurdering av markedsmessig leie, drifts- og vedlikeholdskostnader, kostnader i forbindelse med forlengelse av leiekontrakter eller etablering av leieforhold (Limited, 2015). Videre skriver de at diskonteringsrenten og restverdien for eiendommen bør

markedstilpasset. Dette betyr da at en må analysere markedet for å sikre at informasjon som benyttes i kontantstrømsmetoden er av tilfredsstillende kvalitet.

Kostnadstilnærmingen

Verdivurdering ved hjelp av kostnadstilnærmingen gjøres ved å vurdere og beregne om en skal kjøpe en eksisterende bygning, eller om en skal kjøpe tomt og oppføre et nytt bygg. Basisen for denne tilnærmingen er at en eiendom ikke er verdt mer enn kostanden tilknyttet å erstatte den.

For å benytte denne typen tilnærming må en da i første omgang vurdere teknisk verdi på næringseiendommen en ønsker å verdifastsette. Teknisk verdi finner man ved at en i første omgang kartlegger hva det ville kostet å bygge tilsvarende iht. dagens lover, forskrifter og byggekostander. Deretter trekker en fra for alder, slitasje, tilstandssvekkelser, forskriftsmangler, gjenstående arbeid etc. Dernest må en fastsette verdien på tomten (LEKSIKON, 2009).

Ettersom et nytt bygg vil være mer moderne og effektivt enn et gammelt vil merkostanden for et nytt bygg ses i sammenheng med FDV-kostnader for det eldre bygget over tid.

Verd drivere

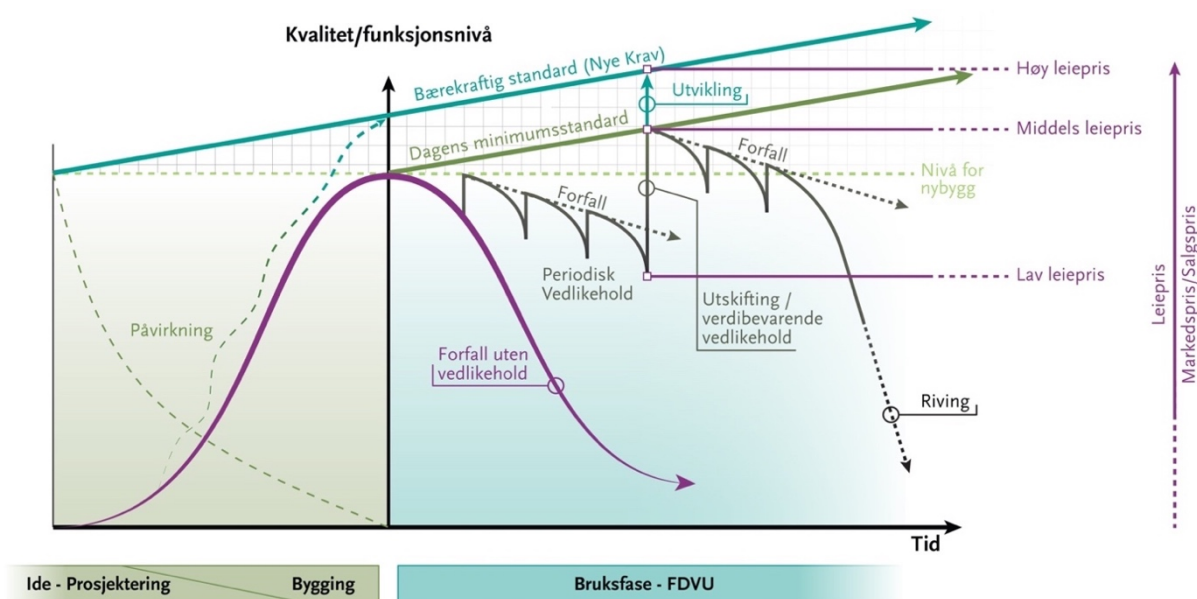
I transaksjonsmarkedet for næringseiendommer er det flere verddrivere. Under skal vi se litt nærmere på typiske verddrivere i transaksjonsmarkedet og hva de innebærer. Basale, som er en viktig aktør innen forvaltning og utvikling av næringseiendom, har identifisert følgende typiske verddrivere: markedsleieforventninger, mer-/mindreleie i forhold til dagens kontrakter, eierkostnader, kvalitet på leietakere, tilgang på finansiering, alternativ avkastning på andre aktiva og beliggenhet (Lande, 2016).

Markedsleieforventninger og mer-/mindreleie i forhold til dagens kontrakter

Når en betrakter markedsleieforventninger ser en på hva en forventer at eiendommen kan leies ut for i dagens markedet, markedsleien. Dersom eiendommen allerede er leid ut vurderer en om man får mer eller mindre i markedsleie når dagens kontrakter, kontraktsleien, skal reforhandles.

Nivået på leieinntekter er den største verddriveren i forbindelse med verdifastsettelse av næringseiendom. Dette ettersom leieinntekter i all hovedsak er den eneste inntektskilden. Under skal vi se nærmere på faktorer som påvirker nivået på leieinntekten, se nærmere på kontraktsleie og avslutningsvis se nærmere på begrepet markedsleie.

Faktorer som påvirker nivået på leieinntekten



Ref.: S. Bjørberg

Nivå på leieinntekten kan en se på i sammenheng med alder og kvalitets- og funksjonsnivå på bygget. illustrert over i en graf som er laget av Svein Bjørberg, professor ved NTNU, Institutt for bygg- og miljøteknikk.

Ut fra grafen ser en hvordan leieprisen påvirkes av kvalitets- og funksjonsnivået til bygget. Videre hvordan dette nivået reduseres over tid og det vil være nødvendig med periodisk vedlikehold, utskiftning og verdibevarende vedlikehold. Videre ser en at det utgjør en forskjell på leiepris om en har dagens minimumsstandard eller om en har bærekraftig standard.

Bærekraftige bygg anser en som de type bygg en kan forvente høyest leiepris for. Bærekraftige bygg kjennetegnes ved at de er bygget med god ressursutnyttelse og lave klimagass utslipp. Videre har de også blant annet lave drifts- og vedlikeholdsutgifter, herunder høy energieffektivitet. Bærekraftige løsninger omfatter mange forskjellige områder og sertifiseringer som for eksempel BREEM – NOR og lignende (Rambøll).

Kontraktsleie

Kontraktsleie viser til kontraktsfestede brutto leieinntekter. Dette er en faktisk sum, som ikke beregnes. Leiekontrakter for næringseiendommer kan gjerne strekke seg over en lengre tidshorisont, slik at leiekontrakter med kort gjenstående løpetid er potensielt vesentlig forskjellig fra markedsleie. Dette kan ha betydning for en teoretisk utregning av markedsverdien av eiendommen.

Markedsleie

Markedsleie betegnes som den leien en normalt oppnår ved ny utleie. Markedsleien finner en ved å sammenligne tilsvarende eiendommer til lignende betingelser. Det som er et vilkår for å fastsette en markedsleie er at en ikke sammenligner seg med eiendommer som har leietaker som har spesiell tilknytning til/interesse av å leie den aktuelle eiendommen. Leietakere med spesiell tilknytning eller interesse vil være prisdrivende, og kan ikke enkelt erstattes når en leieavtale avsluttes. På den måten gjenspeiler de ikke markedet.

Markedsleie har til hensikt å gi et øyeblikksbilde, og det vil være avgjørende at det er markedsleien på et gitt tidspunkt som skal bestemmes. Det vil for eksempel være viktig at eldre leiekontrakter ikke brukes som sammenligning for å finne dagens markedsleie.

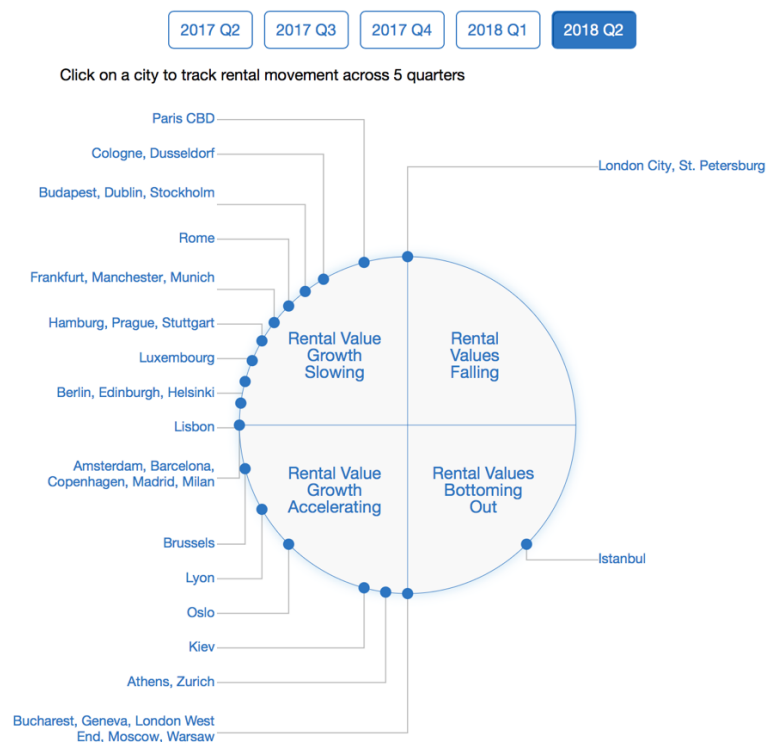
Utleiemarkedet for kontorlokaler kan ses på som et langsiktig syklisk marked. Utleiemarkedet for kontorlokaler blir observert av JLL Office Property Clock og viser de ulike markeders

relative plassering i forhold til hverandres syklus. (Lande, 2016).

Ut fra property clock ser en hvordan leiemarkedet deles inn i fire markeder, «rental values falling», «rental values bottoming out», «rental value growth accelerating» og «rental value growth slowing». Enkelt forklart er da markedet inni faser der det stiger, flater ut eller faller. Når markedet er

inne i fase hvor det stiger deles det inn i to faser, enten at prisene akselererer eller at veksten sakker av. Ovenfor ser en hvordan leiemarkedet for kontorlokaler var Q2 2018 illustrert ved hjelp av property clock. Property clock brukes i denne sammenheng for å vurdere markedsleien og videre hvordan den potensielt vil utvikle seg.

Når markedsleie benyttes for å vurdere en eiendoms verdi vil det alltid være tilknyttet risiko. Risikoelement vil blant annet være at markedsleien feilvurderes, og at en reelt sett inngår leiekontrakter på et lavere nivå enn forventet. Dersom en har benyttet en



Jones Lang LaSalle, 2018)

for høy forventet markedsleie i verdivurderingen kan en da potensielt ha betalt overpris ved kjøp.

Eierkostnader

Eierkostnader er driftskostnadene som eier ikke kan viderefakturere til leietaker i form av felleskostnader. Det vil typisk være forvaltning- drift- og vedlikeholdskostnader (FDV-kostnader). Vanlig kostnader i denne kategorien er forsikring, eiendomsskatt, administrasjon/forvaltning, festeavgift, ytre vedlikehold/oppgradering av tekniske installasjoner, eiers andel av felleskostnader etc. Normalt belastes leietaker for andel av felleskostnader i et bygg, men pga. fellesarealer lar det seg i noen tilfeller ikke gjøre.

Basale har utvidet begrepet til totale eierkostnader (Lofstad, 2016). Da blir kostnader til megling og utleie, juridiske honorarer, og honorarer til andre konsulenter inkludert. Andre konsulenter vil typisk være teknisk eller økonomisk rådgiving, eller til arkitekt.

Faktorer som i vesentlig grad påvirker eierkostnadene er leiekontraktene, størrelsen på eiendommen, bygningsmessig standard/kvaliteter, antall leietakere, beliggenhet og ledighet (Lande, 2016). Eierkostnader finnes gjerne i tidligere regnskaper, erfaringstall evt. i markedet.

Som verdidriver representerer eierkostnader en sum en ønsker at skal være lavest mulig. Etersom netto leieinntekter er det som tas utgangspunkt i, for eksempel verdivurdering ved hjelp av yield-metoden, vil lave eierkostnader påvirke netto leieinntekter i positiv retning.

Kvalitet på leietaker

Som verddriver inkluderes også kvalitet på leietaker. Et av hovedmomentene er å vurdere konkurrisiko for eksisterende leietakere, herunder betalingsevne, sikkerhet og soliditet. Videre hvor stabile leietakeren er og forutsigbarhet i forhold til at leietakeren blir værende over lengre tid.

Videre i vurderingen rundt kvaliteten på leietaker må en se på hvem som leier, og se hvordan nye potensielle leietakere kan passe inn i de ledige lokalene. Herunder eksempelvis om det er spesielle *business clusters*, *konkurrerende bedrifter innenfor*

samme bransje samlet i et bygg, en kan dra nytte av eller som kan være ødeleggende. Ødeleggende i den retning at det begrenser hvem som potensielt kan være nye leietakere.

Tilgang på finansiering

Tilgang på finansiering er en viktig verddriver da finansiering, særlig ved lån, er normalt. Lånetilgangen er som regel avgjørende for at transaksjoner muliggjøres. Viktige faktorer som påvirker tilgangen er nivået på renter og egenkapitalkrav.

I et foredrag holdt av DnB ved Olav T. Løvstad og Magnus Meland Røed på Wiersholm lunsjseminar i 2016 fortalte de at kriteriene for lån er kontantstrøm, likviditet, leietakere, restverdi og tekniske kvalitet. Videre sa de også at miljøfaktorer vil komme sterkere, og at miljøbygg har lavere risiko ettersom de har bedre kontantstrøm for eierne, større investorinteresse, tiltrekker seg de beste leietakeren og har lavere rehabiliteringskostander.

Alternativ avkastning på andre aktiva

Når vi her snakker om alternativ avkastning på andre aktiva, ser vi da naturligvis i forhold til å investere i eiendom. Verddriver for eiendom vil da være en situasjon der det er mer lønnsomt å investere i eiendom enn for eksempel aksjer, valuta, obligasjoner og lignende.

Beliggenhet

Tidligere i rapporten har en referert til kvalitets- og funksjonsnivået som en faktor som påvirker leieinntekter. Det som potensielt har en enda større påvirkning på nivået på leieinntekter er beliggenhet, og et velkjent begrep når en skal nevne faktorer som gjør en eiendom attraktiv er «beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet».

Beliggenhet henviser til en eiendoms geografiske lokalisering. En geografisk lokalisering er enestående, og det er nettopp dette som gjør at beliggenhet er prisdrivende. Når en lokalisering er begrenset og populariteten for den lokasjonen er høy oppstår det en markedsdynamikk med hensyn til tilbud og etterspørsel som nevnt tidligere i rapporten. Dvs. at når tilbudet av en lokalisering er lav, og etterspørsel er stor vil markedskrefter øke verdien på eiendommer i det området.

Et begrep innen næringseiendom er CBD—området. CBD er forkortelse for Central Business District, på norsk det sentrale businessdistriktet. CBD-området har begrenset tilbud av eiendommer, og er også attraktiv pga. kvaliteter ved beliggenheten. Dette vil medføre at området har spesielt høye priser per kvadratmeter.

Gode kvaliteter ved en beliggenhet med hensyn til næringseiendom vil gjerne være walkability. Walkability er et begrep som ble forsket på av de amerikanske forskerne Gary Pico og Jeffrey D. Fisher. De fant at når alt annet er likt vil kort gangavstand til bant annet offentlig infrastruktur være prisdrivende, unntaket er industribygninger.

Beliggenhet vil også være viktig på et strategisk nivå for den enkelt eier. Strategisk på mange måter, men gjerne opp i mot en beliggenhets karaktertrekk som enkelt gir tilgang til leietakere.

Energimerking

Hovedproblemstillingen dreier seg om hvordan energimerking påvirker omsetningen av næringseiendom. I neste del av oppgaven vil vi derfor utdype hvorfor en energimerker og resultatet av energimerking. Avslutningsvis vil en kort se på hvorfor energimerking er dagsaktuelt og hvilke supplement som finnes til energimerking.

Bakgrunnen for energimerking

Innledningsvis vil en se på bakgrunnen for energimerking. Ettersom utgangspunktet for energimerking er norsk lovgiving vil en derfor gå gjennom de mest sentrale lover og forskrifter vedrørende energimerking. Det som tidligere, og senere i oppgaven, omtales som næringseiendom vil i denne delen av oppgaven kalles yrkesbygninger ettersom det er dette begrepet lovgiver benytter.

Energimerkingen av bygninger skal sikre bygningseiere, leietakere og andre aktører i eiendomsmarkedet grunnleggende informasjon om energitilstanden til bygningen, dette fremkommer av odelstingsproposisjon (ot.prp.) nr. 24 (2008-2009). Energimerking ble pliktig i Norge fra 1. juli 2010 for blant annet private og offentlige yrkesbygninger som skal selges eller utleies, yrkesbygninger over 1000 m² og nyoppførte yrkesbygninger.

Olje- og energidepartementet (OED) fremmet forslag den 19. desember 2009 om endring i lov 29. juni 1990 nr. 50 om produksjon, omforming, omsetning, fordeling og bruk av energi m.m (energiloven). Endringen ble godkjent i statsråd samme dag. Endringen som ble gjort medførte innføring av energimerking av bygninger og regelmessig energivurdering av kjeller og klimaanlegg. Endringen gjorde blant annet at det ble innført et nytt kapittel i energiloven (enl.), i dag er dette *Kapittel 8: Energitilstand i bygninger*.

Bakgrunnen for at OED fremmet ot.prp. om innføring av energimerking var EUs bygningsenergidirektiv 2002/91/EF. I følge ot.prp. la OED til grunn at innføringen av pålagt energimerking ville øke interessen for å gjennomføre konkrete effektiviseringstiltak, og gi en riktigere verdsetting av bygninger når disse skulle selges eller leies ut. Videre fremkommer det også av samme ot-prp. at OED la til grunn at bygningens energitilstand ville bli en del av beslutningsgrunnlaget ved kjøp og leie.

Iht. § 8-1 (Energiattest) skal eier sørge for at en bygning har gyldig energiattest. Hvilke bygninger som skal har gyldig energiattest fremkommer av enl. § 8-2 til § 8-4, og yrkesbyggingene som nevnt innledningsvis er inkludert her.

Forskrift om energimerking av bygninger og energivurdering av tekniske anlegg (Energimerkeforskriften) regulerer energimerking av bygninger og boliger og energivurdering av tekniske anlegg, og er hjemlet i energiloven.

Energimerkeordningen forvaltes av ENOVA. ENOVA er et statsforetak og eies av Klima- og miljødepartementet (KLD). Tilsynsmyndighet er Norges Vassdrags—og Energidirektorat (NVE).

Resultatet av energimerking

Energimerking resulterer i en energiattest. Energiattest er en standardisert og dokumentet viser en oversikt over en bygnings energimessige tilstand. En energiattest er iht. energiforskriften gyldig i 10 år. Iht. til forskrift til energiloven skal energimerking av yrkesbygg utføres av en ekspert, dvs. at det er kompetansekrav. Kompetansekravene stiller både krav til teoretisk og praktisk kompetanse og er gitt i Energimerkeforskriftens § 18. Ekspert vil være energirådgiver, takstmann eller lignende. Kompetansekravet begrunnes av lovgiver med at yrkesbygg er komplisert sammensatt og det er krevende å finne relevant data.

Energiattest for yrkesbygg skal inneholde energikarakter, oppvarmingskarakter, tiltaksliste og dokumentasjon på de mest sentrale faktiske datautregninger bygger på. Videre skal det for yrkesbygninger som er i drift vise målt energibruk for de siste tre år (Bondy, 2012).

Energikarakter og oppvarmingskarakter

Energikarakter har til hensikt å gi en *samlet vurdering av bygningens energibehov*, og energikarakteren går fra A til G, der A er best og G er svakest (Enova, 2018). Karakteren fastsettes iht. standardisert beregning. Det som er utslagsgivende for hvilken karakter en bygning får er byggets kvalitet og tekniske installasjoner. Energikarakterene deles av Enova inn i tre hovedgrupper:

A-B Lavenergibygninger, passivhus o.l. Bygninger som normalt tilfredsstillere strengere krav enn det som er angitt i bygningsforskriftene og/eller har effektivt varmesystem.

C Nye bygninger som i hovedsak tilfredsstillere de nyeste byggeforskriftene, og bygninger etter noe eldre forskriftskrav med effektivt varmesystem

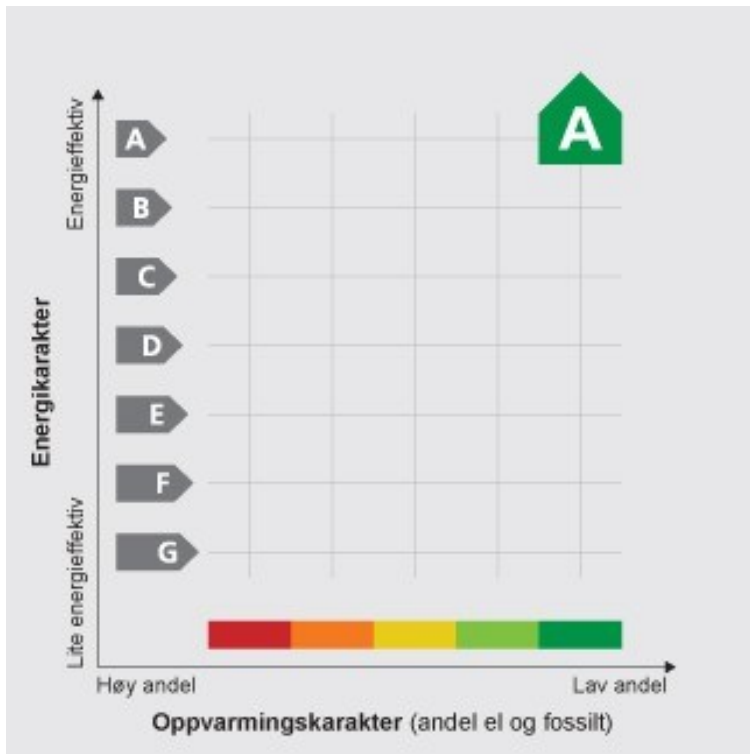
D-G Bygninger som er bygget under eldre forskriftskrav enn dagens. Eldre bygg som ikke er utbedret, vil normalt få en karakter nederst på skalaen.

Oppvarmingskarakter i energiattest henviser til hvilke system som er installert i bygget for oppvarming av rom og tappevann. Det er en femdelte rangering som går fra rødt til grønt. Grønt representerer den beste karakteren. Rangeringen skiller på hvor høy andel av andre energivarer enn elektrisitet, olje og gass. Dersom en kun bruker fossilt brensel og har direkte bruk av elektrisitet vil dette gi en rød oppvarmingskarakter. Oppvarmingskarakteren er uavhengig av energikarakteren.

Tabellen til høyre er hentet fra www.energimerking.no, og viser den femdelte rangeringen, og viser til typiske verdier.

Energikarakter og oppvarmingskarakter utgjør tilsammen energimerket. Energimerket fremstilles i en matrise der energikarakteren finnes på y-aksen og oppvarmingskarakteren på x-aksen. I matrisen er energikarakteren og oppvarmingskarakteren uavhengig av

Vannbåren oppvarming med biokjel og elektrisitet som spisslast
Fjernvarme
Vannbåren oppvarming med varmepumpe fra berg/grunn/vann, termiske solfangere og elektrisitet som spisslast
Vannbåren oppvarming med varmepumpe fra berg/grunn/vann, og elektrisitet som spisslast
Vannbåren oppvarming med med pellets-kamin og elektrisitet som spisslast
Luft til luft varmepumpe og lukket vedovn, kombinert med direkte elektrisk oppvarming
Termiske solfangere og luft til vann varmepumpe, kombinert med direkte elektrisk oppvarming
Direkte elektrisk oppvarming og lukket vedovn
Termiske solfangere kombinert med direkte elektrisk oppvarming
Luft til luft varmepumpe kombinert med direkte elektrisk oppvarming
Kun direkte elektrisk oppvarming
Vannbåren oppvarming med oljekjel og elektrisitet som spisslast



hverandre. I energiattesten vil energimerket bli fremstilt slik som til venstre. Hvordan den blir seende ut vil selvfølgelig være avhengig av hvilken oppvarmings og energikarakter en oppnår. Her er beste mulig i begge kategorier illustrert.

Illustrasjonen er hentet fra www.energimerking.no.

Tiltaksliste

Som del av energiattesten er det en tiltaksliste inkludert. Tiltakslisten har til hensikt å være et nyttig verktøy i forbindelse med planleggingen av kommende drifts- og investeringstiltak. Tiltakslisten er enten generert i energimerkesystemet ut fra data som er registrert eller etter skjønnsmessig vurdering av ekspert som er ansvarlig for gjennomføring av energimerking av eiendommen (Bondy, 2012).

Sammendrag av bygningsdata

Sammendraget skal forklare hvilke data som er lagt til grunn for beregningen av energimerket. Energimerkesystemet lager energiattest ved hjelp av automatisert beregningsverktøy, og data som er lagt inn er derfor avgjørende for resultatet. Sammendraget vil derfor fungere som en kontrollfunksjon at riktig data er lagt inn. Den er også en viktig informasjonskilde for den som ønsker å forstå energimerket på et dypere nivå.

Målt energibruk

For yrkesbygninger som er i drift er det i forskrift fastsatt at målt energiforbruk for de tre siste årene skal oppgis. Videre er det også slik at en må oppgi forbruk for hver type

energivare. Energivare kan eksempelvis være elektrisitet, parafin ull, skogsflis etc. Dette kravet øker blant annet bruksverdien av energiattesten ettersom det blant annet synliggjør driftskostnader.

Hvorfor energimerking er dagsaktuelt

Miljøet på den politiske dagsorden

Innføringen av energimerking i Norge er som tidligere skrevet et resultat av EUs bygningsenergidirektiv 2002/91/EF. Målsetningen i EU er å redusere energi og klimagassutslipp fra bygningssektoren, og bygningsenergidirektiv 2002/91/EF er et ledd i dette.

Under skal vi se på hvordan energimerking er en del av en større satsning i Norge med samme målsetning som EU om å redusere energi og klimagassutslipp i bygningssektoren. I Norge har en snakket om et *grønt skifte*, også kjent som *det grønne skiftet*. Grønt skifte er forankret i regjeringsplattformen fra Sundvollen tilbake i 2013. Målsetningen der var at Norge skal være et lavutslippssamfunn innen 2050.

I Norge står bygninger for opp mot 40 prosent av den totale energibruken (Enova, 2018), så yrkesbygninger er en viktig brikke i det grønne skiftet.

Grønt skifte

Det grønne skiftet var kåret til årets nyord av Språkrådet i 2015 og kan gjerne omtales som en endringsprosess. I artikkelen: *Grønt skifte – klima- og miljøvennlig omstilling* skrevet av Klima- og miljødepartementet utdypes hva grønnt skifte innebærer.

I artikkelen skriver de at globale klima- og miljøutfordringer krever omstilling. Omstillingen dreier seg om at vekst og utvikling i samfunnet må *skje innen naturens tålegrenser (miljøseksjonen, 2014)*. Videre står det at *det må skje en overgang til produkter og tjenester som gir betydelig mindre negative konsekvenser for klima og miljø enn i dag*. Det er da dette det grønne skifte handler om.

Klima - og miljødepartementet skriver i artikkelen hvilke intensiver som skal benyttes for å stimulere til klimavennlig omstilling. Intensiver vil blant annet være støtteordninger og en aktiv bruk av skatte- og avgiftspolitikken.

Et viktig grep i forbindelse med det grønne skriftet er Lov om klimamål (klimaloven). Klimaloven lovfester klimamål for Norge for 2030 og 2050. Formålet med loven er å *fremme gjennomføring av Norges klimamål som ledd i omstilling til et lavutslippssamfunn i Norge i 2050*, jf. klimaloven § 1. Klimaloven trådte i kraft 01.01.2018.

Målet iht. klimaloven er å redusere utslipp av klimagasser med minst 40 prosent frem mot 2030 i forhold til referanseåret 1990. Målet er videre at Norge skal bli et lavutslippssamfunn i 2050. Innen 2050 skal utslipp av klimagasser reduseres med 80 til 95 prosent fra referanseåret 1990. Lavutslippssamfunn er beskrevet i Parisavtalen, som Norge er en del av. Parisavtalen er en internasjonal avtale som skal sørge for at verdens land klarer å begrense klimaendringene og trådte i kraft 04.11.2016 og ratifisert av Norge 22.04.2016.

Lov om offentlig anskaffelser (anskaffelsesloven) ble også endret i 2017 hvor samfunnsansvar er enda mer i sentrum enn tidligere. Lovbestemmelsen som ble innført er anskaffelsesloven § 5, hvor det blant annet står følgende: «*Statlige, fylkeskommunale og kommunale myndigheter og offentligrettslige organer skal innrette sin anskaffelsespraksis slik at den bidrar til å redusere skadelig miljøpåvirkning, og fremme klimavennlige løsninger der dette er relevant*».

Vi ser også miljøets inntog i politikken ved at Miljøpartiet De Grønne, som jobber for medmenneskelig samfunn i økologisk balanse, i 2013 fikk partiets første stortingsrepresentant etter det ble grunnlagt i 1988. I 2015 slo partiet gjennom lokalt da de i kommunestyrevalget og fylkestingsvalget gikk fra tidligere å ha 30 representanter på kommune- og fylkestingsnivå til 285 folkevalgte (grønne, 2018).

Som en ser over har miljøet en sterk tilstedeværelse på den politiske dagsorden i Norge, Europa og verden i dag. Videre er det rimelig å anta at klima og miljø ikke vil bli mindre aktuelt i årene som kommer.

Miljøbevissthet blant befolkningen og bransjen

Her ønsker en å se hvordan holdninger er i markedet gjennom undersøkning av media og andre relevante kilder. Vi gjør dette for å få et overordnet blikk av hvordan holdninger til energimerking, herunder miljøet, er i den norske befolkning og i bygningssektoren. Relevansen i oppgaven er for hvordan befolkningens holdninger på klima og miljø ligger i den påvirkningskraft de har på bransjen for yrkesbygninger.

Befolkningen

I 2016 utførte TNS Gallup et klimabarometer. Undersøkelsen hadde til hensikt å kartlegge befolkningens holdninger og interesse for klima og klimapolitiske spørsmål (Livgard, 2016). Undersøkelsen var gjennomført for ENOVA, som tidligere nevnt forvalter energimerkingsordningen.

Klimabarometer 2016 avdekket at kunnskapen om, og støtten til norsk klimapolitikk, er høy i den norske befolkningen. Ut fra undersøkelsen fant en at hele 88 prosent uttrykte helt eller delvis støtte til å nå målene i klimaloven. Videre kom det frem at hele 90 prosent har et ønske om å velge varer med lavt klimavtrykk. Videre fremkom det at to av tre nordmenn er opptatt av hva de kan gjøre for å redusere egen belastning på miljøet.

Undersøkelsen viste også at de som bekymret seg mest over klimaendringer var de unge i befolkningen. Dette forsterker antagelsen fra tidligere om at klima og miljø vil være på den politiske dagsorden også i fremtiden, og at det ikke er en forbigående trend, men en varig utvikling ettersom de unge i befolkningen er fremtiden.

Bransjen

Hvordan bransjen sine holdninger er vil vi se på i en to delt fordeling. Innledningsvis vil vi kort utgreie generelt om hvordan holdningene til klima- og miljø er i bransjen. Dette er viktig ettersom energimerking på et overordnet nivå har til hensikt å gjøre bygningssektoren mer miljøvennlig. Påfølgende vil vi se på holdninger i direkte tilknytning til energimerking.

Våren 2016 presenterte bransjeforeningen Norsk Eiendom og Grønn Byggallianse sammen rapporten *Eiendomssektorens veikart mot 2050*. Norsk Eiendom er en

bransjeforening for private eiendomsaktører. I følge deres hjemmeside har de ca. 220 medlemmer og representerer 30 % av landets næringsbygg. Grønn Byggallianse er et miljønettverk bestående av de største utbyggerne og forvalterne i Norge. I følge Grønn Byggallianse er 40 av de største eiendomsaktørene medlem av alliansen. Bransjeforeningene sitt synspunkt er da, etter vår mening, et godt referansepunkt for bransjens holdninger.

Eiendomssektorens veikart mot 2050 har til hensikt å vise konkret hvordan eiendomssektoren skal bidra på veien mot nullutslippsamfunnet, og målsetningen er at eiendomsbransjen skal bli grønnere. Veikartet er utarbeidet på en slik måte at det gir anbefalinger til norske eiere og forvaltere av yrkesbygg om hvilke valg en bør ta på kort og lang sikt for at eiendomssektoren skal bidra til et bærekraftig samfunn i 2050. Det kommer også frem i veikartet 10 anbefalte strakstiltak for små og store byggeiere.

I artikkel fra 2017 på nettsiden Estate Nyheter kommer det frem at *Eiendomsgiganter satser grønt* (Saltnes, 2017). I artikkelen leser en at ROM Eiendom, Höegh Eiendom, DNB Eiendom og Aspelin Ramm er med i arbeidet mot nullutslippsamfunnet, og har sluttet seg til strakstiltakene. Aktører som Storebrand Eiendom, Avantor, Undervisningsbygg i Oslo, Omsorgsbygg i Oslo, Entra og Ticon Eiendom har også sluttet seg til strakstiltakene i veikartet.

I forbindelse med lanseringen av veikartet utalte Grønn Byggallianse sin daglig leder Katharina Th. Bramselv følgende om fremtiden: *Grønne bygg vil være en selvfølge, og de som ikke tror på det blir sittende på en utdatert bygningsmasse i 2050 som ikke oppfyller markedets og myndighetenes krav* (Saltnes, 2016).

Knyttet opp imot energimerking viser holdningene over at resultatet av energimerking burde stått sterk. Ettersom jo bedre resultat, i et klima- og miljøyemed, en får i energiattesten vil bety at bygget er i tråd med eiendomsbransjen mål om å bli grønnere. Videre undersøkelse viser likevel at dagens holdning til energimerking av yrkesbygg er negative i bransjen.

Tor Brekke i Enova tegner et trist bilde av dagens energimerkeordning, dette er beskrevet i artikkel skrevet av Georg Mathisen på nettsiden Norsk VVS. Tor Brekke,

seniorrådgiver i Enova, tegner et bilder der boliger energimerkes, mens eierne av yrkesbygg stort sett gir blaffen (Mathisen, 2017a). Videre i artikkelen står det at yrkesbyggeiere og leietagere stort sett ikke er spesielt interessert i energimerking. Tor Brekke forteller også følgende : *Så er det et premiumsegment. Noen, ofte offentlige utbyggere eller leietagere, stiller krav og har høye ambisjoner. Da får energikarakter større oppmerksomhet enn oppvarmingskarakter. Vi ser ikke at dette påvirker pris, men vi ser at det påvirker tilgangen til markedet.* I samme artikkel forteller seksjonssjef Monica Havskjold at etter tilsyn med 40 yrkesbygg var det store avvik, 22 av 40 fikk pålegg om å gjøre rettelser.

Etter en gjennomgang av energimerkingsordningen av Enova konstaterer utviklingsdirektør i Enova Øyvind Leistad, at ordningen gir lite igjen og at den oppleves som lite nyttig ute i markedet (Mathisen, 2017b). Øyvind Leistad sier videre at *ordningen gjennomføres i stor grad av plikt, og det er ikke mange som opplever den som veldig nyttig.*

Supplement til energimerking

Energimerking uttrykker som tidligere beskrevet en bygnings energistandard, en vurderer altså energibruken. Bakgrunnen for energimerking er å redusere bygningssektorens miljøbelastning. For å kartlegge en bygnings miljøbelastning er energimerking et nokså begrenset verktøy, og det suppleres gjerne med miljøsertifisering.

Miljøsertifisering har til hensikt å fremheve kvaliteter knyttet til bærekraft, og for å skape incentiver for å tenke, bygge og bruke bygninger på en mer miljøvennlig måte. Det ledende verktøyet for miljøsertifisering i Europa per i dag er BREEAM. I Norge har en BREEAM-NOR, som er en norsk tilpasning.

BREEAM-NOR beskrives som et effektivt verktøy for å samordne ulike aktører i et byggeprosjekt og integrere bærekraftig tenkning i alle ledd. Sertifiseringen måler miljøprestasjon, og sertifikat utstedes i fem nivåer; Pass, Good, Very Good, Excellent og Outstanding. Miljøprestasjonen basere seg på ni kategorier som er dokumenter; ledelse, helse- og innemiljø, energi, transport, vann, materialer, avfall, arealbruk og økologi samt forurensning (byggallianse, 2018).

Metode og forskingsaktivitet

Definisjon av Aubert gjengitt i Hellevik: "En metode er en fremgangsmåte, et middel til å løse problemer og komme fram til ny kunnskap. Et hvilket som helst middel som tjener dette formålet, hører med i arsenalet av metode". Gjennom metodekapitlet er forskningsarbeidet med masteroppgaven beskrevet og belyst. Videre er det gjengitt et grunnlag for valg av forskningsmetoder.

Studiet i denne masteroppgaven tar for seg hvordan energimerking påvirker et transaksjonsmarked. Det er derfor forsket på i denne masteroppgaven hvordan aktører innenfor dette segmentet har tilnærmet seg denne utfordringen. Det har blitt gjennomført flere dybdeintervjuer med både anerkjente og mindre aktører for å belyse om størrelsen av transaksjonene har vært en utslagsgivende faktor for vårt forskningsspørsmål. Gjennom kvalitative dybdeintervjuer er det stilt spørsmål for å gi et bredere grunnlag slik at man kan konkludere om energimerking er viktig eller ikke.

Videre ønsker forskerne å få svar på sine forskningsspørsmål for å kunne gi et bedre grunnlag til å svare på problemstillingen i denne oppgaven.

Avgrensning til metodekapittel

I rapporten vil det være utfordrende med å overholde tidsfrister og avgrense data fra informantene. Rapporten vil derfor avgrense antall informanter ut i fra hvilke selskaper og roller personene i besvarelsen innehar.

Informantene i dybdeintervjuene er kun et utvalg av en større informantbase – det betyr at deres svar og innsyn ikke vil være forenlig med andre informanthers refleksjoner eller erfaringer.

Informantene forteller om sine erfaringer basert på bakgrunn av nåværende eller tidligere arbeidsmiljø. Dette kan føre til at informantene legger frem subjektive opplevelser og erfaringer som kan være svært farget av arbeidsmiljøet.

Forskningsprosess og undersøkelsesdesign

I dette kapitlet vil forskerne gjennomgå de ulike forskningsdesignene for å avdekke hvilket valg av forskningsdesign som vil knyttes best opp i mot denne oppgaven. De

ulike designene vil bli presentert nedenfor. Herunder vil også formål for innhentet data bli presentert, samt viktigheten av validitet og reliabilitet for dataen.

Forskningsprosess

Ettersom problemstilling og forskningsspørsmål er presentert og avklart, må oppgaven videre vurdere hvilket design undersøkelsen skal følge. Et undersøkelsesdesign er utviklet for å spesifisere hvilke typer data som må innhentes for å kunne besvare undersøkelsesspørsmål. Videre skal designet innebære hvilken metode som må benyttes for å innhente dataen, og hvordan de skal analyseres.

Undersøkelsesdesign

I følge Gripsrud et al. (2010) må man vurdere seg frem til framgangsmåter som er med på å besvare enkelte undersøkelsesspørsmål stilt i dette studiet. Her er det viktig å finne et undersøkelsesdesign som er med å beskriver hvordan hele analyseprosessen skal settes opp for å løse den aktuelle oppgaven.

Gripsrud et al. (2010) trekker frem tre mulige undersøkelsesdesign som kan vurderes for oppgaven.

Eksplorativt design

I tilfeller hvor man ønsker å tilegne seg bedre kunnskap om et saksområde forskerne vet lite om, så er eksplorativt design et godt alternativ. I slike situasjoner så er det å få en bedre forståelse for problemområdet det viktigste (Gripsrud et al., 2010). Saunders og Thornhill (Saunders og Lewis, 2012) presenterer tre prinsipper for å tilegne seg informasjon som er manglende for saksområdet; nemlig litteratursøk i sekundærdata, utførelse av dybdeintervjuer, eller fokusgrupper.

Saunders og Thornhill forteller videre at eksplorativt design kan avdekke svært mye ny data og innsyn gjennom sine metoder, men at forskerne da må være villige til å endre vinkling av sitt undersøkelsesspørsmål på bakgrunn av dette.

Deskriptivt design

Hvis forskerne innehar grunnleggende forståelse av saksområdet, så er deskriptivt design et godt alternativ (Robson, 2002). Bakgrunnen for deskriptivt design er å "beskrive situasjonen på et bestemt område" (Gripsrud et al., 2010, s. 41). Fordelen her at designet er hypotesetestende, og ofte knyttet til kvantitative analyseteknikker sånn som spørreundersøkelser og observasjoner.

Saunders gjør oppmerksom på at designet ofte kan resultere i mye ny data og innsikt, og at man kan miste kontroll på hvorvidt man gir svar til sitt eget undersøkelsesspørsmål.

Kausalt design

Designet brukes hovedsakelig for å kunne undersøke mulige årsaksforklaringer. Hovedsakelig vil man forsøke å se på om hendelse (X) er årsak til en annen hendelse (Y), noe som betyr at designet benytter en form for eksperiment (Gripsrud et al., 2010). For å kunne benytte dette designet må forskerne undersøke hvorvidt de kan bruke ekte-, laboratorie-, eller kvasieksperiment for å kunne svare på sitt undersøkelsesspørsmål.

Valg av undersøkelsesdesign

Forskerne har liten til ingen erfaring innen undersøkelsesspørsmålet knyttet til energimerking, og for at studiet skal kunne besvare forskningsspørsmålene ønsker forskerne å innhente data som gir bedre forståelse og innsikt. Dette medfører at studiet ikke kvalifiseres til deskriptivt eller kausalt design, og forskerne ønsker å fortsette undersøkelsesprosessen med et eksplorativt design.

Datainnhenting

Den deskriptive undersøkelsen vil være basert på innhenting av kvantitativ data knyttet opp mot undersøkelsesspørsmålene i denne oppgaven. Ved å fokusere på kvantitative analyser vil forskerne kunne benytte seg av kvantifiserbare og målbare data, i motsetning til kvalitative data som presenterer informasjon gjennom ord og meninger (Saunders og Lewis, 2012).

Spørreundersøkelse

Ved utforskning av et analyseformål, er det nærmest umulig å forske på alle individer som deler samme karakteristikk, altså en total populasjon, da det både er tid- og pengekrevene (Bell og Bryman, 2011). Derimot for at forskningen skal være valid, må man velge ut respondenter til datainnhenting som er representative for en hel populasjon. Da det i denne oppgaven er fokus på energimerking for næringsbygg, er det viktig at undertegnende innhenter data fra spesifikke personer i en populasjon, altså en gruppe.

I denne sammenheng vil undersøkelsen nå ut til flere representanter i ulike firma, for å innhente informasjon som er representabel for den gruppen de presenterer.

Målet for spørreundersøkelsen er å innhente data som for eksempel meninger, verdier, oppførsel og andre attributter holdt av respondentene knyttet opp mot energimerking (Dillman, 2007).

Forskerne har vært i kontakt med flere sentrale selskaper som er aktivt inne i dagens marked. Videre har ulike foreninger blitt kontaktet for å undersøke om de har noen gode epostlister eller kontaktdata for selskaper som innehar kunnskap om dette.

Arbeidet med innhenting av litteratur og valg av kilder.

Arbeidet med innhenting av litteratur ble påbegynt våren 2018. Arbeidet med litteraturstudiet var til tider krevende ettersom temaet er relativt ”nytt”, og det derfor var en del ”generell informasjon” om dette. Gjennom studiet på NTNU lærte forskerne om ulike sertifiseringer, men mindre om næringseiendom og energimerking. Energimerking dukket opp i noen av emnene på NTNU, men aldri vært noe primærtema. Gjennom søk i NTNU’s database fant forskerne noen tidligere masteroppgaver, men disse omhandlet primært andre formål og var av mindre karakter om energimerking.

Gjennom bruk av sekundærlitteratur som PowerPoint presentasjoner, bøker, nettsider og kalkyler har dette vært med å lage grunnlaget for teorien i denne oppgaven.

Validitet

Validitet presenterer hvor godt man måler det som en har til hensikt å måle, og forteller forskerne noe om hvor nøyaktig og riktig forskningen er (Gripsrud et al., 2011). For å sikre høy validitet, altså gode funn, må forskerne evaluere om den benyttede metoden (spørreundersøkelse) er like eller mer effektiv enn andre metoder. Robson (2002) forteller at validitet er truet av flere faktorer, dette er historie, testing, instrumentering, dødelighet, modenhet og tvetydighet om årsakssammenheng.

Trender i markedet er interessant å se på, og hvorvidt dette berør energimerking. Dette gjelder spesielt kjøp og salg av eiendom gjennom konjunkturer. Det interessante ved

dette vil være å avdekke om dette har en innvirkende effekt i det totale regnestykket hos de ulike aktørene.

Reliabilitet

Reliabilitet refererer til om studiet er repeterbart, og om metodene som brukes første gang vil gi de samme dataene andre gang (Saunders et al., 2009). Robson (2002) presenterer fire faktorer som påvirker reliabilitet: Tema- eller deltakerfeil, tema- eller deltaker bias, observatørfeil eller observatørbias.

Videre anses tema- eller deltakerfeil og partiskhet å være relevante trusler å vurdere når man utdeler spørreundersøkelser til gruppe innen energimerking. For det første kan tid og sted for utdeling av spørreundersøkelse påvirke respondentenes svar, for eksempel deltakerfeil. For det andre, respondentene svarer på spørreundersøkelsen, kan deltakere tenke å svare det han eller hun tror *undertegnede* ønsker at de skal svare, og derfor ikke gi et subjektivt svar. Innhentet informasjon fordi den er relevant å diskutere opp i mot problemstilling.

Dybdeintervju

Forskerne opplever tematikken i denne masteroppgaven som noe snever, dette på bakgrunn av informasjonen gitt rundt tema. Temaet er forholdsvis nytt, og kravene er av nyere opprinnelse.

Det var derfor viktig for forskerne å undersøke om hvilken intervjuform som skulle benyttes, i tillegg det var viktig for forskerne å avdekke hvem som kunne inneha informasjon rundt temaet. Først og fremst ble det laget en kriterieliste som var vesentlig for forskerne for å kunne avdekke hvilke type intervju man ønsket. Følgende kriterier ble satt opp:

- Strukturen i intervjuet var viktig å følge.
- Kunne stille oppfølgingsspørsmål til intervjuguiden.
- Informasjon rundt deltagerne.
- Tilegne seg kunnskap dersom ukjente begreper blir benyttet.
- Forholde seg til tematikken i intervjuet.

Gjennom kriterielisten ønsket forskerne en fri form når de respektive deltagerne skulle intervjues. Det ble derfor en naturlig del å se nærmere på dybdeintervju.

Valg av intervjuform.

”Dybdeintervjuet som metode er basert på fenomenologiske perspektiv, hvor forskerne ønsker å forstå informantens opplevelser samt hvordan informanten reflekterer over dette” (Spraldley 1979). Videre sier Tjora følgende ”Målet med dybdeintervjuer er i hovedsak å skape en situasjon for en relativt fri samtale som kretser rundt noen spesifikke temaer som forskerne har bestemt på forhånd” (Tjora, 2017).

For at man skulle ta en videre beslutning på denne intervjuformen ønsket forskerne å se nærmere på hvilke styrker/svakheter som finnes ved denne intervjuformen, og dette er oppsummert i tabellen nedenfor.

Fordeler ved dybdeintervju:	Ulemper ved dybdeintervju:
- Naturlig diskusjon	- Mye informasjon
- Følge struktur gjennom intervjuet	- Informanten kan enkelt spore av.
- Oppfølgingsspørsmål	- Begrenser hva man forteller.
- Mer utfyllende svar	- Dersom intervjuer/informant ikke kommer overens kan det føles stressende.
- Tryggere omgivelser. - Fokuserte / delaktighet. - Begrepsavklaringer.	- Tidsskjema kan overskrides, informanten blir stresset.

”I individuelle intervjuer kan moderatoren i større grad enn ved fokusgrupper styre samtalen» (Geir Gripsrud, 2006). Dybdeintervjuer gir mange fordeler som vil gi en større forståelse for forskerne. Det er viktig for skribentene i denne masteroppgaven at tematikken kom som en naturlig diskusjon, samt at man kunne ha en viss struktur gjennom hele intervjuet. Videre var det viktig at man kunne komme med

oppfølgingsspørsmål slik at man hele tiden kunne redegjøre, samt avdekke dersom noe var uklart, eksempelvis en del begreper. Delaktigheten til de involverte partene kunne i større grad styres dersom informantene følte en interesse fra intervjuer.

Svake sider som ble avdekket gjelder blant annet det å holde seg til tematikken, og at tidsskjema kunne enkelt overskrides. Dette gjelder også for informasjonen dersom informanten utbroderte i større grad, enn hva ønskelig for informant. Et annet aspekt kunne også være at informanten ikke delte all informasjon som nødvendig på bakgrunn av at man har overvurdert sine evner, eller ikke ønsker å dele sensitive detaljer. Det var viktig å skaffe seg god forhåndsinformasjon fra de ulike deltagerne slik at intervjuer og informant kunne stille mest mulig forberedt. En av fallgruvene her kunne være at dersom vi ikke kom overens med informantene så kunne dette medføre at informanten opplevde intervjuet som stressende og mindre samarbeidsvillig.

På bakgrunn av de ulike kriteriene vi satte opp, samt avdekking av potensielle fordeler og fallgruver medførte dette at vi syntes at dybdeintervju var det mest hensiktsmessige og riktige å bruke i denne oppgaven.

Utarbeidelse av intervjuguide

I utarbeidelsen av intervjuguiden var det viktig å stille åpne spørsmål for å kunne tilegne seg mest mulig kunnskap rundt tematikken. "En fordel med et åpent spørsmål er at respondenten får anledning til å uttrykke seg med sine egne ord. Det kan bidra til å gjøre respondenten samarbeidsvillig, og åpne spørsmål brukes derfor noen ganger som åpningsspørsmål i et skjema" (Geir Gripsrud, 2006). Videre sier Gripsrud følgende "Ved åpne spørsmål vil respondenten ofte legge vekt på forskjellige sider ved det de spørres om. Dette gjør at det er vanskeligere å sammenligne respondentenes svar, noe som er et viktig formål med spørreskjemaundersøkelser".

Praktisk gjennomføring av intervjuene

I utarbeidelsen av intervjuene satte forskerne noen kriterier til gjennomføring av intervjuet, det var viktig å dele opp dette i tre ulike sekvenser.

1: Klargjøring og oppvarming

I denne sekvensens ønsket forskerne å komme i lett dialog med deltakerne i intervjuet. Målet med denne delen av intervjuet var å bli kjent med informanten, og informere kort om hvordan intervjuet var lagt opp. For at problemstillingen skulle besvares på en best mulig måte ble det gitt en kort innføring i hva som ønsket besvart, og hvilken målsetning oppgaven hadde. Videre var det viktig å avklare at det ikke hadde forekommet endringer i forbindelse med tidsskjema.

2: Hoveddel

I hoveddelen gikk man rett på intervjuguiden, der det ble skapt dialog. Intervjuguiden er delt opp i tre, der den første delen var litt mer generell, del to og tre var mer utdypende og analyserende spørsmål. Videre ga dette skribentene i denne masteroppgaven muligheter til å stille oppfølgingsspørsmål.

3: Avslutning

Avslutningsvis var det viktig å avdekke om det var noe som kunne vært gjort annerledes eller finne ut om deltakerne i intervjuet satt inne med kunnskap som kunne være videre nyttig for å drøfte problemstillingen.

For at intervjuguiden skulle gi best mulig kvalitet oversendte vi intervjuguiden på forhånd til de respektive deltakerne i prosessen.

Bakgrunn for valg av spørsmål i intervjuguiden

Forskerne oppdaget gjennom datainnhenting og empirien at det var nødvendig med spørsmål i intervjuguiden som kunne gi et grunnlag for besvarelse til våre forskningsspørsmål. Tjora (2010) forteller at informanter i dybdeintervju forventer å svare på oppsatte spørsmål og at intervjueren forventer å inneha en viss struktur i intervjuet. Gjennom utarbeidelsen av intervjuguiden ble denne delt opp i følgende sekvenser som nevnt ovenfor:

Første del av intervjuet:

1. *Fortell litt om bakgrunnen til XX og hvilken målsetning dere har.*
2. *Hvilken rolle har du i XX, og fortell litt om din jobb som XX?*

For at intervjuet skulle få en god start på intervjuet ble det utarbeidet to mer generelle spørsmål som var i tråd med malen for intervjuguiden som nevnt. Dette gikk i all hovedsak på kartlegging og klargjøring.

Hoveddel/essensen av intervjuet:

Gjennom teorikapitlet i oppgaven var det naturlig å komme frem til en del spørsmål som omhandlet temaet energimerking, og strategier knyttet til dette. Det forelå lite informasjon knyttet til tema gjennom andre portaler. Det ble derfor viktig for forskerne å finne data gjennom intervjuguiden, for at man kunne belyse temaet i større grad. Videre var det lite nevnt i datainnhenting hvilke type strategier brukerne, investorene og øvrige som var deltakende i et transaksjonsmarked.

Det ble derfor utarbeidet en intervjuguide der forskerne skulle tilegne seg større kompetanse utover sekundærdata innhentet tidligere, samt ha muligheten for oppfølgingsspørsmål i hoveddelen.

3. *Hvordan går dere frem for å bistå med kjøp/salg av næringseiendom?*
4. *Hvilke strategiske / organisatoriske mål har dere hatt i prosessen ved kjøp/salg av næringseiendom?*
5. *Hva har vært deres viktigste parameterne ved utvelgelse av næringseiendom for deres kunder? Og hvorfor det?*
6. *Hvilke parameterne har dere benyttet når dere verdifastsetter en pris på næringseiendom?*
7. *Hvilken tilnærming har du til energimerking?*
8. *I hvilken grad har Energimerking vært sentral for utvelgelsen av eiendommene til deres kunder tror du?*
9. *Har du sett utviklingen og viktigheten av dette kravet?*
10. *Hvordan kan du sammenligne dette parametere opp i mot andre standarder dere bruker i utvelgelsen.*
11. *I hvilken grad vil energimerking være viktig i en beslutningsprosess?*

12. På hvilken måte vil energimerking, mener du, være viktig for fremtiden i næringseiendom?

Videre ble det avsluttet med en avslutningsdel der informanten fikk lov til å stille oss spørsmål, og gi oss tilbakemelding. For ordensskyld vil noen av spørsmålene over bli justert noe til de ulike informantene, da de representerer ulike bransjer. Dette for at intervjuguiden i all hovedsak skulle være tilpasset den vi intervjuet.

Informanter og respondent

I denne delen av rapporten ønsker man å belyse hvordan vi valgte ut informanter. For at rapporten skulle avdekke potensielle aspekter ved hvor viktig energimerking er i transaksjonsmarkedet var det viktig at intervjuobjektene hadde litt forskjellig bakgrunn.

”Personer med direkte kjennskap til et fenomen, for eksempel ved at de har deltatt i en hendelse, ved at de mottar en spesiell tjeneste, eller ved at de er medlem av en spesiell gruppe, kaller vi som oftest for respondenter” (Jacobsen, 2016). Jacobsen omtaler informanter som *”personer som ikke selv representerer gruppen vi undersøker, men som har god kunnskap om gruppen (eller fenomenet)* (Jacobsen, 2016).

Forskerne har intervjuet en respondent som belyser en investor sitt perspektiv på hvordan dette fungerer, og en informant som jobber i transaksjonsmarkedet mellom kjøper og selger.

Avgrensning til utvelgelsen:

Forfatterne i denne masteroppgaven jobber begge i eiendomsombransjen. Det ble derfor viktig for oss å ta kontakt med andre eiendomsutviklere som ikke arbeider i vårt nedslagsfelt. Dette for at det skal kunne gi mest mulig troverdig data. Videre gjøres det oppmerksom på at forfatterne hadde noe kjennskap til intervjuobjektene på forhånd, der Aksel Tjora sier følgende *”observatør kommer man nær dem man studerer”* (Tjora, 2017). Dette var noe vi som observatører var klar over på forhånd i og med at forskerne deler mange felles interesser, deriblant eiendom. Ingen av forskerne er i direkte kontakt med intervjuobjektene, men det opplyses for ordensskyld at en av forskerne jobber i samme konsern som to av intervjuobjektene, men ved en annen avdeling.

De utførte dybdeintervjuene er en stor del av oppgavens primære innhentede data, og skaper grunnlag for diskusjoner opp mot innhentet empiri. Derfor har det i etterkant av utførte dybdeintervjuer blitt avsatt tid til transkribering.

Transkribering er «prosessen hvor man overfører en muntlig form til skriftlig form» (King & Horrocks, 2010 s. 142). I dette tilfellet; å overføre innspilt muntlig materiale til tekst. Langdridge (2007) forteller at transkribering er en uunngåelig metode å benytte hvis man ønsker nær kjennskap og forståelse til dataen man jobber med.

Forskerne har vurdert nøye hvordan transkripsjonen skulle gjennomføres, på bakgrunn av hva som er nyttig for de konkrete intervjusituasjonene (Kvale, 1997). Temaet belyst i intervjuene anses å ikke være av følsom eller sensitiv form for deltakerne, og baserer seg hovedsakelig på faglig innsikt og erfaringer innen saksfeltet. Temaet er heller ikke av sensitiv natur for eventuelle lesere. Det er derfor ikke lagt mye vekt på å transkribere hvordan personen formidler budskapet sitt, som for eksempel kan være lange og korte naturlige pusterom, lav og høy stemme, og faktorer som spiller inn i omgivelsene.

På en annen side har forskerne lagt til rette for en fokusert samtale. Intervjukandidatene har fått tid til å forberede seg til samtalen, noe som blir forklart nærmere etiske hensyn ved dybdeintervju. Videre, for at intervjukandidatene skal kunne dele sin forståelse, og formidle deres budskap og erfaring fra temaet, så krever det at intervjuet ble gjennomført i omgivelser som gir rom for fokus. Dette kan gjenspeiles i at intervjuene ble gjennomført henholdsvis på Skype eller i møterom.

Transkribering ble lagt til bokmål, dog noen av kandidatene hadde dialekt. Denne endringen er med på å anonymisere kandidaten for andre lesere. Derimot vil denne endringen også påvirke deler av informasjonen som kandidaten formidler, som for eksempel ironi og usikkerhet (Kvale, 1997). Som tidligere nevnt er ikke temaet av sensitiv natur, og kandidatene kunne gi reflekterte og opplysende svar. Dog, for å sikre all innhentet informasjon fra intervjuene, så har forskerne som gjennomførte

intervjuene også vært personen som har utført transkripsjonene. Her har forskerne mulighet til å gjengi intervjusituasjonen i tekst, hvor man kan gjenoppleve situasjonen.

Etiske hensyn ved dybdeintervju

Tjora (2017) forteller at forskere har et ansvar om å ta hensyn til kandidater som stiller til dybdeintervjuer. Primært baserer dette seg på kravet om at kandidaten ikke skal komme til skade. Dette er svært viktig i temaer som fremtrer som følsomme, vanskelige og personlige for kandidaten. Selv om temaet for disse intervjusituasjonene ikke anses å være av følsom art, har forskerne anerkjent sitt ansvar om å beskytte kandidaten mot ubehagelige situasjoner. Derfor har kandidatene hele tiden hatt mulighet til å avslutte intervjuene underveis i samtalen.

Videre ønsket også forskerne at kandidatene skulle ha et bevisst forhold til hva intervjuene ville omhandle. Derfor mottok kandidatene intervjuguider en uke før intervjuet skulle gjennomføres. Formålet for dette var at kandidatene hadde et forhold til hvilke saksområdene samtalen skulle ta vei, og kunne være fokusert på temaet. Samtidig ga dette også kandidatene mulighet til å avstå fra intervjuet.

Siden forskningen hviler på tillit mellom forsker og «det den forskes på» (Tjora, 2017, s. 178) fikk kandidatene også tilsendt hver sin transkripsjon i etterkant av intervjuene for å komme med innspill hvis noe ikke er tilstrekkelig, eller ønsker å endre eller trekke deler av sine uttalelser. Forskerne fikk kun positive tilbakemelding, og ingen av kandidatene ønsket å trekke sine uttalelser, og det var heller ingen som opplevde at deres identitet ble belyst på noen måte.

Valg av informant/respondent og fremgangsmåte.

”Hovedregelen for utvalg i kvalitative intervjustudier er at man velger informanter som av ulike grunner vil kunne uttale seg på en reflektert måte om det aktuelle temaet” (Tjora, 2017).

Forskerne i denne rapporten ønsket å belyse hvilke ringvirkninger energimerking hadde i det operasjonelle transaksjonsmarkedet. Det ble derfor utarbeidet en liste over potensielle kandidater som ville vært relevant for denne rapporten. Listen ble utarbeidet på bakgrunn av bekjentskap til ulike deltakere forskerne innehadde.

Forskerne oppdaget videre at det var få aktuelle kandidater som hadde kunnskap rundt det aktuelle temaet etter at de potensielle deltakerne ble kontaktet, og det ble derfor avgrenset til et fåtall som var i nettverket. *"Det er ikke uvanlig at rekruttering av informanter er vanskelig, og at man sitter igjen med en følelse av at det blir noen erfaringer man ikke får undersøkt"* (Tjora, 2017).

Masteroppgaven er bygd opp rundt kvalitative intervjuer og empiri. Det ble derfor viktig for forskerne å sette noen krav til valg av informanter, det ble derfor utarbeidet følgende krav som informant/respondent måtte oppfylle:

- Kjennskap til transaksjonsmarkedet for næringseiendom enten direkte eller indirekte.
- Må ha vært med direkte eller indirekte i en transaksjon av næringseiendom.
- Kjennskap til ulike måleparatermer.
- Arbeider fast innenfor feltet.

Rapporten fikk flere positive tilbakemeldinger til intervju etter at forskerne hadde tatt direkte kontakt med flere aktører. I et marked som stadig er i forandring er det travle tider, og flere av de andre aktørene vi hadde kontakt med måtte trekke seg underveis på bakgrunn av tid.

Valg av omgivelser for dybdeintervju

Innledningsvis i denne rapporten ble det belyst at forskerne ønsker å gjennomføre dybdeintervju med deltakerne, og i all hovedsak gir dette rapporten en bedre mulighet til å stille oppfølgingsspørsmål og dialog. Intervjuene ble gjennomført i deltakerne sine omgivelser slik at deltakerne er bekvem med omgivelsene. På bakgrunn av deltakerne sitt tidsaspekt er rapporten begrenset ned til kun en informant og respondent. Rapporten ønsker videre å belyse hvilket syn informanten og respondenten har på viktigheten av hvor mye energimerking betyr i transaksjonsmarkedet.

To av fire intervju ble gjennomført via Skype, da dette var tidsbesparende og ønskelig fra både forskerne og intervjuobjektene. Skype er en tjeneste som tillater at man kan se hverandre over internett med bilde, lyd og tekst (skype.no, 2018). Denne metoden

var gunstig da geografiske avstander var en utfordring, men samtidig veldig effektivt. Alle Skype intervjuene ble gjennomført på video. Underveis i prosessen hadde vi flere oppfølgingsmøter på telefon for at spørsmålene skulle bli besvart i større grad.

De øvrige to intervjuene ble gjennomført i informantenes egne lokaler og i trygge omgivelser. Videre hadde forskerne oppfølgingsmøter på telefon.

Intervjuer

Forskerne gjorde seg flere erfaringer når det kom til gjennomføring av intervjuene. I en travel og hektisk hverdag er det utfordrende å komme i kontakt eller få informanter til å stille opp på intervju. En av erfaringene vi gjorde oss underveis var at uforutsette hendelser kunne forekomme på kort varsel, og informantene ble forhindret på den ene eller den andre måten. I utgangspunktet kan dette skyldes at informantene ikke tar seg tid, eller vil prioritere intervju dersom det er viktigere formål som dukker opp. En annen erfaring vi gjorde i prosessen var at man måtte fysisk være proaktiv med å komme i kontakt med intervjuobjektene og faktisk få informantene til å forstå at dette tema var viktig.

Gjennom prosessen med intervjuene gikk flere av intervjuene smertefritt da to av disse ønsket å stille opp frivillig. Det var viktig med god forkunnskap om intervjuet som ble gitt på forhånd av intervjuene og to av aktørene meldte tilbake at tema var interessant. De øvrige måtte vi arbeide mer proaktivt for at de skulle stille opp. Erfaringer gjennom dette forteller oss at tidsbruk til næringslivet er til tider knapt, men etter å ytre hvorfor dette var viktig stilt de øvrige informantene opp til intervju. En annen refleksjon rundt dette er at energimerking er mindre sentralt for noen av aktørene og potensielt innehar mindre kunnskap rundt tema.

Informasjon rundt: Morten Hørgensen

Morten Jørgensen arbeider i ACEA Properties AS som Daglig leder og styremedlem. Selskapet er en av de ledende innenfor sitt segment i Nord-Norge. Selskapet har som formål å utvikle større eiendommer og transformere eller leie ut næringseiendom.

Benn Eidissen, Even Carlsen, Roger og Kristian Adolfsen er eiere av selskapet (purehelp.no, 2018). Morten har bakgrunn fra NAI First Partner Tromsø A/S (nå Tiger Næringsmegling), og har i flere år arbeidet med avtaleinngåelser mellom større

eiendomsaktører. Videre har Jørgensen vært med på utvikle noen av de største eiendomsprosjektene i Tromsø og vært en sentral bidragsyter til akkvisisjon av eiendom i Porteføljen. Eiendomsporteføljen til ACEA Properties antydes til å være verdt flere milliarder kroner i følge Jørgensen.

Jørgensen er kvalifisert informant for denne oppgaven med tanke på at han har lang erfaring med avtaleinngåelser, fastsettelse av eiendomspriser og kunnskapsrik om hvordan transaksjonsmarkedet i næringseiendom fungerer. Videre har han gjennomført transaksjoner med investorer, syndikater, og i egen regi. Som informant vil Jørgensen gi et svar på hvorvidt energimerking er viktig for sin egen virksomhet, og hvordan dette vil hensyn tas i analyser. Erfaringer fra å jobbe i et transaksjonsmarked vil videre være med på å gi et godt svar på hvilken betydning dette vil være fra en investors ståsted.

Informasjon rundt: Morten Mjøen

Morten Mjøen arbeider i Sparebank 1 Markets AS på Corporate Finance. Morten Mjøen arbeider med fusjoner, oppkjøp, salg lånefinansierte oppkjøp, prosjektsamarbeid, restruktureringer og investorrelasjoner. I følge Mjøen har de de siste årene arbeidet med syndikeringer, avhending og kjøp av eiendom for klienter. Mjøen er utdannet siviløkonom, og har tidligere arbeidet i Danske Markets. Morten har vært med å gjennomføre flere av de største eiendomstransaksjonen i Midt-Norge de siste årene.

Mjøen er relevant for denne oppgaven på bakgrunn av at han jobber sammen med fond, for og mot ulike selskaper i form av avtaleinngåelser. Mjøen er ofte rekvirert fra andre selskaper for å utarbeide kalkyler for å gi en indikasjon om prosjektet er lønnsomt, samt videre vurdere hvilket potensial det har videre. Som respondent i denne oppgaven vil Mjøen gi en indikasjon fra en tredjepart hvorvidt energimerking vil være aktuell for beregning av næringseiendom.

Ved å benytte et eksplorativt design og kvantitative undersøkelser vil det innhentes en del informasjon fra næringslivet. Dette vil være faktautredninger fra aktører som arbeider aktivt innenfor de foretakene som er i transaksjonsmarkedet. Utredninger fra disse aktørene vil være viktig i jobben med å få godt nok underlag til å avdekke hvorvidt

energimerking vil inneha stor grad av innflytelse i prosesser. Gjennom norsk forening for næringseiendom er det flere sentrale aktører som er aktiv i transaksjonsmarkedet og innehar informasjon om temaet.

Rapporten ønsker å gjennomføre en spørreundersøkelse blant et knippe av disse selskapene, for å så behandle dataen i ettertid inn i en del av analysen. I spørreundersøkelsen vil det kunne avdekke myten om energimerking og andre parameter hvor sentral rolle dette spiller knyttet opp i mot transaksjonsmarkedet. Rapporten ønsker videre å identifisere hvilke strategier brukerne har for energimerkingen og om brukerne har større tiltro til andre parameterer. Data innhentet fra undersøkelsen vil danne drøfting for oppgaven.

Informasjon rundt: Ida Grønli Gran

Ida Grønli Gran jobber som boliganalytiker for Eiendomsmegler1 Næring Midt-Norge AS og BN BOLIG AS. Hun har bakgrunn som næringsmegler og bistår fortsatt mange kunder ved verdivurdering av næringseiendom. Ida har inngående kjennskap til hva som foregår i transaksjonsmarkedet på bakgrunn av hennes bistand til kunder ved kjøp og salg av næringseiendom. Videre gjør hun analyser for BN bolig og Eiendomsmegler 1 Midt Norge AS som inneholder trender i bolig og næringsmarkedet.

Gran innehar nøkkelkompetanse for denne oppgaven på bakgrunn av hvilke trender hun følger i markedet gjennom sine analyser. Videre arbeider hun for næringskunder.

Informasjon rundt: Håkon Lutdal

Håkon Lutdal arbeider som prosjektsjef i Eiendomsmegler 1 Midt-Norge AS som prosjektsjef. Han har bakgrunn fra finans i blant annet Nordea, Sparebanken NOR og gjensidige. Fra 2005 til d.d har han vært ansatt som prosjektsjef for EM1 Midt Norge AS og har vært med å transformert de aller største områdene i Midt-Norge. Lutdal har bistått prosjektkunder med kjøp, salg og avhendig og innehar spisskompetanse på investeringer i prosjekteiendom. Prosjekteiendom består i all hovedsak av bolig og næringsformål.

Lutdal innehar kompetanse rundt hvordan utbyggerne, kjøper og selgerne tenker i et transaksjonsmarked. Videre har han vært med å sett utviklingen av prosjekteiendom og har meglet frem noen av de største handlene gjort i Midt-Norge.

Oversikt over deltakerne:

Hvem	Selskap	Stilling	Respondent/Informant	Tilknytning til transaksjonsmarkedet.
Morten Mjøen	Sparebank 1 Markets A/S	Analytiker /Corporate.	Respondent	Tilknytning til kjøper/selger i transaksjoner.
Morten Jørgensen	ACEA Properties A/S	Administrerende direktør.	Informant	Kjøp og salg for egen portefølje.
Ida Grønli Gran	Bn Bolig A/S – Eiendomsmegler 1 Nærings	Boliganalytiker og megler Næring.	Informant & Respondent	Analytiker på bolig og næringseiendom. Har arbeidet for selskaper.
Håkon Lutdal	Eiendomsmegler 1 Midt-Norge A/S	Nybyggsjef	Informant.	Bistår kunder utbygging av boligeiendom, transformasjon av næringseiendom til bolig.

Oppsummering av metodekapitlet

I dette kapitlet har forskerne beskrevet at kvalitative intervjuer var essensielt for vår oppgave. Bakgrunnen for dette skyldes at empirien rundt energimerking er noe vag hvorvidt den påvirker transaksjonsmarkedet. Det ble derfor avdekket at ekstern empiri måtte innhentes.

Forskerne tok et valg på at eksplorativt design for denne oppgaven, og det ble dermed utarbeidet et kvalitativt intervjuguide for å innhente informasjon. Det er også vurdert svake og sterke sider ved intervjuguiden før valget om gå videre med dette. Forskerne stilte følgende kriterier for valg av kvalitative intervjuer, der en av de viktigste poengene var å legge frem en struktur og ha en fri form for intervjuing.

Videre er det beskrevet hvordan intervjuprosessen har blitt gjennomført og hvordan vi har valgt å behandle de dataene. Forskerne har også beskrevet hvordan de har forsøkt å komme i kontakt med flere intervjuobjekter, samt hvordan utvelgelsen av disse har foregått. Det var viktig for forskerne å trekke frem viktigheten av informantene og oppgaven for å utdype hvilke type organisasjoner og eller selskaper de representerer.

Det ble dermed avholdt intervju flere informanter, der vi oppdaget raskt at en av utfordringene var å begrense transkriberingen fra oppgaven, slik at vi kun fikk frem poengene fra intervjuguiden.

Videre er det diskutert hvor god data som er innsamlet og hvordan vi har behandlet denne. Det er også hensyntatt noen begrensninger i metoden som forteller videre om validitet, samt etiske hensyn ved intervju.

Funn ved intervjuene

Ved gjennomføring av intervjuene hadde forskerne som målsetning å tilegne seg mer kunnskap rundt forskningsspørsmålene våre. Innhentet empiri, kombinert med funn fra dybdeintervju gir en større forståelse for våre underproblemstillinger.

I intervjuprosessen ble det avdekket flere ulike funn fra de ulike informantene som blir oppsummert i korte trekk nedenfor.

Fellesnevner for alle

En fellesnevner fra flere av informanter er at de står ovenfor en ny barriere i transaksjonsmarkedet. Dette gjelder blant annet at eiendomsbransjen står ovenfor et "grønt" skifte for de kommende årene, der det blant annet vil være mer fokus på miljø og etikk for samfunnet. Dette gjør at alle informantene er bevisste på hvilken retning markedet er på tur inn i fremtiden.

På en annen side oppsummerer alle informantene at energimerking er en underliggende faktor man må ta hensyn til i den kommende tiden. I intervjuene kommer det frem at energimerking er under utvikling, men samtidig vil de andre parameterne som avgjør i større grad beslutninger inneha en viktigere rolle. Eksempler som trekkes frem er i all hovedsak er beliggenheter, leiekontrakter, potensiale eller utvikling. Et annet sentralt moment som ble belyst er vurdering av bruken for de som operer i markedet hvorvidt eiendommene skal utvikles, avvikles eller transformeres. Dette vil i stor grad være prisdrivere.

Et annet moment informantene våre er enige i er at markedet er i konstant utvikling, og viktigheten i forutsigbarhet for fremtiden vil være større. De har alle som målsetningen å kunne forvalte eller gi fremtidig avkastning.

Alle informantene er tydelig på at underliggende parameterer som energimerking er ikke like målbart for regnestykket i deres transaksjoner. Dog, det forteller en del relevant informasjon, men i liten grad endrer ståsted til hvordan man skal håndtere transaksjonen. De øvrige parameterne som avkastning, beliggenhet og utviklingspotensialet vil i større grad være mer interessante både for det offentlige, da i form av utvikling. Et eksempel på dette kan være sykehus. For de øvrige private vil

dette generere noe om attraktiviteten på området, utviklingen i form av næringsareal eller bolig.

Ulikheter for informantene

Flere av intervjuobjektene nevner at transformasjoner, utvikling eller avhending håndteres ulikt for fond, syndikater, private eiendomsbesitter eller offentlige.

Bakgrunnen for dette skyldes at i all hovedsak er det private eiendomsbesitterne på jakt etter avkastning, mens de offentlige sikter seg mer inn på det bærekraftige for fremtiden. Derav vil de ulike aktørene inneha forskjellige strategier for utvelgelse av eiendommer, eksempelvis vil de som kjøper eiendom for å overskuddsenergi vil det være en nødvendighet for å se på eiendommer med god plassering slik at fornybar energi kan bli skapt (solceller).

Videre informere informantene at fond, syndikater, private eller offentlige aktører operer med forskjellig tilnærming til etiske hensyn, og miljømessig forhold. De mindre aktørene vil i fremtiden fortsatt være opptatt av profitt, utvikling og se etter nye forretningsområder. Dette gjelder i all hovedsak transformasjon og se etter nye bydeler for utvikling av boliger. Dette skal være i tråd med at befolkningsveksten i Norge er fortsatt høy, og vi vil fortsatt etterspørre flere boliger i fremtiden.

En informant mener også at de offentlige vil se etter langvarige løsninger for større offentlige etater og vil være opptatt av miljøsertifiseringer og andre miljøhensynsmessige forhold. På en annen side vil næringsarealer og flere arbeidsplasser bli nødvendig i fremtiden – og naturlig nok vil dette medføre at man vil ta flere miljømessige hensyn som eksempel overskuddsdeling av energi. Det offentlige vil i større grad se på langsiktighet kontra de private som vil se etter avkastning.

Videre forteller en informant at i etablering av nye næringseiendommer, så vil det offentlige være avhengig av å bruke de "riktige" byggematerialene som medfører en bedre energikarakter. Dette vil igjen gjenspeile seg i hvilken avkastning det offentlige kan fremskaffe ved disse eiendommene.

Derimot vil de private vil ta til takke for avkastning for å kunne overleve i større grad, men vil velge andre materialer som ikke er like attraktive og det kan derfor forekomme noe dårlige energimerking.

Drøfting av forskningsspørsmål

Vi vil under drøfte forskningsspørsmålene som ble etablert innledningsvis. Forskningsspørsmålene som ble etablert innledningsvis var:

- Hva innebærer kravet om energimerking?
- Hvilke strategier har brukerne for energimerking?
- Hvilke andre parameter er viktig?

Drøftingen vil videre bli brukt i konklusjonen for å besvare problemstillingen i oppgaven: Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringseiendom?

Hva innebærer kravet om energimerking?

Gjennom teoridelen har vi gjennomgått energimerkingsordningen for å kartlegge hvilke lover og regler som gjelder, energiattestens oppbygning, i hvilken grad energimerking er dagsaktuelt og supplement til energimerking. Vi har også sett på metodikk for verdifastsettelse av næringseiendommer og verddrivere. Gjennom metodekapittelet, herunder intervju, har vi fått en dypere innsikt i temaet. Vi skal nå drøfte hva kravet om energimerking innebærer med utgangspunkt i overnevnte. Det vi ønsker å se på er hva energimerking i praksis innebærer med hovedfokus på omsetning av næringseiendom.

Som det er fremvist er energimerking en del av noe større, ikke bare på nasjonalt nivå men også på europeisk nivå og globalt nivå gjennom Paris-avtalen. Bygningssektoren står for 40 % av den totale energibruken og ønsker effektivisering av energibruken til bygninger for å begrense miljø- og klimakonsekvensene. Slik forskerne i denne rapporten ser det innebærer kravet om energimerking at eierne av næringseiendom som skal omsettes blir nødt til å forholde seg til energieffektivisering og videre klima og miljø. Energimerking innebærer da slik vi ser det en bevisstgjøring av energistandarden til et bygg. Bevisstgjøring ovenfor den som eier næringseiendommen, og de som eventuelt skal kjøpe næringseiendom. Spørsmålet er om kravet om energimerking, eller en bevisstgjøring av energistandard, innebærer at beslutningsgrunnlaget i forbindelse med omsetning av næringseiendom også inkluderer energiattest.

Ett av målene i lovforarbeidet av energiloven var at energimerking skulle bli en del av beslutningsgrunnlaget. Med det sagt, selv om selger av et næringsbygg er pålagt å fremskaffe energiattest er ikke kjøper pålagt å la det være en del av beslutningsgrunnlaget. Det er gjerne slik at selv om en mottar en energiattest er ikke det ensbetydende med at det blir en del av beslutningsgrunnlaget.

En skal under drøfte om kravet om energimerking innebærer en endring i beslutningsgrunnlaget ved omsetning av næringseiendom, eller mer konkret hvilken rolle energimerking har som del av et beslutningsgrunnlag. I rapporten skiller forskerne mellom beslutningsgrunnlaget med mål om direkte økonomisk avkastning eller beslutningsgrunnlag med mål om å styrke omdømme. Et godt omdømme vil nok gi økonomisk gevinst, men slik vi ser det mer indirekte.

Økonomisk

Vedrørende beslutningsgrunnlag med utgangspunkt i direkte økonomisk avkastning har vi gjennom rapportens teoridel og intervjudel funnet frem til noen punkter hvor energimerking påvirker transaksjonsmarkedet for næringseiendom. I teoridelen så vi nærmere på transaksjonsmarkedet for næringseiendom, herunder verdifastsettelse og verddrivere. Vi vil nå drøfte verdifastsettelse og verddrivere i relasjon til energimerke som beslutningsgrunnlag .

Verdifastsettelse i relasjon til energimerking

I teoridelen ble det presentert tre tilnærminger til verdifastsettelse; sammenligningstilnærming, kapitaliseringsmetoden og kostnadstilnærming. Under vil en se på hvordan de ulike tilnærmingene til verdifastsettelse er i relasjon til energimerking og omsetning.

Sammenligningstilnærming

Ved sammenligningstilnærming sammenligner en med lignende eiendommer for å fastsette en verdi. Hvilke parameter en sammenligner med vil være opp til hver enkelt aktør, gjerne kvadratmeterpris, men energimerking kan være et slikt parameter.

Fordelen, med tanke på sammenligning, med energimerkingsordningen er at den er lovpålagt. Derfor er alle nødt til å fremlegge energiattest, og det er på den måten alltid et dokument alle eiendommer som er omsatt har. Utformingen er standardisert, og

hvordan den blir generert og parametere som blir vurdert er også standardisert. For næringsbygg er det også kompetansekrav til den som skal utarbeidet attesten, og det er derfor også å forvente at kvaliteten på dokumentet er god og at en kan ha tillitt til at informasjonen er korrekt. Inkludert i energiattesten vil en også få opplyst målt energibruk, noe som gjør det enklere å kartlegge og sammenligne blant annet driftskostnader. Videre er en tiltaksliste inkludert i attesten slik at en i tilfeller der en har to eiendommer med ulik energimerke kan kartlegge kostnader tilknyttet å eventuelt øke energimerket til eiendommen med lavere karakter. Attesten viser også datagrunnlaget slik at en kan validere at attesten som er fremlagt bygger på korrekt data.

Overnevnte gjør at energiattest forenkler prosessen med å etablere et sammenligningsgrunnlag. En konsekvens med en så standardisert attest kan være at data blir bearbeidet slik at det gir et «pyntet» bilde av realiteten. Videre er også attesten utarbeidet av parten som er mest tjent med at den fremstår positiv, selger, noe som kan sette spørsmålsteget ved attestens habilitet.

Morten Mjøen i Sparebank 1 Markets uttaler at merkeordningene som energimerking og miljøsertifiseringen stadig vekker i er endring. Med bakgrunn i dette kan spesielt energiattester utarbeidet på ulike tidspunkter være lite sammenlignbare da plattformen de er laget på er ulik.

Håkon Lutdal er prosjektsjef hos Eiendomsmeidler 1 Midt-Norge forteller at mange av aktørene i markedet kjøper eiendom for å transformere eiendommene. I slike tilfeller vil energimerke ikke være av interesse, da standarden uansett blir totalt forandret. Slik at energimerkingsordningen i tilknytning til sammenligningstilnærming i slike tilfeller vil være uvesentlig.

Et annet moment som nevnes av Lutdal er at standardene på nye næringsbygg i dag er av høy standard, da man er underlagt strenge tekniske forskrifter og andre byggeklausuler. Dette vil dermed sette energimerkingsordningen tilknyttet sammenligningstilnærming litt i skyggen, da det er andre parametere de øvrige kundene sammenligner med og energimerket i utgangspunktet er høyt.

Kapitaliseringsmetoden

Ved verdifastsettelse gjennom kapitaliseringsmetoden er det gjennomgående at det er netto leieinntekter som i størst grad påvirker en eiendoms verdi. Netto leieinntekter er som tidligere beskrevet leieinntekter fratrukket eierkostnader. Videre i kapitaliseringsmetoden står også yield, eller avkastningskrav, sentralt.

Leieinntekter som vi har sett påvirkes av en eiendoms kvalitets- og funksjonsnivå. Videre har vi sett at energikarakteren i energiattesten baserer seg på byggets kvalitet og tekniske installasjoner. Det vil si at en eiendom med høy kvalitets- og funksjonsnivå vil igjen få god energikarakter. I en bygning med god energikarakter, og også gjerne oppvarmingskarakter, vil en altså kunne forvente høyere leieinntekter. Resultatet her vil da være at en energiattesten vil bidra til å underbygge og fremheve en bygnings positive egenskaper, og i motsatt tilfelle underbygge og fremheve byggets negative sider, med hensyn til energieffektivisering. Denne bevisstjøringen energimerking gjør kan da ha en forsterkende effekt enten i positiv eller negativ retning ved omsetning gitt at energieffektivisering er en del av beslutningsgrunnlaget.

Ettersom energimerking fokuserer på energistandard og energieffektivisering er som vist tidligere i rapporten et nokså begrenset verktøy. Slik at med hensyn til et byggs totale kvalitets- og funksjonsnivå er det et nokså lite parameter, og således som beslutningsgrunnlag alene relativt begrenset.

Normalt vil de fleste driftskostnader slik som energibruk bli lagt på leietaker og således er det ikke en eierkostnad, mens investeringskostnader for energieffektive bygg er noe eier av bygget betaler. Med tanke på energimerking og godt energimerke vil dette være noe som kommer leietaker til gode, her med tanke på lavere energikostnader, mens det vil være byggeier som må dekke eventuelt en høyere investeringskostnad ved akkvisisjon eller oppgradering. Om en baserer seg på kontantstrømsmetoden vil potensielt byggeier ikke ha økonomisk avkastning på energieffektivt bygg sett oppimot investeringskostnaden om en ikke kan påvise at et godt energimerke gir høyere leieinntekter. Videre vil et godt energimerke være en indikasjon på fremtidige vedlikeholdskostnader ettersom resultatet er påvirket av et byggs kvalitets- og funksjonsnivå. Slik at selv om investeringskostnaden for et bygg med god

energikarakter vil være høyere, kan dette tilbakebetales over tid gjennom reduserte vedlikeholdskostnader.

I tilknytning til overnevnte fant vi i intervjuet med Morten Jørgensen at større eiendommer der forvalterne er observante vil avkastning og fremtidige vedlikehold henge sammen. Lengden på leiekontraktene kan si noe om kontantstrømmen i fremtiden, men dette må henge sammen med fremtidig vedlikehold. Inngangsverdien kan være god, men dette må henge sammen med det fremtidige vedlikeholdet for at avkastningen skal være god over tid.

De større investorene vil være avhengig av å se hvilken avkastning eiendommen vil gi, eller hvorvidt den kan utvikles til å gi mer avkastning i fremtiden. Inntjening, avkastning, og fremtidig avkastning vil være av høyere betydning for investorene som operer i transaksjonsmarkedet sett opp imot energimerke. Morten Mjøen sier videre at de investorene i de større transaksjonene operer med en horisont på ti- år når de skal regne avkastningen. Videre vil dette si at avkastning må stå i samsvar med driftskostnader over tid for at man skal få forvente en jevn avkastning. Som indikasjon på lavere driftskostnader kan energimerke være et parameter, men det blir her underliggende beslutningsgrunnlag i forhold til avkastningskrav. Jørgensen forteller videre at energimerkingen i de aller fleste eiendomstransaksjoner har hatt lite eller ingen nytte.

Kostnadstilnærming

Kostnadstilnærming tar utgangspunkt i om en skal bygge nytt eller kjøpe eksisterende bygg. Som del av beslutningsgrunnlaget kan tiltakslisten som fremkommer i energiattesten benyttes som et utgangspunkt i vurderingen om en skal bygge nytt eller kjøpe eksisterende bygg. Tiltakslisten som beslutningsgrunnlag fastsetter hva som skal til for å energieffektivisere bygget til en høyere energikarakter og/eller oppvarmingskarakter. Størrelsen på investeringskostnader for forbedringer må tas som utgangspunkt om det er rasjonelt å kjøpe eksisterende bygg istedenfor bygge nytt om en som utgangspunkt skal ha et høyest mulig energimerke. Herunder vil energimerke være et begrenset beslutningsgrunnlag ettersom energiattest kun knytter seg opp imot et byggs energistandard, men det kan gjerne være nyttig som et supplement til andre beslutningsfaktorer.

Verddrivere i relasjon til energimerking

I teoridelen og gjennom intervjuene har vi avdekt verddrivere for næringseiendom. Under skal vi drøfte hvordan disse er i relasjon til omsetning av næringseiendom og energimerke. Vi ser spesielt at energimerking som beslutningsgrunnlag i relasjon oppimot markedsleieforventninger, mer-/mindreleie i forhold til dagens leiekontrakter, kvalitet på leietakere og tilgang på finansiering.

Angående markedsleieforventninger forteller Jørgensen i intervjuet at et godt energimerke indikerer at en kan oppnå høyere leieinntekter. På en annen side vil et dårlig energimerke være en indikasjon på at en bør forvente lavere leieinntekter. Leieinntekter påvirker omsetning som vist tidligere ved at det påvirker pris. Energiattesten kan på den måten være en del av beslutningsgrunnlaget ved at det gir en indikasjon på nivået på leieinntekter en kan forvente og dermed også prisen.

Mer-/mindreleie i forhold til dagens leiekontrakter sett opp i mot energiattest viser at gjennom energiattestens tiltaksliste kan en potensielt gjøre eiendommen mer attraktiv, og således ha et utviklingspotensial. Dette ved å forbedre energimerket slik at en potensielt har bedre forhandlingsgrunnlag når eksisterende leiekontrakter skal reforhandles eller ved inngåelse av nye. Denne teorien blir også bekreftet av Mjøen som forklarer at energimerking og andre sertifiseringer har noe økt fokus hos større eiendomsbesittere og fond. Det vil si at et godt energimerke medfører høyere leieinntekter. Vurderingen blir også om tiltakets investeringskostnad ikke er for høy i forhold til utslaget på leieinntekter.

Energimerkeordningen i relasjon til verddriveren kvalitet på leietaker går potensielt opp mot offentlige instanser. Som nevnt i teoridelen har det vært endringer i lov om offentlig anskaffelser hvor miljø skal være en viktigere vurderingsnøkkel. Offentlig instanser regnes som en svært solid leietaker, og for de vil det gjerne være en avgjørende faktor at bygg har godt energimerke. Sett opp i mot omsetning vil således energimerking som en del av beslutningsgrunnlaget være sentralt. Ettersom solide leietakere slik som det offentlige ikke er innen rekkevidde om bygget ikke har godt energimerke. Det samme vil også gjelde bedrifter som har bærekraft som en vurderingsfaktor når de skal leie

nye lokaler. Videre støtter Mjøen opp om at energimerking vil inneha økende fokus i fremtiden både for leietakere og eiendomsbesitterene.

Vedrørende tilgang på finansiering så en gjennom foredraget til DnB at miljøfaktor kom sterkere, og dermed også energimerking. Dette gjennom at de vurderte miljøbygg til å ha bedre kontantstrøm for eierne, større investorinteresse, tiltrekke seg de beste leietakerne og ha lavere rehabiliteringskostnader. Slik at energimerke som beslutningsgrunnlag gjør at finansiering potensielt kan fås lettere, og gjerne også at en får utvidete økonomiske rammer om energimerket er godt.

Omdømme

Omdømme henviser til forventningene omgivelsene har til et selskap, og videre hvordan omgivelsene sin oppfatning av hvilke verdier en bedrift har. Hvilke verdier som gir positivt utslag på omdømmet bestemmes i stor grad av samfunnet. Ut fra informasjon vil har tilegnet oss står klima og miljø høyt på dagsorden, dette blant befolkningen, bransjen og politisk. Befolkningen er svært bevisst på miljøet og forhold rundt dette. Videre har bransjen og bransjeorganisasjoner fokus på klima og miljø. Politisk står bærekraftig utvikling sterkt og det er gjort flere store politiske grep gjennom de virkemidler politikere har, spesielt lovgivning. Bærekraftig utvikling er viktig for befolkningen, bransjen og politisk. For en bedrifts omdømme vil det da være positivt at de har gode verdier i forhold til bærekraftig utvikling, og at dette utøves i praksis.

Eier man bygninger med et godt energimerke vil dette gi en positiv signaleffekt i forhold til holdninger til bærekraftig utvikling, og således være omdømmebyggende i positiv retning. Det man likevel har sett i teoridelen av rapporten er at selv om de fleste har et bevisst forhold til veien mot et mer bærekraftig samfunn, ses ikke dette i sammenheng med energimerking. Energimerking ses på som en plikt av bransjen, ikke noe som er nyttig. De samme erfaringene sitter vi igjen med etter intervjuene.

Ida Grønli Gran ved Eiendomsmegler 1 Næring AS bekrefter dette i vårt intervju der hun sier at enkelte selskaper ønsker å skape en miljøprofil, og dermed vil være mer opptatt av energimerking enn andre. De offentlige etatene vil i større grad være mer opptatt av å skape en profil i samsvar med at de ønsker å etablere en grønnere profil,

deriblant er Enova et godt eksempel på dette. Ved å bygge "plusshus" som er svært fremtidsrettet vil dette skape et miljøetisk omdømme rundt bedriften.

På en annen siden gir Morten Jørgensen uttrykk for i intervjuet at energimerking ikke har vært sentral for deres bedrift i form av omdømme, men poengterer at leietakerne har fått større tilhørighet til økt standard og levevilkår ved kontraktsinngåelse. Det vil være viktig å hensynta energimerking i fremtiden, men presiserer at dette vil være individuelt fra eiendom til eiendom. Jørgensen er tydelig på at energimerking vil i liten grad inneha noen trussel i form av en liten leietaker som bilverksted eller andre type servicebransjer. Dog, sier han at dersom man skal leie ut et relativt stort lokale vil energimerking si noe om forbruk, og hvilke tiltak man kan gjøre for at potensielt leiekontrakter vil bli lengre. Et eksempel på dette kan være en bankfilial eller andre serviceyrker der det kreves at leietakerne har mer sterile omgivelser.

Hvilke strategier har brukerne for energimerking?

Videre for å svare på problemstilling i rapporten vil vi drøfte hvilke strategier brukerne har for energimerking. Bakgrunnen for dette forskningsspørsmålet er at brukerne sin strategi tilknyttet energimerkingsordningen er vesentlig for hvilken påvirkning energimerking har på omsetning av næringseiendom. Brukere i transaksjonsmarkedet for næringseiendom som benytter seg av energimerkingsordningen kan identifiseres som to hovedaktører, private eller offentlige (Enova, 2018).

Drøftelsen vil først beskrive forskjellen mellom det private og offentlige med tanke på miljøhensyn og strategi tilknyttet dette. Videre vil vi se på aktørenes strategi opp i mot energimerking direkte. Drøftelse vil basere seg på funn fra teoridelen og funn i forbindelse med intervjuer.

Private og offentlige sin strategi i forhold til miljøhensyn.

Det offentlige har på et politisk plan vedtatt flere viktige lover som binder de til en klimavennlig omstilling, herunder klimaloven. Norge har også gjennom EUs energidirektiv og Parisavtalen forpliktet seg til tiltak som begrenser klimaendringer. Konsekvensen av dette er at strategier, særlig opp i mot bygninger, må legges slik at miljøhensyn vektlegges .

Ang. privat sektor forteller Morten Mjøen gjennom dybdeintervjuet at de som selskap ønsker i størst mulig grad å drive lønnsomt, og at avkastning til eierne er viktigere enn miljøhensynet. Likevel kommer det frem gjennom alle dybdeintervjuene at private aktører generelt står fremfor et «grønt skifte». Flere av informantene forteller oss at man tror at miljøhensyn blir strengere for de private aktørene i fremtiden, og at en må drive på en måte som minsker klimakonsekvensene. Morten Jørgensen påpeker også at private aktører i fremtiden må gjøre mer med tanke på miljøhensyn, og vil ha større fokus på miljøbevisste forhold kontra lønnsomhet. Videre så man i teoridelen at bransjeorganisasjoner tilknytter seg store private aktører innenfor eiendom som ønsker å satse grønt. Slik at aktørene har en klar strategi om å tilknytte seg organisasjoner som jobber for at eiendomssektoren skal bidra på veien mot et nullutslippsamfunnet, herunder blant annet Grønn Byggallianse. Dette underbygger at bransjen ønsker å være er en del av det grønne skifte.

Strategier rundt energimerking

Det offentlige og private innehar ulike strategier når det kommer til energimerking. Dette har sammenheng med blant annet at private aktører i større grad enn det offentlige må drive lønnsomt som vist over. Under skal vi se nærmere på hvilke strategier de to aktørene har.

Private sektor

Som avdekket i teoridelen så en at bransjen i stor grad utfører energimerking som plikt, og at mange ikke opplevde ordningen som veldig nyttig. Med det som bakgrunn er det rimelig å anta at det private ikke har noe særlig strategi tilknyttet energimerking. I drøftingen over, og som tidligere skrevet i teoridelen, ser en at holdninger til klima- og miljø går i positivt retning blant de private aktørene, og at aktørene har et bevisst forhold til «grønt skifte». Der er derfor et paradoks at aktørene har et såpass negativt syn på energimerking.

Samtidig ser en at premiumsegmentet blant leietakerne krever godt energimerke, gjerne offentlig eide bedrifter eller offentlige institusjoner. Derfor må de som har målsetning om å henvende seg til dette segmentet ha en klar strategi oppimot energimerking, ettersom en ikke har tilgang til det segmentet i markedet om en ikke har en bevisst strategi oppimot energimerking.

Morten Jørgensen i ACEA Properties forteller at i all hovedsak for de som en stor privat aktør vil lønnsomhet og avkastning være et prioritert punkt, men samtidig er det viktig å sikre seg langvarige leiekontrakter for å sikre forutsigbarhet. Herunder vil det være viktig å ha gode langsiktige strategier som tar hensyn til økt fokus på grønt skifte. Jørgensen forteller at om man skal få gode langvarige leiekontrakter må man ta hensyn til noen av de bærekraftige tiltakene energimerkingen forteller om, og at de gjennomfører flere lønnsomhetsanalyser knyttet opp imot potensielle oppgraderinger. Dette for å sikre seg mot fremtidige endringer i markedet som dreier mot grønt skifte.

Ida Grønli Gran forteller at de kundene de bistår ofte har egne strategier for energimerking. Enkelte kan være opptatt av dette, mens mindre bedrifter har nok med å leve fra hånd til munn og således i mindre grad vil tenke over energimerking som

strategi. Videre påpeker hun at tema er «relativt» nytt, og det vil derfor være flere som i mindre grad har tenkt over dette.

Morten Mjøen i Sparebank 1 Markets forteller at de har etablert et eget team for deres kunder som kun jobber med eiendom knyttet til eiendomsbesitter og investorer. Disse er med på å gi råd direkte om strategier og gjennomfører strategiske vurderinger. Dette gjelder blant annet for fond og syndikater. En av de mest interessante strategiene rundt dette med energimerking, er at flere av Sparebank 1 Markets kunder profilerer gjerne med «nullutslippshus, plusshus eller lignede». Dette indikerer at disse eiendomsbesitterene har klare strategier rundt dette med energimerking og miljøsertifiseringer. Videre sender dette et signal om at disse kundene forbereder seg på et grønt skifte, der man ofte kan se at disse eiendommene innehar et godt energimerke. Videre sier han at energimerking vil underbygge hvor attraktiv eiendommen vil fremstå for fremtiden for de store aktørene, eksempelvis fond eller syndikater.

Håkon Lutdal forteller at det er stor forskjell på valg av strategier rundt energimerking om eiendommen skal transformeres eller rives. Mange av kundene er ifølge Lutdal oppdatert på at det vil forekomme endringer, men ønsker i all hovedsak å sikre seg eiendommer som innehar god beliggenhet, eller som kan utvikles. Hvorvidt de ønsker å markedsføre prosjektene i tråd med miljø eller ei, er fortsatt kostbart forteller Lutdal. Dette på bakgrunn av at høy energikarakter ofte gir høyere byggekostnader. Videre vil dette gå på utbyggerne og hvor solide disse er.

Offentlig sektor

Den offentlig sektors strategier er som drøftet tidligere angående miljø tilsvarende for energimerking. Offentlig sektor er gjennom politiske vedtak og lovgivning tvungen til å hensyn ta energimerking i strategi, i motsetning til private selskaper hvor lønnsomhet er det styrende parameteret. Strategier som blir lagt må da bindes opp i mot tiltak som bidrar til å nå målene som blant annet er satt i klimaloven. Basert på klimamålene Norge har vedtatt blir det offentlige således nødt til å være en foregangsfigur for andre aktører og må bygge «grønne» signalbygg og lignende. Videre gjennom lov om offentlig anskaffelser må miljø være en sentral vurderingsfaktor, herunder energimerking, og strategien er således tvungen i form av lovgivning.

Hvilke andre parameter er viktig?

I denne delen av rapporten ønsker forskerne å drøfte energimerking opp i mot andre parameter som er viktige vurderingsfaktorer ved akkvisisjon. Dette er interessant å se på i forhold til om andre parameter vil inneha en større eller mindre rolle kontra energimerking. Parameterne vi ønsker å se energimerking opp imot, som vi gjennom teoridelen og intervjuene har avdekket er noen av de viktigste parameterne i forbindelse med akkvisisjon av næringseiendom, er beliggenhet, yield, kvalitets- og funksjonsnivået til bygget og leiekontrakter.

Drøftingens oppbygging vil være slik at beskriver ovennevnte parametere hver for seg hvorfor de er viktige, dette med bakgrunn i funnene fra teorikapitlet og intervjuene. Videre vil en drøfte energimerking opp i mot de nevnte parameterne.

Energimerking har vi tidligere i drøftingen av problemstillingen avdekket at innebærer en bevisstgjøring av energistandarden til en bygning i forbindelse med omsetning. Energimerking som et viktig parameter ved akkvisisjon knytter seg som tidligere drøftet som et beslutningsgrunnlag i forhold til økonomisk vurderinger eller tilknyttet omdømme.

Beliggenhet

Beliggenhet som parameter i forbindelse med akkvisisjon av næringseiendom er sentralt på flere måter. Som tidligere beskrevet i rapporten er beliggenhet en henvisning til en eiendoms geografiske lokalisering, og således i seg selv svært viktig ettersom selskapers egen lokasjon ofte er bestemmende for hvilke eiendommer en har til hensikt å eie.

Som vist gjennom teoridelen er beliggenhet en viktig verddriver i transaksjonsmarkedet i den forstand at lokasjon har stor betydning for hvilken kvadratmeterpris en kan oppnå ved utleie. Utleieverdi vil da igjen påvirke verdifastsettelse, og således være et sentralt parameter ved akkvisisjon.

Videre er også en bestemt beliggenhet, særlig i byer en begrenset resurs. Således vil det for bedrifter i enkelte situasjoner på et strategisk nivå være et sentralt parameter

ved vurdering av akkvisisjon. Strategisk på den måten at en ønsker å sentralisere eierskap av eiendommer innenfor et begrenset geografisk område.

Beliggenhet som parameter bygger i hovedsak på en forutsetning for akkvisisjon. Forutsetning på den måten at kjøp av eiendom er kun aktuelt innenfor et gitt geografisk område, andre områder blir gjerne ikke vurdert. Dette gjerne knyttet opp i mot en bedrifts kjernevirksomhet eller strategiske veivalg, og beliggenhet dekker et primærbehov. Som vist tidligere i rapporten har beliggenhet også sterk sammenheng med forventet leieinntekter og samtidig gjør en god beliggenhet det lettere å leie ut. Eiendommer i Bjørvika i Oslo vil eksempelvis nå en større andel potensielle leietakere enn for eksempel eiendommer i mindre sentrale strøk vil, leieinntekter vil også en kunne forvente er høyere.

Jørgensen, Gran, Lutdal og Mjøen støtter opp gjennom intervjuene at beliggenhet er den en sentrale faktor for gjennomføring av akkvisisjon. Gran forteller gjennom intervjuene at beliggenhet vil gi god avkastning over tid. På en annen side påpeker hun at energimerking har vært av mindre viktig grad for utvelgelse av eiendom dersom man skal sette dette opp i mot beliggenhet.

Lutdal støtter opp teorien, men påpeker videre at man må vurdere hva eiendommen skal benyttes til. Dersom det er boligformål er det viktig å hensynta skolekapasitet, og se på i hvilken retning byen vokser. På sikt kan dette medføre at eiendommen får god beliggenhet og eiendommen blir attraktiv. Lutdal sier videre at det ikke er noen av kundene hans som vurderer energimerking opp i mot beliggenhet som parameter.

Energimerking er gjerne et sekundærbehov, dvs. når alle primærbehovene er oppfylt vil parameter som energimerking først bli vurdert. Dette eksempelvis ved at det er et begrenset antall eiendommer innenfor et definert geografisk område som en ønsker å akkvirere eiendom i. Dersom ingen av de eiendommene som er tilgjengelige innehar ønsket energimerke vil det etter alt å dømme ikke bety at en ikke kjøper i det området. I intervjuet med Mjøen bekrefter han også dette, han sier at eiendommer med god lokasjon vil gi en sikker og god leieinntekt uavhengig av hvorvidt bygget har dårlig energimerke. Forskerne i rapporten finner derimot at energimerking likevel kan bli et parameter i denne sammenheng, eksempelvis om en har tilsvarende eiendommer

innenfor et geografisk område, og en sammenligner tiltakslisten i energiattesten for å avdekke hvilken eiendom en med lavest investeringskostnad kan oppnå best mulig energimerke. Energimerke vil uansett bli en underliggende faktor.

Yield

Yield gjenspeiler avkastningskrav og er et sammensatt parameter. Avkastningskrav sin oppbygning er som tidligere vist i teoridelen påvirket av markedsleier, rehabiliteringskostnader, ledighetsprognoser etc. Som parameter gjør en da en analyse for å bedømme hvor mye penger en bør tjene oppimot risikoen en tar. Om en ser på eiendom som en investering vil da avkastningskrav som parameter være helt sentralt ettersom et selskaps investeringer har i all hovedsak som målsetning å være lønnsom.

Som beskrevet av DnB har miljøbygg bedre kontantstrøm for eierne, større investorinteresse, tiltrekke seg de beste leietakerne og har lavere rehabiliteringskostnader. Sett opp i mot avkastningskrav som parameter i forbindelse med omsetning vil foregående beskrevne faktorer representere risikodempende faktorer. Miljøbygg sitt kriterium sammenfaller med et godt energimerke og viser dermed hvordan energimerke kan brukes sammen med avkastningskrav som vurderingsfaktor. Et godt energimerke kan indikere lavere risiko for en investering i en eiendom, og omvendt der dårlig energimerke kan henvise til høyere risiko. Det er likevel viktig å merke seg at energimerking som tidligere beskrevet er et begrenset verktøy, og således er andre supplementer innenfor miljøsertifisering nødvendig for å bedre å kartlegge et byggs kvaliteter opp å være miljøbygg, herunder risikovurdering.

Morten Mjøen forteller gjennom intervjuene at yield er det parametere som de største eiendomsbesitterene benytter. Videre påpeker han at det er flere elementer som må hensyn tas i Yilden, eksempelvis vil makroøkonomisk utvikling være et viktig aspekt dersom transaksjonen er av større ytelse. I følge Mjøen er det slik at de fleste store investorer har en ti års horisont når man beregner avkastning. Dog vil investeringscaser med utviklingseiendom som skal renoveres/selges ikke identifiseres med dette. Videre nevner Mjøen at energimerking og andre sertifiserer har noe økt fokus, men forteller videre at kundene deres har mindre fokus på dette. Videre er Mjøen tydelig på

at eiendommer med rett lokaliser alltid er interessant for forskjellig type investorer uansett alder og stand på eiendommen, yelden vil justeres deretter.

I ACEA properties forteller Morten Jørgensen at Yield er det parametere som forteller mest om dagens situasjon. Jørgensen forteller at dette viser videre om eiendommen drifter seg selv, men understreker at investorene har ulike avkastningskrav de forventer ut i fra en eiendom. Det er viktig å understøtte at eiendommer av nyere stand som er sertifisert og innehar en energimerking vil gi en god indikasjon på kvaliteten i eiendommen. På en annen side påpeker Jørgensen at avkastning, Yield og beliggenhet er viktigere parameterer ved utvelgelse av eiendommen. Avslutningsvis rundt dette tema forteller Jørgensen dersom et bygg er av dårligere stand, så kan man alltid gjøre noe med det.

Ida Grønli Gran understøtter videre at det er kontantstrøm og fremtidig kontantstrøm som understøtter attraktiviteten i eiendommen, noe som påvirker yelden. Et annet moment som er viktig er "riktig" leietaker, eksempelvis vil kommunen eller større private aktører innenfor "sikre" bransjer også påvirke at man får en bedre Yield.

Kvalitets- og funksjonsnivå

Kvalitets- og funksjonsnivå som parameter henspiller til byggets standard, og er som vist i teoridelen en viktig verddriver. Verddriver vil være gjeldene om bygget har god standard, men standard har motsatt effekt om eiendommen har lav standard.

Som vist i teoridelen knytter kvalitets- og funksjonsnivået seg tett opp i mot forventet markedsleie, der et høyt nivå vil medføre at en kan forvente høyere leieinntekter. I sammenheng med akkvisisjon vil dette være et viktig parameter. Kvalitets- og funksjonsnivået vil også påvirke forventede vedlikeholdskostnader. Høyt nivå vil også medfører lavere forventede vedlikeholdskostnader noe som samtidig er et viktig parameter tilknyttet forutsigbarhet til fremtidige kostnader i kontantstrømmen.

Energikarakter som vurderingsfaktor sett oppimot kvalitets—og funksjonsnivå vil ut fra funnene tidligere i rapporten representere en underbyggende faktor, mer enn en selvstendig faktor ettersom energikarakter er bygd opp av et byggs kvalitets- og

funksjonsnivå. Slik sett vil en god energikarakter fundamentere at et bygg har høyt kvalitets—og funksjonsnivå, og visa versa. Men samtidig vil oppvarmingskarakter, som bygger på hvor høy andel av andre energivarer enn elektrisitet, olje og gass som er brukt, likevel kunne brukes som uavhengig vurderingsfaktor i forhold til byggets miljøbelastning ettersom dette suksessivt ikke henger sammen med kvaliteten på et bygg.

Leiekontrakter

Leiekontrakter som vurderingsfaktor i forbindelse med akkvisisjon er viktig ettersom leiekontrakter er investeringens bortimot eneste inntekt om en ser bort i fra en eventuell verdistigning ved realisering, hvert fall for eiendommer som er akkvirert med hensikt til utleie. Vurderingen av leiekontrakter i forbindelse med akkvisisjon er sammensatt, som vist i teoridelen, da viktige parametere som blant annet leiekontraktens lengde, mer-/mindre leie i forhold til forventet markedsleie og kontraktsleie samt kvalitet på leietakere må betraktes.

Gjennom vårt intervju med Ida Grønli Gran poengterer hun at leiekontrakter og markedsleie henger sammen med standard og beliggenhet. I utgangspunktet for å maksimere utleie av næringseiendom vil man være nødt til å oppfylle de ulike kravene leietagerne nødvendigvis har. Eksempelvis vil banker og andre offentlige instanser være nødt til å tenke beliggenhet, og betaler godt for lange leiekontrakter. Dette vil dekke strategiske satsningsområder leietagerne har for enten videre vekst, eller tilgjengelighet for kundene. For en leietager vil det være vanskelig å dra kundene ut av et populært område for å opprettholde posisjonen sin. Gran forteller videre at leietagerne bryr seg i mindre grad om energimerking, og videre at aktører er mer opptatt av forutsigbare leiekontrakter og beliggenheter.

Morten Jørgensen forteller at størrelsen og lengden på leiekontrakter gir indikasjoner på hvordan situasjonen fremstår. Jørgensen presiserer videre at ved inngåelse av nye leiekontrakter må man vurdere markedssituasjonen, samt vurdere hva tilsvarende eiendommer leies ut for. Dette må i utgangspunktet henge sammen med fremtidig vedlikehold dersom det er en attraktiv leietaker. Ofte ved kjøp av eiendommer med attraktive leiekontrakter er inngangsprisen relativt høy, kontra eiendommer med leietakere som er mindre attraktive. Dette har sammenheng med at attraktive

leiekontrakter reduserer risiko, og igjen blir gjenspeilt i yield. Jørgensen påpeker videre at energimerking vil bli mer hensyntatt i fremtiden på bakgrunn av fokuset rundt miljø, men at det er nødvendig med bedre intensiver og strengere reguleringer i fremtiden fra det offentlige skal energimerking bli en viktigere parameter.

Om en setter leiekontrakt opp i mot energiattest finner man at energiattest blir en mer underliggende parameter. Inngåelse av leiekontrakter er helt avgjørende for å drifte en eiendom, mens energimerking kan påvirke hvem en får inn som leietaker og hvilken leiepris en får. Dette er vist gjennom teoridelen ved at noen leietakere, særlig premiumsegmentet innenfor leiemarkedet slik som for eksempel offentlige leietakere, har en ikke tilgang til om energimerket ikke er svært godt. Dette bekreftes intervjuobjektene som vist ovenfor.

Konklusjon

Forskningen har til hensikt å besvare problemstillingen i rapporten, som er:

«*Hvordan påvirker energimerking omsetning av næringseiendom?*». For å besvare problemstillingen tas det utgangspunkt i forskningsspørsmålene og drøftingen av disse ovenfor.

Hva energimerking innebærer har en funnet er en bevisstgjøring av en bygnings energistandard, og med bakgrunn i dette har en drøftet hvilken rolle energimerking har som del av et beslutningsgrunnlag ved omsetning av næringseiendom. Energimerking som del av beslutningsgrunnlaget med mål om direkte økonomisk avkastning har en funnet at energiattest er et forholdsmessig begrenset verktøy og at det er en underliggende faktor til andre parametere som fungerer som beslutningsgrunnlag. Rollen til energimerking som beslutningsgrunnlag med mål om å styrke omdømme har en funnet er todelt. Godt energimerke gir positiv effekt med hensyn til omdømme, men energimerking sin markedsposisjon gjør at effekten er nok så liten. Slik at energimerket isolert sett ikke har en sterk betydning for omdømmet.

Med hensyn til strategier brukerne har for energimerking viser drøftelsen at hovedgrupperingen innenfor privat sektor ikke har noe konkret strategi for energimerking, men at det er en underliggende faktor dersom man har strategier tilknyttet bærekraftig utvikling. Dersom brukeren har til hensikt å tiltrekke seg leietagere i premiumsegmentet kan dog energimerke være en sentral del av brukerens strategi da godt energimerke kan være avgjørende for å få tilgang til dette segmentet. Offentlig sektor har energimerke som del av sin strategi, dette forankret i lovbestemmelers om lavutslippssamfunn.

Når en drøftet energimerking opp i mot andre parameterer som er viktige vurderingsfaktorer ved akkvisisjon fant vi at energimerke var i liten grad sentralt. Dette da de andre parameterne utgjorde en såpass mye større rolle.

Konklusjonen i rapporten blir at energimerking i liten grad påvirker omsetning av næringseiendom. Dette ettersom energimerke som parameter i liten grad vurderer noe som viktigere beslutningsparametere ikke allerede belyser.

Fortell litt om bakgrunnen til EM1 Næring og hvilken målsetning dere har.

Ida forteller at de har som målsetning å være en god samarbeidspartner og rådgiver for kundene. De skal være en foretrukken part i strategiske beslutninger ved de tjenestene som tilbys. Visjon til Eiendomsmelger 1 Norge er at de skal være Norges mest lønnsomme foretak for kunde, ansatte og eiere. Med bakgrunn i dette sier Ida at det å forvalte kunder over tid er en målsetning i seg selv, for at kundene skal komme tilbake. Næringsavdelingen har også den prefererte målsetningen å være den beste på kunnskap i følge Gran.

Hvilken rolle har du i EM1 Næring, og fortell litt om din jobb som boliganalytiker hos EM1 Næring og BNBolig?

Ida jobber ved næringsavdelingen med utleie av næringslokaler og analyse på boligutleie. Videre har hun tidligere jobbet med akkvisisjon, transaksjoner og avhending av næringseiendom. Ida forteller videre at hun innehar et vid kompetanse, og er en av fåtallet i begynnelsen som tok utdannelsen. Ida forteller videre at Næringseiendom fraviker fra ordinær eiendomsmeglerloven da dette fraviker forbrukerforhold. Det ville dermed ikke være nødvendig med utdanning i førsteomgang.

Som Boligmarkedsanalytiker består jobben til Ida å gjennomføre analyser, lage presentasjoner og drive kunnskapsdeling i konsernet. Jobben hennes går ut i all hovedsak på overvåke markedet, både for forbrukerforhold og nærings. Ida presiserer flere ganger at hun følger utviklingen i markedet svært nøye, spesielt da det skjer en del ting på bakgrunn av rentjusteringer.

Videre identifiserer hun seg litt som en "potet" der hun sier at hun jobber både for BNBOLIG AS (eiendomsmegler etablert i Oslo), samt EM1 Næring AS i Trondheim. Hun forteller videre at utviklingen i markedene både på bolig/næring i Trondheim og

Oslo er noe forskjellig. Primærforskjellen ligger at de større eiendommene i Oslo er mer attraktive for de større internasjonale fondene.

Hvordan går dere frem for å bistå med kjøp/salg av næringseiendom?

Ida forteller at de kartlegger potensielle eiendommer som egner seg for salg (fullt utleide næringseiendommer, eiendommer med utviklingspotensial), samt langsiktig relasjonsbygging. Når Ida prater om fullt utleide næringseiendommer ser hun på eiendommer som gir god avkastning over tid, og lange leiekontrakter. Dette kan eksempelvis være "trygge" leietakere som bank, finans eller et industriselskap. Ida forteller videre at de kartlegger hvilke eiendomsaktører som enten eier, eller leier eiendommene for så forespørre om det kan være aktuelt å avhende. Videre er det viktig at man oppfyller de kriteriene som aktuelle kjøper leter etter, som kan eventuelt være utviklingspotensial eller mulighet for høyere avkastning.

Hvilke strategiske / organisatoriske mål har dere hatt i prosessen ved kjøp/salg av næringseiendom?

En av de viktigste strategiene for Ida sine kunder vil være å forvalte verdiene til kundene i høyest mulig grad. Dette går utpå i all hovedsak å gi god rådgivning i forhold til avkastning, fremtidige utvikling, eller potensial i eiendommen. Flere store eiendomsaktører gir gjerne beskjed når de ønsker å komme i dialog for å selge eller kjøpe mer eiendom i følge Ida. Flere av disse aktørene er vokst seg såpass store at de innehar egne strategier for hvordan man ønsker oppnådd sine organisatoriske mål. De organisatoriske målene vi hjelper kundene med vil være å gi gode råd for fremtidig lønnsomhet og vekst i følge Gran.

Hva har vært deres viktigste parameterne ved utvelgelse av næringseiendom for deres kunder? Og hvorfor det?

Ida påpeker at beliggenhet fortsatt er det viktigste parametere for utvelgelse av næringseiendom. Dette gir indikatorer på hvor god avkastning man kan få over lengre tid. Hun sier videre at avkastning er også en av de viktigste momentene, men dette henger sammen med beliggenhet, standard og type leietaker. Et annet sentralt moment hun nevner er om eiendommen kan gi høy fremtidig gevinst eller ei.

Hvilke parameterne har dere benyttet når dere verdifastsetter en pris på næringseiendom?

I næringseiendom er det viktig å se på hvilken kontantstrøm eiendommen innehar, eller fremtidige kontantstrøm vurdert ut i fra hvilke leiekontrakter som foreligger. Det er helt sentralt å vurdere ulike parameter ut ifra størrelsen på næringseiendommen. Et lite verksted kontra et DNB Bjørvika vil innehar en stør forskjellen bruken av parameter. Dette kan være alt i fra tekniske rapporter, til due dilligance av selskap eller kun markedsverdi basert på avkastning.

Hvilken tilnærming har du til energimerking?

Ida sier at alle de som eier næringseiendom (noen unntak på kaldt lager blant annet) har krav om å energimerke eiendommen. Ved salg av næringseiendom gjennom oss bestiller vi energimerking av eiendommen. Utviklingen av energimerking har kommet de senere årene da spesielt på boligsiden er dette også et krav for at forbrukerne skal få vite hvor energirike eiendommene de har, videre hvilke tiltak de kan gjøre for å forberede eiendommens kvalitet. På næring vil energimerking av eiendom omfattes i større grad da det inneholder flere kriterier som skal danne et grunnlag for å gi energikarakter. Tilnærming til kravet er godt, da det betyr at økt fokus på grøntmiljø.

I hvilken grad har Energimerking vært sentral for utvelgelsen av eiendommene til deres kunder tror du?

I EM1 næring er tilbakemeldingen at den i utgangspunktet ikke betyr så veldig mye, men at det ved salg av dyre/nye eiendommer vil spille en større karakter. Bakgrunnen for dette er at dette forteller litt om bærekraftigheten i bygget, samt hvor mye energibygget benytter som kan inntas i kalkyler over tid. Eksempelvis på dette kan dette gi en indikasjon på om oppvarmingen i bygget er av eldre karakter, og om dette er noe som en eier må hensynta i forhold til avkastning og oppgradering på sikt.

Videre sier Ida at Energimerking er også noe man kan gjøre noe med og forbedre sammenlignet med andre faktorer som f. eks. beliggenhet. Det er interessant at man kan oppgradere eiendommen og gjøre den mer attraktiv for brukerne. Dette kan sammenlignes med at man innehar en bedre eiendom som brukerne er tilfreds med, kontra en eiendom med bedre beliggenhet og lavere standard.

Har du sett utviklingen og viktigheten av dette kravet?

Ida sier at det er en utvikling i form av at flere selskap har en miljøprofil og derfor er mer opptatt av energimerking. Det er allikevel ikke dette de er mest opptatt av ved kjøp av næringseiendom.

Hvordan kan du sammenligne dette parametere opp i mot andre standarder dere bruker i utvelgelsen?

Gran sier at beliggenhet, standard og avkastning har uten tvil mye mer og si enn energimerking. Energimerking er slik vi vurderer det en liten faktor som de hensyn tar i slutten av en kjøpsprosess, og hovedsakelig i prosesser hvor byggene er nye (sammenheng med forventning til energiklasse), og forholdsvis dyre (sammenheng med forventning til at bygget skal være i svært god stand).

I hvilken grad vil energimerking være viktig i en beslutningsprosess?

Ida forteller videre her at det har liten grad i dagens marked, sett ut i fra hvilke næringseiendommer som omsettes.

På hvilken måte vil energimerking mener du være viktig for fremtiden i næringseiendom.

Eiendomsmelger 1 Næring tror at dette er noe som blir viktigere i fremtiden sett opp mot fokus av miljø, fornybar energi, salg av overskuddsenergi til andre aktører. De er positive til at kravet er innført, men sier at de er usikker på hvor stor karakter dette har av betydning sett i mot andre parametretr.

Fortell litt om bakgrunnen til EM1 Nybygg og hvilken målsetning dere har.

Håkon forteller at Eiendomsmegler 1 Midt-Norge AS har som målsetning å være den prefererte samarbeidspartneren og den rådgivende megleren for utbyggerne. I EM1 er visjon at vi skal være Norges mest lønnsomme foretak for deres kunder, ansatte og eiere.

Hvilken rolle har du i EM1 Nybygg, og fortell litt om din jobb?

I prosjektavdelingen arbeider Håkon som prosjektsjef for Midt-Norge. I jobben består det å bistå kunder med å kjøpe større eiendom for så transformere og utvikle slik at utbyggerne får gjennomført noen av prosjektene. Videre arbeider han med at når prosjektene skal selges så vil han være i posisjon for å kunne selge ut dette til forbrukerne sammen med sitt eget team. Videre har Håkon arbeidet med mange av Midt-Norges største kunder i forbindelse med kjøp av større tomtearealer og andre næringseiendommer. Han har ved flere tilfeller blitt leid inn som rådgivende part for utbygger for å bistå i transaksjoner mellom kjøper og selger

Hvordan går dere frem for å bistå med kjøp/salg av næringseiendom?

Håkon har gjennom mange års erfaring har opparbeidet et godt nettverk der han sier de har vært med på oppturer/nedturer. Det har vært viktig å støtte kundene i alle prosesser, og nevneverdig var 2008 et spesielt år der de likvide kundene kjøpte eiendommene og de som var på randen til konkurs solgte eiendom. Relasjoner over lengre tid gjør at man kommer i posisjon til å bistå ulike kunder med kjøp/salg og transformasjon av eiendommer.

Hvilke strategiske / organisatoriske mål har dere hatt i prosessen ved kjøp/salg av næringseiendom?

Lutdal sier følgende om strategiske prosesser at kundene som kjøper næringseiendom for å transformere til boligeiendom er det viktig å se soliditet i prosjektene. Langsiktigheten i strategiske mål er å komme i posisjon for å så kunne få avhende for min organisasjon sier Lutdal. Videre er det viktig å påpeke at vi ønsker et strategisk samarbeid med flere av oppkjøperne, samt bidra til at de når sine organisatoriske mål.

Dette gjelder spesielt lønnsomhet og utviklingspotensial disse kundene er mest opptatt av.

Hva har vært deres viktigste parameterne ved utvelgelse av næringseiendom for deres kunder? Og hvorfor det?

I forhold til de viktigste parameterne for utvelgelse av næringseiendom sier Lutdal følgende; "uten tvil beliggenhet". Et annet moment er utvikling av eiendommene. Ofte forekommer det spørsmål hvordan skolekapasitet for transformasjon fra næring til bolig er. Dette vil være et sentralt moment da kundene ser at etterspørselen etter boligeiendom er i større grad større, enn betalingsviljen for næringseiendom. Dette gjenspeiler i avhengig av bruken og hvilken type leietaker som investorene ønsker å satse på i følge Håkon.

Hvilke parameterne har dine benyttet når dere verdifastsetter en pris på næringseiendom?

Primært ser man på avkastning for utvikling til boligeiendom. Dersom noe av transformasjonen skal være næringseiendom er yield og avkastningskrav et sentralt. Bakgrunnen for dette skyldes i all hovedsak at investorene må se på hvilken inngangsverdi de kan få for kjøp av tomten. Dette kan f.eks. være om det foreligger skatteulempet, eller andre hindringer som kan forårsake en lengre transformasjonsprosess.

Hvilken tilnærming har du til energimerking?

Håkon sier følgende at energimerking har vært påtvunget i lengre tid på boligdelen. Sertifisering av større næringseiendommer innehar et karv til dette. Jeg mener dette er viktig på bakgrunn av dette forteller noe om energibruken til bygget. Fokuset til media om dagen går stort sett på miljø.

I hvilken grad har Energimerking vært sentral for utvelgelsen av eiendommene til deres kunder tror du?

Det kommer an på størrelse og beliggenhet på eiendommen. Lutdal sier videre at kundene ikke har nevnt at energimerking har vært av betydning for utvelgelsen av næringseiendommer. Bakgrunnen for at dette ikke er så fokuser tror Lutdal er at mange av kundene kjøper eiendommen for så transformere dette til boligeiendom. I

utgangspunktet ser de aller fleste ser på hvor mye avkastning de får igjen, sammen med beliggenheten.

Har du sett utviklingen og viktigheten av dette kravet?

Utviklingen er kommet for å bli. Samfunnet er i modernisering i forhold til at forbrukerne er mer opptatt av mer miljøbevisste hensyn. Absolutt et viktig krav for fremtiden forteller Håkon.

Hvordan kan du sammenligne dette parametere opp i mot andre standarder dere bruker i utvelgelsen?

Pris og beliggenhet er i større grad et mye viktigere parameter sett i fra kundenes ståsted. Dessverre er ikke energimerking et spesielt nevneviktig i et marked der eiendommene i all hovedsak blir transformert til boligeiendom, men sett i lys av at det bygges ferdig som boligeiendom vil det i større grad ha en viktigere karakter for forbrukerne.

I hvilken grad vil energimerking være viktig i en beslutningsprosess?

I de aller største transaksjonene vil dette være viktig for å se på bærekraftigheten i eiendommene, men dessverre vil alltid pris og beliggenhet være i større grad sentralt. Kundene er mest opptatt av hva man sitter igjen med, men for fremtiden er det ikke umulig at man må innføre tiltak som gjør at man må tenke i større bærekraftighet i følge Lutdal.

På hvilken måte vil energimerking mener du være viktig for fremtiden i næringseiendom?

Kundene vil være mer opptatt av dette i fremtiden, da det er fokus på bærekraftighet i media. Et eksempel som bygges for fremtiden er POWERHOUSE på Brattøra i Trondheim der eiendommen skal være bærekraftig i forhold til miljø. Antagelig vil dette være fremtiden, noe som vil gjenspeiles i hvor mye energi bygget benytter.

Fortell litt om bakgrunnen til SMN Markets og hvilken målsetning dere har.

Sparebank 1 Markets er et av Norges ledende meglerhus med til sammen ca. 145 ansatte med hovedkontor i Oslo. Rundt 30 ansatte sitter i Trondheim, samt noen i Tromsø og Stavanger. Selskapets hovedeier er Sparebank 1 SMN med ca. 66% eierandel. Øvrige eiere er andre banker i SpareBank 1 Alliansen. Selskapet tilbyr tjenester innenfor equity capital markets, debt capital markets, analyse, rådgivning, kapitalforvaltning i følge Mjøen.

Hvilken rolle har du i SMN Markets?

Morten er analytiker på avdelingen "Investment Banking", med arbeidssted i Trondheim. Morten har arbeidet ved denne avdelingen siden 2015, og før dette i Danske Markets. Oppgavene til Morten består i all hovedsak å bistå med produksjon i salgs/kjøps prosess og verdsette eiendommene. Videre innehar han rollen med å bistå ulike kunder enten ideer de har, eller som Markets presenterer.

Hvordan går dere frem for å bistå med kjøp/salg av næringseiendom?

Sparebank 1 Markets bistår kundene i alle delene av en potensiell salgsprosess, enten denne skal være en tradisjonell strukturert prosess eller en mer bi-lateral prosess.

Verdivurdering, vurdering av markedet, planlegging av prosessen, strategi knyttet til prosessen, produksjon av eiendomspresentasjon til grunnlag for indikativt bud, bistand/rådgivning knyttet til aksjekjøpsavtale og annet avtaleverk, koordinering av due-diligence prosess, oppsett av datarom, forhandling på endelig avtaleverk, closing og oppgjør.

Mjøen jobber også med kunden knyttet til strategiske vurderinger av salget (f.eks. hvordan finansielle tall vil endre seg ved en sale-lease-back) Sparebank 1 Markets arbeider tett med kundene hele veien, samtidig som de prøver å avlaste arbeidsmengden for kunden. De koordinerer prosessen med alle involverte parter (revisor/regnskap/juridisk rådgiver, andre).

Hvilke strategiske / organisatoriske mål har dere hatt i prosessen ved kjøp/salg av næringseiendom?

Morten forteller at de har et eget team på Investment banking som kun arbeider med eiendom. Disse arbeider målrettet mot både eiendomsbesitter og eiendomsinvestorer i hele landet og Norden både med åpne arrangementer, private møter, idégenerering, pitching og strategiske vurderinger, deriblant ulike parameter knyttet til energimerking. Ikke direkte om energimerking, men andre som knyttet til dette sier han.

Hva har vært deres viktigste parameterne ved utvelgelse av næringseiendom for deres kunder? Og hvorfor det?

Morten Mjøen sier at SB1M ikke har gjort mange syndikater på kjøpersiden selv, men har gjort noen i samarbeid med andre meglerhus). De viktigste parameterne de ser på knyttet til en eiendom er leiekontrakt (lengde og utforming), leiepris, eierkostnader, type leietakere, antall leietakere, utviklingspotensial på eiendommen, lokalisering, byggets alder og stand, attraktivitet for nye leietakere, fellesarealpåslag, sertifiseringer og byggestandard. Samtidig er de i kontinuerlig vurdering av makroøkonomisk utvikling.

En felles vurdering av dette danner grunnlag for yield. Det er disse parametrene som til sammen vil definere fremtidig avkastning for investor. I de aller fleste tilfeller har man en 10-års horisont når man beregner forventet avkastning. Dette vil jo ikke gjelde om det er et investeringscase med utviklingseiendom som skal renoveres/utvikles og selges forteller Mjøen.

Hvilke parameterne har dere benyttet når dere verdifastsetter en pris?

Morten besvarte dette spørsmålet i forrige spørsmål.

Hvilken tilnærming har du til energimerking?

Morten sier han personlig mener kravet er et godt krav på bakgrunn av at dette forteller forbrukerne og næringslivet noe om eiendommene. Det er ofte slik at mer informasjon man får rundt eiendommen, jo større mulighet har man til å verdsette den mest mulig riktig. Spørsmålet er om dette vil utgjøre noe stor grad i kalkulasjonene på de mindre eiendommene, men på sikt kan dette endre seg.

I hvilken grad har Energimerking vært sentral for utvelgelsen av eiendommene?

Sparebank 1 Markets opplever at energimerking og andre sertifiseringer kanskje har noe økt fokus. Samtidig må det nevnes at disse sertifiseringene og standardene er i kontinuerlig endring, mens eiendommer som omsettes kan både være nye og gamle. På eldre eiendommer blir det ikke like mye fokus på dette, mens på nye bygg er det ofte "et krav" av bygget er i tråd med dagens standard. Man kan på en måte si at det alltid er "et krav" at bygget er på den standarden med de sertifiseringer og energimerking som var standard på det tidspunktet eiendommen ble bygget. Uansett vil eiendommer med rett lokalisering alltid være interessant for forskjellige typer investorer uansett alder og stand på bygget, yielden vil bare justeres deretter. Energimerkingen vil også være med å bestemme forventet felleskostnad gjennom strømforbruk, som igjen er med å bestemme hvilken leiepris man klarer å ta ut i markedet.

Har du sett utviklingen og viktigheten av dette kravet?

Man ser at flere bygg og prosjekter profileres med ting som "nullutslipp", "plusshus" eller lignede. Det vil er og vil være et økende "krav" fra leietakere at eiendommens energimerking og energiforbruk er i tråd med "dagens standard", dermed vil dette være med å avgjøre hvor attraktiv eiendommen er som investeringsobjekt sier Mjøen. Et annet sentralt moment er at det offentlige i større grad tenker større rundt dette med miljø, kontra de private.

Morten sier at fallhøyden rundt et omdømme for en offentlig bedrift vil i større grad settes lys dersom det er en bedrift som vil noe tilbake til kommunen. Det er viktig at alle krav opprettholdes for at miljøhensyn skal ivaretas. Et annet spennende eksempel han nevner når det kommer til nullutslipp hus og overskuddsdeling er Enova sitt nye prosjekt på Brattøra, «Powerhouse».

Hvordan kan du sammenligne dette parametere opp i mot andre standarder dere bruker i utvelgelsen?

For Sparebank1 Markets sin del blir det en del av en helhetsvurdering. Uansett type eiendom er det alltid en type eiendomsinvestor denne eiendommen passer for. For noen investorer er dette sentralt, mens for andre er mer uviktig. Videre er det viktig å

huske på at kundene har forskjellige oppfatninger av hva man ønsker man skal ha fokus på ved en avhending eller utvikling av eiendom sier Mjøen.

I hvilken grad vil energimerking være viktig i en beslutningsprosess?

Dette er igjen veldig avhengig av type investor og hvilken eiendom man snakker om. Større og rendyrkede eiendomsaktører (fond etc) kan ha et veldig bevisst forhold til energimerking (mest sannsynlig i sammenheng med andre relevante parametre), som eksempelvis BREEAM. I utgangspunktet forteller Mjøen videre at det har vært lite prat om dette for Sparebank 1 Markets sine kunder. Statelige selskaper er mer opptatt av dette.

På hvilken måte vil energimerking mener du være viktig for fremtiden i næringseiendom?

Mjøen påpeker at dette er helt sikkert økende. Både for investor og bruker av eiendommen. Samtidig vil det fortsatt være mange eldre bygg med dårligere energimerking på prime lokasjoner. Disse eiendommene vil alltid være interessant, men man kan vel kanskje tro at det vil kunne gjenspeiles i noe dårligere yield om bygget har dårlig energimerking.

Fortell litt om ACEA Properties AS og hvilken målsetning dere har?

ACEA Properties driver med eiendomsutvikling primært i Nord-Norge. Selskapet har noen prosjekter på Østlandet, men hovedvekten av investeringene ligger i Tromsø. Selskapet har som formål å utvikle og leie ut både næring og boligeiendom.

Fortell litt om din Rolle i Acea Properties AS.

Morten Jørgensen jobber som administrerende direktør i Acea Properties. Hovedvekten av jobben hans består å forvalte formuen til eierne i selskapet og skape videre lønnsomhet.

Hvordan har dere gått frem for å komme i posisjon til å kjøpe næringseiendom?

Selskapet innehar en posisjon i det nord norske markedet som utgjør hovedtyngden av at våre investeringer ligger her. Eierne til selskapet er lokale, og har over flere år opparbeidet seg et godt nettverk. Videre har eierne gjennom sine andre respektive selskaper tidligere gjort eiendomshandler, før de på et senere tidspunkt slo seg sammen for å gjøre tyngre investeringer. Dette har medført at selskapet har kommet i posisjon til å kjøpe eiendommer gjennom et godt nettverk, rennommé og vært kapitalsterke slik at raske beslutninger kan fattes sier Jørgensen.

Hvilke strategiske / organisatoriske mål har dere hatt i prosessen ved kjøp av næringseiendom?

Selskapet har flere type mål som skal sikre kontinuitet ved kjøp av næringseiendom. Dette går både på lønnsomhet, vekst og organisasjonsmål. Det er underliggende kriterier som at eiendommen skal kunne være lønnsom dersom markedet har svingninger. Eksempel på dette vil en lønnsomhetsanalyse gi en pekepinn på at det er mest gunstig å omregulere eiendommen, utvikle eller leie ut eiendommen. Dette gjør at selskapet vil være mer robuste i forhold til konjunkturer i markedet.

Hva har vært deres viktigste parameterne ved utvelgelse av næringseiendom?

Hovedsakelig Yield er det parametere som benyttes forteller Morten. Dette fordi det forteller mest om dagens situasjon til eiendommen hvorvidt den er utleid og hvilket avkastningskrav man kan forvente. Dette vil i førsteomgang se hvorvidt eiendommen drifter seg selv eller ei. Jørgensen er tydelig på at de ser etter større eiendommer der det er rom for utvikling, eller økt lønnsomhet. Eksempelvis sier han videre at lokalene bør være tilpasningsdyktig til ulike formål, eksempelvis treningskjeder, kontorlokaler eller fastfood lokaler alt avhengige av lokalet.

Hvilke parameterne har dere benyttet når dere verdifastsetter en pris på næringseiendom?

Verdien på næringseiendom avhenger av følgende for Acea Properties sin del:
Nåverdimetoden / avkastningskrav.

Ved akkvisisjon av eiendom har selskapet satt seg et avkastningskrav som minimum for at eiendommen må være aktuell. Det er viktig å se på hvilken kontantstrøm selskapet som eier eiendommen har oppnådd. Videre må vi beregne forventet og fremtidig kontantstrøm. Det er viktig for selskapet å se på hvilke potensiale som ligger til grunn, noe som vil gjenspeile hvor mye de ønsker å betale for eiendommen.

Leieinntekter & lengede på kontrakter.

Størrelsen av leieinntekter gir et raskt overordene blikk over dagens situasjon og indikasjoner på hvor mye man kan betale for eiendommen "as is". Videre er det viktig å analysere hvor lange tidsbestemte kontrakter leietakerne har for eiendommen, og om leieinntektene er i samsvar med hva leietakerne betaler for andre eiendommer i samme område. Lengden på leiekontraktene vil også si noe om kontantstrømmen som er forventet i fremtiden, og dette må henge sammen med fremtidige vedlikehold.

Beliggenhet og utviklingspotensial.

Morten sier at i etableringsfasen av selskapet var beliggenhet det viktigste kriteriet for valg av investeringer. Eiendommen skulle i utgangspunktet ha sentral beliggenhet med kort avstand til det meste for at det skulle være attraktivt for oss. Dette medførte en del dyre investeringer som gjenspeiler at den frie kapitalen ble fastlåst. Eiendomsmarkedet

har vært i vekst de siste ti årene og vi har derfor fått frigitt kapital og vært heldige med våre investeringer. Dette har medført at vi har kommet i posisjon til å kjøpe andre eiendommer. En av de punktene selskapet har undervurdert litt i begynnelsen er utviklingspotensial i eiendommer. Dette er for eksempel eiendommer der man kan omregulere, fradele eller utvikle eiendommen i større grad. Dette må ses i sammenheng med befolkningsveksten noe vi er mer observante på i dag.

Eierkostnader

Et annet sentralt moment vil være hvilke eierkostnader man innehar med eiendommen. Eksempelvis vil et en relativt ny eiendom gi lave eierkostnader da dette gjerne er hensyntatt med bærekraftige løsninger som vil vedvare over lengre tid. Dette vil i andre ender medføre høyere inngangsverdi. Et eldre bygg som har vært lite vedlikeholdt vil det dog være litt annerledes med. Inngangsverdien kan være god, men årlige kostnader med bygget kan medføre lavere inntjening dersom man ikke foretar oppgraderinger.

Hvilken tilnærming har du til energimerking?

Jørgensen er tydelig på at han mener energimerking er i positive forstand et godt krav, men er usikker på hvorvidt innvirkning eller brukerne har noe forhold til det. Gjennom energimerking ordningen sier han at det næringen står ovenfor et skifte i forhold til miljøet. Ved fokus på energibesparende tiltak mener han at kravet om energimerking er godt for å kunne gi indikasjoner på hvorvidt kvaliteten til bygget er.

I hvilken grad har Energimerking vært sentral for utvelgelsen av eiendommene til deres kunder tror du?

Jørgensen er tidlig ute med å poengtere at det øvrige metoder som nevnt i spørsmål seks vil være av større karakter. Energimerking er et relativt ferskt tema, noe som medfører at den inngående kjennskapen til dette er moderat. Han er tydelig på at dette ikke har vært noe sentral karakter for utvelgelsen av deres eiendommer. Litt av bakgrunnen for dette er at de andre parameterne vil gi en større indikasjon på pris, avkastning og lønnsomhet. Videre poengterer Morten Jørgensen at man bør vurdere å hensyn ta energimerking i større grad i fremtiden, men litt avhengig av hvilken type eiendom man ønsker seg eksponert i. En mindre aktør som eksempelvis kjøper et

bilverksted vil i mindre grad bry seg om dette, kontra en stor aktør som kjøper 15.000kvm for utleie vil antagelig se nytten av dette i fremtiden.

Har du sett utviklingen og viktigheten av dette kravet?

Utviklingen av energimerking som krav har for ACEA sin del vært lite påvirket i forhold de ulike transaksjonene de har gjennomført. Kjennskapen til Energimerking er i utgangspunktet av mindre viktig betydning påpeker Jørgensen, men han sier overbevisende at han tror dette vil være viktig for fremtiden. Bakgrunnen for dette sier han at myndighetene, politikerne og media vil ha en sentral innvirkning på etiske hensyn ved hvordan bygg skal bli til for fremtiden. Videre påpeker han at omveltninger i bygge bransjen i form av flere miljøhensyn vil medføre at både bolig og næringseiendom vil bli dyrere i fremtiden. Jørgensen tror at kravet om energimerking er bra, men sier videre at han tror at dette vil utvikle seg i større grad med bakgrunn i endring av solcellepaneler og alternativ oppvarming.

Hvordan kan du sammenligne dette parametere opp i mot andre standarder dere bruker i utvelgelsen?

I Acea sier Jørgensen at de har ingen sammenlignbare parameterer som går på dette med energimerking, da dette ikke er en direkte kalkyle som legges til grunn for en beslutningsprosess. Videre forteller han at for vurderingen av tilstanden til et bygg rekvirer de takstmann eller takstingeniører som kan si noe om helhetlige tilstanden til næringsbygget. Dette vil i større grad gi en bedre oversikt kostnadmessig for å kunne vurdere om bygget skal avhendes eller utvikles. Energimerking gir dog god informasjon om fremtidige bruk som vil være relevant for byggets oppgraderinger.

I hvilken grad vil energimerking være viktig i en beslutningsprosess?

Videre forteller Jørgensen at for ACEA sin del har energimerking ikke vært avgjørende for valg av eiendommene. Morten presiserer nok engang at energimerking aldri har vært avgjørende i en stor beslutningsprosess på bakgrunn av at det ikke dekker spesifikke informasjons detaljer, slik som en eventuell takstingeniør gjør. Dette skyldes i all hovedsak at man får mer informasjon fra en ingeniører som kan uttale seg direkte om hvorvidt tilstanden til bygget.

På hvilken måte vil energimerking mener du være viktig for fremtiden i næringseiendom?

Dersom utviklingen av klimaet fortsetter, så vil energimerking utgjøre en større rolle i et større bilde i samsvar med klimakvoter, etiske hensyn og miljøet. Morten forteller videre at han tror vi kommer til å inneha større endringer nå i fremtiden da det er mye fokus på miljøbeviste hensyn. Energimerking er i stor grad med å påvirke dette i bolig/næringsdelen, og skal hjelpe både de profesjonelle, brukerne og forbrukerne til å ta flere hensyn.

Referanser

- BONDY, A. C. L. 2012. Veileder til forskrift om energivurdering av tekniske anlegg og energimerking av bygninger. *In: ENERGI-DIREKTORAT, N. V.-O. (ed.). Oslo: Norges vassdrags- og energidirektorat.*
- COMMITTEE, I. V. S. 2007. *International Valuation Standards*, London.
- BYGGALLIANSE, N. G. B. C.-G. 2018. *Hva er BREEAM* [Online]. Norwegian Green Building Council - Grønn byggallianse. Available: <http://ngbc.no/breeam-nor/> [Accessed 15.10.2018].
- COMMITTEE, I. V. S. 2007. *International Valuation Standards*, London.
- ENOVA. 2018. *Energimerking* [Online]. Enova. Available: <https://www.energimerking.no/no> [Accessed 2018].
- FINANSTILSYNET 2010. Verdsettelse av investeringseiendom. *In: FINANSTILSYNET (ed.). Oslo: Finanstilsynet.*
- GRØNNE, M. D. 2018. *Hvem er vi* [Online]. Available: <https://mdg.no/om-oss/> [Accessed 06.10.2018].
- GUNDERSEN, N. A. 2009. Verdsettelse av næringseiendom. *Praktisk Økonomi og finans*, 25.
- GEIR GRIPSRUD, U. H. O. O. R. S. 2006. *Metode og dataanalyse*, Kristiansand, Høyskoleforlaget AS.
- GRØNNE, M. D. 2018. *Hvem er vi* [Online]. Available: <https://mdg.no/om-oss/> [Accessed 06.10.2018].
- HAGEN, M. 2016. Næringseiendom i Norge. Norges Bank. <https://www.uio.no/studier/emner/hf/imk/MEVIT4000/v06/undervisningsmateriale/siste.pdf>
- <https://www.skype.com/no/about/>
- JACOBSEN, M. H. 2018. *Over 300 transaksjoner!* [Online]. dnbnringsmegling.no. Available: <https://www.dbnaringsmegling.no/no/over-300-transaksjoner/> [Accessed 21/9.2018 2018].
- JACOBSEN, D. I. 2016. *Hvordan gjennomføre undersøkelser?*, Laboremus Oslo AS, Cappelen Damm AS.
- JONES LANG LASALLE, I., INC. 2018. European Office Property Clock Q2 2018. <http://www.jll.eu/emea/en->

[gb/Documents/EuropeanOfficePropertyClock/EMEA%20Office%20Clock%20Report%20Q2%202018.pdf](http://www.emea.europa.eu/pressandmedia/transparencystudies/2018/04/emea-office-clock-report-q2-2018).

King, N. & Horrocks, C. (2010) Interviews in Qualitative Research. SAGE Publications Inc. USA.

Kvale, S. (1997) Det kvalitative forskningsintervju. Ad Notam Gyldendal. Oslo

LANDE, O.-A. 2016. Investering i næringseiendom - *Eiendomsøkonomi i næringseiendomsprosjekter*. NTNU Trondheim: Basale.

LEKSIKON, S. N. 2009. *Teknisk verdi* [Online]. Store Norske leksikon. Available: https://snl.no/teknisk_verdi [Accessed 14.10.2018].

LIMITED, A. A. M. 2015. Informasjonsmemorandum. Norge: Aberdeen Eiendomsfond Norge. LEKSIKON, D. S. N. 2017. *Privat sektor* [Online]. www.snl.no: Stor Norske Leksikon. Available: https://snl.no/privat_sektor [Accessed 01.09.2018 2018].

LIMITED, A. A. M. 2015. Informasjonsmemorandum. Norge: Aberdeen Eiendomsfond Norge.

LIVGARD, E. F. 2016. Klimabarometer 2016 rapport. TNS Gallup.

LOFSTAD, K. 2016. Basalerapporten 1. halvår 2016. Trondheim: OBOS Basale AS.

Langdrigde, D. (2007) Phenomenological Psychology: Theory, Research and Method. Pearson Prentice Hall. London.

MATHISEN, G. 2017a. *Full splid om energimerking* [Online]. www.norsvvs.no: Norsk VVS. Available: <http://www.norskvvs.no/energi-miljo/energimerke/full-splid-om-energimerking/> [Accessed 06.10.2018].

MATHISEN, G. 2017b. *Unyttig energimerking* [Online]. www.norskvvs.no: Norsk VVS. Available: <http://www.norskvvs.no/energi-miljo/enova-unyttig-energimerking/> [Accessed 06.10.2018].

MILJØSEKSJONEN, K.-O. 2014. Grønt skifte — klima- og miljøvennlig omstilling. In: MILJØDEPARTEMENTET, K.-O. (ed.). Oslo.

ONEINVESTMENT.COM.AU. 2018. *What is a Property Syndicate* [Online]. oneinvestment.com.au: One Investment Group. Available: <https://www.oneinvestment.com.au/what-is-a-property-syndicate/> [Accessed 21.09.2018 2018].

OSKARSEN, E. 2018. *Bærekraftig utvikling* [Online]. FN. Available: <https://www.fn.no/Tema/Fattigdom/Baerekraftig-utvikling> [Accessed 7/9.2018 2018].

- RAMBØLL. *Bærekraftige løsninger* [Online]. Available: <https://no.ramboll.com/tjenester/bygg-og-arkitektur/baerekraftige-losninger> [09.09.2018].
- REGJERINGEN.NO. 2018. *Lov om forvaltning av alternative investeringsfond* [Online]. Regjeringen.no: Regjeringen.no. Available: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/Prop-77-L-20132014/id756941/sec3> [Accessed 19/9.2018 2018].
- RUBINFELD, R. S. P. D. L. 2009. *Microeconomics* Harlow, England, Pearson Education.
- RØNNE, S. 2017. *Bærekraftige bygg; bra for miljøet, helsen og business* [Online]. [Naringseiendom.no](http://a.naringseiendom.no): Silje Rønne. Available: <http://a.naringseiendom.no/2017/06/19/baerekraftige-bygg-miljoet-helsen-business/> [Accessed 19/6.2017 19/6.2017].
- RAMBØLL. *Bærekraftige løsninger* [Online]. Available: <https://no.ramboll.com/tjenester/bygg-og-arkitektur/baerekraftige-losninger> [10.10.2018].
- REGJERINGEN.NO. 2018. *Lov om forvaltning av alternative investeringsfond* [Online]. Regjeringen.no: Regjeringen.no. Available: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/Prop-77-L-20132014/id756941/sec3> [Accessed 19/9.2018 2018].
- RUBINFELD, R. S. P. D. L. 2009. *Microeconomics* Harlow, England, Pearson Education.
- SALTNES, D.-J. 2016. *Grønt veikart for fremtiden* [Online]. Oslo: Estate Nyheter Media. Available: <http://www.estatenyheter.no/2016/06/23/gront-veikart-for-fremtiden/> [Accessed 06.10.2018].
- SALTNES, D.-J. 2017. *Eiendomsgiganter satser grønt* [Online]. Oslo: Estate Nyheter Media. Available: <http://www.estatenyheter.no/2017/01/31/eiendomsgiganter-satser-gront/> [Accessed 02.10.2018].
- SUNDLISÆTER, K. H. 2013. *Baselerapporten 1. Halvår 2013 Tema: Avkastningskrav*. Trondheim: Basale.
- TJORA, A. 2017. *KVALITATIVE FORSKNINGSMETODER i praksis*, oslo, Gyldendal Akademiske.
- Tuv. Available: <https://e24.no/naeringsliv/naeringseiendom/naeringseiendom-for-totalt-84-mrd-gikk-unna-i-2017/24216788> [Accessed 22.12.2017 2017].

TUV, N. 2017. *Næringseiendom for 84 mrd. gikk unna i 2017* [Online]. E24.no: Nina
VISMA. 2018. *Hva er en trasaksjon* [Online]. Visa.no. Available:
<https://www.visma.no/eaccounting/regnskapsordbok/t/transaksjon/> [Accessed
1/9.2018 2018].