

Aleksander Bergersen og Tonje Brobak Gresseth

Lønnsomhet i det grønne skiftet

Hvordan kan eiendomsaktører tilpasse seg det grønne skiftet samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet?

Masteroppgave i Eiendomsutvikling og -forvaltning

Veileder: Gunnar Leikvam

Juni 2022

Aleksander Bergersen og Tonje Brobak Gresseth

Lønnsomhet i det grønne skiftet

Hvordan kan eiendomsaktører tilpasse seg det grønne skiftet samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet?

Masteroppgave i Eiendomsutvikling og -forvaltning
Veileder: Gunnar Leikvam
Juni 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for arkitektur og design
Institutt for arkitektur og planlegging

Forord

Denne masteroppgaven er utarbeidet våren 2022 og markerer avslutningen på masterstudiet Eiendomsutvikling og- forvaltning ved Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU). Oppgaven veker 30 studiepoeng og er utarbeidet i emnet AAR4992 - Masteroppgave i eiendomsutvikling og -forvaltning.

Vår nysgjerrighet for hvordan det er mulig for eiendomsaktører å investere i grønne løsninger samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet har vært bakgrunn for valg av tema. Å fordype seg i et selvvalgt tema har vært svært lærerikt og vi ser frem til å ta med oss ny kunnskap ut i arbeidslivet.

Det er mange som bør takkes for å ha bidratt til forskningen. Først og fremst ønsker vi å takke vår veileder Gunnar Leikvam. Gode råd og innspill har vært til stor nytte ved utarbeidelse av oppgaven. Videre ønsker vi å rette en stor takk til aktørene som tok seg tid til å stille til intervju og delte av sine erfaringer og synspunkter. Til slutt vil vi takke familie og venner som har bidratt med god støtte underveis i arbeidet.

Trondheim, 13.juni 2022

Aleksander Bergersen

Aleksander Bergersen

Tonje Brobak Gresseth

Tonje Brobak Gresseth

Sammendrag

Byggenæringen er Norges største fastlandsnæring, hvilket også gjør den til en av de mest tærende på klimaet med tanke på energibruk, karbonutslipp og bruk av råmaterialer. Parisavtalen har som mål at den globale temperaturen ikke skal øke med mer enn to grader frem mot 2050. Med tanke på den store ressursbruken og de store utslippene, gjør det at eiendomsbransjen har et særlig ansvar for å bidra til at dette målet nås. Den grønne omstillingen i bransjen er krevende, og utfordringen ligger i å oppnå verdiskapning samtidig som man reduserer utslipp. Røde bunnlinjer antas å fungere som en barriere i denne omstillingen. Studien har derfor søkt å avdekke hvordan det grønne skiftet i eiendomsbransjen også kan gjøres lønnsomt, og dermed påvirke et ensidig fokus på kostnader. For å besvare problemstillingen ble datainnsamlingen gjort i form av et litteraturstudie, samt dybdeintervjuer med ni eiendomsaktører.

Studien har avdekket at; (1) Eiendomsaktørene har god kunnskap om lover, regler og forskrifter på overordnet nivå. Regelverket oppfattes dog som vanskelig å tolke og forholde seg til, hvilket gjør at detaljert kunnskap i hovedsak er forankret på det operasjonelle nivået hos entreprenører og leverandører. Det knyttes videre stor usikkerhet til innføringen av taksonomien, og hvordan den vil påvirke bransjen når den trer i kraft. (2) Utvalget identifiserte gjeldende regelverk i Norge som en barriere for å oppnå lønnsomhet, spesielt i sammenheng med rehabiliteringsprosjekt. BREEAM-sertifisering benyttes av de fleste aktørene, til tross for at det oppleves som for kostbart og tidkrevende. Videre oppleves støtteordningen fra Enova som en barriere i seg selv, grunnet en kostbar og komplisert søknadsprosess. (3) De fleste aktørene har en offensiv tilnærming til det grønne skiftet, hvilket sees i sammenheng med stor vilje til å investere i grønne løsninger. (4) De tre bærekraftsaspektene likestilles i stor grad av utvalget, under forutsetning om at økonomisk handlingsrom foreligger. (5) En kombinasjon av krav og insentiver trengs for å få med hele bransjen, og ikke bare de mest offensive. For å sette fart på det grønne skiftet avdekkes det behov for momsfristak og fjerning eller reduisering av dokumentavgift i rehabiliteringsprosjekt.

For videre arbeid bør det sees nærmere på hvilke implikasjoner krigen i Ukraina vil påføre bransjen, både på kort og lang sikt. I tillegg bør det gjøres en mer omfattende undersøkelse av sosial bærekraft, og hvordan dette bærekraftsaspektet kan stimuleres med insentiver.

Summary

The construction industry is Norway's largest mainland industry, which also makes it one of the most corrosive to the climate in terms of energy consumption, carbon emissions and the use of raw materials. The Paris Agreement aims to ensure that global temperatures do not increase by more than two degrees by 2050. Considering the large use of resources and the large emissions, this means that the real estate industry has a special responsibility to contribute to achieving this goal. The green transition in the industry is demanding, and it is challenging to achieve value creation while reducing emissions. Red bottom lines are assumed to act as a barrier in this change. The study has therefore sought to uncover how the green shift in the real estate industry can also be made profitable, and thus influence a one-sided focus on costs. To answer the problem, the data collection was done in the form of a literature study, as well as in-depth interviews with nine real estate corporations.

The study has revealed that; (1) The real estate corporations have good knowledge of laws, rules and regulations at a higher level. However, the regulations are perceived as difficult to interpret and relate to, which means that detailed knowledge is mainly rooted in the operational level of contractors and suppliers. There is also great uncertainty associated with the introduction of the taxonomy, and how it will affect the industry when it is implemented. (2) The corporations identified current regulations in Norway as a barrier to achieving profitability, especially in connection with rehabilitation projects. BREEAM certification is used by most corporations, despite the fact that it is perceived as too expensive and time-consuming. Furthermore, the support from Enova is perceived as a barrier in itself, due to an expensive and complicated application process. (3) Most corporations have an offensive approach to the green shift, which is seen in connection with the great willingness to invest in green solutions. (4) The three sustainability aspects are largely equated by the corporations, provided that there is room for economic action. (5) A combination of requirements and incentives are needed to involve the entire industry, and not just the most offensive corporations. In order to speed up the green shift, the need for VAT exemption and removal or reduction of document fees in rehabilitation projects is uncovered.

For further work, one should investigate what implications the war in Ukraine will have on the industry, both in the short and long term. In addition, a more comprehensive study should be made of social sustainability, and how this aspect of sustainability can be stimulated with incentives.

Innholdsfortegnelse

1 Introduksjon	1
1.1 Bakgrunn	1
1.2 Forskningsmetode	4
1.3 Oppgavens struktur.....	4
1.4 Problemstilling	5
1.5 Forskningsspørsmål.....	5
1.6 Oppgavens avgrensning	6
2 Teori	8
2.1 Bærekraft	8
2.2 Den tredelte bunnlinjen	8
2.3 Lover, regler og forskrifter	10
2.4 EUs taksonomi	12
2.5 Lønnsomhet i det grønne skiftet.....	15
2.6 Eterspørselsteori	16
2.7 Bedrifters samfunnsansvar	17
2.8 Eiendomssektorens veikart mot 2050.....	19
2.9 Diffusjonsteori.....	21
2.10 Hype Cycle.....	23
2.11 First mover-advantages (FMA).....	25
3 Metode	29
3.1 Kvalitative og kvantitative metoder	29
3.2 Litteratursøk	30
3.3 Valg av undersøkelsesdesign.....	30
3.4 Utvalg og størrelse.....	33
3.5 Analyse og tolkning av det empiriske materialet	34
3.6 Forskningsetiske retningslinjer.....	34
3.7 Kvalitet på forskning	35
4 Resultat	37
1. Hvilken kunnskap har eiendomsaktører til lover, regler og forskrifter i sammenheng med det grønne skiftet?	37
2. Hva er eiendomsbransjens utfordringer for å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet?.....	40
4. Hvordan prioriteres økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft av eiendomsutviklere?.....	48
5. Hvilke incentiver bør innføres for at eiendomsbransjen skal klare det grønne skiftet?	51
Krig og pandemi	52
5 Diskusjon	55
1. Hvilken kunnskap har norske eiendomsaktører til lover, regler og forskrifter i sammenheng med det grønne skiftet?	55
2. Hva er eiendomsbransjens utfordringer for å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet?.....	57
3. Hvilke fordeler og ulemper vektet når eiendomsaktørene vurderer offensiv, nøytral eller tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet?	60
4. Hvordan prioriteres økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft av eiendomsaktører?	63
5. Hvilke incentiver bør innføres for at norske eiendomsaktører skal klare det grønne skiftet?.....	66
8 Konklusjon	69
Avsluttende refleksjoner	71
Referanseliste	72

Tabelliste

Tabell 1 Masteroppgavens struktur.....	4
Tabell 2 10 anbefalte strakstiltak for små og store byggeiere (Kilde: Norsk Eiendom, 2021b).....	20
Tabell 3 10 anbefalte strakstiltak for boligutviklere (Kilde: Norsk Eiendom, 2021b).....	21
Tabell 4 Tilnærming til og kunnskap om taksonomien	40
Tabell 5 Holdninger til BREEAM	42
Tabell 6 Eiendomsaktørenes holdninger til det grønne skiftet.....	44
Tabell 7 Fordeler og ulemper knyttet til offensiv tilnærming til det grønne skiftet	47
Tabell 8 Fordeler og ulemper knyttet til tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet.....	48
Tabell 9 Eiendomsaktørenes holdninger til sosial bærekraft.	49

Figurliste

Figur 1: FNs bærekraftsmål (Hentet fra FN, 2021b).....	8
Figur 2: De tre dimensjonene i bærekraftig utvikling (Hentet fra FN, 2021a)	9
Figur 3: Steg for å være kompatibel med taksonomien (EU Technical Expert Group, 2020).....	13
Figur 4: Ansvarspyramiden (Carroll, 1991).....	18
Figur 5: Diffusjonskurven (Rogers, 1995).....	22
Figur 6: The Hype Cycle of Innovation (Fenn og Raskino, 2008).....	24
Figur 7: First Mover Advantages (Lieberman og Montgomery, 1998).....	26

1 Introduksjon

1.1 Bakgrunn

Det er et globalt fokus vedrørende bærekraft og kutt i klimagassutslipp, hvilket gjelder både offentlig og privat sektor. Temaet er en megatrend som vil ha en disruptiv påvirkning på både samfunnet, teknologier, markeder og bransjer. I sammenheng med at verden går sammen politisk og kulturelt for å løse klimautfordringer, er eiendomsbransjen en av de mest eksponerte i verden. En viktig årsak er hvor tærende bransjen er på klimaet med tanke på energibruk, karbonutslipp, samt bruk av råmaterialer (Hansen, 2019). Hvis samfunnet vil få bukt med klimautfordringene, er eiendomsbransjen en av de viktigste å målrette seg inn mot for å utgjøre en forskjell.

FNs klimarapport fra 2021 er en oppvekker for myndighetene til å kutte klimautslipp.

Rapporten viste at den globale temperaturen kan øke til, eller overskride 1.5 grader de neste 20 årene, noe som er 10 år tidligere enn forventet (FN-sambandet, 2021).

Temperaturøkningen vil i så fall komme i konflikt med det globale målet i Parisavtalen, og trolig medbringe omfattende ødeleggelser og ekstremvær. Rapporten viste tydelig at klimaendringer kommer som en konsekvens av menneskelig aktivitet. Med dagens utslippsnivå og fremtidig forventet vekst predikerer rapporten at målet i Parisavtalen vil være uoppnåelig, og at den globale temperaturen vil øke med to grader (FN-sambandet, 2021).

Hvis klimagassutslippene derimot reduseres umiddelbart eller i nærmeste fremtid vil det øke sannsynligheten for at temperaturøkningen holder seg godt under to grader frem mot 2050.

Klimautfordringene utgjør en trussel for blant annet helse, matsikkerhet og naturmangfold (Miljøstatus, u.å.). Rettes imidlertid klimautfordringene mot eiendomsbransjen kan det medføre både økt risiko og en opplevelse av at aktørene må foreta avveininger i bærekraftsøymed. Å minimere denne risikoen, samt håndtere vanskelige avveininger kan tenkes å bli en av de største utfordringene for eiendomsbesittere i de kommende tiårene.

Raske endringer i politiske signaler og bestemmelser knyttet til bærekraft kan for eksempel ha stor påvirkning på både store og små selskaper. I mange tilfeller burde nasjonale bestemmelser og reguleringer i bransjen vært gjenstand for en revisjon for å gjøre det enklere å rehabilitere, med eksempelvis en egen rehab-teknisk forskrift (Norsk Eiendom, 2020). Det

anliggende er at disse bestemmelsene kan utgjøre en større risiko for eiendomsbransjen sammenlignet med andre bransjer. Ved innføring av nye regler, bestemmelser eller krav kan andre bransjer i verste fall velge å forlate markedet. Denne muligheten til å velge har ikke eiendomsbransjen, og må innrette seg etter det som bestemmes.

Det positive er imidlertid at det foreligger en mulighet for eiendomsbransjen til å imøtekomme omstillingsprosessen mot en grønnere profil, da klimautfordringene ikke bare er synonymt med risikoaspekter. Løsningen vil trolig ligge i å adoptere ny teknologi, nye byggematerialer, nye måter å bygge på, nye tilnæringsmetoder til drift og forvaltning, samt nye kilder til karbonnøytrale energiløsninger (Norsk Eiendom, 2021a) Samlet sett vurderes dette som en utfordring og et problem som bransjen må innovere seg ut av. Gitt utfordringenes enorme skala, men også belønningen for å lykkes, vurderes det ikke som usannsynlig at temaet vil være toneangivende sammen med PropTech de neste årene.

Det antas at denne studien vil være viktig og nyttig for bransjen fordi den har potensial til å avdekke hvordan det grønne skiftet også kan gjøres lønnsomt. Røde bunnlinjer kan fungere som en barriere i denne omstillingsprosessen. En rapport fra NyAnalyse viser at 60 % av eiendomsbransjen og 51 % av bygg- og anleggsbransjen er villige til å betale mer for produkter som bidrar til å gjøre deres profil grønnere (NyAnalyse, 2021). Det eksisterer imidlertid fortsatt et kunnskapshull i eiendomsbransjen knyttet til grønne investeringer. Omstillingen er krevende, og utfordringen ligger i å oppnå verdiskapning samtidig som man reduserer utslipp (Regjeringen, 2021a). For å få til det grønne skiftet i eiendomsbransjen må også mulighetene for lønnsomhet adresseres, og på den måten påvirke et ensidig fokus på kostnader (Ytreberg, 2021).

Manglende kunnskap om hva man investerer i, kan både utilsiktet og tilsiktet føre til grønnvasking. Med et stort forbruk av råmaterialer, høy energibruk, samt store avfallsmengder, vil konsekvensene av grønnvasking i eiendomsbransjen være av særlig betydning (Hansen, 2019). I den sammenheng kan trolig den kommende taksonomien legge til rette for at grønnvasking i bransjen reduseres. Taksonomien er et klassifiseringssystem utarbeidet av EU for å sikre bærekraftige aktiviteter for å nå definerte og spesifikke miljømål (Nilsen og Halleraker, 2021). Taksonomiens betydning for eiendomsbransjen vil gi utslag i spesifikke kriterier og krav, og kan bidra til at risikoen for at selskaper grønnvasker, reduseres (Kvale og Norang, 2021). Eiendomsbransjen omhandler begrensning av

klimaendringene og klimatilpasning. For å være i tråd med taksonomien må for eksempel eiendomsutviklingsprosjekter ha 20 % lavere energiforbruk enn nasjonale krav til energieffektivitet for å bidra til å begrense klimaendringene, eller at 70 % av bygningsmaterialene må gjenvinnes for å bidra til klimatilpasning (Grønn Byggallianse, u.å.a).

For det første gir taksonomien et tydelig rammeverk for å måle i hvor stor grad eksisterende, samt bygg under utvikling, vurderes som bærekraftig. Byggene som harmonerer med EUs definisjon på en bærekraftig aktivitet vil trolig oppleve synergieffekter på attraktivitet i forbindelse med finansiering, interessenter, omdømme og investorer. Samtidig forventes det at bygg med “brune” profiler, og som faller utenfor EUs taksonomi, vil bli mindre attraktive overfor de samme kategoriene (PwC, u.å.). Videre vil det fungere som et konkret verktøy for eiendomsaktørene til å utøve bærekraftig drift, gi bedre beslutningsgrunnlag og gjøre selskapet til et bedre investeringsobjekt.

Det er ikke til å komme unna at bransjen har vært preget av mye usikkerhet de siste årene. Eiendomsbransjen må, på lik linje med andre bransjer, tilpasse seg endringer i omgivelsene. I skrivende stund er det krig i Ukraina. Konflikten har pågått siden 2014 og konflikten eskalerte da Russland invaderte Ukraina 24. februar i år. Krigen har fått konsekvenser for hele Europa, og for eiendomsbransjen har krigen særlig fått betydning for materialtilgang og råvarepriser. Bransjen opplever i dag leveringsutfordringer og ekstraordinære prisstigninger på bygningskomponenter (Norsk Eiendom, 2022). Ukraina og Russland sitter på store ressurser. Ukraina er på sin side stor produsent av stål, kull, maskiner og jordbruksprodukter, mens Russland på sin side har enorme naturressurser i tillegg til å være verdensledende innen oljeproduksjon. Som følge av krigen er store ressurser i Ukraina lagt i ruiner, og sanksjoner mot Russland har gjort at handel med landet ikke er mulig. Dette merker eiendomsbransjen blant annet i form av økte kostnader og redusert tilgang på nøkkelkomponenter.

I tillegg til krigen har en pandemi nettopp herjet i underkant av to år. Pandemien påvirket eiendomsbransjen, særlig de første månedene, med blant annet redusert salgsvolum, usikkerhet i boligprisene, anstrengt oppdragssituasjon og permitteringer. Det tok dog ikke lang tid før boligmarkedet snudde. Som følge av lave renter og endret forbruksmønster steg etterspørselen etter eiendom. Norges bank senket renten til historiske 0 prosent og flertallet av befolkningen fikk høyere kjøpekraft enn de hadde før pandemien (NEF, 2021). Til tross

for stor usikkerhet knyttet til pandemien, har det vist seg at bransjen har kommet godt ut av det.

På bakgrunn av det ovennevnte har følgende problemstilling blitt utarbeidet:

"Hvordan kan eiendomsaktører tilpasse seg det grønne skiftet samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet?"

1.2 Forskningsmetode

Det er benyttet en kvalitativ forskningsmetode for å kunne finne svar på ovennevnte problemstilling. Dybdeintervjuer med ulike eiendomsaktører ble vurdert som mest hensiktsmessig for datainnsamlingen. Underveis i prosessen ble det vurdert om det ville være fordelaktig å benytte flere forskningsdesign, som eksempelvis en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode - såkalt metodetriangulering. Kvantitativ metode ble ikke vurdert som egnet metode ettersom at oppgavens problemstilling har krevd nyanserte og detaljerte svar. Den type data ville blitt utfordrende å innhente gjennom eksempelvis spørreundersøkelser.

1.3 Oppgavens struktur

Oppgaven er delt inn i åtte kapitler og tar utgangspunkt i IMRaD-modellen, slik som presentert i tabell 1 (NTNU Senter for faglig kommunikasjon, u.å). I tillegg følger det avslutningsvis et kapittel med refleksjoner.

Tabell 1 Masteroppgavens struktur

Introduksjon	Presentere hensikten med forskningen og oppgavens relevans samt redegjøre for valgt problemstilling og tilhørende forskningsspørsmål.
Teori	Redegjørelse for relevant teori.
Metode	Beskriver bakgrunn for valgt metode samt hvordan data er samlet inn og behandlet.
Resultat	Presentasjon av funn fra dybdeintervjuer.
Diskusjon	Diskuterer funn fra dybdeintervjuer opp mot relevant litteratur.
Konklusjon	Presenterer oppgavens hovedfunn og svarer på problemstilling og forskningsspørsmål.

1.4 Problemstilling

Tekstforfatterens interesse og nysgjerrighet for hvordan det er mulig for eiendomsaktører å investere i grønne løsninger samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet har vært bakgrunn for valg av tema. Bærekraft er et felt som har fått økt oppmerksomhet de siste tiårene, og er et tema som stadig er på dagsorden. Samtidig som det er et dagsaktuelt tema, finnes det kunnskapshull som tekstforfatterne ønsker å bidra til å avdekke. Formålet med studien har vært å undersøke hvordan eiendomsaktører kan tilpasse seg det grønne skiftet samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet. I den sammenheng har det blitt forsket på private eiendomsutviklere med omfattende virksomhet i Norge. Aktørene som er intervjuet driver primært med utbyggelse av nybygg og har tilhørighet i Trondheim og Oslo. Med utgangspunkt i oppgavens introduksjon og formål er det formulert følgende problemstilling:

"Hvordan kan eiendomsaktører tilpasse seg det grønne skiftet samtidig som de oppnår tilfredsstillende lønnsomhet?"

1.5 Forskningsspørsmål

Problemstillingen innebærer en omfattende studie, og det var derfor hensiktsmessig å formulere forskningsspørsmål som har hatt til hensikt å adressere problematikken oppgaven tar for seg. Det er formulert fem forskningsspørsmål for å kunne besvare problemstillingen:

1. *Hvilken kunnskap har eiendomsaktører til lover, regler og forskrifter i sammenheng med det grønne skiftet?*

Det første forskningsspørsmålet søker å avdekke hvilken kunnskap eiendomsaktørene besitter vedrørende lover, regler og forskrifter som sees i sammenheng med det grønne skiftet.

Forskningsspørsmålet har til hensikt å avdekke hvilke endringer i lovverk som anses som nødvendig med tanke på å få fart på grønn omstilling i bransjen.

2. *Hva er eiendomsbransjens utfordringer for å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet?*

Det andre forskningsspørsmålet er utformet med tanke på å undersøke hvilke utfordringer eiendomsaktørene opplever i møte med å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet.

Forskningsspørsmålet tar for seg både barrierer og muligheter, og forsøker å identifisere hva aktørene opplever som mest utfordrende.

- 3. Hvilke fordeler og ulemper vektet når eiendomsaktørene vurderer offensiv, nøytral eller tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet?*

Det tredje forskningsspørsmålet undersøker hvilken tilnærming aktørene har til det grønne skiftet, samt hvilke fordeler og ulemper som vektlegges ved valg av tilnærming. Hensikten med forskningsspørsmålet er å finne ut hvordan eiendomsaktørene tenker og hvilke prioriteringer de gjør.

- 4. Hvordan prioriteres økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft av eiendomsaktører?*

Hensikten med det fjerde forskningsspørsmålet er å undersøke om eiendomsaktørene prioriterer de tre bærekraftsaspektene ulikt. Forskningsspørsmålet har til hensikt å utfordre aktørene til å si noe om hvordan de prioriterer økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft i sine prosjekter.

- 5. Hvilke insentiver bør innføres for at eiendomsbransjen skal klare det grønne skiftet?*

Det femte forskningsspørsmålet er sentralt for å finne svar på oppgavens problemstilling. Forskningsspørsmålet har til hensikt å undersøke om det er nødvendig med insentiver for at grønn omstilling skal finne sted i bransjen, og i så fall hvilke insentiver aktørene selv ønsker.

Problemstillingen og forskningsspørsmålene vil i denne oppgaven bli besvart ved bruk av eksisterende litteratur og innhentet empiri fra dybdeintervjuene. Forskningsspørsmålene har til hensikt å danne et helhetlig bilde av eiendomsaktørene i det grønne skiftet, og skal forsøke å gi svar på hvordan aktørene i den sammenheng kan oppnå lønnsomhet.

1.6 Oppgavens avgrensning

Oppgaven er avgrenset geografisk til Norge, og tar kun for seg eiendomsaktører her i landet. For å presisere hva oppgaven forsøker å svare på, er det nødvendig å avklare hva som faktisk ligger i begrepene “det grønne skiftet”, “bærekraft” og “eiendomsaktører”. Det grønne skiftet dreier seg om hvordan Norge skal bli et lavutslippsland innen 2050. Samfunnet må omstille

seg til å bli et samfunn hvor vekst og utvikling skjer innenfor naturens tålegrenser (Regjeringen, 2021b). Med bærekraft menes en måte å handle på som imøtekommer dagens behov, samtidig som fremtidige behov ivaretas. Eiendomsaktører i Norge avgrenses i denne oppgaven til de som utvikler boliger, hvor næringsbygg, formålsbygg eller offentlige bygg ekskluderes.

2 Teori

2.1 Bærekraft

Begrepet bærekraftig utvikling fikk internasjonal oppmerksomhet gjennom rapporten «Vår felles framtid» utgitt av Brundtlandkommisjonen i 1987. I rapporten beskriver kommisjonen bærekraftig utvikling som «en utvikling som imøtekommer dagens behov uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få dekket sine behov». Definisjonen anerkjenner en felles interesse for å ta vare på en klode med begrensede ressurser, og rapporten har lagt grunnlaget for hvordan det tenkes rundt miljø- og utviklingsspørsmål (FN, 2021a). Med bakgrunn i Brundtland-rapporten ble det høsten 2015 vedtatt 17 bærekraftsmål og 169 delmål for bærekraftig utvikling. Bærekraftsmålene fungerer som en felles arbeidsplan for alle land for å utrydde fattigdom, bekjempe ulikhet og stoppe klimaendringene innen 2030 (FN, 2021b).

Figur 1: FNs bærekraftsmål (Hentet fra FN, 2021b)

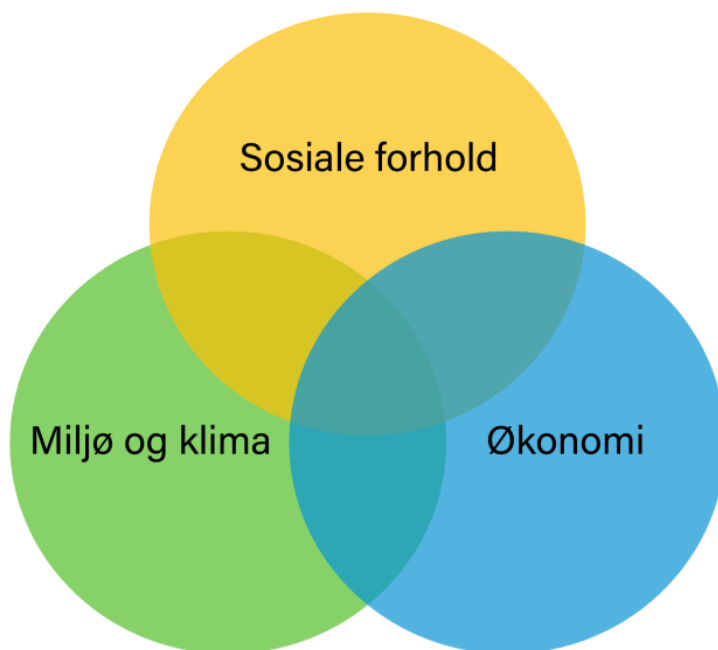


2.2 Den tredelte bunnlinjen

Bærekraftbegrepet omhandler tre viktige dimensjoner som alle må ses i sammenheng for å avgjøre om noe er bærekraftig (FN, 2021a). John Elkington introduserte i 1977 begrepet «The Triple Bottom Line», som på norsk oversettes til *den triple bunnlinjen*. Begrepet omfatter en sosial, en miljømessig og en økonomisk dimensjon av bærekraftbegrepet, og viser til at en bedrifts ansvar ikke bare er knyttet til økonomiske verdier. Elkington hevdet at bedrifter har for mye fokus på den økonomiske dimensjonen, og at dersom en bedrift ønsker å

oppnå langsiktig bærekraftig utvikling og større langsiktig lønnsomhet, må alle dimensjonene ivaretas (Kuhlman og Farrington, 2010).

Figur 2: De tre dimensjonene i bærekraftig utvikling (Hentet fra FN, 2021a)



2.2.1 Sosial bærekraft

Sosial bærekraft handler om å sikre at mennesker får et godt og rettferdig grunnlag for et anstendig liv. De sosiale forholdene sier noe om hvordan mennesker har det i et samfunn, om de får oppfylt sine rettigheter og i hvilken grad de har mulighet til å påvirke eget liv og det samfunn de lever i. Dette innebærer blant annet å sikre at både menn og kvinner har lik rett til økonomiske ressurser og tilgang på grunnleggende tjenester, som eksempelvis eiendom (FN, 2021a). Innenfor eiendomsbransjen handler den sosiale dimensjonen blant annet om hvordan bygninger kan designes slik at det gagnar mennesket. Det kan omhandle alt fra hvordan arkitekturen tiltaler enkeltmennesket, til hvordan inneklime påvirker helse og trivsel (Byggitegl, 2015). Kvaliteten i våre omgivelser er ikke bare knyttet til det fysiske bygget, men må også ses i sammenheng med målene for samfunnet. Sosial bærekraft handler altså om hvordan individer og samfunn lever med hverandre (Woodcraft, 2012).

2.2.2 Miljømessig bærekraft

Den miljømessige dimensjonen handler om å ivareta natur og klima. Miljømessig bærekraft dreier seg om hvordan en bedrift påvirker det ytre miljøet gjennom sin virksomhet. Bygg-og anleggssektoren står for 40 % av energibruken, 40 % av råstoffbruken og 40 % av avfallsproduksjonen i Norge. Alle valg som tas knyttet til arealbruk, infrastruktur, materialbruk, energiløsninger m.fl. vil påvirke miljøet, og må ses i et livsløpsperspektiv for å sikre miljømessig bærekraft (Hansen, 2019).

2.2.3 Økonomisk bærekraft

Den økonomiske dimensjonen av bærekraftbegrepet handler om å sikre økonomisk trygghet for både mennesker og samfunn. Økonomisk vekst kan bidra til å sikre utvikling av et lands økonomi, noe som igjen vil bidra til nye arbeidsplasser og økte skatteinntekter. Utfordringen er imidlertid å gjøre økonomien bærekraftig, slik at menneskers behov ivaretas, samt sørge for at veksten holder seg innenfor naturens tåleevner (FN, 2021a). I et økonomisk perspektiv vil det mest effektive tiltaket for BAE-næringen være det man velger å ikke bygge. Jo mindre man bygger, desto færre ressurser forbrukes. Resultatet er lavere kostnader. Dersom man velger å bygge, er det flere perspektiver man kan benytte seg av. Å velge billigere løsninger vil gi lavere investeringskostnader. I et livsløpsperspektiv vil imidlertid de billige løsningene kunne medføre økte vedlikeholds- og driftskostnader. I tillegg kan det føre til økte kostnader for de som skal benytte seg av byggene. Dette kan være i form av økte driftskostnader eller at bygget er utformet slik at det er til hinder for produktivitet og lønnsomhet for virksomheten (Hansen, 2019).

2.3 Lover, regler og forskrifter

I Norge er plan- og bygningsloven, herunder SAK, TEK og DOK, samt lokale forskrifter og retningslinjer, førende for alle tiltak som iverksettes. Disse vedtas av henholdsvis Stortinget, departementene og kommunene, og felles for disse er at de er juridisk bindende. I tillegg til disse finnes det ulike veiledninger, standarder og normer, samt spesifikasjoner utarbeidet av bransjen selv, standardiseringsorganisasjoner eller av Direktoratet for Byggkvalitet (Hansen, 2019).

2.3.1 Plan- og bygningsloven

Plan- og bygningsloven er den viktigste loven som bestemmer hvordan arealene i Norge kan brukes, reguleres og forvaltes. Alle tiltak som utarbeides kan bare iverksettes under

forutsetning av at de ikke strider med plan- og bygningslovens bestemmelser, tilhørende forskrifter, samt kommuneplanens arealdel og reguleringsplan (Plan- og bygningsloven, 2008).

Med unntak av blant annet offentlige veianlegg, vannkraftanlegg, anlegg for produksjon av elektrisk energi, samt akvakulturanlegg, gjelder plan- og bygningsloven for alle typer virksomheter og byggeprosjekter (Hansen, 2019). Plan- og bygningsloven må samordnes andre lover, slik som vegloven, vegtrafikkloven, kulturminneloven, forurensningsloven og lov om folkehelse. Formålet til denne ytre rammebetingelsen, som er sektorovergripende, er å sikre bærekraftig utvikling for den enkelte, samfunnet og framtidige generasjoner (Hansen, 2019). Plan- og bygningsloven deles opp i fem deler;

- Fellesbestemmelser, definisjoner m.m.
- Plandel med regler om statlig, regional og kommunal planlegging
- Gjennomføringsdelen med regler om ekspropriasjon, utbyggingsavtaler, refusjon og dispensasjon
- Byggesaksdelen med regler for søknader, ansvar, tilsyn og tekniske spesifikasjoner til byggeprosessen
- Håndhevings- og gebyrregler

2.3.2 Byggesaksforskriften (SAK10)

Formålet med byggesaksforskriften er å sikre godt forberedte søknader, at den søkende har tilstrekkelige kvalifikasjoner, at uavhengige kontroller planlegges, gjennomføres og dokumenteres, at det føres effektivt og systematisk tilsyn av tiltak, og at det reageres mot brudd på bestemmelser gitt i eller med hjemmel i plan- og bygningsloven (Byggesaksforskriften, 2010). En ryddig og transparent søknadsprosess bidrar til å sikre en bedre kvalitetssikring av prosjektet, i tillegg til at det blir enklere å identifisere de eller den ansvarlige i forbindelse med skader, feil, eller mangler (Hansen, 2019).

2.3.3 Byggteknisk forskrift (TEK17)

Formålsparagrafen i TEK sier at “forskriften skal sikre at tiltak planlegges, prosjekteres og utføres fra hensyn til god visuell kvalitet, universell utforming og slik at tiltaket oppfyller tekniske krav til sikkerhet, miljø, helse og energi” (Byggteknisk forskrift, 2017.).

Byggteknisk forskrift viser hvilke minimumskrav som settes for at et byggverk skal kunne reises lovlig i Norge.

2.3.4 Forskrift om dokumentasjon av byggevarer (DOK10)

Gjennom DOK10 stilles det egne krav til produkter og materialer som skal benyttes i byggverk, og dette skal kunne dokumenteres i henhold til forskrift om dokumentasjon av byggevarer. Kapittel 2 inneholder krav om og regler for CE-merking av byggevarer gjennom byggevarerforordningen (Forskrift om dokumentasjon av byggevarer, u.å.). Selv om produktene som benyttes i byggverk tilfredsstiller kravet til CE-merking og er i henhold til DOK10, er det ikke sikkert at de kan benyttes i Norge, noe som gjør at produkter må velges med omhu (Hansen, 2019). Forskriftens kapittel 3 inneholder krav om dokumentasjon for produkter som ikke er CE-merket, altså hvor verken en europeisk teknisk bedømmelse eller harmonisert standard foreligger (Forskrift om dokumentasjon av byggevarer, u.å.).

2.4 EUs taksonomi

EUs taksonomi er et klassifiseringssystem som søker å etablere et rammeverk, bestående av definisjoner og en felles forståelse av hva en bærekraftig økonomisk aktivitet er. Hensikten med en innføring av taksonomien er å etablere et tydelig grunnlag for å kunne nå EUs klima- og energimål mot 2030. I tillegg vil taksonomien bidra til å støtte opp under EUs Green Deal, hvis ambisjon er å bli verdens første klimanøytrale kontinent innen 2050 (European Commission, 2021). Etter forordningens artikkel 3, vil en investering oppfylle kravene til å være miljømessig bærekraftig dersom den:

- Bidrar til vesentlig oppnåelse av ett eller flere av forordningens miljømål
- Ikke er til vesentlig skade for noen av de andre miljømålene
- Oppfyller minstekravet til sosiale og styringsmessige forhold
- Oppfyller tekniske kriterier fastsatt av Europakommisjonen

(Prop. 208 LS (2020-2021)).

EUs taksonomi har etablert seks miljømål hvor kriteriet for å kvalifisere seg som miljømessig bærekraftig er å bidra i positiv forstand til minst ett av disse, som er:

1. Begrensninger av klimaendringer
2. Klimatilpasninger

3. Bærekraftig bruk og bevaring av vann og havressurser
4. Omstilling til sirkulærøkonomi
5. Forebygging og kontroll av forurensning
6. Beskyttelse og gjenopprettelse av biologisk mangfold og økosystemer

(European Commission, 2021).

Det overordnede regelverket i EUs taksonomi setter i første omgang krav til rapportering i årsrapporter for banker, forsikringsforetak og børsnoterte foretak med mer enn 500 ansatte. Kravet for disse foretakene i årsrapporten for 2021 var å bekrefte i hvor stor grad deres aktiviteter er rammet av regelverket i taksonomien eller ikke (Finansdepartementet, 2021). Selv om den primært først retter seg mot finanssektoren, vil den også ramme mange andre bransjer, BAE-næringen inkludert. I Norge utarbeides det eksempelvis egne kriterier for grønne investeringer og grønne utlån, basert på rammeverket i EUs taksonomi (Grønn Byggallianse, 2021). Forordningen (identisk for alle EU/EØS-land) ble først publisert 22. juni 2020, og de fleste kravene trådte i kraft 10. mars 2021 i EU. Taksonomiens krav for bærekraftig finans har imidlertid ikke trådt i kraft i Norge enda. EØS-innlemmelsen er avhengig av at forordningene innlemmes i EØS-avtalen gjennom ny lov om bærekraftig finans, hvilket er ventet å skje i første halvår av 2022 (Finansdepartementet, 2021.)

Figur 3: Steg for å være kompatibel med taksonomien (EU Technical Expert Group, 2020)



2.4.1 Taksonomien for bygg og eiendom

Taksonomien omfatter i hovedsak ni ulike sektorer, hvor bygninger og anleggsvirksomhet er en av disse. For eiendomssektoren er det utarbeidet egne kriterier for eiendomsutviklere i forbindelse med oppføring av nye bygninger. For at nybygg skal kunne regnes som bærekraftig i henhold til taksonomien, må det falle under følgende fastsatte kriterier:

- energibehovet må være <10 % lavere enn nasjonal Nearly Zero Energy Building (NZEB) -definisjon
- bygg større enn 5000 m² har krav til dokumentasjon av lufttetthet og kuldebroverdi
- bygg større enn 5000 m² skal ha CO₂-beregning for byggets livsløp
- robusthet mot forventede klimaendringer (spesifisert)
- vannbesparende installasjoner (ikke boliger). På byggeplass skal det sikres at vann i nærheten opprettholder samme kvalitet og at vannbalansen ikke forstyrres
- tilrettelegge for at minst 70 % av bygnings- og riveavfall kan gå til ombruk eller materialgjenvinning
- kan ikke inneholde miljøgifter definert av REACH (EU-forordning for identifisering og regulering av kjemikalier)
- må ha lav avgassing til inn klima (spesifisert)
- må ha kartlagt forurenset grunn
- må ta hensyn til støv og støybelastning i byggeperioden
- kan ikke bygges i naturvernområde (spesifisert områder)
- kan ikke bygges på jord med høy jordbruksverdi

(Grønn Byggallianse, 2021).

2.4.2 Taksonomien for eiendomssektoren i Norge

Hvordan taksonomien konkret vil ramme eiendomssektoren i Norge er uvisst. I påvente av innlemmelsen i EØS, er det gjort få formelle studier i Norge rundt temaet. Selv om taksonomien enda ikke har trådt i kraft i Norge, finnes det allerede utfordringer og barrierer knyttet til innføringen. Kvale og Norang (2021) fant høy forvirring og usikkerhet blant virksomheter som en barriere for innføring. For både nye og eksisterende bygg ble det i samme studie avdekket funn som tilsier at de kommende kriteriene er strenge sammenlignet med dagens kriterier i den norske eiendomssektoren. For små- og mellomstore bedrifter ble det avdekket uro for hvordan kravene til rapportering kan ramme disse negativt. Videre ble

taksonomiens fokus på energieffektivitet i driftsfasen til bygg avdekket som ensidig, og at det derfor også bør fokuseres på andre deler av livsløpet. Til sist ble taksonomiens insentiver for renovering og boligmarkedet vurdert som svake, og dermed en mulig barriere (Kvale og Norang, 2021).

2.5 Lønnsomhet i det grønne skiftet

Lønnsomhet sier noe om en bedrifts evne til å tjene penger på sin virksomhet. Ifølge Kristoffersen (2016) er tilstrekkelig lønnsomhet den viktigste målsettingen for en bedrift. Dette innebærer at inntektene må være større enn kostnadene slik at bedriften skaper et overskudd (Kristoffersen, 2016). Spørsmålet er hvorvidt det er mulig å oppnå lønnsomhet for bedrifter i det grønne skiftet dersom det medfører ekstra kostnader knyttet til å ta bærekraftige valg. Et typisk krav til tilfredsstillende lønnsomhet ligger ofte et sted mellom 10-15 prosent (Torgersen, 2019).

Ifølge Grønn Byggallianse kan byggebransjen utgjøre en betydelig miljøforskjell uten at det går på bekostning av lønnsomheten. En vanlig oppfatning er at bærekraftige bygg av god kvalitet er langt dyrere å prosjektere og oppføre enn et bygg som følger lovverkets minimumskrav (Gjensidige, 2021). På grunn av at krav fra marked og myndigheter dreies i en mer grønn retning, vil det for banker, investorer og forsikringsselskaper gi økt risiko å låne ut til, investere i eller forsikre såkalte «brune bygg». For norske finansinstitusjoner brukes EUs taksonomi til å forme kriterier for grønne investeringer og grønne lån. Dette medfører bedre betingelser for grønne bygg, og vil trolig bli et absolutt krav for å få finansiering i fremtiden (Grønn Byggallianse, 2021).

Det er også utviklet flere miljørelaterte sertifiseringer for eiendomsbransjen som både kan benyttes i nye og eksisterende bygg (Haugen, Sæbøe og Foss, 2020). Grønn Byggallianse forvalter BREEAM-NOR som er en norsk tilpasning av den britiske sertifiseringen BREEAM, og er i dag Norges mest brukte miljøsertifisering for alle typer bygg (Grønn Byggallianse, u.å.b). Sertifiserte bygg er ofte kommersielt attraktive og vil derfor generere økte inntekter for utbyggere og eiere. Å miljøsertifisere bygg er ofte forbundet med økte kostnader. Likevel vil en investering kunne medføre lavere driftskostnader og dermed økte besparelser i byggets levetid. Ifølge Grønn Byggallianse viser erfaringer fra bransjen at en miljøsertifisering innebærer ingen eller små ekstra investeringskostnader (Gjensidige, 2021).

2.6 Etterspørselsteori

I et marked finnes det selgere (tilbydere) og kjøpere. Tradisjonelt sett er tilbydere de som produserer eller tilbyr en vare eller tjeneste, men tilbydere kan også være privatpersoner, slik som i boligmarkedet. Sammen med arbeidsmarkedet og kapitalmarkedet, omtales boligmarkedet som et makromarked grunnet deres betydelige påvirkning på makroøkonomiske forhold (Riis og Moen, 2016). Når et markeds tilbud er lik etterspørselen, oppstår markedslikevekt. Hvis kurven på tilbuds- og etterspørselssiden er fast, vil likevektsmengden og likevektsprisen være uendret. Hvordan disse påvirkes er avhengig av flere faktorer som knyttes til skift i tilbud og etterspørsel.

2.6.1 Etterspørselens drivere

Etterspørselen etter et gode styres og påvirkes av mange faktorer. Hvor stor etterspørsel som knyttes til et gode, avhenger av prisen på godet, prisen på andre goder, samt individets inntekt (Riis og Moen, 2016). Endringer i inntekt og priser påvirker begge individets etterspørsel. Når prisen på et gode øker vil det føre til at realinntekten til konsumentene synker, og følgelig vil kjøpekraften svekkes. Samtidig vil det resultere i at prisen på substitutter (andre goder) virker som mer overkommelig og ettertraktet (Riis og Moen, 2016).

Etterspørselen etter et gode begrenser seg ikke kun til hva individet har lyst på. Lusted (2019) viser til at individet styres av fem forskjellige faktorer når hen har lyst på et gode, og disse påvirker etterspørselen på ulike måter. Den første og viktigste avgjørende faktoren er prisen på produktet eller tjenesten. Dette må sees i sammenheng konsumentoverskuddet, som viser differansen mellom prisen et individ er villig til å betale for et produkt eller tjeneste, og den faktiske markedsprisen (Riis og Moen, 2016). Prisen på varer og tjenester relatert til anskaffelsen av godet er også en avgjørende faktor. Relatert til boligmarkedet vil dette innebære kostnader knyttet til lån, strøm, felleskostnader o.l. Som nevnt er også individets inntekt avgjørende for etterspørselen. Fjerde og femte avgjørende faktorer for etterspørsel er henholdsvis individets preferanser og forventninger (Lusted, 2019).

2.6.2 Samspillet mellom tilbud og etterspørsel

En endring i pris og mengde kommer når etterspørselskurven og tilbudskurven skifter over tid. Samspillet mellom tilbud og etterspørsel må sees i sammenheng med virkningene som følge av endringer i marginalkostnader og marginal betalingsvilje. Marginalkostnaden i en virksomhet er kostnadene knyttet til den nødvendige mengden for å framstille et produkt -

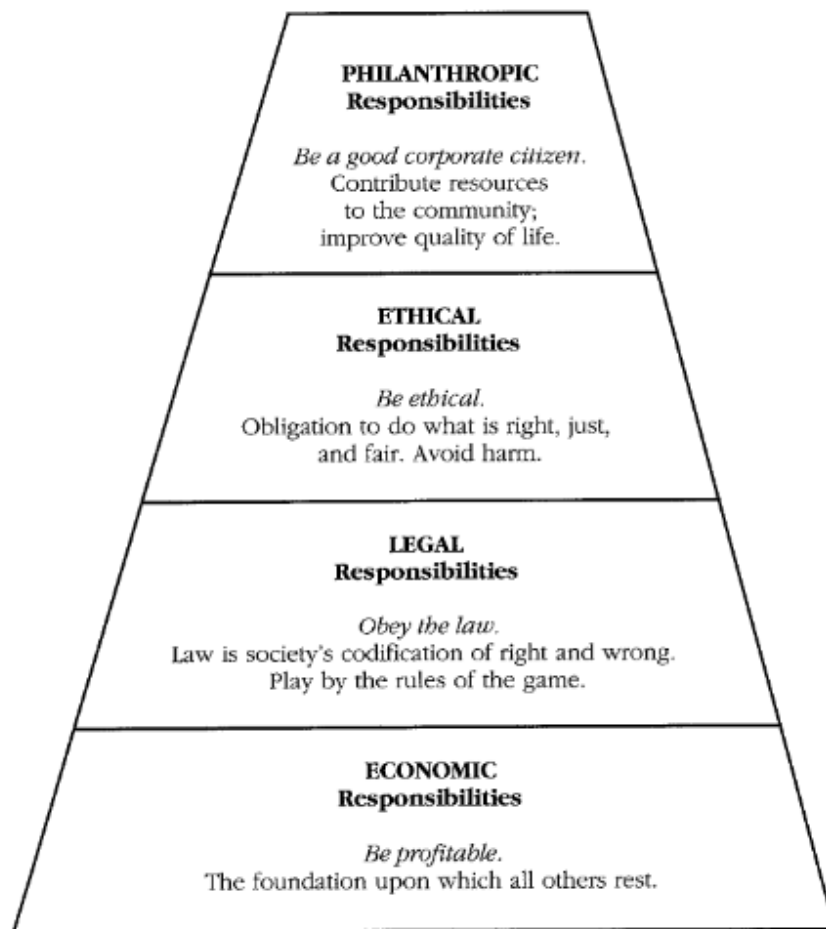
eksempelvis trelast i byggebransjen. Hvis marginalkostnadene øker vil det føre til et skift i tilbudskurven, med økte priser og lavere mengder som konsekvens (Riis og Moen, 2016). Økt marginal betalingsvilje for en konsumvare kan i mange tilfeller bety at realinntekten hos konsumentene har økt, at produktet fremstår som bedre fordi prisene på konkurrerende produkter har økt, eller at prisene på komplementære produkter har sunket (Riis og Moen, 2016).

2.7 Bedrifters samfunnsansvar

CSR står for «Corporate social responsibility» og er en forkortelse som også blir brukt på norsk når det er snakk om bedrifters samfunnsansvar. CSR ble først anvendt som begrep i USA og England på 1950-tallet. På den tiden var det mest fokus på den enkelte næringslivsleders sosiale ansvar i det samfunnet man opererte i. I senere tid har det blitt mer fokus på selve bedriften og dens ansvar på flere områder. Bedrifters samfunnsansvar handler om hvordan bedrifter tar ansvar ut i fra tre ulike hold: økonomi, miljø og sosiale forhold. Samfunnsansvaret er et uttrykk for at bedrifter erkjenner et ansvar som går utover egen virksomhet og dens økonomiske resultater (Nyeng, 2011).

Den mest kjente teoretiske fremstillingen av bedrifters samfunnsansvar er Archie B. Carrolls ansvarspyramide fra 1979 (Nyeng, 2011). Carroll (1991) hevdet at bedrifters samfunnsansvar omfattet økonomiske, lovmessige, etiske og filantropiske forpliktelser. Pyramiden visualiserer de ulike forventningene og begynner med den grunnleggende oppfatningen av at økonomi ligger til grunn for alt annet. I det neste forventes det at bedrifter følger lover og regler som er vedtatt av myndighetene. Videre dreier det seg om bedriftens ansvar for å være etisk. Dette innebærer å følge aksepterte etiske normer og verdier. Til slutt, på det høyeste nivået, ligger det filantropiske ansvaret som omhandler bedrifters ansvar for å bidra til en positiv samfunnsutvikling (Carroll, 1991).

Figur 4: Ansvarspyramiden (Carroll, 1991)



2.7.1 CSR i eiendomsbransjen

Som Norges største fastlandsnæring målt i verdiskaping har BAE-næringen et spesielt samfunnsansvar ettersom den på grunn av sin størrelse og mulighet til påvirkning kan gjøre en forskjell (Byggeindustrien, 2019). BAE-næringen består av aktører innen både privat og offentlig sektor, som alle bidrar til verdiskaping i samfunnet. Samtidig som næringen skaper mange arbeidsplasser som både bidrar indirekte og direkte til verdiskaping, skaper næringen våre fysiske omgivelser. Boliger, skoler, sykehus, kontorbygg, veier, m.fl. er eksempler på direkte verdiskaping fra bransjen (Hansen, 2019). Fysiske omgivelser har stor betydning for både mennesker, virksomheter og samfunnet for øvrig, og legger premisser for hvordan mennesker lever og arbeider, for trivsel og livskvalitet (Meld. St. 28 (2011–2012)). Med andre ord er samfunnet avhengig av en velfungerende BAE-næring som leverer (Hansen, 2019).

Selv om næringen bidrar til betydelig verdiskaping, står den ansvarlig for store klimagassutslipp. Gjennom SAMMEN2020 har bedrifter fra BAE-næringen over hele landet forpliktet seg til å kutte klimagassutslipp tilsvarende Norges forpliktelser i Parisavtalen (Byggeindustrien, 2021). Hensikten med prosjektet er at bransjen skal jobbe sammen for å synliggjøre næringen som en lønnsom og fremtidsrettet næring, samt næringens verdiskaping og betydning for samfunnet, med et særlig fokus på å redusere klimafotavtrykket fra bransjen (Sammen2020, u.å.).

2.8 Eiendomssektorens veikart mot 2050

Norsk Eiendom og Grønn Byggallianse utarbeidet i 2016 «Eiendomssektorens veikart mot 2050» som er et viktig verktøy for norske eiere og forvaltere av næringsbygg. Veikartet er primært laget for eiendomsaktører og gir anbefalinger om hvilke valg som bør foretas på kort og langs sikt for at eiendomsbransjen skal bidra til et bærekraftig samfunn i 2050 (Norsk Eiendom, 2021a). Primært er anbefalingene rettet mot Norsk Eiendom og Grønn Byggallianse sine til sammen 180 medlemmer. Organisasjonene oppfordrer sine medlemmer til å implementere de anbefalte strakstiltakene, og vil fremheve de medlemmene som velger å gjøre det. I tillegg til å fungere som en veileder for eiendomsaktører, inneholder veikartet tiltak som myndighetene bør gjennomføre for å hjelpe bransjen til å nå sine mål (Norsk Eiendom, 2021a).

Til sammen består veikartet av et dokument på 39 sider. I tillegg til Grønn Byggallianse og Norsk Eiendom, har flere aktører i eiendomsbransjen selv bidratt i utarbeidelsen av dokumentet. Blant annet har det vært gjennomført workshops, møter, høringer og dybdeintervjuer. Det er til sammen utarbeidet 30 anbefalte strakstiltak, hvorav 10 gjelder for små og store byggeiere, 10 for boligutviklere og 10 for myndighetene (Norsk Eiendom, 2021b).

Tabell 2 10 anbefalte strakstiltak for små og store byggeiere (Kilde: Norsk Eiendom, 2021b)

	10 anbefalte strakstiltak for små og store byggeiere
1	Miljøsertifisere organisasjonen (ISO15001) eller Miljøfyrtårn for mindre bedrifter
2	Fjerne fossil oppvarming (olje og gass), også til topplast
3	Kun kjøpe bygningsprodukter uten innhold av helse- og miljøfarlige stoffer
4	Innføre miljøledelsessystem, f.eks. BREEAM-In-USE gjennomgang, på hele porteføljen og sette opp plan for kontinuerlig forbedring av byggene
5	Gjennomføre en utredning om hva takflatene kan og bør brukes til, som f.eks. overvannshåndtering, energiproduksjon, rekreasjonsareal eller birøkt
6	Premiere innovative løsninger og diskutere risikohåndtering, f.eks. gjennom å sette av en egen post i budsjettet for risiko ved utprøving av nye løsninger
7	Kreve at arkitekten utarbeider plan for hvordan materialene kan demonteres og gjenbrukes ved ombygging eller riving og tilstrebe å finne løsninger og materialer som gir minst mulig avfall
8	Bestille energibudsjett for beregnet reelt energibruk (i tillegg til beregningskrav i TEK) og dokumentasjon av hvilke tiltak som er gjort for å få ned forventet reelt energibruk i drift av bygget
9	Etterspørre og prioritere bygningsprodukter som har lave klimagassutslipp (dokumentere gjennom EPD)
10	Etterspørre fossilfri byggeplass

Tabell 3 10 anbefalte strakstiltak for boligutviklere (Kilde: Norsk Eiendom, 2021b)

	10 anbefalte strakstiltak for boligutviklere
1	Innføre miljøledelse der organisasjonen definerer overordnede miljømål og etablerer et systematikk for etterprøving og stadig forbedring.
2	Definere nivå på hvert prosjekts bærekraftsambisjon
3	Vurdere byggets muligheter for samspill med omgivelsene der bygget ses i sammenheng med omgivelsene når det gjelder energiproduksjon og –bruk, etablering og bruk av fellesarealer og tilpasning av arkitekturen.
4	Etterspørre innovasjon. Etterspørre, oppfordre og premiere aktører som foreslår nye løsninger som fremmer energieffektivitet, fleksibilitet, lavere klimagassutslipp og andre miljøkvaliteter.
5	Utnytte takflatene basert på en vurdering av hva som er best egnet i hvert prosjekt.
6	Etterspørre fleksible og arealeffektive løsninger. Legge til rette for at materialer og hele bygg får lang levetid også når brukerens behov endres.
7	Etablere rutiner for å stille miljøkrav ved innkjøp av bygningsprodukter. Det betyr å stille krav om at produkter ikke skal inneholde miljøgifter og å etterspørre og prioritere produkter som har lave klimagassutslipp under produksjon og transport.
8	Etterspørre fossil byggeplass
9	Vurder hvordan boligprosjektet kan stimulere brukere til en bærekraftig livsstil
10	Utarbeide bruksanvisning for boligkjøpere og leietakere for å bidra til god ressursutnyttelse, liten forurensning og godt inneklima i bruksfasen.

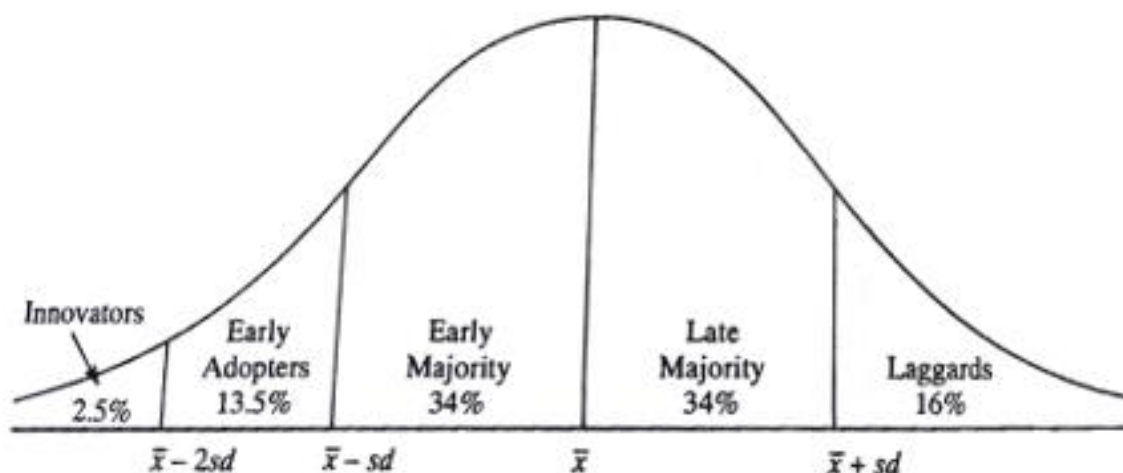
2.9 Diffusjonsteori

Å oppnå allmenn forståelse og aksept kan være krevende for mange innovasjoner. Ofte kan det ta lang tid fra en ny idé blir lansert til den blir tatt i bruk. Prosessen hvor vi kommuniserer om innovasjoner kalles for diffusjon. Diffusjon kan oversettes til spredning eller utbredelse,

og er en type kommunikasjon hvor budskapet inneholder en ny idé. Formålet med kommunikasjonen er å dele informasjon med andre for å oppnå en felles forståelse om en innovasjon (Rogers, 1995). Diffusjonsteorien er i denne sammenheng relevant fordi ulike eiendomsaktører vil motta, forstå og akseptere innovasjoner på ulike tidspunkt. I dette tilfellet er det snakk om å oppnå forståelse og aksept for det grønne skiftet.

En av de mest sentrale forskerne innenfor diffusjonsteori har vært Everett Rogers. I 1962 ble «Diffusion of Innovations» publisert, og har siden den gang vært en anerkjent teori innenfor spredning av innovasjon (Rogers, 1995). Rogers definerer diffusjon som "the process by which an innovation is communicated through certain channels over time among the members of a social system". Definisjonen viser til fire hovedelementer i en diffusjonsprosess: (1) en innovasjon, (2) som er kommunisert gjennom visse kanaler, (3) over tid, og (4) blant medlemmer av et sosialt system (Rogers, 1995). Diffusjon handler med andre ord om den tid det tar for en ny idé å bli spredt til medlemmer av et sosialt system. Rogers beskriver diffusjon som en slags sosial endring. Når nye ideer oppstår, blir spredt, og deretter akseptert eller avvist, kan det føre til sosiale endringer. Enkeltmennesker og organisasjoner vil dog akseptere nye ideer på ulike tidspunkt. Teorien deler befolkningen inn i fem forskjellige grupper og gir et anslag på når og av hvem en ny idé vil bli mottatt og akseptert. Figur 4 viser en klassifisering av grupper med hensyn til hvor raskt de enkelte gruppene aksepterer nye ideer. I tillegg viser figuren hvor stor prosentandel av befolkningen som forventes å utgjøre ulike gruppene.

Figur 5: Diffusjonskurven (Rogers, 1995)



Innovatører (innovators) utgjør den minste gruppen og består av personer og/eller organisasjoner som tar i bruk ideer på et tidlig tidspunkt. Rogers karakteriserer innovatører som dristige, nysgjerrige og risikovillige med lav terskel for å ta i bruk nye ideer (Rogers, 1995).

Tidlig brukere (early adopters) er ofte de egentlige opinionslederne, og er de som i stor grad påvirker andres atferd. Potensielle brukere ser på den tidlige bruker ved vurdering om å akseptere et nytt produkt. I likhet med innovatørene er tidlig brukere interessert i nyvinninger, men er på sin side mer risikoavers (Rogers, 1995).

Tidlig og sen majoritet (early majority og late majority) utgjør den største gruppen. Den tidlige majoritet er forsiktig og trenger mer tid før en ny idé blir akseptert og tatt i bruk. Gruppen stiller seg avventende til innovasjoner, men aksepterer likevel nye ideer før gjennomsnittet i et system. Den sene majoritet er mer skeptisk og vil ikke ta i bruk nye ideer før ideen er tilstrekkelig utprøvd av andre (Rogers, 1995).

Etternølere (laggards) er ofte bundet av tradisjoner og vil være de siste som tar i bruk en ny idé. Når, eller hvis, en ny idé blir utprøvd av denne gruppen, har gjerne utviklingen gått et steg videre med nye innovasjoner (Rogers, 1995).

2.10 Hype Cycle

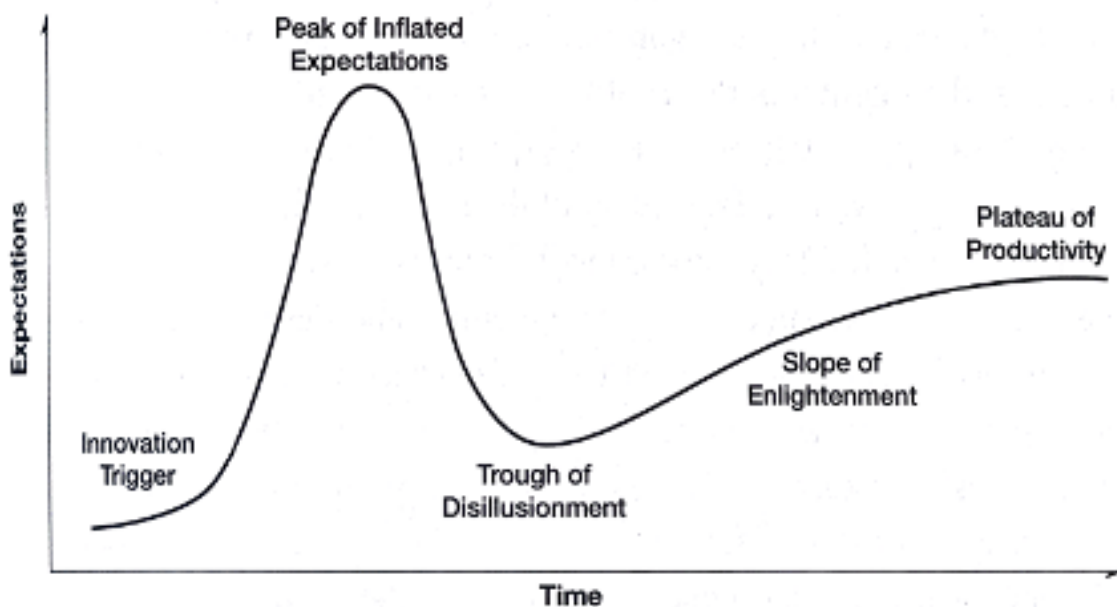
«Hype Cycle» er en modell utviklet av det amerikanske konsultentselskapet Gartner Group. Gartners «Hype Cycle» er en grafisk og konseptuell illustrasjon over hvordan kommende innovasjoner ligger an til å nå ut i markedet over tid (Fenn og Raskino, 2008). Kurven viser hele spekteret av menneskelig respons på en innovasjon. Syklusen har fått navnet som følge av at den innledende entusiasmen for en innovasjon hovedsakelig er bygget på håp og «hype». Først kommer en overentusiasme, etterfulgt av desillusjon, deretter oppnår innovasjonen en bredere forståelse og vil til slutt få allmenn aksept (Fenn og Raskino, 2008).

Fenn og Raskino (2008) viser til at «Hype Cycle» består av fem stadier. Den utløsende fasen er "Innovation Trigger". Her er det enten en ny produktlansering, en banebrytende offentlig demonstrasjon eller en annen begivenhet som genererer stor interesse og medieoppslag. I denne fasen har interessen blitt utløst hos et fåtall, og bruken av innovasjonen er begrenset til de mest entusiastiske og optimistiske brukerne. Neste fase,

"Peak of Inflated Expectations", er preget av at potensialet til innovasjonen "hypes" opp. All publisiteten fremkaller en overentusiasme og gjerne urealistiske forventninger. Denne reaksjonen finnes på toppunktet på kurven, før nedturen kommer og innovasjonen stuper ned i "Trough of Disillusionment". I denne fasen stuper meningene om innovasjonen fra overdreven entusiasme til slakt. Innovasjonen lever ikke opp til forventningene, og blir dermed "umoderne" og ikke lengre i medias søkelys. Videre, på "Slope of Enlightenment", etableres det en bredere forståelse av innovasjonens muligheter og begrensninger. Til slutt vil innovasjonen komme til "Plateau of Productivity", hvor den har oppnådd allmenn anerkjennelse (Fenn og Raskino, 2008).

Figur 6: *The Hype Cycle of Innovation (Fenn og Raskino, 2008)*

The hype cycle of innovation



Fenn og Raskino (2008) hevder at man må forstå hvor en innovasjon befinner seg på kurven, for å dra nytte av mulighetene knyttet til "Hype Cycle". Det er identifisert to typer muligheter. Den første er knyttet til timingen av å ta i bruk en ny innovasjon med presisjon, slik at man oppnår høyest mulig verdi. Ettersom at organisasjoner investerer både tid og penger i innovasjoner vil det være viktig å vite at investeringen er riktig, samt at investeringen skjer på riktig tidspunkt. På den måten vil organisasjonen oppnå størst verdi med et akseptabelt risikonivå (Fenn og Raskino, 2018). Den andre typen mulighet dreier seg om å dra nytte av behov og handlinger hos andre aktører i markedet. Blant annet kan dette innebære å unngå fellene som andre har gått i. Hvis en organisasjon klarer å være smartere

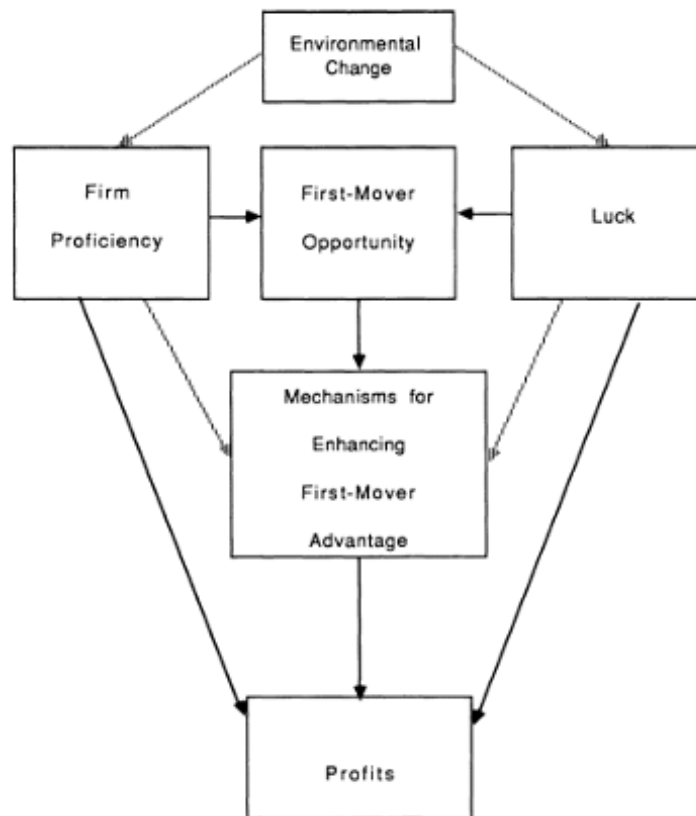
enn andre aktører, ved eksempelvis å unngå å investere for tidlig i ny innovasjon eller å gå opp for tidlig eller å investere for sent eller holde på for lenge, vil organisasjonen ligge i forkant av konkurrentene og dermed kunne oppnå fordeler (Fenn og Raskino, 2008). Budskapet fra Fenn og Raskino (2008) er tydelig. På den ene siden må ikke organisasjoner investere i en innovasjon bare fordi den er “hyped”. På den andre siden må de heller ikke ignorere en innovasjon bare fordi den ikke levde opp til de urealistiske forventningene. De som ønsker å unngå fellene, og heller nyte av mulighetene som oppstår ved en ny innovasjon, må være selektiv i sine investeringer og sørge for å være tidlig ute med innovasjoner som potensielt kan være til fordel for organisasjonen. For innovasjoner som har mindre påvirkning på en organisasjon, vil det være hensiktsmessig å avvete og la andre aktører lære og feile (Fenn og Raskino, 2008).

2.11 First mover-advantages (FMA)

I løpet av de siste tiårene har valg av tidspunkt for markedsinntreden for organisasjoner fått økt oppmerksomhet. Lieberman og Montgomery er blant forskerne som har vist interesse innenfor fagfeltet, og mottok i 1996 pris for sin forskningsartikkel “First mover advantages». Forskningsartikkelen ble publisert i 1988 og handler om hvilke fordeler man oppnår ved å være en «first-mover», samt under hvilke forhold fordeler kan oppstå og om «first movers» oppnår profitt over gjennomsnittet. I tillegg diskuterer artikkelen når det er i en organisasjons interesse å være en «first mover», og når det er av interesse å være en «second mover» (Lieberman og Montgomery, 1988).

“First mover”- advantages (FMA) defineres som fordelene en organisasjon oppnår på grunn av dens tidlige inntreden i et nytt marked (Lieberman, 2016). Eiendomsaktører kan oppnå flere fordeler ved å velge en tidlig inntreden i det grønne skiftet. Lieberman og Montgomery hevder at “first mover”-fordeler oppstår innenfor en flertrinnsprosess. Slik det fremgår av figur 6 oppstår mulighetene endogent, altså internt i organisasjonen.

Figur 7: First Mover Advantages (Lieberman og Montgomery, 1998)



I det første trinnet oppstår det en asymmetri som gjør det mulig for en organisasjon å få et forsprang på konkurrentene. Asymmetrien må være tilstede for at FMA skal kunne utnyttes. Når asymmetrien er generert, kan ulike mekanismer gjøre det mulig for organisasjonen å utnytte sin posisjon. Dermed kan størrelsen og/eller holdbarheten til en “first mover”-fordel øke. En organisasjon kan imidlertid ikke bare velge å være en “first-mover”. Det finnes organisasjoner som er spesielt godt egnet for å være “first movers”, mens andre organisasjoner har styrker og egenskaper som favoriserer en “second mover”-strategi. Ofte har store og godt etablerte organisasjoner økonomiske ressurser og andre ressurser som er nødvendig for å ta seg inn i et nytt marked. De samme organisasjonene har også de beste forutsetningene for å unngå risiko og usikkerhet knyttet til tidlig inntreden (Lieberman og Montgomery, 1988). Ifølge Lieberman og Montgomery vil en kombinasjon av framsyn, besittelse av unike ressurser og flaks kunne gi en organisasjon FMA.

FMA oppstår fra tre primære kilder: (1) teknologisk lederskap, (2) fortrinnsrett på eiendeler og (3) byttekostnader for kjøper (Lieberman og Montgomery, 1988). Ny teknologi som blir godt mottatt i markedet vil kunne gi en organisasjon et fortrinn. Fordeler gjennom

teknologisk lederskap kan stamme fra læring/erfaring, og patenter og FoU. Fordeler kan også oppnås ved at en organisasjon er først ute med å sikre seg verdifulle midler. "First movers" vil få en fordel ved å kontrollere knappe ressurser som allerede eksisterer, i motsetning til de som ble skapt ved utviklingen av ny innovasjon. "First mover"-organisasjoner kan også skape høye byttekostnader for etterfølgende aktører. Den som er først ute i markedet vil ha mulighet til å opparbeide seg en kundemasse tidlig. Aktører som kommer inn på et senere tidspunkt må derfor investere ekstra ressurser for å tiltrekke seg kunder fra "first mover"-organisasjonen (Lieberman & Montgomery, 1988). Lieberman og Montgomery viser til ulike typer byttekostnader. En type byttekostnad kan oppstå som følge av transaksjonskostnader kjøperen har gjort for å tilpasse seg "first mover"-organisasjonens innovasjon. En annen type byttekostnad oppstår når kjøper eventuelt skal bytte fra "first mover"-organisasjonen til en annen aktør. En tredje type byttekostnad er knyttet til at "first mover"-organisasjonen har etablert høye kontraktsmessige kostnader for kjøper ved et eventuelt bytte. Selv om høye byttekostnader ofte fører til økt markedsandel, er ikke høy markedsandel ensbetydende med høy lønnsomhet (Lieberman og Montgomery, 1988).

Selv om fordelene er mange, er det også flere ulemper knyttet til å være en "first mover". Lieberman og Montgomery (1998) hevder at det ikke er noen garanti for at fordelene vil gi en sterk posisjon i markedet, og peker på at "first movers" ofte blir tatt igjen av konkurrerende aktører. "First movers" vil ofte bli forbigått av ressurssterke konkurrenter. Om en fordel er bærekraftig avhenger av forholdet mellom ressursene "first mover"-organisasjonen besitter sammenlignet med de ressurser etterfølgerne besitter (Lieberman og Montgomery, 1998). Ulemper for "first movers" vil ofte være fordeler for etterfølgerne, omtalt som "second movers". Forskningsartikkelen viser til fire fordeler for "second movers" som kan redusere, eller til og med fullstendig eliminere, fordelene til "first mover"-organisasjonen; (1) free-rider effekter, (2) løsning av usikkerhet knyttet til teknologi og marked, (3) skift i teknologi og kundebehov og (4) "incumbent inertia" (Lieberman og Montgomery, 1988). En "second mover" kan henge seg på som en gratispassasjer og dra nytte av investeringene "first mover"-organisasjonen har foretatt seg. Å kopiere en innovasjon vil ofte være billigere enn å utvikle innovasjonen selv. En "first mover" vil kunne bruke enorme ressurser på å ligge i front, og vil nyte godt av det i den første tiden. Dersom konkurrentene er i stand til å raskt imitere "first mover"-organisasjonen, vil konkurransefortrinnet imidlertid bli kortvarig. Å gå inn i et nytt marked innebærer usikkerhet og risiko. For en "second mover" vil det være mulig å dra nytte av responsen en "first mover"-organisasjon har fått, og deretter posisjonere seg strategisk ut i

fra det “first mover”-organisasjonen har identifisert. Med “incumbent inertia” menes i denne sammenheng selskap som har lite endringskapasitet. Å ikke være villig til å endre seg kan ha flere årsaker; (1) organisasjonen kan være låst til et spesifikt sett med anleggsmidler, (2) organisasjonen er ikke villig til å utnytte eksisterende produkter eller (3) at organisasjonen har lite organisatorisk fleksibilitet. Alle disse årsakene hemmer en organisasjons evne til å reagere på endringer i omgivelser eller trusler fra konkurrenter (Lieberman og Montgomery, 1988).

3 Metode

Metodekapittelet gir en innføring i hva metode er, hvilke typer som finnes og hva de kan brukes til, samt en redegjørelse for hvilken metode som har blitt benyttet i masteroppgaven. Videre redegjøres det for hvordan innhentet data har blitt behandlet og analysert, hvor også forskningsetiske vurderinger knyttet til problemstillingen diskuteres.

Metode brukes som et strategisk verktøy for å øke forståelsen rundt et gitt tema, forskningsområde eller problemstilling. Hellevik (2002) forstår metode som “...*en fremgangsmåte, et middel til å løse problemer og komme frem til ny kunnskap. Et hvilket som helst middel som tjener dette formålet, hører med i arsenalet av metoder*”. Metode som verktøy er ikke verdiskapende eller formålstjenlig alene gjennom innsamling av data, da verdier og variabler må behandles på rett måte for at de skal gi mening og skape innsikt som er nyttig (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2016). Hensikten er at forskningen skal gi svar på spørsmål, spekulasjoner og teorier gjennom ulike data, empiri og informasjon, og knytte disse opp til gyldig og troverdig kunnskap om virkeligheten (Jacobsen, 2015).

3.1 Kvalitative og kvantitative metoder

I metodelæren skiller det mellom kvalitative og kvantitative metoder. Kvalitativ metode søker å forstå sosiale fenomener gjennom bruk av ulike teknikker, mens kvantitativ metode brukes for å måle variabler (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2016). En noe enklere forklaring belyser kvalitativ og kvantitativ metode som henholdsvis informasjon i ordform og informasjon som omkodes til tall (Jacobsen, 2015). Mens kvantitativ metode ansees som et tilstrekkelig grunnlag for informasjonsinnhenting gjennom tall, brukes kvalitativ metode for å gi rom for mer nyanserte refleksjoner i form av ord, når tall vurderes som mindre egnet for en fremstilling av virkelighetsbildet. Hvilken type metode som til slutt velges bør være et resultat av kritisk tenkning og refleksjon i forbindelse med problemstillingen og hva som er ønskelig å finne ut av. Dette påvirkes også av ontologi og epistemologi, som henholdsvis viser filosofiske antakelser om hvordan virkeligheten (faktisk) ser ut, og om det rent praktisk er mulig skaffe kunnskap og informasjon vedrørende denne (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2016).

Kvalitativ og kvantitativ metode er de to mest grunnleggende tilnærmingene i metode, men det finnes i tillegg en tredje metode, kalt pragmatisk tilnærming. Det innebærer et

kontinuerlig skifte mellom teori og empiri, da det ikke foreligger et klart svar på hvilken metode som er best egnet for å svare på problemstillingen eller forskningsspørsmålet. Den pragmatiske metoden sees i sammenheng med forutsigbarhet, noe som ofte er et resultat av forklaring og forståelse, hvilket oppnås gjennom å benytte seg av både kvalitative og kvantitative data (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2016). Pragmatisk tilnærming er den vanligste i forbindelse med metodetriangulering (kombinasjon), og fordelene med en slik tilnærming vil være at man får supplert mulige svakheter som kan oppstå ved bruk av enten kvalitativ eller kvantitativ metode (Kaiser, 2015). Case-studie vurderes som nevnt ikke som hensiktsmessig, da vi ønsket å undersøke nåsituasjonen i bransjen, og ikke gå dypere inn i en eller flere enkeltaktørers tilnærming til temaet.

En metodetriangulering kan eksempelvis gjennomføres ved at en kvantitativ spørreundersøkelse blir lagt til grunn, før en kvalitativ analyse (dybdeintervju) gjennomføres som en oppfølging av det kvantitative grunnlaget. Spesielt som masterstudenter bør en optimalisering av ressursallokering vektlegges, og pragmatiske hensyn av både faglige og praktiske aspekter bør gjennomgås. Typiske aspekter å overveie i den sammenheng kan være tilgang på intervjuobjekter og ressurser, mulighet for å gjennomføre intervjuer med fysisk eller digital tilstedeværelse, om spørreskjema vil være enklere, samt hvem resultatene av undersøkelsen skal formidles til (Tjora, 2021).

3.2 Litteratursøk

Det er gjennomført en litteraturgjennomgang av eksisterende teori i forbindelse med denne oppgaven. Litteraturstudiet har til hensikt innhente relevant teori og skal fungere som et fundament for masteroppgaven. I forbindelse med litteraturstudiet er det gjennomført søk i flere databaser samt benyttet relevante fagbøker. Søk i databaser er primært foretatt i Google Scholar, Oria, og Google. I tillegg er det blitt benyttet relevante masteroppgaver som inspirasjon for søk etter teori og kilder.

3.3 Valg av undersøkelsesdesign

Etter utarbeidelsen av problemstillingen ble det tatt stilling til hvilken metode som er best egnet for å svare på denne. Designet på undersøkelsen innebærer en beskrivelse av hvordan løpet til analyseprosessen legges opp for å svare på den aktuelle problemstillingen. Det bør i den sammenheng kontrolleres og sikres at det endelige undersøkelsesdesign kan belyse nevnte problemstilling. Hvilket design som velges har mye å si for undersøkelsens validitet

(gyldighet) i forbindelse med konklusjonen som trekkes, noe som knyttes opp mot intern og ekstern gyldighet (Jacobsen, 2015). Disse viser henholdsvis hvor virkelighetsnær og generaliserbar funnene fra undersøkelsen er (Jacobsen, 2015). Ved valg av design skilles det mellom eksplorativt, deskriptivt og kausalt design, hvor det i denne oppgaven ble benyttet et eksplorativt design.

3.3.1 Eksplorativt design

Om utgangspunktet for forskningen er at man har liten eller ingen kunnskap om det aktuelle temaet eller at problemstillingen er uklar, vil det være hensiktsmessig å benytte seg av et eksplorativt design gjennom for eksempel dybdeintervjuer. Da har den utforskende ingen klar oppfatning eller teori om hvilke sammenhenger som finnes. Med andre ord vil det si at kunnskap om relevante teoretiske begrep eller modeller ikke er til stede som utgangspunkt (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2016).

Hvilket design som velges er et resultat av den undersøkendes erfaringer fra det aktuelle tema, kjennskap til relevant teori og hvilket ambisjonsnivå som er etablert for utformelsen av analyser for å kunne besvare oppgaven (Gripsrud, Olsson og Silkoset, 2016). I denne oppgaven ble det kun benyttet eksplorativt design som undersøkelsesdesign. Det begrunnes som nevnt ved at problemstillingen ble vurdert som for kompleks til at en kvantitativ tilnærming ville gitt svar på det aktuelle temaet. Det utelukkes derimot ikke at en slik metode kunne vært hensiktsmessig å benytte seg av. Især anonyme spørreundersøkelser kan være et egnet supplement til kvalitativ metode i tilfeller hvor det er snakk om prekære og sensitive temaer som intervjuobjektene ikke ønsker å identifisere seg offentlig med, men som de har klare formeninger om. Problemstillingen danner et grunnlag for å vurdere nødvendigheten av å anonymisere intervjuobjekter, hvilket redegjøres for i nedenstående kapittel.

3.3.2 Dybdeintervju

For å kunne finne svar på problemstillingen har individuelle dybdeintervjuer blitt brukt som datainnsamlingsmetode. Fordelene som knyttes til kvalitative dybdeintervjuer er mengden beskrivende informasjon man kan tilegne seg gjennom en mer løs tilnæringsmetode. I tillegg gir det en økt frihet for intervjuobjektet til å uttrykke seg, i motsetning til strukturerte spørreskjema.

Videre har dette blitt kombinert med et litteraturstudie for å danne et teoretisk rammeverk som grunnlag for å kunne besvare problemstillingen. Formålet med å benytte kvalitativ metode og eksplorativt design har, som nevnt, vært å øke forståelsen rundt problemstillingen, noe som ifølge Gripsrud, Olsson og Silkoset (2016) ofte gjøres ved å undersøke hva, hvorfor og hvordan. Gjennom kvalitativ metode var ønsket å innhente fyldig og detaljert informasjon fra aktører i eiendomsbransjen.

3.3.3 Gjennomføring av intervju

Med hensyn til begrensninger knyttet til ressurser, tid og usikkerhet knyttet til pandemien, ble intervjuene i Oslo gjennomført over den digitale kommunikasjonsplattformen MS Teams.

Intervjuene i Trondheim ble gjennomført både digitalt og fysisk på bakgrunn av intervjuobjektens ønsker. Fordelen med fysisk gjennomføring av intervju er at det sikrer en mer dynamisk og informasjonsrik kommunikasjon (Jacobsen, 2015). I forkant av intervjuene ble det utarbeidet en intervjuguide som grunnlag for samtalen med intervjuobjektet.

Intervjuene ble gjennomført som semistrukturerte intervju slik at intervjuguiden var førende, men ikke låsende for intervjuet og hvilke tema og samtaleemner som ble berørt. På forhånd ga informantene samtykke gjennom et informasjonsskriv, i tillegg til at de ble opplyst om hva forskningens hensikt og tema er. Informantene fikk ikke tilsendt intervjuguiden før selve gjennomføringen, noe som var fordelaktig med tanke på å få så ærlige svar som mulig. Dette ga imidlertid utslag i utfordringer knyttet til spørsmål om Eiendomssektorens veikart.

Svarene rundt temaet var marginale og ga ingen nyttig informasjon, annet enn om de hadde signert veikartet eller ikke. Som følge av lavt engasjement rundt veikartet, ble det besluttet etter det fjerde intervjuet å ikke stille disse spørsmålene for resten av utvalget.

3.3.4 Fordeler og ulemper ved valgt metode

Eiendomsbransjen er sterkt knyttet til rask utvikling i sosiale og teknologiske fenomener, noe som kan tenkes å medføre kompleksitet i datainnsamlingen. Dybdeintervju gir imidlertid informanten mulighet til å gi detaljerte svar og nyanser, noe som i et spørreskjema ville vært mer utfordrende å innhente (Johannessen, Christoffersen, Tufte, 2011). Dybdeintervjuer gir rom for å avdekke dype meninger, og man reduserer i større grad sannsynligheten for tilbakeholdt informasjon på grunn av gruppepress, som i eksempelvis fokusgrupper (Gripsrud, Olsson, Silkoset, 2016). Den kvalitative tilnærmingen er ofte synonym med høy relevans, da informanten i stor grad kan og bør styre dialogens retning, og følgelig gi informasjon som oppfattes som "korrekt" rundt det valgte temaet. Dette åpner også opp for et

mer nyansert bilde knyttet til fenomenet, hvor variasjon og kompleksitet vektlegges fremfor generelle forhold (Jacobsen, 2015).

Dybdeintervju kan imidlertid bidra til kompliserte analyser og fortolkninger, noe som potensielt kunne ha blitt utfordrende. Dette ble imidlertid ikke en utfordring i denne studien. Videre kan usikkerhet oppstå med tanke på hvor krevende gjennomføringen blir for moderatorer av dialogen, for eksempel med tanke på at gjennomføring av dybdeintervjuer er tidkrevende (Askheim og Grennes, 2008). Det ble også anerkjent potensielle utfordringer knyttet til dybdeintervju og intervjuobjektens mulige vegring mot å oppgi informasjon som oppleves som sensitiv. Som følge av at intervjuene ble anonymisert opplevdes ikke dette som krevende. En annen utfordring med dybdeintervjuer er den store mengden informasjon man innhenter, noe som kan føre til at den utforskende mister oversikt og systematikk (Jacobsen, 2015).

3.4 Utvalg og størrelse

Målet med utvalget var at funnene som ble gjort var generaliserbare. Hvordan utvalget av intervjuobjekter er foretatt vil ha mye å si for om det lar seg gjøre. Det er vanlig å skille mellom tre typer utvalg i forbindelse med å generalisere funn i forskningen, herunder typisk utvalg, spredning i utvalg og minst sannsynlige enheter (Jacobsen, 2015). I oppgaven ble det benyttet typisk utvalg, hvor kriteriene som nevnt var private eiendomsaktører med omfattende virksomhet innenfor utvikling av nybygg i Trondheim og Oslo.

Hvis forskningen bygger på et utvalg av spredning vil det innebære å forske mer bredt, hvilket i vårt tilfelle betyr at vi undersøker små, mellomstore og store aktører med ulik organisasjonsstørrelse og økonomi (Jacobsen, 2015). Ved spredning i utvalget kan det imidlertid bli utfordrende å argumentere for at funnene som blir gjort er det typiske for fenomenet. Det tredje utvalget, minst sannsynlige enheter, vil si at den utforskende tester teoriens gyldighetsgrenser i tid og rom ved å generalisere fra utvalg til populasjon (Jacobsen, 2015). Relatert til denne oppgaven kan det eksempelvis bety at funn som ble gjort i eiendomsbransjen i 2015 knyttet til bærekraft og lønnsomhet ikke nødvendigvis er sanne i dag.

3.5 Analyse og tolkning av det empiriske materialet

Siden oppgaven har blitt gjennomført ved hjelp av kvalitativ metode, har datamaterialet som ble innhentet blitt fortolket. For å kunne hente ut detaljert og nøyaktig informasjon fra dybdeintervjuene har det blitt benyttet lydopptak for å kunne transkribere intervjuet ordrett (verbatim transkripsjon). I tillegg ga det rom for å observere kroppsspråk og ansiktsuttrykk, og fokusere på selve gjennomføringen av intervjuet. En lite gjennomtenkt bearbeiding og tolkning av kvalitative data kan resultere i overfladisk synsing, hvor utfordringen blir å identifisere systematikken i den tilgjengelige rådataen (Malterud, 2002).

I etterkant av dybdeintervjuene var det produsert omtrent 10 timer med lydopptak. Etter hvert enkelt intervju ble det gjort notater for å trekke ut det som ble ansett som de viktigste funnene, noe som forenklet arbeidet med analysedelen. Intervjuguiden var delt inn i rekkefølgen på forskningsspørsmålene for å ytterligere systematisere datainnsamlingen, få bedre oversikt, i tillegg til at kompleksiteten i rådataen ble redusert. Hensikten er å trekke det fornuftige ut av den innsamlede dataen, og dette gjøres nettopp ved å redusere kompleksiteten. Dette gjøres fortrinnsvis gjennom å dokumentere, utforske, systematisere og kategorisere, samt å sammenbinde (Jacobsen, 2015).

3.6 Forskningsetiske retningslinjer

Oppgavens tilnærming til temaet gjorde det naturlig og nødvendig å overveie etiske hensyn i forbindelse med dybdeintervjuene. Spesielt det som omhandler anonymisering og empirisk transparens (Tjora, 2021). Det typiske utvalget (som vi anså som representativt) ville trolig ha ulik oppfatning av hvor sensitivt temaet er, og følgelig om behovet for anonymisering var tilstedeværende eller ikke. Forskningens pålitelighet vil i mange tilfeller være utsatt når informanten vet at hen blir undersøkt, og kan dermed opptre avvikende eller i henhold til hva de tror vi som forskere ønsker å få som svar (Jakobsen, 2015). Samtidig kan anonymisering bidra til at informantene åpner seg mer opp, hvilket gjør det mindre nødvendig å “skjule” forskningens hensikt. På bakgrunn av dette ble det bestemt at datainnsamlingen i denne oppgaven skulle anonymiseres.

3.6.1 Taushetsplikt og anonymisering

Beslutningen om anonymisering ble tatt for å sikre at flest mulig informanter ville stille opp for å snakke om det som kunne være et prekært tema. Ettersom vi garanterte anonymitet ble informantens evne til å stole på oss som moderatorer av betydning for en potensiell

tilbakeholding av informasjon. Det finnes flere tiltak for å anonymisere informantene og de aktørene de representerer. Slike tiltak kan innebære å slette eller utelate data som kan tenkes å bidra til å identifisere informanten, uansett om det er interessant for analysen (Jacobsen, 2015). Videre kan man ha lav detaljeringsgrad på dataene, eller bevisst gi feil opplysninger om aktørene uten å forfalske de overordnede (og viktigste) resultatene (Jacobsen, 2015). Dette ble imidlertid ikke nødvendig i etterkant av intervjuene i denne studien.

3.7 Kvalitet på forskning

For å kunne ta en vurdering på hvor “god” kvaliteten i den gjennomførte forskningen er, måtte en vurdering av undersøkelsens validitet (gyldighet), reliabilitet (pålitelighet) samt generaliserbarhet foretas. Vurderingen ble med andre ord gjort for å danne et bilde av i hvilken grad den kvalitative undersøkelsen klarer å måle det tiltenkte fenomenet.

3.7.1 Reliabilitet

Reliabilitet omhandler målesikkerhet og hvorvidt resultatene i undersøkelsen er pålitelige og konsistente over tid. Pålitelighet handler om interne sammenhenger i forskningen, og påliteligheten styrkes når koblingen mellom empiri, analyse og teori anses som relevant (Tjora, 2021). Det betyr eksempelvis at påliteligheten anses som sterk om undersøkelsen hadde blitt utført en gang til, og de samme resultatene hadde oppstått. Desto mindre eventuelle feil og avvik er, desto mer pålitelig kan funnene sies å være (Gripsrud, Olsson, Silkoset, 2016). Siden dette er en kvalitativ undersøkelse, vil det som nevnt gi høy relevans, på grunn av at eiendomsaktørene oppgir informasjon som anses å være “korrekt”.

Som nevnt følger eiendomsbransjen den sosiale og teknologiske utviklingen i samfunnet tett, og den nåværende situasjonen i markedet vil endre seg over tid, noe som kan påvirke undersøkelsens pålitelighet. I tillegg vil informantene, som representerer de ulike aktørene, trolig ha ulik oppfatning av spørsmålene som stilles, hvor ulik tolkning av disse kan føre til at undersøkelsens pålitelighet synker og er mindre konsistent. Det antydes i den sammenheng at reliabiliteten i undersøkelsen *kan* være lav. Imidlertid, siden dette er en kvalitativ undersøkelse av eiendomsaktører, er det tatt i betraktning at det i denne forskningsmetoden strengt tatt ikke er nødvendig med høy reliabilitet (Gripsrud, Olsson, Silkoset, 2016). Dessuten er det ikke hensiktsmessig å kreve høy reliabilitet, da det ikke ble planlagt for å benytte en strukturert datainnsamlingsmetode.

3.7.2 Validitet

Validitet knyttes til de tiltenkte måleinstrumentene som planlegges å bli benyttet og i hvilken grad de svarene som blir funnet gir svar på spørsmålene som blir stilt (Tjora, 2021).

Gyldighet er altså hvor godt man måler det som er til hensikt å måle (Gripsrud, Olsson, Silkoset, 2016).

Tatt i betraktning at en kvalitativ undersøkelse er benyttet i denne oppgaven, har fokuset vært knyttet til om funnene i undersøkelsen klarte å svare på problemstillingen, samt om disse reflekterer virkeligheten. Det vil si den logiske sammenhengen i forholdet mellom undersøkelsen og det fenomenet man undersøker (Tjora, 2021). For oppgaven har det hatt betydning for om svarene informantene ga i dybdeintervjuene var sanne og reflekterte virkeligheten. Basert på tilgjengelig tid og ressurser ble det gjennomført så mange dybdeintervjuer som mulig for å sikre at mengden data var tilstrekkelig for å gi svar på problemstillingen. Dataene fra dybdeintervjuene ble sammenlignet for å avdekke like fellestrekk, avvik, samt emner som er gjentakende, uten at eiendomsaktørene hadde mulighet til å påvirke hverandres svar. Dette ga grunnlag for å si noe om validiteten i eiendomsaktørenes svar ble vurdert som høy eller ikke. Svarene som ble gitt i intervju var i stor grad sammenfallende, hvilket indikerer at validiteten i studien er høy.

3.7.3 Overførbarhet (ekstern gyldighet)

For å oppnå ekstern gyldighet må den utforskende klare å generalisere funnene som er gjort over til andre enn de man har undersøkt (Jacobsen, 2015). For vårt vedkommende dreide dette seg om i hvilken grad de funnene vi gjorde i dybdeintervjuene med eiendomsaktørene kunne overføres til andre i samme bransje. Ulempen med den kvalitative metoden er at det ble undersøkt relativt få enheter, og det vil derfor knyttes usikkerhet til om funnene også gjelder øvrige i bransjen. I hvilken grad dette er mulig å oppnå vil avhenge av antall enheter, samt hvordan disse er valgt ut (Jacobsen, 2015). Derfor fokuserte vi på å intervju så mange eiendomsselskaper som mulig, slik at sannsynligheten for at funnene i undersøkelsen kan generaliseres til resten av eiendomsbransjen øker.

4 Resultat

1. Hvilken kunnskap har eiendomsaktører til lover, regler og forskrifter i sammenheng med det grønne skiftet?

På det første forskningsspørsmålet ble det forsøkt å avdekke hvilke endringer i lovverket aktørene anså som nødvendig med tanke på å få fart på det grønne skiftet i bransjen. I tillegg ble aktørene spurt om de vet hva den kommende taksonomien er, samt om de har begynt å forberede seg eller implementere denne i organisasjonen.

lover, regler og forskrifter i Norge

Informantene har ulike stillinger, og det er varierende hvor mye kunnskap de har om plan- og bygningsloven og TEK17. De minst utdypende svarene har kommet som et resultat av at informantene ikke har dette som ansvarsområde, og har dermed ikke satt seg inn i temaet. Det blir pekt på at TEK17 og plan- og bygningsloven er entreprenørens ansvarsområde. Dette er interessant med tanke på at funn fra intervjuene avdekket ulikt ambisjonsnivå mellom utvikler og entreprenør hva bærekraftstiltak i prosjektene angår. Det kan tenkes at dette skyldes at utvikler er overambisiøs med tanke på hva som er realistisk å oppnå i henhold til lovverket. En aktør sier at teknisk forskrift oppleves som utfordrende på grunn av dokumentasjonskrav til materialene. Det presiseres at de ikke kjenner på dette selv, men ser at regelverket er en barriere som må forseres når de utfordrer entreprenørene sine på ombruk. I tillegg mener enkelte at det hadde hjulpet om lovverket i større grad kunne lagt til rette for at det er billigere å gjøre ombruk som det mest prioriterte og foretrukne valget.

Et av eiendomsselskapene forteller at de har en egen miljøavdeling som har ansvar for å forstå regelverket og fortolkningen av det, og disse bruker mye tid på nettopp dette. Også her avdekkes det at kompetanse og kunnskap om lovverket ikke er like godt forankret i hele organisasjonen. Ifølge selskapet er miljøavdelingen og økonomene “langt fremme i skoen” på regelverket, mens de lengre ut i verdikjeden ikke er like oppdatert. De oppsummerer med å være sikker på at særlig byggteknisk forskrift bør være gjenstand for flere revideringer i årene som kommer. Flere aktører opplever at tolkningen i lovverket er uklar og i så måte er til hinder, hvor de opplever det som at også myndighetene selv ikke helt vet hvordan de tolker eget lovverk og vet hvilke krav de skal stille til bransjen. Andre savner ingen spesielle tilpasninger i lovverket, og er heller opptatt av å ha tilstrekkelig handlingsrom til å kunne ligge i tet hele tiden.

Et selskap mener at det grønne skiftet bør drives gjennom incitament. De synes imidlertid at utviklingen drevet av tiltak, påbud eller forbud av politikerne kan tendere til å gå for raskt. Her mener aktøren at enkelte tiltak ikke er modne nok til å bli satt til livs, og eksemplifiserer med hjullastere som kun går 90 minutter på én lading før de må lades. I bærekraftsøyemed mener de at det er viktig å gå alle trinnene stegvis for å sørge for utvikling på rett sted til rett tid. De oppfatter det tidvis som “skummelt” at politikere som bestemmer selv ikke kjenner “smerten på kroppen”, og at det er enkelte ting som kan hindre i stedet for å fremme.

Med tanke på energiaspektet, synes en annen aktør at lovverket fungerer ganske bra på byggnivå, og eksemplifiserer med at det er enkelt å sette opp varmetapstall i byggene hver for seg. På områdenivå savner de imidlertid regulering for effektive energitiltak, som for eksempel solceller med elektrisitet som går på tvers av flere bygninger. Aktøren opplever også fordeling av energi som problematisk i møte med regelverket:

“Det er ikke noen tvil om at man møter borti regelverk fra tidligere tider som er til hinder for utvikling i dag. Per i dag, hvis vi monterer et solcelleanlegg på et borettslags tak, så har vi ikke lov til å gi enhetene i borettslaget den strømmen. Det er lovverk som hindrer oss fra å gjøre det.”

Kunnskap og tanker om taksonomien

Innføringen av taksonomien blir i første omgang sentral for finansnæringen, og etter hvert også eiendomsbransjen. Det er jevnt over mye variasjon knyttet til hvordan eiendomsselskapene forholder seg til og forbereder seg på taksonomien. Kunnskapsnivået om taksonomien opptrer også i varierende grad. For enkelte av aktørene er taksonomien et fremmedord hvor de trenger en forklaring på begrepet, noe som i seg selv er et funn i det oppgaven søker å finne svar på. Blant alle aktørene synes det å være konsensus om at taksonomien er svært kompleks og omfattende, noe som fører til høy usikkerhet om hvordan den vil påvirke, både på bransjenivå og bedriftsnivå.

Med tanke på at taksonomien ikke er innført enda, virker det som at enkelte har relativt høy kunnskap om den og jobber aktivt med å forberede seg. Aktørene mener at det er på høy tid at taksonomien innføres, hvilket de tror vil føre til at det grønne skiftet finner sted hos *alle* siden det rammer økonomien, og ikke bare de som har vært forkjempere for det grønne skiftet

frem til i dag. Videre håper aktørene at taksonomien vil bidra til å gjøre det mer likt for alle, med en smartere verdikjede som tar i bruk ny arbeidsmetodikk, smartere teknologi og bedre materialer.

Det fremgår av intervjuene at eiendomsselskapene har ulik tilnærming til taksonomien. Dette sees i sammenheng med ulikt kunnskapsnivå. En aktør sier at taksonomien bare er nok en del av eiendomsbransjen, som består av kontinuerlige endringer, og at det i den sammenheng handler om å tilpasse seg disse. De er avventende, beskriver seg selv som likegyldige til taksonomien, og bruker ikke tid på å overvåke endringene som kommer. Aktøren har uansett tatt en strategisk beslutning om å BREEAM-sertifisere alle boligene de bygger, en beslutning som de tror står seg godt uavhengig om taksonomien blir innført eller ikke. De opplever heller andre elementer, eksempelvis lover og forskrifter, som mer uforutsigbar enn taksonomien.

På motsatt side har en annen aktør jobbet med taksonomien over lengre tid, og beskriver sitt forhold til den som ryddig. De drar paralleller mellom sin standardiserte arbeidsmetodikk og deres tilnærming til taksonomien. Det vil si at de har en systematisk tilnærming til alle typer miljøparametere, det være seg alt fra grunnforhold til ombruk, forurensing, biologisk mangfold, giftige stoffer, forbruk, klimagassutslipp og etterbruk. Denne måten å jobbe på over tid gjorde det naturlig for organisasjonen å gjennomgå sine prosjekter når den varslede taksonomien begynte å manifestere seg i konkrete parametre å forholde seg til. De føler seg dermed godt rustet til å imøtekomme de kravene taksonomien fører med seg. Det erkjennes imidlertid at de konkrete tekniske kravene, spesielt på energi i Norge, kommer til å bli utfordrende.

Andre eiendomsselskaper forbereder seg på taksonomien ved å snakke med bankene de har et forhold til. Bankene rammes, som nevnt, tidligere av kriteriene i taksonomien enn eiendomsbransjen. Likevel opplever et selskap at bankbransjen ikke er forberedt på det som kommer, og at de i så måte ikke bidrar til forutsigbarhet og utvikling i eiendomsbransjen, eksempelvis i forhold til grønne lån. Andre har kunnskap om hva taksonomien er, men har så langt ikke brukt ressurser på noe konkret for å begynne å implementere det. Blant ni selskaper var det to som verken visste eller hadde hørt om taksonomien.

Tabell 4 Tilnærming til og kunnskap om taksonomien

Tilnærming til og kunnskap om taksonomien
Høy usikkerhet knyttet til hva taksonomien vil ha å si i praksis for eiendomsbransjen.
Aktørene er stort sett avventende frem til taksonomien trer i kraft.
Egne miljøavdelinger som har ansvar for å gjøre aktørene mest mulig forberedt når til innføringen av taksonomien i Norge.
“Taksonomien oppleves som intrikat og komplisert. Tilnærmingen til taksonomien skjer derfor steg for steg for å sikre at ting blir gjort rett.
Et håp om at taksonomien vil gjenspeile seg i grønn finansiering av byggeprosjekter, og på den andre siden, grønt boliglån for deres kunder. Drahjelp fra bankene vil i den sammenheng være viktig.
Taksonomien vil hjelpe bransjen i riktig retning, og føre til det grønne skiftet.
Tekniske krav i taksonomien virker å være utfordrende i Norge.

2. Hva er eiendomsbransjens utfordringer for å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet?

Det andre forskningsspørsmålet handler om hvilke utfordringer eiendomsaktørene møter på for å oppnå tilfredsstillende lønnsomhet i det grønne skiftet. Aktørene regner lønnsomhet på ulike måter, men generelt sett ligger avkastningskravet deres mellom 10-15 prosent.

Regelverk og ombruk

Underveis i gjennomføringen av intervjuene, kom det tydelig frem at eiendomsaktørene identifiserte gjeldende regelverk i Norge som en barriere for å oppnå lønnsomhet. Dette ble spesielt sett i sammenheng med å velge å investere i mer bærekraftige løsninger istedenfor tradisjonelle, der aktørene særlig anså regelverket som utfordrende i prosjekter hvor ombruk var i fokus. Flere trekker spesielt frem TEK17 som en faktor som er til hinder i rehabiliteringsprosjekter. Rehabiliteringsprosjektene til enkelte har krevd mange

dispensasjoner fra forskriften, og de har opplevd det som tilfeldig om disse har blitt innvilget eller ikke. En aktør opplever også at måten man regner klimagassregnskap på ikke tilrettelegger for ombruk, og at deres visjon om å reise bygg som varer langt utover det som er normalt ikke blir premiert godt nok.

Et annet viktig aspekt er kostnadene knyttet til ombruk. Eiendomsselskapene var samstemt i at ombruk og krav til dokumentasjon, slik det er i dag, oppleves som dyrt og krevende å gjennomføre. Målet bør optimalt sett være at ombruk koster det samme som, eller er billigere enn å kjøpe nytt. Et selskap eksemplifiserte med at ombruk i enkelte tilfeller har kostet opp til ti ganger så mye sammenlignet med å kjøpe nytt, men at dette nå har begynt å stabilisere seg.

Tid er også en kritisk faktor når ombruksmaterialer benyttes, hvor forsinkelser i dokumentasjon, sertifiseringer og godkjenninger kan få store økonomiske konsekvenser for prosjektets totalkostnad. Denne usikkerheten trekker flere frem som spesielt utfordrende. At usikkerheten reduseres blir derfor viktig for å sette fart på ombruk og sirkularitet i eiendomsbransjen. Med andre ord er ombrukskartlegging noe flere av virksomhetene bruker mye tid og ressurser på. Behovet for dedikerte aktører som utfører jobben med å plukke ned, sertifisere og selge brukte byggematerialer, anerkjennes av flere å være til stede.

Samspeillet mellom utvikler og entreprenør later også til å være viktig for hvor mye ombruksmaterialer som blir benyttet i hvert enkelt prosjekt. Ulikt ambisjonsnivå mellom partene kan være uheldig for å klare å gjennomføre de tiltenkte planene for ombruk. En aktør har frem til i dag oppfattet det som at entreprenøren har en uendelig tilgang på nye produkter, hvilket ikke insentiverer til ombruk. Dessuten fremhever en annen aktør strukturelle og kompetansemessige forskjeller mellom dem og entreprenøren, noe som har gjort ombruk tidvis utfordrende. Her har hele eiendomsbransjen et solidarisk ansvar for å heve kompetansenivået på ombruk.

BREEAM

Eiendomsselskapene ble spurt om hva de tenkte om dagens sertifiseringsordninger og hvilke typer sertifiseringer de benyttet seg av i sine prosjekter. Av intervjuene fremgår det at alle selskapene, med unntak av to, foretrekker og benytter seg av BREEAM-sertifisering på sine boligprosjekter. Selv om flertallet av utvalget BREEAM-sertifiserer boligene sine, var ikke holdningen til sertifiseringen utelukkende positiv, som vist i tabell 5.

Tabell 5 Holdninger til BREEAM

Holdninger til BREEAM
Kostbart.
Omfattende og tidkrevende prosess.
Ingen reell markedsverdi og betalingsvilje på boligmarkedet. Pris og beliggenhet er de viktigste kriteriene for boligkjøperne.
Enkelte foretrekker å plukke ut de beste elementene fra ulike sertifiseringer og sette sammen tiltak på egen hånd.
Lar ikke avkastningskrav gå på bekostning av BREEAM-sertifisering. Kunden må ta regningen.
Muligens et fremtidig konkurransefortrinn både økonomisk og miljømessig.
BREEAM kan skape betalingsvilje gjennom samarbeid med banker. Eksempelvis grønne lån til boligkjøpere.

Enova

Støtteordninger i eiendomsbransjen kan bidra til å gjøre innovative og nyskapende prosjekter gjennomførbare ved at det tildeles midler til de som søker om det. I tillegg kan det gjøre aktørene mer tilbøyelig til å prøve nye løsninger, teknologier og materialer, som uten støtte vil oppleves som for risikofylt eller uoverkommelig uten midler til å drive forskning og utvikling fremover i bransjen. Flertallet, og særlig de største eiendomsselskapene som ble

intervjuet, følte ikke at støtte var kritisk for å gjennomføre prosjektene sine. Enkelte presiserte imidlertid at noen tidligere prosjekter som hadde helt nye løsninger var helt avhengig av støtte fra Enova for at de kunne gjennomføres. En fellesnevner i intervjuene var for øvrig at støtteordninger var synonymt med nettopp Enova. Selv om det på generelt grunnlag ikke ble avdekket et kritisk behov for støtteordninger blant aktørene, var de fleste enige i at støtteordninger er noe som må rettes mot de mindre aktørene i eiendomsbransjen med mindre ressurser og finansielle muskler. De små virksomhetene utgjør dessuten en betydelig andel av det som bygges i Norge, hvilket understreker hvor viktig det er at også disse blir med på utviklingen og tar ansvar for at det grønne skiftet i bransjen gjennomføres.

Paradokset for støtteordningen er imidlertid, slik det fremgår av intervjuene, at søknaden som må sendes inn til Enova er meget kostbar å produsere. De som tidligere har mottatt støtte fra Enova omtaler det som en omstendig prosess med en søknad som kostet så mye å få produsert at dette ikke lenger er noe de vurderer per dags dato. Flere har opplevd det som kostbart og komplisert å søke støtte. Enkelte understreker imidlertid at støtteordningen er god når midlene først blir innvilget. Noen mener at det faktum at store aktører ikke søker støtte fra Enova i seg selv sier sitt. At det er kostbart og ressurskrevende kan også virke som en mulig barriere for mindre virksomheter som søker støtte for sine prosjekter under utvikling.

3. Hvilke fordeler og ulemper vektet når eiendomsaktørene vurderer offensiv, nøytral eller tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet?

Det tredje forskningsspørsmålet søker å finne svar på hvordan eiendomsselskapene vurderer sin tilnærming til det grønne skiftet. Det er tydelig at samtlige er bevisst sin rolle og sitt ansvar i det grønne skiftet. Forskningsspørsmålet undersøker hvilke selskaper som har en offensiv tilnærming og hvilke som har en mer tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet.

Tilnærming til det grønne skiftet

Det fremgår av intervjuene at samtlige aktører anser sin rolle i det grønne skiftet som viktig. Å ta samfunnsansvar, ha en aktiv og bevisst rolle, samt å være en forkjemper for det grønne skiftet er blant hovedfunnene hos eiendomsaktørene.

Tabell 6 Eiendomsaktørenes holdninger til det grønne skiftet

Holdninger til det grønne skiftet
“Vi har en stor og viktig rolle i det som går på å bringe vår del av bransjen inn i den nye bærekraftige delen av produksjon av boliger.”
“Vi er ansvarsbevisst. Vi må tenke på oss selv og vår rolle. Om andre er bedre så tåler vi det. Det er kanskje derfor at vi har fokus på hele «bærekraftspølsa» og ikke bare det som handler om klimaavtrykk.”
“Vi har jo en ganske høy ambisjon om å være klimanøytrale. Være forkjemper da, for bærekraft, generelt. Ikke bare på det grønne, men på bærekraft.”
“Det er ikke sånn at alt selges før man starter, sånn at min tese er at du uten å ta det ansvaret som egentlig påligger deg, så kan du ende opp i en situasjon hvor du sitter med ferdigstilte, usolgte enheter X antall år ned i veien, som det ikke er like enkelt å bli kvitt fordi du ikke har tatt et bærekraftsansvar.”
“Bærekraft er forankret; det er styrelederen, det er konsernsjefen, det er alle prosjektlederne. Altså, alle har ansvaret for dette her.”
“Vi har tenkt at vi skal levere skikkelig gode miljøbygg og ta en del av det ansvaret.”

I spørsmålet om hvilken tilnærming selskapene har til det grønne skiftet, svarer de fleste at de har en offensiv tilnærming, med unntak av tre. To av disse vil plassere seg et sted mellom nøytral og offensiv, mens den tredje er den eneste som oppgir at de har en nøytral tilnærming til det grønne skiftet. Selv om samtlige klarte å plassere sin organisasjon innenfor offensiv, nøytral eller tilbakeholden, viste det seg at det ikke var like enkelt for alle å svare på. Ifølge et selskap ville vi fått litt ulike svar ettersom hvem i organisasjonen vi hadde snakket med. Her mente informantene at egen organisasjon har vært litt for nøytral. Selv om det på øverste nivå har blitt uttalt at organisasjonen skal ligge et steg foran, mente informantene at de har vært litt for tilbakeholden med å formulere konkrete og kvantifiserbare målsettinger og ambisjoner.

Flere av selskapene understreker imidlertid at det kommer an på hva man sammenligner med, og mye tyder på at de tenderer mot å sammenligne seg med seg selv:

“Nå er vi offensiv. For et år siden var vi middels. Og et år før det var vi kanskje mer passiv.

Litt hva man sammenligner seg med da kanskje.”

Offensiv tilnærming

Virksomhetene ble spurt om hvilke fordeler og ulemper de så ved ha en offensiv tilnærming til det grønne skiftet. Generelt er det sammenfallende tanker om hvilke fordeler som ligger i en offensiv tilnærming, og det kan se ut til at fordelene oppleves som større enn ulempene. Flere peker på økt konkurransekraft som følge av å være offensiv i det grønne skiftet. De tror at en offensiv tilnærming vil skape resultater og gi gevinst på sikt.

“Vi tror at gjennom å være fremme i skoen på dette her og ha det som et mål, så tror vi at det vil være et konkurransefortrinn som gjør at vi ikke trenger å tenke på redusert lønnsomhet.”

Flere forteller at ved å være i forkant vil man alltid ha et fortrinn. Det vil ikke nødvendigvis være en enkel prosedyre å være en “follower” ettersom at rutiner og prosesser må implementeres i organisasjonen, noe som er tidkrevende. På den måten vil det være en fordel å være i forkant, slik at man ikke henger etter og blir liggende bak konkurrentene. En aktør viser i den sammenheng til taksonomien, og sier at det vil være fordelaktig å være godt forberedt til den gjør seg gjeldende. Da vil de som har forberedt seg være klar til å ta i mot det som kommer, og vil da få muligheten til å være med på å styre og lede utviklingen. Dette er sammenfallende med hva flere av aktørene forteller. Et selskap har blant annet definert bærekraft som et konkurransefortrinn for organisasjonen. Ettersom at hele bransjen nå presses i en grønnere retning, vil handlingsrommet til å være i tet innskrenkes. For selskapet vil det da være viktig å levere solid på bærekraft og alltid ligge i forkant for å bevare sitt konkurransefortrinn. Det vil blant annet innebære å være godt forberedt på taksonomien.

En annen betydelig fordel, som flere trekker frem, er organisasjonens omdømme. Noen peker på at å ha en offensiv tilnærming til det grønne skiftet vil påvirke hvordan organisasjonen fremstår både overfor kunder og potensielle arbeidstakere. En aktør forteller at deres tilnærming til det grønne skiftet har gitt mye positivt tilbake til organisasjonen. I kraft av sin offensive tilnærming, blir eiendomsaktøren ved flere anledninger spurt om å holde foredrag,

være tilstede på ulike konferanser og snakke til underleverandører om hvordan organisasjonen jobber og tenker rundt bærekraft. Flere understreker at til tross for at det krever mye å ha en offensiv tilnærming, så er det viktig med tanke på å fremstå som en attraktiv arbeidsgiver:

“Så det krever mye mer. Men jeg tror hvis ikke du har det, er det veldig mange unge som dere som hadde syntes det var ganske kjipt å jobbe for noen som ikke tenker på det i det hele tatt.”

Selv om det ser ut til virksomhetene opplever store fordeler ved å ha en offensiv tilnærming til det grønne skiftet, er det også ulemper knyttet til å være tidlig ute. Av intervjuene fremgår det en bred enighet om at det er kostbart å være den første til å prøve ut noe nytt. Det er ikke gitt at den tid og ressurser som legges ned i å prøve ut noe nytt, nødvendigvis vil gi det resultatet som er ønskelig. Det foreligger en viss risiko ved å gå i front og teste ut noe nytt, og selskapene uttrykker ulik risikovillighet. En av aktørene som har en offensiv tilnærming understreker at det ikke alltid er mulig å være i front:

“Hvis vi ser at kostnaden og nedsiderisikoen ved å være først er stor, så er det viktig å ikke være først. Noen ganger trenger vi at andre har testet teknologien for oss, og det er sånn det er”.

Enkelte forteller at det er en kalkulert risiko ved å være offensiv i det grønne skiftet. Å teste ut nye ting i prosjekter medfører en viss risiko, og det vil derfor ikke være mulig å teste ut alt man vil på en gang. Ved å teste ut flere ting i et nytt prosjekt, øker sannsynligheten for at man mislykkes, og at prosjektet kan ende opp med å ikke være lønnsomt. Flere av eiendomsaktørene påpeker at de ønsker at andre skal teste ut nye ting, før de selv gjør det. På den måten vil konkurrenter avdekke hva som er suksessfaktorene, og det vil være enklere for andre å unngå å gjøre de største feilene. Flere uttrykker at de ønsker at andre i bransjen skal prøve og feile før de følger etter. En aktør forteller at de ikke ønsker å være en “first mover” fordi de mener at man da befinner seg innenfor feltet for forskning og utvikling. En annen forteller at en utfordring med en offensiv tilnærming er mangel på spillerom som følge av at eksempelvis politikere ikke er godt nok oppdatert på hva som skjer i bransjen. Når politikere ikke forstår hva eiendomsselskapene forsøker å få til og ønsker å oppnå, er det utfordrende å være den som prøver å gå i front og gjøre det riktige. Tabell 7 oppsummerer fordelene og ulempene som ble identifisert med en offensiv tilnærming til det grønne skiftet.

Tabell 7 Fordeler og ulemper knyttet til offensiv tilnærming til det grønne skiftet

Offensiv tilnærming til det grønne skiftet	
Fordeler	Ulemper
<ul style="list-style-type: none"> - Konkurransefortrinn - Forbedret resultat - Gevinst på sikt - Omdømme - Attraktiv arbeidstaker 	<ul style="list-style-type: none"> - Kostnad - Risiko - Tidkrevende - Mangel på spillerom

Tilbakeholden tilnærming

I spørsmålet om hvilke fordeler og ulemper eiendomsaktørene opplever ved å ha en mer tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet, er det en ganske sammenfallende oppfatning. De opplever ikke mange fordeler med å være tilbakeholden i det grønne skiftet. Det kommer tydelig frem i intervjuene at ulempene knyttet til å være offensiv, blir sett på som fordeler ved å være tilbakeholden. Som beskrevet ovenfor ønsker flere at andre tester ut nye ting, feiler og finner suksessfaktorene før de selv følger etter. Dette er den største fordelen med å være mer tilbakeholden i det grønne skiftet. Aktører som følger etter en “first mover” unngår å bruke tid, penger og andre ressurser på noe de ikke vet om vil fungere. Med en nøytral tilnærming forteller enkelte at de ikke er risikovillige nok til å være først ute. Aktørene ser heller på det som en fordel å være litt mer tilbakeholden, slik at de kan beholde kontrollen og vite at det de leverer faktisk fungerer. Et selskap har uttrykt at de har en offensiv tilnærming til det grønne skiftet, men at de ikke har mulighet til å ligge i front på grunn av størrelsen på organisasjonen. De må heller se på hva konkurrentene gjør, for så å følge etter. De ser imidlertid at det er en fare knyttet til det å være for sent ute. En litt for tilbakeholden tilnærming kan føre til at produktene som leveres til kundene ikke har den markedsverdien som er forventet. Flere er opptatt av å være en attraktiv arbeidsgiver og mener at de som ikke tar del i det grønne skiftet, og som er for tilbakeholden, fort kan bli oppfattet som useriøse.

Tabell 8 Fordeler og ulemper knyttet til tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet

Tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet	
Fordeler	Ulemper
<ul style="list-style-type: none"> - Unngår unødig bruk av ressurser - Mindre risiko - Suksessfaktorene er blitt identifisert - Oversikt og kontroll 	<ul style="list-style-type: none"> - Bli oppfattet som useriøs aktør - Omdømme - Ikke like attraktiv som arbeidsgiver - Produkter som leveres har ikke den markedsverdien som er forventet

4. Hvordan prioriteres økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft av eiendomsutviklere?

Det fjerde forskningsspørsmålet har til hensikt å finne ut av hvordan de tre bærekraftsaspektene blir hensyntatt av eiendomsselskapene. Før gjennomføringen av intervjuene hadde vi en formening om at sosial bærekraft ofte blir nedprioritert i valget mellom de tre aspektene. Funn fra intervjuene har overrasket oss. Økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft ser ut til å være likestilt i stor grad hos de fleste selskapene, så fremt det er økonomisk handlingsrom.

Det ble forsøkt å få aktørene til å nevne de tre bærekraftsaspektene i deres prioriterte rekkefølge, noe som imidlertid viste seg å ikke være så enkelt å svare på. Ingen klarte å nevne de tre aspektene i prioritert rekkefølge. Tabell 9 viser aktørenes holdning til sosial bærekraft, og et gjennomgående funn er at sosial bærekraft i høy grad blir anerkjent og prioritert.

Tabell 9 Eiendomsaktørenes holdninger til sosial bærekraft.

Holdninger til sosial bærekraft
<p>“Men jeg vil nesten påstå at vi har de så godt det lar seg gjøre som likestilt. Det ene medfører seg det andre, ikke sant.”</p>
<p>“Fra oss blir det veldig stort prioritert. Vi snakker veldig mye om det. Det er vel synliggjort i forhold til pandemien også, det med ensomhet. Bare det med å få til sosiale boformer, hvor viktig det er, for du kan godt ha en kjempefin bolig å bo i, men hvis du sitter og ser i veggen og er deprimert er det ikke sikkert at det gjør boligen noe bedre. Det hjelper ikke hvert fall.”</p>
<p>“Det grønne skiftet snakker alle om, men sosial bærekraft blir mer og mer snakket om.”</p>
<p>“Sosial bærekraft er noe som vi tenker mye på.”</p>
<p>“Det tenker vi på som limet i hele prosjektet her. Så jeg er ikke redd for at sosial bærekraft skal være taperen.”</p>
<p>“For oss er bærekraftbegrepet at det burde være både det som handler om klima og miljø, men også det sosiale aspektet. Det tror vi nok er veldig viktig for at folk skal ønske å bo her, at dette er et godt sted å være og at vi har veldig fokus på det å bygge nabolag og fokus på trivsel og livskvalitet.”</p>

Det fremgår av intervjuene at de fleste likestiller de tre bærekraftsaspektene i sine prosjekter. Det ene går ikke uten det andre, forteller aktørene. Likevel understreker flere at økonomisk bærekraft er en forutsetning for gjennomføring av prosjekter. Flere mener at alt henger sammen, og at man må ha en eller annen form for måloppnåelse på alle tre aspektene. En aktør mener at den som sier at økonomisk bærekraft ikke har høyeste prioritet lyver. Uten økonomisk bærekraft mener aktøren at det ikke er mulig å oppnå de andre to aspektene heller. Flere deler dette synet.

“Vi kjører trippel profitt. Det ene går ikke uten det andre. Men vi kommer ikke unna at det økonomiske aspektet i et prosjekt vil være styrende. Er det ikke økonomisk lønnsomt, så gjør vi det heller ikke. Sånn sett kommer den øverst. Den kan hvert fall overskygge begge de andre.”

Sosial bærekraft omfatter mye, og i spørsmålet om hvordan selskapene ivaretar sosial bærekraft i sine prosjekter får vi mange eksempler. Et fåtall viser til at måten de utformer og planlegger sine prosjekter, samt at de tilbyr boliger for alle segmenter bidrar til å inkludere alle i samfunnet. Det skal være mulig for flere å komme seg inn på boligmarkedet, og ved å tilby ulike boliger til ulike segmenter bidrar enkelte aktørene til nettopp dette.

Eiendomsaktørene er opptatt av å gi like muligheter til alle.

“På et annet prosjekt jeg jobber med, har vi bestemt at vi skal bryte ned mer barrierer og skape mer oppholdssteder for folk. Å skape muligheter for alle som har en tilhørighet til området til å benytte seg av det 24/7. “

Å skape gode møteplasser både ute og inne er viktig for samtlige av eiendomsselskapene. Flere forteller at det de jobber mest med for tiden er å skape gode møteplasser mellom byggene og inne i byggene. De opplever at de som bor i blokk ikke kjenner naboen sin og ønsker derfor å gjøre noe med det. Utendørs har de fokus på å lage gode fellesarealer som gir beboerne mulighet til å møtes tilfeldig, uten å nødvendigvis ha en avtale.

Et selskap forteller at de måles på hvor mange gratis sitteplasser de har utendørs. For dem handler utformingen av områder og boliger om å skape et sted hvor alle skal være velkommen. Selskapet understreker at det i deres prosjekter er viktig å utforme uteområder som er tilgjengelig for alle. Boligkjøperne skal være fornøyde og det skal skapes rom, både inne og ute, hvor folk kjenner en tilhørighet og har lyst til å være.

Selv om de fleste har et bevisst forhold til sosial bærekraft, og har forstått viktigheten av det, var det likevel to aktører som trengte litt drahjelp for å forstå hva det ble spurt om i intervjuet. De hadde behov for å få en forklaring på hva som lå i begrepet sosial bærekraft. Når aktørene fikk forklart hva som lå i begrepet sosial bærekraft viste det seg at det er høyt prioritert i deres prosjekter. En av aktørene forteller at de forsøker å ligge i front, og at de ønsker å ivareta alle i samfunnet, fra de minste til de eldste. Utendørs har de blant annet fått bort bilene, etablert gatevarme samt satt opp benker for å skape gode møteplasser og etablert

vegetasjon som gir nærhet til natur. Alle tiltak aktøren har foretatt seg på det som handler om sosial bærekraft har blitt gjort med tanke på å inkludere alle i samfunnet. Det skal være slik at de som ikke har råd til å kjøpe bolig av aktøren, fortsatt skal kunne finne seg en plass i deres prosjekter og bruke de områdene som de utvikler. Benkene som er satt opp er til bruk for alle og skal kunne gi den som ønsker mulighet til å sette seg ned, se på folket og oppleve mye av den kvaliteten som man kan få ved å sitte på et utested. Aktøren ivaretar i tillegg sosial bærekraft inne i boligene. Takterrasser med utekjøkken, kajaker, fellesrom, gjesteleiligheter, bildelingstjenester, samlingslokaler og lignende er blant noen av kvalitetene de har tatt inn i sine prosjekter.

5. Hvilke insentiver bør innføres for at eiendomsbransjen skal klare det grønne skiftet?

Det femte forskningsspørsmålet er sentralt for å kunne finne svar på problemstillingen.

Eiendomsselskapene ble i den forbindelse spurt om det bør innføres insentiver for at bransjen skal klare det grønne skiftet, også med tilfredsstillende lønnsomhet.

Insentiver, regelverk og ombruk

Et selskap mener at insentiver bør innføres for å bidra til at det grønne skiftet skjer raskere. Mer spesifikt mener de at ulike ordninger som finnes i dag bør gjøres mer tilgjengelig, og trekker særlig frem tilskuddene fra Enova. Et annet selskap uttrykker et behov for at myndighetene innfører flere virkemidler, som eksempelvis momsfradrag eller momsfritak på alle eller enkelte bærekraftstiltak i de ulike prosjektene. De erkjenner også behovet for flere insentiver i forbindelse med ombruk. Slik dagens praksis er med krav til dokumentasjon, sertifiseringer og godkjenninger, er det ifølge selskapet enklere å deponere avfall og materialer enn å drive med ombruk. Ombruk trekkes også frem av flere, som mener at det bør gjøres lettere for de med mindre kompetanse, erfaring og ressurser å drive med ombruk gjennom ulike insentiver.

I utvalget er det flere som ikke opplever det som nødvendig med insentiver for å klare det grønne skiftet med tilfredsstillende lønnsomhet. Deres erfaring er imidlertid at insentiver er nødvendig for mindre aktører som bor i mer grågrendte strøk. I storbyene er det mulig å få kalkylene til å gå opp uten at det krever særskilte støtteordninger eller insentiver, grunnet stadig stigende og høye boligpriser. Lenger ute i distriktene er innsatsfaktorene de samme, mens markedsprisen er en helt annen, og følgelig vil insentiver være mer avgjørende. Dette er

en problemstilling som også flere stiller seg bak, og de trekker spesielt frem mindre leverandører som etter hvert må omstille seg til miljøkrav fra større eiendomsaktører for å fortsatt være konkurransedyktig.

For å nå Norges mål om 50 prosent kutt i klimagassutslipp innen 2030, trengs teknologi, innovasjon, kunnskap og kompetanse. Dette er noe flere aktører føler seg godt rustet til å bidra til at skjer. De opplever derimot stor usikkerhet knyttet til hva som skjer etter 2030, gjennom hvordan spillereglene endres, hvilken teknologi som benyttes, og hvilke forretningsmodeller som gjelder. Spørsmålet er da hvilke insentiver som trengs for å dra bransjen over i det som skal bli et nullutslippsamfunn i 2050. Enkelte foreslår lavere moms på rehabiliteringsprosjekt som et insentiv. Disse bekymrer seg imidlertid mer for den nåværende prisøkningen på materialer og entrepriser. Når det er usikkert om prosjektene i hele tatt kan gjennomføres økonomisk, er konsekvensen at miljøaspektet i prosjektene blir det siste som prioriteres. To av aktørene følte ikke på behovet for insentiver, verken for seg selv eller for bransjen.

Krig og pandemi

Da intervjuene ble planlagt og intervjuguiden skrevet, var det ingen pågående krig i Ukraina. Det er derfor ikke utformet forskningsspørsmål rettet mot krigen og dens påvirkning på eiendomsaktørene. Gjennom intervjuene kom det likevel tydelig frem at krigen var noe aktørene ønsket å snakke om, og at den har hatt umiddelbar virkning på bransjen.

Et gjennomgående funn fra intervjuene er bekymringen knyttet til redusert tilgang på materialer. Samtlige peker på at materialtilgangen er kritisk. Som følge av krigen opplever eiendomsaktørene at Ukraina og Russland sitter med nøkkelkomponenter som aktørene er avhengige av i sitt virke. De fleste forteller at de allerede etter bare noen uker med krigshandlinger merket stor knapphet på materialtilgangen, og at de dessverre tror det vil tilspisse seg i tiden fremover.

“Kampen om betong, stål, tre, aluminium, magnesium, og andre duppeditter som skal inn i husene våre, er det vill kamp om nå. Det kommer til å tilspisse seg for hver dag og uke og måned den krigen her varer. Også kommer jo forhåpentligvis den dagen at det blir fred borti østen der, og da skal jo et helt land bygges opp igjen. Det kommer til å gå med enorme

ressurser på det. At det blir materialknapphet, prisvekst og marginale bunnlinjer fremover, det er naivt å tro noe annet”.

Eiendomsselskapene ser at krigen medfører flere store usikkerheter i bransjen. Usikkerheten knyttet til hva entreprenørene kan levere i tiden fremover trekkes særlig frem. På grunn av begrenset materialtilgang er det ikke mulig å få tak i visse nøkkelkomponenter. Et eksempel på en nøkkelkomponent er parkett. Store deler av parketten som omsettes i Europa kommer fra Ukraina. Flere opplever at det nå har blitt et problem å få tak i parkett, noe som påvirker fremdriften i prosjektene deres. I tillegg påpekes det at flere har fått varsel om at entreprenørene ikke har mulighet til å levere på det som er avtalt. Noen har fått krav om både fristforlengelse og dekning av merutgifter med utgangspunkt i reglene om force majeure. De opplever en stor uforutsigbarhet og usikkerhet i hva som kan leveres i tiden fremover. Et annet usikkerhetsmoment er pris, hvor en stor prisstigning allerede har gjort seg gjeldende. Det er tilsynelatende ingen eiendomsaktør som er villig til å inngå en entreprisekontrakt som ikke handler om fastpris. Det er uaktuelt å sette i gang en byggestart uten å ha låst utgiftssiden, opplyser aktørene. Samtidig understrekes det at mange entreprenører sliter, og at flere går konkurs. De har forståelse for at alle driver virksomhet og forhåpentligvis skal tjene noe på sine prosjekt, og at den nåværende situasjonen gjør det vanskelig for entreprenørene å ta sjansen på å låse seg. Enkelte forteller også at de forsøker å plassere risikoen hos den aktøren som er i best stand til å håndtere den, og at de alltid avklarer gjennomføringsrisiko på et så tidlig stadium som mulig.

Til tross for redusert materialtilgang, prisstigning og generell usikkerhet knyttet til krigen, ser det ut til at de fleste fortsetter å jobbe slik som før. Enkelte selskap forteller at de fortsetter som normalt med prosjektene sine, og at de ikke ser noen grunn til å være avventende med tanke på nye prosjekter enda. Andre forteller at det er viktig å være robust gjennom ulike konjunkturer, og viser til at det er et stort samfunnsansvar å komme seg gjennom et røffere terreng enn noen har opplevd tidligere. Det vil alltid komme nye kriser som aktørene må håndtere, og de viser blant annet til uforutsette hendelser som finanskrisen i 2008, koronapandemien, skipet som stengte Suez-kanalen og nå krigen i Ukraina.

Flere uttrykker også en bekymring for fremdriften på det grønne skiftet som følge av krigen. Enkelte mener at krigen vil senke farten på det grønne skiftet og begrense muligheten til å

gjennomføre det på den tiden som var tenkt for kun kort tid siden. De tror det blir vanskelig å prioritere bærekraft i tiden fremover, blant annet som følge av prisstigningen:

“La oss si at du ønsker et bærekraftig tiltak, da. Så koster det 60 % mer, da velger vi noe annet. Så det kommer til å påvirke.”

Som nevnt er et gjennomgående funn fra intervjuene at dagens regelverk er til hinder for ombruk, og at ombruk oppleves som utfordrende. I spørsmålet om eiendomsaktørene tror presset på ombruk vil øke som følge av redusert materialtilgang, svarer flere bekreftende på det. Byggeprosjektene har ofte store mengder materialer som kan brukes om igjen. Dersom tilgangen fortsetter å være redusert, oppleves det som nødvendig av selskapene at myndighetene tilpasser dagens krav til ombruk. Flere tror at gjenbruk kan bli mer populært hvis materialer blir et knapphetsgode, og at dette må sees opp imot TEK 17. Ombruk vil i så fall være et steg i riktig retning med tanke på det grønne skiftet.

Det kan ikke forbigås at eiendomsaktørene har vært nødt til å håndtere en to år lang pandemi. Det er tydelig at aktørene opplever krigen som mer utfordrende enn pandemien. Samtlige forteller at de har kommet seg godt gjennom pandemien, og at de i stor grad opplever at pandemien har vært til fordel for bransjen. Flere mener at pandemien har vært en gave til boligmarkedet, og mener at det bransjen står overfor nå, med tanke på krigen, potensielt er mye vanskeligere. Flere peker på økt omsetning som følge av pandemien. En aktør viser til at de har hatt en meget god omsetning i 2021, og at på enkelte områder har omsetningen vært “all time high”. Det pekes på flere årsaker til at aktørene har klart seg godt gjennom pandemien. En aktør peker på at det var en fordel at mange av kontraktene var skrevet før pandemien brøt ut, og at råvarene allerede var på plass. Aktøren spekulerer også i om det kanskje har vært verre for de som startet opp rett etter pandemiens utbrudd. En annen aktør viser til deres arbeidsmetodikk som suksessfaktor. God risikohåndtering og god systematisk tilnærming sammen med leverandørene bidro til at eiendomsaktøren kom seg gjennom pandemien uten noe prosjektforstyrrelser overhodet. Selv om samtlige ser tilbake på pandemien og kan fortelle at de kom økonomisk helskinnet ut av det, har pandemien bydd på andre utfordringer. Stans på byggeplasser som følge av smitteutbrudd, forsinkede leveranser, testregimer, hjemmekontor og lite sosialt samvær på arbeidsplassen er blant noen av utfordringene som har oppstått. Til tross for utfordringene, er det en sammenfallende oppfatning blant aktørene at pandemien har vært til fordel for bransjen.

5 Diskusjon

Resultatene fra datainnsamlingen har gitt flere funn som bør diskuteres. Formålet med diskusjonen er å drøfte oppgavens funn fra intervjuene opp mot eksisterende litteratur, for så å kunne svare på oppgavens problemstilling. Diskusjonen følger forskningsspørsmålene i kronologisk rekkefølge.

1. Hvilken kunnskap har norske eiendomsaktører til lover, regler og forskrifter i sammenheng med det grønne skiftet?

Som nevnt tidligere hadde informantene som representerte eiendomsaktørene ulike stillinger og ulik bakgrunn. Felles for aktørene var at de hadde god kunnskap om lover og regler på overordnet nivå. Samtidig var det sammenfallende at det var relativt lav kunnskap på detaljnivå omkring temaet. Mange uttrykte et behov for at lovverket burde forenkles slik at det blir lettere å tolke. Det kan dermed tyde på at inngående kunnskap om lovverket ikke er forankret på strategisk nivå, og at dette er kunnskap som i all hovedsak befinner seg på operasjonelt nivå hos entreprenører og leverandører som jobber med byggematerialer- og produkter.

Lover, regler og forskrifter i Norge

Ulikt kunnskapsnivå på strategisk og operasjonelt nivå kom tydelig frem i tilfeller hvor fremoverlente byggherrer med høye miljøambisjoner for sine prosjekt møtte “motstand” i entreprenøren som skulle bygge prosjektet. Det kan tenkes at entreprenøren har en mer realistisk tilnærming til prosjektet siden entreprenøren er nødt til å forholde seg til lovverket på detaljnivå, og dermed vet hva som er mulig å oppnå. På den andre siden er det positivt for det grønne skiftet at byggherrene har høye miljøambisjoner. Ved å tvinge både entreprenører og leverandører til å tenke nytt omkring hva som er mulig å få til i et prosjekt, kan det bidra til innovasjon og utvikling, og dermed sette fart på det grønne skiftet.

En uheldig konsekvens av at lovverket i eiendomsbransjen oppfattes som komplisert og vanskelig å tolke av eiendomsaktørene, er ansvarsfraskrivelse. Plan- og bygningsloven, byggt teknisk forskrift og dokumentasjon av byggevarer er lovverk som i mange tilfeller krever stor grad av teknisk kompetanse, hvilket gjorde at flere av aktørene viste til at dette er lover som entreprenørene må forholde seg til. Et forenklet lovverk vil kunne bidra til at

samspeilet mellom byggherre og entreprenør harmonerer bedre gjennom at partene har kunnskap som ikke spriker så mye som det tilsynelatende gjør i dag.

Kunnskap og tanker om taksonomien

EUs taksonomi for bærekraftige aktiviteter blir sentral for eiendomsbransjen når den trer i kraft. Intervjuene indikerer at det blant eiendomsaktørene fortsatt knyttes stor usikkerhet til hvordan kriteriene skal tolkes, og ikke minst hvilke ringvirkninger det vil gi for bransjen. Usikkerheten synes dermed å være vedvarende etter forskningen gjort av Kvale og Norang (2021). Dette oppleves som krevende på grunn av at det EU-regelverket refererer til ikke samsvarer med standarder og definisjoner i Norge. Det fremstår også som tydelig at EUs taksonomi er vanskelig å innlemme i norsk lov, da den egentlig skulle tre i kraft rundt nyttår. Videre forventet Finansdepartementet at den kunne tre i kraft i første halvår av 2022, mens det i skrivende stund forventes at den skal tre i kraft høsten 2022. Innlemmelsen forskyves stadig, hvilket understreker at taksonomien er kompleks, omfattende og vanskelig å tolke i henhold til det norske regelverket.

Det var en skjevhet i kunnskapen om taksonomien blant eiendomsaktørene. Det synes å være en sammenheng mellom kunnskapsnivå, størrelse på organisasjonen og mulighet for å allokere ressurser til å implementere og forberede seg på innlemmelsen av taksonomien. De største aktørene, med egen miljøavdeling, virker å være i beredskap og er godt rustet til å imøtekomme kriteriene. Dette til tross for at mye er uklart enda. For de mindre aktørene kan innlemmelsen av taksonomien tenkes å vippe i flere retninger. Om det skulle vise seg at kriteriene er åpen for en friere tolkning når den innlemmes, vil det være fordelaktig med tanke på at norske standarder og definisjoner i større grad kan benyttes. Om det ikke er tilfellet vil i så fall dette innskrenke handlingsrommet til spesielt mindre aktører når taksonomien trer i kraft, gjennom at de må navigere i henhold til kriterier som kan tenkes å være utfordrende å imøtekomme uten tilstrekkelig tilgang på finansielle midler.

Å ikke være kompatibel i henhold til taksonomien kan videre få konsekvenser for finansiering. En konsekvens av at eiendomsselskaper ikke kan dokumentere om deres aktiviteter og bygg tilfredsstiller kriteriene gitt i taksonomien, vil være at bankenes utlånsportefølje i praksis er mindre bærekraftig. Det kan få ytterligere ringvirkninger for bankene i form av de mister attraktivitet og etterspørsel fra seriøse og viktige investorer hvor bærekraftig finans opptrer som en grunnpilar i deres investeringsportefølje. For de

eiendomsselskapene som ikke kan dokumentere krevd ytelse, vil dette ramme i form av at de går glipp av en gunstigere finansiering gjennom grønne lån, og følgelig må godta at de får høyere finansieringskostnader sammenlignet med konkurrenter som innfrir kriteriene. Her vil de største og mest etablerte selskapene ha større mulighet for å omstille seg til å være kompatibel med taksonomien.

Med dette sagt, er det oppsiktsvekkende at to av aktørene ikke hadde hørt om taksonomien før, og dermed ikke visste hva det var. Det skal ikke spekuleres i om dette er sammenfallende for resten av organisasjonen informantene representerte. Informantene hadde imidlertid høye og viktige stillinger, hvilket kan tyde på at taksonomien ikke er spesielt godt forankret eller diskutert blant ledelsen. Det vurderes som rimelig å anta at de aktørene som allerede jobber aktivt med å kontrollere sine prosjekter opp mot taksonomiens kriterier, vil dra nytte av dette senere som et ytterligere konkurransefortrinn for å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet. Det er mulig å omstille seg når taksonomien trer i kraft, men dette er ressurskrevende og handler mye om prosessendring, hvilket tar tid.

2. Hva er eiendomsbransjens utfordringer for å oppnå lønnsomhet i det grønne skiftet?

Ombruk

Samlet sett var de fleste av informantene optimistiske til å kunne oppnå tilfredsstillende lønnsomhet samtidig som de tar del i det grønne skiftet. Det er imidlertid noen hinder på veien. Ombruk er det nye mantraet i eiendomsbransjen, men det fremstår også som en av de største utfordringene, både med tanke på gjennomførbarhet og lønnsomhet. Det foregående året har det vært mye snakk om at prosessene rundt ombruk skal forenkles gjennom blant annet ombrukskartlegging, veiledere for ombruk, pilotprosjekter, og ikke minst en revidering av lovverket og krav til dokumentasjon. Likevel er utfordringer knyttet til ombruk gjennomgående på flere deltemaer i intervjuene.

Utvikling og innovasjon tar tid i eiendomsbransjen, noe som også understøttes av funnene gjort i intervjuene. Det er umiskjennelig at markedet for ombruk er umodent og at det fortsatt befinner seg i startfasen. Samtidig er det forståelig at det er utfordrende å finstille den hårfine balansen mellom for strenge og for milde dokumentasjonskrav på brukte byggematerialer. Om det blir for "enkelt" å ta i bruk brukte byggematerialer kan det på sikt føre til at de må

byttes ut igjen om få år, hvilket også vil være mindre bærekraftig, sett fra både et miljømessig og økonomisk bærekraftsperspektiv. Det vil derfor være behov for å i større grad systematisere praksisen rundt ombruk. I dag finnes det få aktører og nettverk som utfører ombrukskartlegging, og med den økende interessen for ombruk er det grunn til å tro at det ligger store forretningsmuligheter her i årene som kommer. Blant eiendomsaktørene later det til at det i dag er et relativt stort sprik mellom interessen for ombruk og det som skjer i praksis. Oppfattelsen er at dette ikke skyldes mangel på vilje, men mangel på kompetanse og erfaring, i tillegg til lovmessige og økonomiske barrierer. Å demontere i stedet for å rive tar tid og er kostnadsdrivende, og omfattende dokumentasjonskrav bidrar til å heve terskelen for ombruk. Disse utfordringene fordrer at eiendomsaktørene har tilstrekkelig med tid og ressurser til å gjennomføre ombruk i sine prosjekter. Konsekvensen av dette vil være at ombruk i første omgang er forbeholdt de større eiendomsaktørene.

BREEAM

Et annet gjennomgående tema som opplevdes som utfordrende med tanke på å oppnå lønnsomhet, var sertifiseringer, og spesielt BREEAM. Med unntak av to aktører hadde hele utvalget falt på å BREEAM-sertifisere boligene sine. Til tross for at aktørene har tatt et aktivt valg om å sertifisere, var det generelle inntrykket at det koster mer enn det smaker. Det kan tenkes at dette skyldes at den opplevde avkastningen på investeringen er lite tilfredsstillende. Dette strider med funn fra litteraturstudiet, hvor det fremgår at å miljøsertifisere bygg innebærer ingen eller små ekstra investeringskostnader (Gjensidige, 2021). Situasjonen rundt BREEAM virker til sammenligning å være en helt annen på kontorbygninger, hvor leietakerne er villig til å betale ekstra for at lokalene de leier er sertifiserte.

Boligkjøpere har derimot lite eller ingen betalingsvillighet for slike kvaliteter på sin bolig per dags dato, og prioriterer lite overraskende pris og beliggenhet. Dagens urolige og svært usikre markedssituasjon både hos forbrukere og bedrifter, gir grunn til å tro at dette også vil vedvare fremover. Økte kostnader for strøm, drivstoff, mat og ikke minst en varslet heving av renten hvert kvartal fremover, vil legge ytterligere press på økonomien til norske husholdninger, og sannsynligvis holde boligprisveksten i sjakk. I intervjuene ble det nevnt av flere at kostnaden for å BREEAM-sertifisere legges på boligens utsalgpris, hvilket derfor antas å være enda mer utfordrende å finne betalingsvillighet for i tiden fremover. I så fall vil boliger som er BREEAM-sertifisert være forbeholdt den mest bemedlede delen av befolkningen. Dette scenarioet sammenfaller med teorien om at realinntekten til konsumentene synker når prisen

på et gode øker, hvorpå kjøpekraften svekkes (Riis og Moen, 2016). Derfor antas det at prisen på substitutter, i dette tilfellet boliger som ikke er BREEAM-sertifisert, kan bli mer overkommelig og ettertraktet.

De fleste var enige i at en BREEAM-sertifisering i dag var positivt for markeds- og omdømmemessige forhold, men ikke med tanke på avkastning. Sett i lys av det ovennevnte med liten betalingsvillighet for en slik sertifisering, er det likevel ikke usannsynlig at aktørene som har inkorporert sertifiseringer i sin forretningsstrategi vil høste av dette i fremtiden. Den nye BREEAM-NOR v6.0 for nybygg er nemlig tilpasset taksonomien i henhold til begrensning av klimaendringer med tekniske kriterier for forbedring, og for å gjøre minst mulig skade på miljøet. Når taksonomien trer i kraft kan man dermed anta at dette vil være fordelaktig for de aktørene som allerede BREEAM-sertifiserer sine boliger. Ettersom eiendomsaktørene generelt sett ikke finner betalingsvillighet for BREEAM i det private segmentet, men sertifiserer likevel, gir det grunn til å se dette i sammenheng med samfunnsansvar. Det er også et tegn på at det ikke er mangel på vilje til å ta del i det grønne skiftet, i det minste blant de større aktørene. Funnene gjort i intervju indikerer at BREEAM bør gjøres mer attraktivt også i et økonomisk perspektiv, gjennom å forenkle prosessene. Dette vil antakeligvis også muliggjøre BREEAM-sertifiseringer for eiendomsaktører med færre ressurser.

Enova

Enova er et viktig verktøy i virkemiddelapparatet for å nå Norges mål om å bli et lavutslippssamfunn. Tilskuddsordningen fremmer utvikling og innovasjon, og er i mange tilfeller helt sentral for at nye teknologier og løsninger får fotfeste i bransjen. Som tidligere omtalt hadde flere av aktørene søkt om støtte fra Enova til tidligere prosjekter. Intervjuene indikerer en konsensus om at søknaden for å søke om støtte fra Enova oppfattes som en barriere i seg selv, på grunn av kompliserte krav og kostnader for å utarbeide søknaden.

Enovas rolle i det grønne skiftet er å avlaste risiko og kostnader for de mest nyskapende i bransjen, hvilket gjør det uheldig at flere kvier seg for å søke, eller ikke anser det som et reelt alternativ på grunn av disse barrierene. At større aktører i utvalget anser dette som en barriere, gir grunn til å tro at dette også gjelder de mindre aktørene i Norge. Videre er det problematisk at terskelverdien for å søke er såpass høy at den utelukker mange av de mindre aktørene, som uten støtte ikke vil bidra til at bransjen går fremover mot det grønne skiftet.

For å få hele bransjen med bør tilskuddene også tilgjengeliggjøres blant små bedrifter, som uheldigvis ikke lenger har mulighet til å gå sammen for å søke om støtte.

3. Hvilke fordeler og ulemper vektes når eiendomsaktørene vurderer offensiv, nøytral eller tilbakeholden tilnærming til det grønne skiftet?

Å ta del i det grønne skiftet er viktig for alle i utvalget. Intervjuene viser at aktørene er bevisst sitt ansvar og sin rolle i det grønne skiftet, og samtlige gjør sitt for å bidra til at bransjen skal sikre bærekraftig utvikling. Hovedinntrykket er at de fleste aktørene har en offensiv tilnærming til det grønne skiftet. Hva som ligger i en offensiv, nøytral eller tilbakeholden tilnærming ble imidlertid ikke definert under intervjuene. Det ble heller lagt opp til at informantene selv skulle få fortelle hvordan de så på egen organisasjons tilnærming og dens bidrag til det grønne skiftet. Som enkelte påpekte, kommer det an på hva man sammenligner med. Det er grunn til å tro at flere av aktørene sammenligner seg med seg selv når de beskriver sin tilnærming. De ser på hva organisasjonen gjorde for noen år siden og hva organisasjonen gjør i dag, og konkluderer deretter med at de er offensive i sin tilnærming sammenlignet med tidligere år. Det én aktør i utvalget mener er en offensiv tilnærming kan for en annen klassifiseres som en nøytral eller tilbakeholden tilnærming, alt ettersom hva sammenligningsgrunnlaget er. Det er derfor vanskelig å si noe helt sikkert om utvalget generelt har en offensiv tilnærming, og i så fall hva det er offensivt i forhold til.

Litteraturstudiet har vist at forståelse og aksept for innovasjoner skjer på ulike tidspunkt. Ifølge Rogers (1995) kan det for noen oppstå forståelse og aksept for eksempelvis ny teknologi på et tidligere tidspunkt enn for andre. Intervjuene viser at størrelsen på organisasjonen kan ha noe å si for hvordan aktørene tilnærmer seg det grønne skiftet. Enkelte av de mindre aktørene forteller at de på den ene siden har en offensiv tilnærming til det grønne skiftet, men at de på den andre siden må bruke ettermiddagene til å jobbe med det som dreier seg om bærekraft. Bærekraft kan med andre ord se ut til å være noe som blir jobbet med når organisasjonen har ledig tid til det. De mindre selskapene har ikke de samme ressursene som de større, og en konsekvens av det kan bli at jobb med bærekraft ikke blir prioritert. Andre har, som nevnt tidligere, miljøavdelinger som jobber med bærekraft på heltid. Disse selskapene er de største i utvalget og har tilstrekkelig med ressurser til å være offensive. De mindre selskapene forteller derimot at det er nødvendig for dem å se til de mer ressurssterke aktørene i sin tilnærming til det grønne skiftet. De er med andre ord avhengig av at andre brøyter vei, slik at de selv kan følge etter og bidra med sitt.

Tilnærming til det grønne skiftet

Fenn og Raskino (2008) oppfordrer organisasjoner til å være selektiv i sin tilnærming til innovasjoner. Å velge riktig tidspunkt for investering i og bruk av ny innovasjon, er avgjørende for å oppnå høyest mulig verdi. Hvis en offensiv tilnærming er til fordel for en organisasjon, er det viktig å gripe muligheten og foreta investeringer på et tidlig tidspunkt. Er det derimot for høy risiko knyttet til å være offensiv, bør organisasjonen avvende investeringene og heller la andre avdekke suksessfaktorene gjennom prøving og feiling.

Offensiv tilnærming

Fenn og Raskino (2008) og Lieberman og Montgomery (1988) viser til at det knyttes både fordeler og ulemper til det å være tidlig ute med innovasjoner. Det som betegnes som fordeler for en «first mover» vil ofte betegnes som ulemper for de som velger å ha en mer tilbakeholden tilnærming. Litteraturen viser til at en offensiv organisasjon blant annet vil kunne få økt konkurransekraft, sikre seg verdifulle eiendeler og patenter, opparbeide seg en tidlig kundemasse, samt å bygge seg et godt omdømme. Teorien er sammenfallende med funn fra intervjuene. Mye tyder på at eiendomsaktørene ikke er særlig bekymret for redusert lønnsomhet som følge av det grønne skiftet. Flere av de som forteller at de har en offensiv tilnærming er heller opptatt av det konkurransefortrinn de klarer å skape, og har tro på konkurransefortrinn gjør at de ikke trenger å bekymre seg for lønnsomheten. Å være fremoverlent vil trolig gi gevinst på sikt. Til tross for at det er tidkrevende og kostbart, ser aktørene muligheter for å oppnå gode resultater og gevinster dersom de er offensive i forhold til konkurrentene. De offensive aktørene mener de har en fordel med tanke på den kommende taksonomien. Ved å være offensiv og godt forberedt, vil de unngå å bruke mye tid og ressurser når taksonomien for alvor trer i kraft. Ressursene er allerede lagt ned, og tiden fremover kan brukes til å styre og lede utviklingen og videre skape økt konkurransekraft.

Et annet viktig aspekt er omdømmet selskapene kan oppnå som følge av å ha en offensiv tilnærming. De er opptatt av hvordan de fremstår overfor både kunder og arbeidstakere. Enkelte peker særlig på de fremtidige arbeidstakere, og at de ønsker å fremstå som en attraktiv arbeidstaker. I skrivende stund er arbeidsledigheten i Norge rekordlav. At det kan bli kamp om å få tak i de beste hodene i tiden fremover er ikke utenkelig. Det er heller ikke utenkelig at den generasjonen som nå skal tre inn i arbeidslivet kommer til å være opptatt av

bærekraft, som følge av økt oppmerksomhet rundt tematikken. Eiendomsselskapenes fokus og prioriteringer kan derfor være avgjørende for å tiltrekke seg nye arbeidstakere.

På den andre siden er det også flere ulemper knyttet til en offensiv tilnærming. Litteraturen trekker særlig frem kostnadssiden som en ulempe. En uheldig konsekvens ved å være offensiv er at det går med enorme ressurser knyttet til tid og kostnader. Det er bred enighet blant aktørene om at det er dyrt og tidkrevende å ligge i front i det grønne skiftet. Flere forteller at de gjerne vil gå i front og brøyte vei for bransjen. Det påpekes at de samtidig må ta hensyn til kostnadssiden og den risikoen det medfører. Blir det for stor usikkerhet og for dyrt, er ikke aktørene villig til å være de første som investerer i ny innovasjon. Litteraturen viser til at det er viktig for en organisasjon å vite at investeringene den foretar er riktig og i tillegg skjer på riktig tidspunkt. En organisasjon bør ikke investere i en innovasjon bare fordi den får mye oppmerksomhet og er «hyped» (Fenn og Raskino, 2008). I noen tilfeller vil det trolig være fordelaktig for enkelte å vente på at noen andre identifiserer suksessfaktorene. Intervjuene viser at både de større og de mindre aktørene deler dette synet. Mye tyder på at det står på aktørenes evne til å håndtere kostnad og risiko, heller enn viljen til å gjennomføre de største investeringene. Dette gjelder for samtlige i utvalget. De største aktørene, som fremstår som de mest offensive i utvalget, må også se på kostnad og risiko før de vurderer om de skal være først ute med eksempelvis ny teknologi.

Tilbakeholden tilnærming

I enkelte tilfeller vil det altså være hensiktsmessig å avvente, og la andre avdekke hva som er suksessfaktorene. Litteraturstudiet har vist at organisasjoner som ønsker å unngå de største fellene, og heller dra nytte av handlinger hos andre aktører i markedet, bør avvente sine investeringer. Det er altså mulig for ressurssterke organisasjoner å eliminere konkurransefortrinnet til “first mover”-organisasjonen (Lieberman og Montgomery, 1988). Det fordrer imidlertid at aktørene er i stand til å kopiere innovasjoner raskt, slik at de klarer å innhente konkurransefortrinnet. En uheldig konsekvens som følge av å være avvventende og tilbakeholden er at produktet som aktørene leverer, ikke har den markedsverdien som er forventet. Dette er en bekymring blant flere av aktørene.

4. Hvordan prioriteres økonomisk, miljømessig og sosial bærekraft av eiendomsaktører?

Et gjennomgående funn fra intervjuene er den positive holdningen til sosial bærekraft. Generelt ønskes sosial bærekraft velkommen i like stor grad som økonomisk bærekraft og miljømessig bærekraft av eiendomsaktørene. Samtidig understrekes det at det må være økonomisk handlingsrom dersom de to andre aspektene skal bli tatt hensyn til og prioritert.

Litteraturstudien viser til at bedrifter ofte har for mye fokus på det økonomiske aspektet sammenlignet med det sosiale og det miljømessige aspektet ved bærekraft. Elkington snakker om “den triple bunnlinjen” og hevder at de tre bærekraftsaspektene må sees i sammenheng for å kunne si at noe er bærekraftig (Kuhlman og Farrington, 2010). Til tross for at hovedinntrykket er at de tre bærekraftsaspektene er likestilt hos eiendomsaktørene, stilles det spørsmål ved om dette faktisk er realiteten. På den ene siden er det mye som tyder på at det foreligger en felles forståelse blant eiendomsaktørene om at alle aspekter må bli tatt hensyn til for å sikre bærekraftig utvikling. Det ene går ikke uten det andre, og prosjektene må gi avkastning på alle tre parameterne. Prosjektene skal ta hensyn til naturen, sikre sosial bærekraft og være økonomisk bærekraftig. På den andre siden forteller flere at de ikke har mulighet til å ivareta sosial og miljømessig bærekraft dersom økonomisk bærekraft ikke ligger til grunn. Det økonomiske må være på plass for at aktørene i det hele tatt kan ta hensyn til de to andre aspektene. Ingen klarte å nevne de tre bærekraftsaspektene i prioritert rekkefølge under intervjuene. Likevel er det mye som tyder på at dersom et av aspektene må nedprioriteres, så går det ikke på bekostning av det økonomiske aspektet. Den kommende taksonomien stiller riktignok krav til å ivareta både miljømessig bærekraft og sosial bærekraft, og det kan tenkes at dette vil påvirke hvordan aktørene kommer til å prioritere.

Det er viktig å huske på at eiendomsbransjen er en kommersiell bransje, og felles for aktørene i utvalget er at de har til hensikt å tjene penger på sine prosjekter. Økonomisk bærekraft er en selvfølge, og trolig et aspekt som ikke kan settes til side. Riktignok ser det ut til å handle mye om hvem som har mulighet til å gjøre de ulike prioriteringene. I likhet med funn fra forskningsspørsmål 3, kan det se ut til at størrelsen på organisasjonen har noe å si for prioriteringene. De største selskapene ser ut til å være de mest ressurssterke, og har dermed mulighet til å prioritere annerledes enn de mindre selskapene. Til tross for en større investeringskostnad, pekes det på de langsiktige fordelene. Blant dem ligger en forventning om økonomisk gevinst på sikt som følge av at å ta hensyn til alle tre aspekter. Det handler

ikke bare om hva aktørene har mulighet til, men også hva de ønsker. Mye tyder på at samtlige har et ønske om å prioritere alle aspektene på lik linje, så langt det lar seg gjøre. Både miljømessig og sosial bærekraft er i fokus hos aktørene, men ingenting lar seg gjøre uten økonomisk bærekraft.

Det fremgår riktignok av intervjuene at enkelte i utvalget ikke har reflektert særlig over hva sosial bærekraft innebærer. Først når aktørene får hjelp til å forstå hva som ligger i begrepet sosial bærekraft, forstår de hva det spørres om. Å få informasjon om hvordan aktørene tenker rundt miljømessig og økonomisk bærekraft er derimot uproblematisk. Dette er et interessant funn. Mye tyder på at dette handler om kompetanse og kunnskap. Det kan lett oppstå skjevhet i prioriteringene nettopp fordi aktørene vet for lite om sosial bærekraft. Kunnskapen om sosial bærekraft, og hva det faktisk handler om, kan se ut til å være mangelfull hos enkelte. I spørsmålet om hvordan sosial bærekraft ivaretas er det særlig fokus på utforming av utearealer og andre kvaliteter som skal tilføres boligprosjektene. Sosial bærekraft handler ikke bare om å skape gode møteplasser. Det handler om å sikre at mennesker får et godt og rettferdig liv, og at alle får muligheten til å påvirke eget liv (FN, 2021a). Det handler også om å skape boliger som folk har råd til å kjøpe, hvilket bidrar til å skape ulike beboersammensetninger. Dersom deler av befolkningen ikke har råd til å kjøpe leiligheter i bærekraftskonsepter, så må det kanskje stilles spørsmål om hvor langt bransjen egentlig har kommet på veien mot en bærekraftig utvikling. Som nevnt er en uheldig konsekvens av å legge kostnaden for eksempelvis BREEAM på selve boligen, at boligkjøperen må ta regningen. Dette medfører at bærekraftige boliger blir forbeholdt den rike delen av befolkningen. Selv om boligprosjektene tilføres mange kvaliteter som ivaretar det sosiale aspekt i, må det likevel stilles spørsmål ved om sosial bærekraft er ivaretatt. Dyrere boliger medfører trolig en segregering av de kjøpesterke og de som ikke har like mye penger. Dersom det kun er de med best råd som kan kjøpe boligene, kan det diskuteres om det i det hele tatt er et sosialt bærekraftig boligprosjekt.

Eiendomsbransjen og boligmarkedet var preget av høy usikkerhet da koronapandemien inntraff. I kjølvannet av pandemien er det som nevnt tydelig at eiendomsbransjen har klart seg godt. Det er konsensus i studien om at eiendomsselskapene til og med har kommet seg styrket ut av det som i 2020 var fryktet å være en krise for bransjen. På den andre siden har pandemien bidratt til å øke forskjellen blant vanlige lønnsinntakere, og dette er uheldig for ivaretagelsen av sosial bærekraft i boligmarkedet. Sosial bærekraft handler også om å

tilgjengeliggjøre muligheten for flere lag av samfunnet til å kunne kjøpe seg sin egen bolig. Høye boligpriser i kombinasjon med stadig strengere krav fra bankene har bidratt til å innskrenke denne muligheten under pandemien. Dette har gjort boligmarkedet mindre, samtidig som at private eiendomsbesittere kan nyte godt av høy verdiøkning. Med høye boligpriser blir utfordringen fremover dermed hvordan flere kan få tilgang til å eie egen bolig. Mange av eiendomsaktørene var opptatt av gode utearealer, møteplasser og grønne omgivelser for å ivareta sosial bærekraft. Med unntak av én aktør, la de imidlertid liten eller ingen vekt på å tilgjengeliggjøre disse for flere.

Krigens påvirkning

Russlands invasjon av Ukraina har allerede fått konsekvenser for eiendomsbransjen. Generelt er det stor bekymring blant eiendomsaktørene knyttet til usikkerheten bransjen nå står ovenfor. Blant annet har krigen ført til vanskeligheter i forhold til tilgang på materialer og økte råvarepriser. En bekymring hos flere av eiendomsaktørene knyttes til om de vil fortsette å klare å likestille de tre bærekraftsaspektene. Det antydes at de trolig vil bli nødt til å prioritere det økonomiske aspektet fremfor det miljømessige og det sosiale. Den betydelige prisstigningen gjør at aktørene vil bli nødt til å prioritere det som er økonomisk mest fordelaktig for egen virksomhet. Dersom det blir for dyrt å velge miljømessig og sosialt, vil de to aspektene trolig måtte vike en tid fremover. Dette er i overensstemmelse med det aktørene forteller om nødvendig økonomisk handlingsrom for å kunne prioritere miljømessig og sosial bærekraft. På en annen side er det ikke utenkelig at krigen også kan bidra til å fremskynde det grønne skiftet. Særlig merkes krigen på energiprisene. Europa har i lang tid vært avhengig av blant annet russisk olje og gass. Krigen har utløst en ekstraordinær situasjon hvor det jobbes med å avvenne Europa importen fra Russland. En uheldig konsekvens av å begrense importen vil imidlertid være at det i Europa trolig vil bli brukt mer kullkraft i en tid fremover. Riktignok vil en kortere periode med kullfyring antakeligvis ikke være en katastrofe for klimaet. Med tanke på at bygninger står for 40 % av energibruken og 40 % av klimautslippet i Norge, kan det tenkes at en uavhengighet til Russland vil være et steg i riktig retning. Krigen tvinger frem hurtige beslutninger, og da også på energiområdet. Kanskje vil en grønn omstilling skje raskere enn noen kunne forutse før Russlands invasjon.

5. Hvilke insentiver bør innføres for at norske eiendomsaktører skal klare det grønne skiftet?

Utvalget i denne oppgaven ansees for å være eiendomsaktører av betydelig størrelse. En av de mest positive indikatorene blant oppgavens funn er at det ikke foreligger mangel på endringsvilje blant aktørene. Noen skiller seg ut ved å ha større organisasjoner og tilgang på mer ressurser enn andre, men en fellesnevner er at de er villige til å påta seg risiko og investere i løsninger som bidrar til det grønne skiftet. Det er i så måte oppløftende at bransjen ønsker å ta ansvar for bærekraft. Som nevnt tidligere virker det imidlertid som at det er sprikende mellom interessen for det grønne skiftet og det som skjer i praksis. Basert på dette gjør behovet for insentiver seg dermed gjeldende i bransjen. Insentivenes potensielle virkning vil trolig være god med det utgangspunktet som er kartlagt blant større eiendomsaktører i denne oppgaven.

Utfordringen med det grønne skiftet ligger ikke kun i nye teknologier, materialer og løsninger, men i å få med hele bransjen. På sikt vil det være utfordrende å få til et grønt skifte i bransjen hvis grønne bygg og bærekraftige løsninger er forbeholdt aktører av en gitt størrelse eller med ressurser nok til å foreta seg slike investeringer. Det kan godt tenkes at strengere miljøkrav endrer dynamikken i bransjen, noe som vil føre til en sentralisering ved at mindre aktører ikke makter å omstille seg. Dette sees også i sammenheng med at flere av aktørene oppfatter behovet for insentiver som større for mindre aktører, spesielt i Distrikts-Norge. En konsekvens av at store eiendomsaktører omstiller seg er at de stiller større krav til entreprenører og leverandører. Trolig vil miljøkravene fra myndighetene også skjerpes, hvilket nærmest tvinger mindre aktører til å omstille seg for å fortsatt være konkurransedyktig. Etersom det er svært varierende hvor mye ansvar hver enkelt aktør tar for det grønne skiftet, vil det være fornuftig med en kombinasjon av et strengere klimaregelverk og motiverende insentiver for å stimulere det grønne skiftet hos både små og store aktører.

Regelverk og ombruk

For å få fart på det grønne skiftet og samtidig øke lønnsomheten til eiendomsaktørene, bør en forenkling av regelverket rundt ombruk stå høyt på agendaen til myndighetene. Det er bred enighet blant utvalget om at dokumentasjon for byggevarer (DOK) er for komplisert, uforutsigbart og at det fører til at ombruk er dyrere enn det burde være. Videre bør byggteknisk forskrift ha egne krav tilpasset rehabilitering, da flere av aktørene opplever

forskriften som hindrende i rehabiliteringsprosjekter hvor ombruk er i fokus. Den pågående krigen er i tillegg et argument for å i større grad tilrettelegge for ombruk. Allerede har utbyggere kansellert eller stoppet salg av prosjekterte boliger på grunn av for stor usikkerhet knyttet til tilgang på materialer, og ikke minst hvor mye det vil koste.

Som nevnt gir dette grunn til å tro at miljøambisjonen til utbyggere nedskaleres som følge av krigen. Økonomisk bærekraft vil i første omgang være viktigst for å i det hele tatt få gjennomført prosjektene, hvilket gjør insentiver desto viktigere for å ivareta både miljømessig og sosial bærekraft. Samtidig kan knapphet på materialer føre til at flere utbyggere og entreprenører blir tvunget til å tenke ombruk og kjøpe brukt i stedet for å bestille nytt. Å rehabilitere bygg eller å gjenbruke materialer i nye prosjekter må derfor bli mer lønnsomt, og dermed mer attraktivt sammenlignet med å bygge nytt. De økonomiske og ressursmessige konsekvensene av krigen antas å vedvare i lang tid fremover, noe som gjør dette til et viktig prioriteringsområde.

Insentiver

Det er et stort potensial for å redusere klimagassutslippene i bransjen ved å endre arbeids- og innkjøpsmetodikken gjennom å henholdsvis tilrettelegge for og gjennomføre mer ombruk. Bransjen er kompleks og sammensatt, aktørene er på ulike stadier i det grønne skiftet, og de har ulike muligheter med tanke på å være offensive i forhold til bærekraft. En kombinasjon av krav og økonomiske insentiver vil derfor være nødvendig for å sørge for å få med alle aktører. Oppgavens funn indikerer at bransjen er fremoverlent i det grønne skiftet, og dermed er klar for å bli stilt strengere krav til. I dag er det betydelig billigere å rive et bygg sammenlignet med å bevare deler av grunnmuren og bærende konstruksjoner. Dette harmonerer ikke med det store fokuset bransjen har dedikert til bærekraft og sirkulærøkonomi, og heller ikke de klimamålene som regjeringen har satt. Ved å gi insentiver kan det tenkes at tankesettet til eiendomsaktører påvirkes positivt, gjennom at de ser en større verdi i eksisterende konstruksjoner, og dermed stimulerer til sirkulærøkonomien. Noen av de største barrierene for grønne løsninger er mangel på kompetanse og erfaring, grunntanker om at det koster mer, og tungroddede prosedyrer. Ved å stille skjerpede klimakrav kan dette bidra til å øke kompetansen og få med de nøytrale eller tilbakeholdne aktørene i det grønne skiftet.

Det er noe overraskende at ingen av eiendomsselskapene reflekterer rundt eller etterlyser insentiver for sosial bærekraft. Studien har avdekket at økonomisk bærekraft er selve

fundamentet for at prosjekter settes i gang, og for at sosial bærekraft skal prioriteres må økonomisk handlingsrom ligge til grunn. Dette handlingsrommet innskrenkes av den pågående krigen i form av kostnadsøkninger, tilgang på råvarer, forsinkelser, og muligens også kontraktgjennomføringer. Selv om noen eiendomsaktører hevder at de tre bærekraftsaspektene er likestilt, gir disse funnene og krigen grunn til å tro at økonomisk bærekraft tross alt prioriteres først når det kommer til stykket. Økonomiske insentiver for sosial bærekraft kan derfor tenkes å være nyttig i tiden fremover.

8 Konklusjon

Studien har vist at kunnskapsnivået til eiendomsaktørene om lover, regler og forskrifter er varierende, men at det er overordnet godt. I det grønne skiftet er en av de viktigste barrierene mot grønnere løsninger mangel på kunnskap, kompetanse og erfaring. Oppgaven avdekket at det ikke er mangel på vilje til å investere i grønne løsninger, men at det som skjer i praksis ofte ikke harmonerer med ambisjonene. En mulig årsak til dette er at utbyggerne er overambisiøse med tanke på hva som er mulig å få til i boligprosjektene. Dette kan videre føre til konflikter med entreprenører som følge av sprikende ambisjonsnivå.

En annen indikasjon på at eiendomsaktørene har vilje til å investere i det grønne skiftet er at alle i utvalget, foruten to aktører, har valgt å BREEAM-sertifisere sine boligprosjekter. Dette til tross for at det er sammenfallende for samtlige at sertifiseringen i praksis har liten avkastning, noe som sees i sammenheng med lav kunnskap og betalingsvilje blant boligkjøperne knyttet til BREEAM.

Dessuten er regelverket en sentral barriere. I de fleste tilfeller fremstår regelverket som vanskelig for eiendomsaktørene å tolke, spesielt i sammenheng med rehabilitering og ombruk. En økt forståelse av regelverket, både fra utbygger og entreprenør sin side, vil kunne bidra til en forbedring av samspillet i byggeprosjekter. Utbyggere trenger i tillegg større forutsigbarhet i det grønne skiftet, og av den grunn bør terskelen for ombruk senkes gjennom at regelverket forenkles slik at det blir lettere å tolke. Dette vil kunne legge til rette for økt lønnsomhet. Samtidig vil det kunne muliggjøre at rehabilitering av bygg blir et mer reelt alternativ fremfor å bygge nytt, hos både små og store aktører.

Foruten en tilpasning av regelverket til det grønne skiftet, bør det vurderes å innføre flere insentiver i eiendomsbransjen. Utvalget i denne studien er imidlertid av en størrelsesorden som tilsynelatende ikke har et stort behov for flere insentiver. Likevel tror flere at økonomiske insentiver som momsfritak, og fjerning eller reduisering av dokumentavgift i rehabiliteringsprosjekt vil bidra til å sette fart på det grønne skiftet. For mindre aktører viser studien derimot at behovet for insentiver er stort. Spesielt gjelder dette for eiendomsselskaper i grisgrendte strøk som ikke nyter godt av den omfattende boligprisveksten i storbyene, men som må forholde seg til samme materialkostnad. Hva støtteordninger angår, har studien vist at tilskuddene fra Enova paradoksalt nok oppfattes som en barriere grunnet en dyr og omfattende søknadsprosess. Tilskuddsordningen bør også treffe bransjen bredere i form av at

mindre aktører har mulighet til å få støtte. I sammenheng med ombruk er det i tillegg avdekket et betydelig potensial for å i større grad systematisere markedet og etablere markedsplasser for brukte byggematerialer.

EUs taksonomi og krav til rapportering vil etter hvert gjelde også for eiendomsbransjen. Hvilken kunnskap eiendomsaktørene har om taksonomien og hvordan den vil påvirke bransjen har derfor blitt undersøkt. Blant de viktigste funnene kommer det tydelig frem at taksonomien fremstår som komplisert, og det knyttes høy usikkerhet til hvilke utslag den vil gi i praksis når den omsider trer i kraft. Samlet sett er de fleste virksomhetene i studien avventende til taksonomien, hvilket betyr at den har liten innvirkning på virksomhetene i skrivende stund. De mest offensive selskapene vier imidlertid betydelig med tid og ressurser på å sette sine prosjekter opp mot kriteriene i taksonomien. Med tanke på at taksonomien skal tilpasses det norske regelverket gir det grunn til å tro at disse selskapene vil nyte godt av dette når taksonomien innlemmes i EØS-avtalen og trer i kraft i Norge.

Eiendomsselskapene har en positiv holdning til å stimulere alle tre dimensjoner av bærekraft, men dette er under forutsetning av at økonomisk bærekraft ligger til grunn. Det er noe påfallende at det ikke fokuseres på insentiver som treffer sluttbrukeren med hensyn til sosial bærekraft. Det kan tyde på at dette blir utfordrende å stimulere, hvor økte kostnader og ressursmangel som følge av pandemien, og spesielt krigen, kulminerer i et dyrere produkt for sluttbrukeren. Den pågående krigen er tilsynelatende et mye større usikkerhetsmoment sammenlignet med pandemien, og det kan gi både positive og negative utslag for det grønne skiftet i eiendomsbransjen. Nedsiden av en slik krise kan være at virksomhetene vender tilbake til gamle vaner og velger minste motstands vei, og prioriterer bort satsing på grønne løsninger og innovasjoner som medfører større risiko. I motsatt fall kan oppsiden være at krigen får frem endringer som er positivt for det grønne skiftet. Materialmangelen er allerede høyst fremtredende, noe som kan tvinge bransjen til å i større grad tenke på ombruk.

Til tross for at praksisen rundt ombruk er relativt ny, og bransjen fremstår som umoden, finnes det aktører som allerede har opparbeidet seg solid erfaring og kompetanse gjennom ulike prosjekter. Kostnaden for å være tidlig ute med nye løsninger kan være stor, men på sikt vil det trolig være lønnsomt. Basert på denne studien kan det derfor konkluderes med at de mest offensive selskapene som er tidlig ute i den grønne omstillingen vil oppnå konkurransefortrinn, mens de nølende vil oppleve det motsatte.

Avsluttende refleksjoner

Underveis i studien har vi gjort oss ulike refleksjoner, og enkelte funn har overrasket oss. Særlig ble vi positivt overrasket over hvor villig eiendomsaktørene er til å påta seg risiko og investere i grønne løsninger. I forkant av intervjuene hadde vi en forventning om at aktørene var mer risikoaverse. Aktørene har vist en vilje til å investere og ta del i det grønne skiftet. Vi ble også overrasket over aktørenes holdning til å likestille alle bærekraftsaspektene. I forkant av intervjuene hadde vi en antakelse om at sosial bærekraft nedprioriteres i møte med økonomisk og miljømessig bærekraft. Aktørene har dog uttrykt en overraskende positiv holdning til sosial bærekraft. Likevel sitter vi igjen med et generelt inntrykk av at aktørene ikke foretar seg noe uten at det er økonomisk handlingsrom, og vi er fortsatt usikre på hvorvidt sosial bærekraft prioriteres hos aktørene. At prosjektene må være økonomisk bærekraftig er imidlertid ikke noe som har overrasket oss.

Etter gjennomført studie har vi identifisert noen tema som det kan være interessant å se nærmere på. Med tanke på den pågående krigen i Ukraina kan det være interessant å se på hvordan krigen vil påvirke bransjen på lang sikt. Denne studien har avdekket hvordan situasjonen er for eiendomsaktørene i dag, men krigen vil trolig medføre store usikkerheter knyttet til materialtilgang og råvarepriser i lang tid fremover. I tillegg kan det være spennende å undersøke mer detaljert hvilke insentiver bransjen har behov for. Ettersom denne studien kun har tatt for seg utbyggere, kan det være nyttig å undersøke hva leverandører, entreprenører og myndigheter har behov for. Til slutt tror vi det kan være interessant å gjøre en grundig undersøkelse av sosial bærekraft i bransjen.

Referanseliste

Askheim, O. G. A & Grennes, T. (2008). *Kvalitative metoder for markedsføring og organisasjonsfag*. Universitetsforl.

Byggeindustrien (2019) *Felles satsing på bærekraft i BAE-næringen*. Tilgjengelig fra: <https://www.bygg.no/felles-satsing-pa-baerekraft-i-bae-naeringen/1414576/> (Hentet: 18.oktober 2021).

Byggeindustrien (2021) *Ny podkastserie fra BAE-næringen SAMMEN2020: - Vi skal synliggjøre næringens betydning og ambisjoner*. Tilgjengelig fra: <https://www.bygg.no/annonsorinnhold/sammen-2020/ny-podkastserie-fra-bae-naeringen-sammen-2020-vi-skal-synliggjore-naeringens-betydning-og-ambisjoner/1464333/> (Hentet: 18. oktober 2021).

Byggesaksforskriften (SAK10) (2010) *Forskrift om byggesak (byggesaksforskriften)*. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2010-03-26-488> (Hentet 20. februar).

Byggitegl (2015) *Tema: Bærekraftig bygging - den sosiale dimensjonen*. Tilgjengelig fra: https://byggitegl.no/pdf/NORSK_sosiale_dimensjonen_WEB.pdf (Hentet: 01. november 2021).

Byggteknisk forskrift (2017) *Veiledning om tekniske krav til byggverk*. Tilgjengelig fra: <https://dibk.no/regelverk/byggteknisk-forskrift-tek17/1/1-1/> (Hentet 20. februar 2022).

Carroll, A. B. (1991) The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, *Business Horizons*. Vol.34 (4), s. 39-48. DOI: [https://doi.org/10.1016/0007-6813\(91\)90005-G](https://doi.org/10.1016/0007-6813(91)90005-G)

European Commission (2021) *EU taxonomy for sustainable activities*. Tilgjengelig fra: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eu-taxonomy-sustainable-activities_en (Hentet 20. februar 2022).

EU Technical Expert Group (2020) *Taxonomy - Final report of the Technical Expert Group on Sustainable Finance*. Tilgjengelig fra:

https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/200309-sustainable-finance-teg-final-report-taxonomy_en.pdf (Hentet 20. februar 2022).

Fenn, J., Raskino, M., (2008). *Mastering the Hype Cycle: How to Choose the Right Innovation at the Right Time*. Massachusetts: Harvard Business School Press.

Finansdepartementet (2021) *Nye regler om bærekraftig finans vil ikke tre i kraft fra nyttår*. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/nye-regler-om-barekraftig-finans-vil-ikke-tre-i-kraft-fra-nyttar/id2892207/> (Hentet 20. februar 2022).

FN-sambandet (2021). *FNs klimarapport: en alarm for menneskeheten*. Tilgjengelig fra:

<https://www.fn.no/nyheter/fns-klimarapport-en-alarm-for-menneskeheten> (Hentet 14. desember 2021).

FN (2021a) *Bærekraftig utvikling*. Tilgjengelig fra:

<https://www.fn.no/tema/fattigdom/barekraftig-utvikling> (Hentet: 16. oktober 2021).

FN (2021b) *FNs bærekraftsmål*. Tilgjengelig fra: <https://www.fn.no/om-fn/fns-barekraftsmaal> (Hentet: 16. oktober 2021).

Forskrift om dokumentasjon av byggevarer (u.å.) *Veiledning om omsetning og dokumentasjon av produkter til byggverk*. Tilgjengelig fra: <https://dibk.no/regelverk/dok/> (Hentet: 20. februar 2022).

Gjensidige (2021) *Lønnsomt å bygge bærekraftig*. Tilgjengelig fra:

<https://www.gjensidige.no/godtforberedt/content/-lonnsomt-a-bygge-barekraftig> (Hentet: 15.12.21).

Grønn Byggallianse (u.å.a). *EUs taksonomi - nye rammebetingelser for bærekraft*.

Tilgjengelig fra: <https://byggalliansen.no/kunnskapssenter/nye-rammebetingelser-for-barekraft-i-bygg-og-eiendom/#1606741398075-0360e03c-56f7>. (Hentet 13. november 2021).

Grønn Byggallianse (u.å.b) *Nysgjerrig på BREEAM-NOR?* Tilgjengelig fra:
<https://byggalliansen.no/sertifisering/om-breeam/nysgjerrig-pa-breeam-nor/> (Hentet: 31.mai 2022).

Grønn Byggallianse (2021) *EUs taksonomi - nye rammebetingelser for bærekraft.*
Tilgjengelig fra:
<https://byggalliansen.no/kunnskapssenter/nye-rammebetingelser-for-baerekraft-i-bygg-og-eiendom/#1606741285578-be585f95-d079> (Hentet: 20.februar 2022).

Gripsrud, G., Olsson, U. H., & Silkoset, R. (2016). *Metode og dataanalyse: Beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP, Excel og SPSS* (3. utg.). Cappelen: Damm akademisk.

Hansen, G.K. (2019) *Samspillet i byggeprosessen*. Bergen: Fagbokforlaget

Haugen, T.B., Sæbøe, O.E., Foss, M. (2020) *Eiendomsforvaltning/Facility Management*. 1. utgave. Bergen: Fagbokforlaget.

Hellevik, O. (2002) *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap*. 7. utg. Universitetsforlaget

Jacobsen, D. I. (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* 3.utg. Oslo: Cappelen Damm

Johannessen, A., Christoffersen, L & Tufte, P.A. (2011). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag* (3. utg.). Abstrakt forlag.

Kaiser, M. (2015). *Kvantitativ metode*. Tilgjengelig fra:
<https://www.forskningsetikk.no/ressurser/fbib/metoder/kvantitativ-metode/>
(Hentet 16. oktober).

Kristoffersen, T. (2016) *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*. 5.utg. Bergen: Fagbokforlaget

Kvale, N., Norang, H. (2021). *Grønt er skjønt? En studie av hvordan EUs taksonomi Level(s) kan konkretisere bærekraft innen bygg og eiendom*. Tilgjengelig fra:
<https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/2787260> (Hentet 13. desember).

Kuhlman, T. and Farrington, J. (2010) *What is Sustainability?*, Sustainability, 2 (11), pp.3436-3448. DOI: 10.3390/su2113436

Lieberman M. (2016) First-Mover Advantage. In: Augier M., Teece D. (eds) *The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management*. Palgrave Macmillan, London.
https://doi.org/10.1057/978-1-349-94848-2_602-1

Lieberman, M.B. and D. B. Montgomery (1988). 'First-mover advantages', *Strategic Management Journal*, Summer Special Issue,9, pp. 41–58

Lusted, M. (2019) *Supply and demand*. Chicago, IL: Britannica Educational Publishing. 2018

Malterud, K. (2002). *Kvalitative metoder i medisinsk forskning - forutsetninger, muligheter og begrensninger*. Tilgjengelig fra: <https://tidsskriftet.no/2002/10/tema-forskningsmetoder/kvalitative-metoder-i-medisinsk-forskning-forutsetninger-muligheter> (Hentet 13. desember 2021).

Meld. St. 28 (2011-2012) (2012) *Gode bygg for eit betre samfunn*. Oslo: Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld-st-28-20112012/id685179/> (Hentet: 16. oktober 2021).

Miljøstatus (u.å.). *Konsekvenser av globale klimaendringer*. Tilgjengelig fra: <https://miljostatus.miljodirektoratet.no/tema/klima/konsekvenser-av-globale-klimaendringer/> (Hentet 14. desember 2021).

NEF (2021) *Eiendomsmarkeder gjennom pandemien*. Tilgjengelig fra: <https://nef.no/nyheter/eiendomsmarkeder-gjennom-pandemien/> (Hentet: 28. mai 2022).

Nilsen, R.N., Halleraker, H.J. (2021). *EUs taksonomi for bærekraftig aktivitet*. Tilgjengelig fra: https://snl.no/EUs_taksonomi_for_b%C3%A6rekraftig_aktivitet (Hentet 13. november 2021).

Norsk Eiendom (2020). *Klimaminister Rotevatn, her er 7 grep du bør ta overfor eiendomsbransjen!*. Tilgjengelig fra: <https://www.norskeiendom.org/klimaminister-rotevatn-her-er-grepene-du-bor-ta-overfor-eiendomsbransjen/> (Hentet 14. desember 2021).

Norsk Eiendom (2021a) *Eiendomssektorens veikart mot 2050*. Tilgjengelig fra: <https://www.norskeiendom.org/wp-content/uploads/2016/09/Eiendomssektorens-veikart-mot-2050.pdf> (Hentet: 12. november 2021).

Norsk Eiendom (2021b) *Eiendomssektorens veikart mot 2050*. Tilgjengelig fra: <https://www.norskeiendom.org/portfolio-items/eiendomssektorens-veikart-mot-2050-2-2/> (Hentet: 12. november 2021).

Norsk Eiendom (2022) *Webinar: Rettslige konsekvenser av krigen i Ukraina – for byggherrer og utleiere*. Tilgjengelig fra: <https://www.norskeiendom.org/webinar-rettslige-konsekvenser-av-krigen-i-ukraina-for-byggherrer-og-utleier/> (Hentet: 27.mai 2022).

NTNU Senter for faglig kommunikasjon (u.å) *Oppgavens struktur*. Tilgjengelig fra: <https://www.ntnu.no/sekom/oppgavens-struktur> (Hentet: 25. mai 2022).

NyAnalyse (2021). *SMB-enes rolle i det grønne skiftet*. Tilgjengelig fra: <https://www.dinbedrift.no/wp-content/uploads/2021/04/SMB-enes-rolle-i-det-gronne-skiftet-endelig-versjon-mars-2021.pdf> (Hentet 14. desember 2021).

Nyeng, F. (2011) *Etikk og samfunnsansvar*. Oslo: Abstakt forlag AS

Plan- og bygningsloven - pbl (2008) *Lov om planlegging og byggesaksbehandling (plan- og bygningsloven)*. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2008-06-27-71> (Hentet: 20. februar 2022).

Prop. 208 LS (2020-2021) *Lov om offentliggjøring av bærekraftsinformasjon i finanssektoren og et rammeverk for bærekraftige investeringer og samtykke til deltagelse i en beslutning i EØS-komiteen om innlemmelse i EØS-avtalen av forordning (EU) 2019/2088 og forordning (EU) 2020/852*. Oslo: Finansdepartementet. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-208-ls-20202021/id2856814/?ch=4> (Hentet: 20. februar 2022).

PwC (u.å.) *Nye trender i eiendomsbransjen*. Tilgjengelig fra:

<https://www.pwc.no/no/publikasjoner/nye-trender-i-eiendomsbransjen.html>

(Hentet: 14. desember 2021).

Regjeringen (2021a) *Det grønne skiftet*. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/no/tema/klima-og-miljo/innsiktsartikler-klima-miljo/det-gronne-skiftet/id2879075/> (Hentet 13. desember 2021).

Regjeringen (2021b) *Det grønne skiftet*. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/no/tema/klima-og-miljo/innsiktsartikler-klima-miljo/det-gronne-skiftet/id2879075/> (Hentet 13. desember 2021).

Riis, C. og Moen, E. (2016) *Moderne mikroøkonomi*. 3. utg. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag.

Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovation* (Fourth Edition). New York: Simon & Schuster Inc.

Sammen2020 (u.å.) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://sammen2020.no/om-oss> (Hentet: 18. oktober 2021).

Tjora, A. (2021) *Kvalitative forskningsmetoder*. 4. utg. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag

Torgersen, O. (2019). *Analyse av lønnsomhet*. Tilgjengelig fra:

<https://ndla.no/nb/subject:1:8181c74a-d7cd-40de-b199-864e069ffb8b/topic:2:193606/resource:1:131349> (Hentet 01. juni 2022).

Woodcraft, S. (2012) *Design for social sustainability*. Tilgjengelig fra: http://www.social-life.co/media/files/DESIGN_FOR_SOCIAL_SUSTAINABILITY_3.pdf (Hentet: 16. oktober 2021).

Ytreberg, A.,K. (2021) *For å få til et grønt skifte, må de små og mellomstore med.*

Tilgjengelig fra: <https://e24.no/det-groenne-skiftet/i/qR1BV1/for-aa-faa-til-et-groent-skifte-maa-de-smaa-og-mellomstore-med> (Hentet 14. desember 2021).

