



Øystein Ringen
Kristoffersen

EIENDOMSFOKUS: Vellykkede investeringer handler like mye om kompetanse som om kapital. Det ene fungerer i liten grad uten det andre, om målet er å skape fremragende resultater. En strategisk sammensmeltning av disse to sentrale innsatsfaktorene resulterer gjerne i det vi kan kalle kompetent kapital.

Kompetent eiendomskapital

I eiendom er det hverken mangel på kapital eller kompetanse, og de fremste eiendomsaktørene er i stand til å skape nye byområder og bydeler innenfor rammeverket av offentlige tilatelser – gjerne med et minimum av intern bemanning og uten å sette egen selskapsøkonomi på spill. På sitt beste er disse næringsaktørene kroneksempler på kompetent eiendomskapital, som kjenner sine markedsnisjer så godt at du aner at resultatet blir vellykket før prosjektet er igangsatt.

Denne anelsen kan vi gjerne kalle tillit – en tidvis undervurdert faktor i profesjonelle eiendomsinvesteringer. Uten tillit som innsatsfaktor står kapitalen og kompetansen nakne igjen, i en frustrerende kombinasjon av makt og avmakt. Tillit til og i omverden er stjernestøvet som får de beste eiendomsprosjektene til å bli noe mer enn kun prosjekter.

Utvikling av det enkelte eiendomsprosjekt inngår i en overordnet byutvikling, der våre offentlige myndigheter skal sette rammene for utviklingen. I den grad rammene ikke er tilstrekkelig avklart på forhånd, bidrar det enkelte eiendomsprosjekt – ved forslagsstillelse – til en klargjøring av offentlig interesse og status. Prosjektutvikling er dermed et nødvendig redskap i byutviklingen, og ikke en motsats. Forenklet kan vi gjerne si at byutvikling er målet – mens prosjektutvikling er middelet – for å skape gode og attraktive byer og tettsteder. Det ene fungerer ikke uten det andre.

I et slikt system får tillitsskapende adferd sin belønning over tid, men det er ingen *quick fix* for utålmodige investorer som rir markedssykluser. For at tillit skal skape resultater må den riktignok være gjensidig. Eiendomsinvestoren må ha tillit til kommunal planmyndighet, og vise versa. Det første er oppnåelig for mange, ved å gjøre som du sier at du skal gjøre, i kombinasjon med å holde en høy kvalitetsstandard. Det andre kan være mer krevende, og kommer ikke nødvendigvis automatisk

 **Tillit til og i omverden er stjernestøvet som får de beste eiendomsprosjektene til å bli noe mer enn kun prosjekter.**

av det første. Eiendomsinvestoren må våge å tro at det beste resultatet kommer ved å hente frem det beste i kommunal planmyndighet, på en slik måte at begge er delaktige i de seire som skapes.

Denne troen på hverandre vil gi interesse og velvilje for neste investeringsprosjekt, som alle parter vil nyte godt av. Differansen i prosjektkostnader mellom henholdsvis et musikalsk og et umusikalsk utviklingsforslag vil ofte være dramatiske, med en tapt prosjektmulighet og en potensiell negativ tomteverdi som det ene ytterligheten.

Differansen mellom det å posisjonere egne prosjektforslag som nesten uspiselige versus svært ønskelige vil kunne knekke et selskaps langsiktige konkurransekraft.

Konkurransekraft i eiendom er et resultat av kompetanse og kapital, men også av avkastningskrav og kvalitetsmål. Avkastning uten kvalitet representerer den første spikeren i kista for eiendomsinvestorer med ambisjoner om å tiltrekke seg og beholde kompetanse i dagens arbeidsmarked – enten vi taler om egne medarbeidere eller innleide konsulenter. Ryker selskapets omdømme, så forsvinner kompetansen. Kvalitet uten avkastning er den andre spikeren – eiendomsinvestoren beholder sitt gode navn og rykte, men svekker samtidig sin gjennomføringskraft og finansielle overlevelsessevne.

Det må erkjennes at avkastning i eiendom har fått og fremdeles får vesentlig forrang foran kvalitet i enkelte investeringskretser. Sett med mine øyne er årsaken ofte knyttet til den langsiktige ansvarlighet – eller mangel på sådan – som disse finner i å investere i eget merkenavn. En mangel på merkenavn i egne eiendomsinvesteringer kan være ensbetydende med lav eller ingen kvalitet i prosjektutvikling. Min anbefaling til banker, investorer og planmyndigheter må derfor bli å samhandle mer med eiendomsaktører som satser på sterke merkenavn, for disse kan kun videreutvikles gjennom å kombinere kompetent eiendomskapital med tillit og musikalitet. ■