



Øystein Ringen Kristoffersen,
Senter for eiendomsfag

EIENDOMSFOKUS: Det store spørsmålet fremover er om eiendomsbransjens eksisterende samfunnsrolle og dens forretningsmodeller vil kunne stå seg i møte med et samfunnsliv, arbeidsliv og privatliv der tilsynelatende alt er i endring – samtidig.

Mot nye samfunnsroller for eiendomsbransjen

Eiendomsbransjens virke har stor innflytelse på store deler av vårt samfunnsliv, næringsliv og privatliv. Som endringsagenter leter bransjens aktører etter potensial for samfunnsutvikling – og endring, og forsøker iherdig å se litt lenger frem i glasskula enn både konkurrenter, kommuner, kunder og sågar egne rådgivere. Aldri før har denne oppgaven vært vanskeligere enn nå.

Det store spørsmålet fremover er om eiendomsbransjens eksisterende samfunnsrolle og dens forretningsmodeller vil kunne stå seg i møte med et samfunnsliv, arbeidsliv og privatliv der tilsynelatende alt er i endring – samtidig. Kun et mindretall av eiendomsselskapene er klare for den teknologiske og adferdsmessige omveltningen som skjer i vår omverden. Og det begynner å føles ubehagelig. Som det også gjør for store deler av eiendomsbransjens kunde-grunnlag; næringslivet.

Allerede nå vet vi at tiden er forbi der leietagere er komfortable med å skrive 10–20 års leiekontrakter for bygg der kunden selv må stå for det aller vesentligste av verdiskapning. Den passive vertskapsrollen, som utleier av kvadratmeterer som er noenlunde identiske med konkurrentenes, står for fall. Fremadskuende leietagerorganisasjoner ønsker så få og effektive kvadratmeterer som mulig, på så korte kontrakter som mulig, med størst mulig grad av fleksibilitet. Eiendomsbransjens tradisjonelle forretningsmodeller er i ferd med å bli utdatert, og det haster med å få opp nye og forsterkede modeller for hvordan eien-

domsbransjen skal utøve sine roller i samfunnet.

Som eiere av omfattende porteføljer av blant annet handelsbygg, leilighetskomplekser, kontorbygg, logistikk- og lagerbygg, kjøpesentre, hoteller, rår aktørene over en imponerende infrastruktur for verdiskapning. Dette er det mest naturlige utgangspunktet for morgendagens forretningsmodell – i likhet med dagens. Forskjellen vil i større omfang ligge i grad av involvering mellom utleier og leietagere, der utleier fremover må bestrebe seg vesentlig for at egne leietagere skal lykkes i nettopp disse lokalene. Det høres kanskje enkelt ut, men det fordrer et hamskifte i tenkingen om egen rolle.

Nedenfor følger seks hypoteser knyttet til de av dagens eiendomsselskaper som har ambisjoner om å bli relevante for vår nære fremtid:

1. De fremste co-working space-aktørene vil utkonkurrere de mest tilbake-lente samt store deler av mellomsjiktet av de tradisjonelle utleierne, godt hjulpet av investorer som ser friskheten og energien i de førstnevnte forretningsmodeller og gründerånd. Når disse også blir eiere av egne bygg, blir bransjegli-dningen komplett.

2. Stadig kortere kontraktlengder, som for en nær fremtid kan bety ned mot ett år av gangen, vil utgjøre en effektiv etableringsbarriere for nykommere – der kun de mest økonomisk solide eiendomsselskaper vil lykkes. Dette alene har potensial til å utløse en strøm av kreativ ideskaping rundt eiendom som forretnings- og investeringskonsept.

3. Noen av de beste eiendomsaktørene vil velge bort eierskap til eiendom, for heller å prioritere eierskap til spesialiserte forretningsmodeller som tar utgangspunkt i opplevelsen av eiendom.

4. Kapital fra eiendomsselskapene vil finne veien til oppstartmiljøer, med ambisjon om å fylle egne lokaler med virksomhet som kan gi flersidig lønnsomhet. Om leietagervirksomheten i tillegg her fyller et sosialt formål, vil ambisjonen også kunne innfri i forhold til talentrekruttering til leietageres – og utleiers – organisasjon.

5. Fokus for verdiskapning flyttes fra beliggenhet for den enkelte eiendom over til merkevaren til utleier, hvilket vil forsterkes ved at eiendom som en tjeneste (real estate as a service) utkonkurrerer den mer tradisjonelle forretningsmodellen.

6. Utleiere som av bekvemmelighets-hensyn lar tredjepartsleverandører av teknologi få fritt spillerom i egne bygg og hos egne leietagere, risikerer å gi avkall på vesentlige data om sistnevntes hverdag og preferanser – avgjørende kunnskap for å kunne møte deres utfordringer med tilpassede løsninger som er skreddersydd for hver enkelt kunde.

For å lykkes med eiendomsinvesteringer fremover vil eiendomsbransjens fremste aktører være tjent med å redefinere egne samfunnsroller, slik at endrede samfunnsbehov kan møte en godt forberedt tjenesteleverandør – som kan spille på eiendom fra flere og utradisjonelle vinklinger. Det vil samfunnet både være tjent med og belønne rikelig. ■