



EXAMENSARBETE INOM FASTIGHETSEKONOMI,
FASTIGHET OCH FINANS
GRUNDNIVÅ, 15 HP
STOCKHOLM, SVERIGE 2020

Flexibla hyresavtal – En växande trend på kontorsmarknaden

Fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster?

IDA KRISTOFERSON

OSCAR LITHANDER

Bachelor of Science thesis

Title	Flexible leases - A growing trend in office markets Advantageous for property owners and tenants?
Author(s)	Ida Kristoferson, Oscar Lithander
Department	Real Estate and Construction Management
TRITA number	TRITA-ABE-MBT-20504
Supervisor	Berndt Lundgren
Keywords	Flexible Leases, Flexible Offices, Property Owners, Tenants, Future Offices, Real Estate Market, Commercial Real Estate

Abstract

The way employees and companies work are changing. The progress of digitalisation is creating new demands on the design of office and rental contracts. The tenants now require greater flexibility which has resulted in numerous changes to the real estate market for offices.

A study was carried out to investigate the attitudes property owners and tenants have towards flexible leases. The purpose was to determine whether it is advantageous for both parties to use flexible leases compared to traditional leases. The study used a qualitative research method in which semi-structured interviews were conducted with property owners, tenants and representatives in the property industry.

The study shows that property owners and operators of flexible office space have already begun to innovate new concepts and products in order to meet the changing needs of business owners. The trend indicates that the number of flexible leases continues to increase thus property owners should adapt accordingly.

Furthermore, the study highlighted that flexible leases can be advantageous to both parties, but further implementations are required to also make it beneficial for the property owner. That being said, the property owners that can provide flexible contracts are likely to be in a stronger position in the long term. The study also suggested that traditional leases do not take into account companies' rate of change which subsequently explains the reason for the increased demand for flexibility.

In addition, the current rental model and legislation must be reformed to suit today's changing society to enable the implementation of the flexible lease agreement. Increased flexibility in the rental model would mean that property owners can contribute to a more efficient use of resources and simultaneously take into account the changing needs tenants' have.

Acknowledgement

This Bachelor's thesis was written during spring 2020 at the institution of Real Estate and Construction Management at the Royal Institute of Technology in Stockholm. The degree project comprises 15 credits and constitutes the final part of the bachelor's program Real Estate and Finance.

First and foremost, we would like to thank our supervisor Bernd Lundgren for guidance and feedback. In addition, we would like to express our special thanks to Richard Lindqvist, Per Berggren and Heléne Berggren for further guidance and for your help in connecting us with respondents.

Last but not least we would like to express our special thanks to all interview respondents who took their time, for your commitment and for the expertise you contributed that made this study possible.

Thank you all,

Stockholm, June 4th 2020

Ida Kristoferson & Oscar Lithander

Examensarbete

Titel	Flexibla hyresavtal – En växande trend på kontorsmarknaden Fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster?
Författare	Ida Kristoferson, Oscar Lithander
Institution	Fastigheter och Byggande
TRITA nummer	TRITA-ABE-MBT-20504
Handledare	Berndt Lundgren
Nyckelord	Flexibla hyresavtal, Flexibla kontorslokaler, Fastighetsägare, Hyresgäster, Framtidens kontorslokaler, Fastighetsbranschen, Kommersiella fastigheter

Sammanfattning

Till följd av digitaliseringens framfart förändras företags och medarbetares arbetssätt varpå nya krav ställs på kontors- och hyresavtalsutformningar. De krav som ställs idag kan sammanfattas med ett ord – flexibilitet. Den ökade efterfrågan på flexibla hyresavtal resulterar i en mängd förändringar på fastighetsmarknaden för kontor.

Syftet med studien var att få en inblick i fastighetsägares och hyresgästers attityder gentemot flexibla hyresavtal för att kunna avgöra om det är fördelaktigt för parterna att använda sig utav flexibla hyresavtal jämfört med traditionella hyresavtal. Studien använde sig utav en kvalitativ forskningsmetod där semistrukturerade intervjuer genomfördes med fastighetsägare, hyresgäster och branschrepresentanter.

Studien visade att fastighetsägare och operatörer av flexibla kontorslokaler redan har börjat innovera nya koncept och produkter för att rätta sig efter kontorsmarknadens utveckling för att kunna tillgodose förändrade behov hos företagare. Trenden visar att antalet flexibla hyresavtal fortsätter att öka och därför bör fastighetsägare ha en affärsstrategi för detta.

Den slutsats som kunde dras utifrån denna studie är att flexibla hyresavtal är fördelaktigt för båda parter men att det krävs lite olika implementeringar för att det ska bli mer fördelaktigt för fastighetsägaren. Fastighetsägare som kan tillhandahålla en flexibel produkt som tar hänsyn till dagens attityder kommer troligtvis befinna sig i en starkare position på kontorsmarknaden på lång sikt. Studien visade att den ökade efterfrågan på flexibilitet grundar sig i att traditionella hyresavtal inte tar hänsyn till den takt företag förändras idag. Vidare är det hög tid att reformera dagens hyresmodell och lagstiftning så att de passar dagens förändrade samhälle och möjliggör implementeringen av det flexibla hyresavtalet. Ökad flexibilitet i hyresmodellen skulle innebära att fastighetsägare kan bidra till ett mer effektivt resursutnyttjande och samtidigt ta hänsyn till hyresgästernas förändrade behov.

Förord

Den här uppsatsen är skriven vid Institutionen för Fastigheter och Byggnad på Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm under våren 2020. Examensarbetet omfattar 15 hp och utgör det avslutande momentet på kandidatutbildningen Fastighet och Finans.

Först och främst vill vi rikta ett stort tack till vår handledare Bernd Lundgren för vägledning och feedback. Därutöver vill vi rikta ett särskilt tack till Richard Lindqvist, Per Berggren och Heléne Berggren för ytterligare vägledning och för er hjälp att koppla ihop oss med respondenter.

Slutligen vill vi även rikta ett stort tack till samtliga intervjurespondenter som tagit sig tid, för ert engagemang och för den expertis ni bidrog med som gjorde denna uppsats möjlig.

Tack till er alla,

Stockholm, 4 juni 2020

Ida Kristoferson & Oscar Lithander

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Bakgrund.....	1
1.2 Problemformulering	2
1.3 Syfte och frågeställning	2
1.4 Avgränsningar	2
1.5 Definitioner och förklaringar	3
1.6 Disposition	4
2. Litteraturstudie.....	5
2.1 Hyreskontrakt	5
2.1.1 Allmänt om hyresavtal	5
2.1.2 Hyreslagen.....	5
2.2 Mervärdesskattelagen	6
2.3 Flexibla hyresavtal	6
2.4 Flexibla kontor	7
2.4.1 Coworking	7
2.4.2 Kontorshotell.....	7
2.4.3 Nyckelfärdiga kontor	7
2.5 Kontorsmarknaden i Stockholm	8
2.5.1 Nuläge	8
2.5.2 Flexibla hyresavtalets påverkan på kontorsmarknaden.....	8
3. Teori.....	10
3.1 Värdeteori.....	10
3.1.1 Värderingens grunder	10
3.1.2 Värderingsmetoder	10
3.1.3 Hyresavtalets värde.....	11
3.1.4 Optioner och flexibilitet	11
3.2 Affärsmodeller och affärsstrategier	12
3.3 Kontraktsteori.....	13
3.3.1 Informationsasymmetri.....	13
3.3.2 Moral Hazard.....	13
3.3.3 Adverse Selection	13
3.3.4 Principal-agent	14
4. Metod	15
4.1 Val av metodik	15
4.2 Kvalitativ metod.....	16
4.2.1 Struktur	16
4.2.2 Intervjufrågor	16
4.2.3 Urval	16
4.3 Tillvägagångsätt	18
4.3.1 Grundad teori.....	18
4.3.2 Transkribering, kodning och analys.....	18
4.4 Kritik av metodval samt källkritisk analys.....	19

4.5 Forskningsetik.....	20
5. Resultat	21
5.1 Fastighetsägarens perspektiv	21
5.1.1 Definition.....	21
5.1.2 Företagstyper	21
5.1.3 Drivkrafter	22
5.1.4 Begränsningar och utmaningar	24
5.2 Hyresgästens perspektiv.....	27
5.2.1 Drivkrafter	27
5.2.2 Begränsningar och utmaningar	28
6. Analys	31
6.1 Fastighetsägarens perspektiv	31
6.1.1 Definition.....	31
6.1.2 Företagstyper	31
6.1.3 Drivkrafter	31
6.1.4 Begränsningar och utmaningar	33
6.2 Hyresgästens perspektiv.....	36
6.2.1 Drivkrafter	36
6.2.2 Begränsningar och utmaningar	36
7. Diskussion	38
7.1 Fastighetsägarens perspektiv	38
7.2 Hyresgästens perspektiv.....	41
7.3 Utvecklingspotential.....	42
8. Avslutning	43
8.1 Slutsats	43
8.2 Förslag till vidare studier	44
Referenser.....	45
Litterära källor	45
Offentliga tryck.....	45
Vetenskapliga artiklar	45
Rapporter	45
Elektroniska källor	46
Muntliga källor	47
Bilagor	48
Bilaga 1: Intervjuguide - Fastighetsägare	48
Bilaga 2: Intervjuguide - Hyresgäster.....	49
Bilaga 3: Intervjuguide - Branschrepresentanter.....	50
Bilaga 4: Samtyckesblankett.....	51

Figurer

Figur 1: Kassaflödesmetoden i diagramform	11
Figur 2: Direktkapitaliseringsmetoden	11

Tabeller

Tabell 1: Lista över respondenter från fastighetsägarsidan.....	17
Tabell 2: Lista över respondenter från hyresgästsidan	17
Tabell 3: Lista över respondenter som representerar fastighetsbranschen	18

1. Inledning

1.1 Bakgrund

I takt med digitaliseringen förändras ständigt hela samhället, inte minst sättet vi arbetar på. För fastighetsbranschen innebär detta en enorm omställning där fastighetsägare måste ta hänsyn till hyresgästernas snabbt förändrade behov. Kraven som ställdes av hyresgästerna för bara tio till tjugo år sedan är nästintill som bortblåsta (Börjesson, 2019). De krav som ställs idag kan sammanfattas med ett ord – flexibilitet.

Fastighetsägare har historiskt sett inte följt digitaliseringen utan har föredragit stabiliteten i den traditionella uthyrningsmodellen framför den alternativa uthyrningsmodellen med flexibla hyresavtal som skulle kunna vara en ny potentiell inkomstkälla (Kleinman, et al., 2019). De senaste åren har emellertid fler och fler fastighetsägare hakat på den nya trenden med att erbjuda flexibla hyresavtal. Ett välkänt koncept som talas om världen över är coworking. Konceptet har så gott som blivit synonymt med begreppet flexibla hyresavtal men däremot innebär flexibla hyresavtal betydligt mer än så. (Troni, et al., 2019) En tydlig definition av vad flexibla hyresavtal innebär går inte att finna i tidigare forskning. Vad som kan konstateras är att flexibilitet i hyresavtal handlar både om själva utformningen på avtalet, där bland annat kortare kontraktslängd används, men även utformningen av kontoret (Dailey, 2019).

Flexibla hyresavtal drivs av ett växande affärsbehov över att vara smidig, att kunna locka till sig talanger och samtidigt anpassa sig till ett förändrat arbetssätt. Företag letar efter flexibla hyresvillkor och flexibla ytor med flexibla konfigurationer. Det finns emellertid utmaningar med implementeringen av det flexibla kontoret då konceptet ännu inte är väletablerat. Avvägningen mellan kassaflödessäkerhet och inkomstnivåer kommer att driva utvecklingen av flexibla hyresavtal på kontorsmarknaden. (Kleinman, et al., 2019)

Stockholm är den staden, bland de 20 större i Europa, som sett störst utveckling av flexibla kontor med en ökning på 24,8 % år 2018 (Lee, et al., 2019). På grund av goda ekonomiska tillväxt- och sysselsättningsutsikter samt att Stockholm är hem till en av de mest välmående teknikmarknaderna i världen (Dutta, et al., 2019), förväntas en stor ökning i utbud och efterfrågan på flexibla kontorsutrymmen i Stockholm.

1.2 Problemformulering

I rapporten *European coworking hotspot index* presenterar Cushman & Wakefield (2019) en studie kring vilka städer i Europa som förväntas se en hög efterfrågan på flexibla hyresavtal och en stor tillväxt av flexibla kontor. Däribland finns Stockholm med i toppen.

Fastighetsägare måste möta den ökade efterfrågan kring flexibilitet för att inte riskera att förlora hyresgäster i den hårda konkurrensen. Flexibla hyresavtal innebär dock en större risk för fastighetsägaren, än vad de traditionella hyresavtalen gör. De traditionella avtalen skrivs över en längre period och utgör således mer stabila inkomstkällor. För att kompensera risken som följer med flexibla avtal sätts hyresnivån ofta till en högre nivå. (Kleinman, et al., 2019) Trots att flexibla hyresavtal innebär större risk för fastighetsägaren och högre hyra för hyresgästen ökar efterfrågan och utbudet av dessa avtal världen över. En intressant fråga, som är sparsamt diskuterad i tidigare forskning, är vad fastighetsägare och hyresgäster ser för drivkrafter respektive begränsningar och utmaningar med avtalen. Denna studie ämnar därför undersöka om det är fördelaktigt för respektive part att använda sig utav flexibla hyresavtal.

1.3 Syfte och frågeställning

Syftet med denna uppsats är att få en ökad förståelse kring flexibla hyresavtal, hur dessa avtal definieras samt vilka möjligheter dessa avtal kan skapa. Förhoppningen är att få en inblick i fastighetsägar- och hyresgästsidans attityder gentemot flexibla hyresavtal. Vidare är syftet att förstå vad som påverkar parternas attityd och om hyresavtalens utformning har en påverkan på dessa. Detta för att avslutningsvis få en inblick i om det är fördelaktigt för parterna att använda sig utav flexibla hyresavtal.

Huvudsaklig forskningsfråga: *Är det fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster att använda sig utav flexibla hyresavtal jämfört med traditionella hyresavtal?*

För att besvara huvudfrågan delas den upp och besvaras i följande delfrågor:

1. Hur definieras ett flexibelt hyresavtal?
2. Vilka företagstyper efterfrågar flexibla hyresavtal?
3. Vilka drivkrafter respektive begränsningar och utmaningar ser fastighetsägare med flexibla hyresavtal?
4. Vilka drivkrafter respektive begränsningar och utmaningar ser hyresgäster med flexibla hyresavtal?

1.4 Avgränsningar

För att studien skall uppnå ett tillförlitligt resultat har avgränsningar gjorts. Studien kommer framförallt fokusera på att analysera flexibla hyresavtal på fastighetsmarknaden för kontor i Stockholms kommun och inte den svenska marknaden som helhet. Detta eftersom fastighetsmarknaden i Stockholm utmärker sig genom att vara en ledande marknad för flexibla kontorslösningar jämfört med andra svenska städer. Följaktligen kommer vi använda begreppet flexibla hyresavtal i denna studie, vilket inkluderar alla olika flexibla hyresavtal som erbjuds på marknaden idag. Urvalet av flexibla hyresavtal är för litet i detta skede för att dela upp informationen i de olika flexibla hyresavtalen som finns idag.

1.5 Definitioner och förklaringar

Nedan definieras begrepp som förekommer i studien vilka kan behöva en förklaring för att förenkla läsarens förståelse.

Covid-19: Covid-19 är namnet på den nyaste upptäckta varianten av coronavirus. Viruset klassas som en pandemi och finns i stora delar av världen.

Flexibla hyresavtal: Finns ingen tydlig definition av vad flexibla kontorshyresavtal innebär. I denna studie används begreppet flexibla hyresavtal för att beskriva flexibilitet i hyres- och kontorsvillkoren.

Hyresgaranti: En säkerhet för framtida hyresinbetalningar som hyresvärden kräver av hyresgästen i form av en deposition eller en bankgaranti.

Korta hyresavtal: Hyresavtal med en löptid på mindre än tre år.

Kvarsittningsgrad: Ett mått på hur länge hyresgäster förväntas sitta kvar i lokalerna.

Omsättningsbaserad hyra: En kontraktsform där hyran är kopplad till verksamhetens omsättning.

Outsourcing: Företag låter en tredje part sköta delar av sin verksamhet och kan således fokusera på sin kärnverksamhet.

Pop-up-butiker: En mindre butik som ett företag kan öppna under en kortare period för att exempelvis marknadsföra sina produkter.

Riskaversion: En parts ovilja att ta risker. En person som inte är villig att ta på sig risker utan kompensation kallas riskavert.

Riskpremie: Ett mått som visar på vilken kompensation som krävs för risktagande.

Traditionella hyresavtal: Hyresavtal med en löptid på tre år och uppåt samt en uppsägningstid på minst nio månader enligt hyreslagen.

Tredjepartsaktör: Avser en kontorshotells- eller coworkingaktör som hyr lokalyta av fastighetsägaren och i sin tur tecknar hyresavtal med slutkunder.

Vakansgrad: Outhyrd lokalyta i förhållande till uthyrningsbar del av fastighet.

Volatilitet: Ett uttryck för prisörklighet på olika tillgångar, hur mycket olika tillgång svänger eller varierar.

1.6 Disposition

Kapitel 1 – Inledning

I det första och inledande kapitlet presenteras bakgrunden och problemformuleringen kring flexibla hyresavtal följt av studiens syfte och frågeställning.

Kapitel 2 – Litteraturstudie

I det andra kapitlet presenteras underlag kring hyreskontrakt, flexibla hyresavtal, flexibla kontor samt en bakgrund om kontorsmarknaden i Stockholm som insamlats från befintlig litteratur, rapporter, artiklar och tidigare studier. Avsnittet har för avsikt att bygga upp en grundförståelse för studien.

Kapitel 3 – Teori

I det tredje kapitlet presenteras det teoretiska ramverk som ligger till grund för studiens forskningsfråga. Följande teorier presenteras; Värdeteori i form av värderingsmetoder, hyresavtalets värde samt värdet av flexibilitet och optioner; Affärsmodeller och affärsstrategier; Kontraktsteori.

Kapitel 4 – Metod

Kapitel fyra inleds med en beskrivning av den valda forskningsmetoden för datainsamling samt en beskrivning av hur metoden utfördes i forskningen. Vidare redogör denna del kritik av metodval, källkritisk analys och slutligen forskningsetiska aspekter kring utförandet av studien.

Kapitel 5 – Resultat

I kapitel fem presenteras de svar som erhöles vid intervjuer med fastighetsägare, hyresgäster och branschrepresentanter. Resultatet ligger till grund för vad som påverkar fastighetsägares och hyresgästers attityder gentemot flexibla hyresavtal samt hur hyresavtalens utformning har en påverkan på dessa.

Kapitel 6 – Analys

I det sjätte kapitlet analyseras resultatet med beaktande av litteraturstudien och det teoretiska ramverket.

Kapitel 7 – Diskussion

I det sjunde kapitlet diskuteras intressanta tankar som dykt upp under arbetets gång samt förslag på hur utmaningarna med flexibla hyresavtal skulle kunna elimineras. Vidare redogör denna del utvecklingspotential för studien.

Kapitel 8 – Slutsats

I det sista kapitlet besvaras studiens forskningsfråga genom en konklusion av resultatet, analysen och diskussionen. Vidare ger avsnittet förslag till vidare forskning inom området.

2. Litteraturstudie

I detta kapitel presenteras underlag kring hyreskontrakt, flexibla hyresavtal, flexibla kontor samt en bakgrund om kontorsmarknaden i Stockholm som insamlats från befintlig litteratur, rapporter, artiklar och tidigare studier. Avsnittet har för avsikt att bygga upp en grundförståelse för studien.

2.1 Hyreskontrakt

2.1.1 Allmänt om hyresavtal

Ett kommersiellt hyresavtal är ett juridiskt bindande avtal som ingås mellan en hyresvärd och en hyresgäst. Avtalet ger hyresgästen rätten att under en viss tidsperiod använda en specifik del av en fastighet för att bedriva sin verksamhet. Både hyresvärdens och hyresgästens rättigheter och skyldigheter under hyrestiden fastställs i hyresavtalet. (Amédée-Manesme, et al., 2017)

2.1.2 Hyreslagen

I 12 kap. Jordabalken (SFS 1970:994), även så kallade hyreslagen, finns reglerna kring hyresavtal för lokaler och bostäder. Lagen är en skyddslagstiftning vilket innebär att reglerna är tvingande till hyresgästens fördel, ifall ej något annat framgår av det aktuella lagrummet. Antalet tvingande regler för lokaler är mycket färre än vad som gäller för bostäder. Parterna i ett lokalhyresavtal har därmed större frihet att själva utforma olika villkor.

Hyresavtal kan löpa på bestämd eller obestämd tid enligt 12 kap. 3§ Jordabalken (SFS 1970:994). Om parterna ej avtalar om något så kommer avtalet automatiskt att löpa på obestämd tid. Ett hyresavtal som löper på bestämd tid är mer förutsägbart eftersom det går att förutse hur framtiden ser ut ett visst antal år framöver. Ett avtal som löper på obestämd tid är istället mer flexibelt då det löpande kan sägas upp med nio månaders uppsägningstid (SFS 1970:994). Ett traditionellt kontorshyresavtal tecknas vanligtvis på bestämd tid om tre till fem år. (Lind & Lundström, 2009). Detta beror bland annat på att hyran får indexregleras om hyrestiden är minst tre år. (Larsson & Synnergren, 2011, s. 79)

Enligt 12 kap. 4§ Jordabalken (SFS 1970:994) gäller vissa minimitider för uppsägningstid. Ett traditionellt hyresavtal med en löptid på tre till fem år har en uppsägningstid på nio månader. Om parterna i hyresavtalet kommer överens om kortare uppsägningstid än de gällande minimitiderna så är den uppsägningstiden enbart bindande och tillämplig för hyresgästen. Om parterna däremot avtalar om en längre uppsägningstid än vad lagen anger så är den uppsägningstiden bindande för både hyresvärd och hyresgäst.

Om hyresförhållandet varat längre än nio månader får lokalhyresgästen ett indirekt besittningsskydd. Reglerna kring detta återfinns i 12 kap. 56-60 §§ Jordabalken (SFS 1970:994). Det indirekta besittningsskyddet innebär att hyresvärden kan bli skadeståndsskyldig gentemot hyresgästen ifall hyresvärden säger upp avtalet utan giltig anledning. Skadeståndet utgår för den ekonomiska skada som hyresgästen drabbas av på

grund av uppsägningen. Skadeståndet ska motsvara minst en årshyra för lokalen. Om hyresgästens förlust inte täcks av den ersättningen så måste hyresvärden även betala skälig ersättning för den ytterligare förlusten. Det finns en möjlighet att avtala bort besittningsskyddet enligt 12 kap. 56 § Jordabalken (SFS 1970:994). Hyresnämnden måste godkänna överenskommelsen i de fall hyresförhållandet varat i mindre än nio månader.

2.2 Mervärdesskattelagen

Uthyrning av lokal eller annan upplåtelse av fastighet är som grundregel undantagen från skatteplikt enligt mervärdesskattelagen. Detta innebär att hyresvärden inte har rätt att dra av ingående moms för inköp till uthyrningsverksamheten. För att hyresvärden ska få rätt att göra avdrag för den ingående momsen på kostnaderna för uthyrningsverksamheten kan de välja att bli frivilligt skattskyldig för uthyrningen och därmed kunna lägga på utgående moms på hyran. (Skatteverket, 2017)

Kravet för att hyresvärden ska kunna bli frivilligt skattskyldig, och därmed kunna lägga på utgående moms på hyran, är att hyresgästen behöver använda den uthyrda lokalytan för stadigvarande bruk och att momspliktig verksamhet bedrivs. Med stadigvarande bruk menas att uthyrningen sker på heltid. Uthyrning på till exempel två timmar tre dagar i veckan anses inte uppfylla kravet om stadigvarande användning. Vidare krävs det att hyresavtalet gäller för obestämd tid eller för minst ett år, alternativt att uthyrningen genom flera kortare hyresavtal pågått i minst ett år i följd. (Skatteverket, 2017)

2.3 Flexibla hyresavtal

En tydlig definition av vad flexibla kontorshyresavtal innebär går inte att finna i tidigare forskning. Runtom i världen används olika termer för att i grund och botten beskriva samma sak, flexibilitet i kontorsvillkoren. Den mest använda termen är coworking vilket betyder att företag delar på en kontorsyta. Den termen utgör bara en liten del av vad företag menar med flexibilitet idag. Ett nyare begrepp som många internationella fastighetsbolag har anammat är "flexible office" vilket för vissa företag betyder hur de använder kontorslokaler inom ett traditionellt hyresavtal, exempelvis flyttbara väggar. (Kleinman, et al., 2019). Vad som kan konstateras är att flexibilitet i dagsläget handlar både om själva avtalets utformning men även hur kontorets yta är utformad (Dailey, 2019).

Examensarbetet *Kontorshyresgästers betalningsvilja för flexibla hyresavtal* skrivet av Andonov och Linjo (2019) behandlar frågan kring kontorshyresgästers betalningsvilja för flexibla hyresavtal i Stockholm CBD. Flexibla hyresavtal i uppsatsen avser flexibilitet kring kontraktslängd, yta och service. Genom enkätundersökning och intervjuer med hyresgäster kom de fram till att många hyresgäster är villiga att betala mer än marknadshyran för traditionella kontrakt för att få ett flexibelt hyresavtal. De flesta hyresgästerna var främst beredda att betala mer för gemensam service. I examensarbetet diskuteras även fastighetsägarens perspektiv. För att minska vakansgraden och risken för uteblivna inkomster i framtiden bör en diversifierad portfölj användas. Att teckna både långa och korta hyresavtal

som överlappar varandra innebär att stora vakanta ytor kan undvikas. På så sätt minskar fastighetsägaren sin risk. Däremot innebär flexibla hyresavtal en större risk för fastighetsägaren när det kommer till fastighetsvärderingen. Flexibla hyresavtal innebär mer volatila kassaflöden. För att riskkompensera kommer kalkylräntan som används för att diskontera de framtida kassaflödena vara högre. Detta resulterar i ett lägre nuvärde på fastigheten.

2.4 Flexibla kontor

Till skillnad från traditionella kontor så har flexibla kontor generellt sätt flexibla hyresvillkor med bland annat kortare hyreslängd. Flexibla kontor innefattar allt ifrån uthyrning på skrivbordsbasis till uthyrning i större skala bestående av egna kontorsytor. Begreppet flexibla arbetsplatser avser egentligen alla typer av kontorsutrymmen som inte omfattas av den traditionella hyresmarknaden. (Holberton, et al., 2017) Enligt en rapport från Cushman & Wakefield (2019) finns det tre typer av flexibla arbetsplatser. Dessa beskrivs nedan.

2.4.1 Coworking

Coworking innebär att anställda eller egenföretagare hyr en del av ett gemensamt kontor. Individer från olika företag arbetar med andra ord sida vid sida på en gemensam yta. På så sätt kan de dela utrustning, kunskap och idéer. Hyresgästerna betalar vanligtvis en fast medlemskostnad per månad för att få obegränsad tillgång till kontorsplatser alternativt tas hyra ut enbart per gång hyresgästen använder ytan. Internet, mötesrum och förfriskningar ingår vanligtvis. (Troni, et al., 2019).

2.4.2 Kontorshotell

Kontorshotell tillhandahåller enskilda skrivbord eller kontor till ett fast pris med ett "all inclusive" erbjudande. I erbjudandet ingår bland annat reception, internet och mötesrum. Även andra tjänster kan tillhandahållas, men då mot en extra kostnad. (Troni, et al., 2019)

2.4.3 Nyckelfärdiga kontor

Nyckelfärdiga kontor är ett koncept som innebär att företag får tillgång till ett eget kontor där allt är klart vid inflytt utan att behöva tänka på besväret med hanteringen av lokalen. Andra tjänster kan också erbjudas av hyresvärden eller genom tredjepartsleverantörer. (Troni, et al., 2019)

Flera fastighetsägare har anammat denna typ av koncept. Exempelvis erbjuder Kungsleden ett koncept med namnet "Nyckelfärdiga lokaler 3 min". Hyresgästerna får från och med inflyttningsdagen fullständig service och utrustning till en fast hyra. Uppsägningstiden är aldrig längre än tre månader. (Kungsleden, u.å.) Vasakronan erbjuder det motsvarande konceptet "Smart & Klart". Även här ingår möbler och all annan utrustning redan från start. Uppsägningstiden är en månad. (Vasakronan, u.å.)

2.5 Kontorsmarknaden i Stockholm

2.5.1 Nuläge

Stockholms kontorsmarknad har haft en bra och stabil utvecklingstakt med starka underliggande marknadsfundament, hög efterfrågan, begränsat utbud och stark hyrestillväxt. De låga vakansnivåerna och begränsningarna för nybyggnationer kommer att fortsätta begränsa marknaden på kort sikt och bredda möjligheterna att öka utbudet i nya tillväxtområden. De lokaler som efterfrågas, oavsett delmarknad, är moderna lokaler med bra lägen, nära till kommunikation och handel. Teknik- och dataföretag är för närvarande en av Stockholms viktigaste tillväxtsektorer. Den totala vakansgraden i Stockholm uppgick till 5,9 % i slutet av 2019, en minskning från 6,2 % jämfört med året innan. Närliggande orter som Solna och Sundbyberg dominerar för närvarande som delmarknader med de högsta utvecklingstakterna. Under andra halvåret 2019 dominerade Stockholm CBD och resten av de inre stadsdelarna hyresmarknaden, vilket visar att det fortfarande är attraktivt att ha ett kontor centralt trots de ökande kostnaderna. Hyrorna fortsätter med en uppåtgående trend, främst i de centrala delarna av Stockholm men också i andra populära delmarknader. I Stockholm CBD har grundhyran ökat med 4 % på ett år till en uppskattad hyra på 7800 SEK/kvm/år. Topphyror över 9500 SEK/kvm/år har också kunnat observerats. (Gunnarsson, 2020)

Stockholm definieras som en säker och transparent marknad och även en gynnsam marknad för fastighetsinvesteringar med ett stort intresse från utländskt kapital inom alla segment. Aktiviteten drivs främst av stora affärer inom kontorssegmentet med hög efterfrågan på kontor från innovationsekonomin. (Gunnarsson, 2020)

2.5.2 Flexibla hyresavtalets påverkan på kontorsmarknaden

Flexibla kontor har under en lång period varit ett hett ämne och behåller fortfarande sin position som ett av huvudämnena på kontorsmarknaden i Europa. Diskussionen handlar framförallt om flexibla kontors tillväxt och framtidsutsikter. År 2018 ökade andelen flexibla kontor med 20 % för att nå nästan 830 000 kvm bland 20 av de större städerna i Europa. Detta motsvarar 9,9 % av den totala andelen kontor för dessa städer. Motsvarande siffra var tre år tidigare lägre än 3 %. Stockholm är den staden, bland de 20 större i Europa, som sett störst utveckling av flexibla kontor med en ökning på 24,8 % under 2018. På grund av goda ekonomiska tillväxt- och sysselsättningsutsikter förväntas en stor ökning i efterfrågan på flexibilitet bland kontorshyresgäster i Stockholm. Långa hyresavtal och höga lokalhyror gör att många hyresgäster nu kräver mer flexibla kontorslösningar. Utbudet av flexibla kontor kan komma att begränsas av att det är en brist på tillgängligt utrymme. (Lee, et al., 2019)

I masteruppsatsen *Increased profitability by offering more flexibility?: Flexible workspace from the perspective of a commercial real estate owner* skriven av Ellenfors och Waller (2018) undersöker de flexibla arbetsplatser utifrån fastighetsägarperspektivet. De undersöker bland annat om en fastighetsägares affärsmodell gynnas av att erbjuda flexibla koncept och hur Stockholmsmarknaden kommer att reagera på tillhandahållandet av flexibiliteten i form av

koncepten. Studien kommer bland annat fram till att fastighetsägare har ett kortsiktigt tänk trots att efterfrågan på flexibla arbetsplatser växer. På grund av den låga vakansgraden som råder tack vare högkonjunktur så är incitamenten inte tillräckligt stora för att erbjuda mer flexibilitet. Majoriteten av de intervjuade fastighetsbolagen är överens om att vid en lågkonjunktur kommer stora företag begära hyresavtal med kortare löptid och möjlighet att snabbt kunna ordna om sin verksamhet. Detta på grund av ett företags tillväxttakt blir osäker vid en ekonomisk nedgång.

3. Teori

I detta avsnitt presenteras det teoretiska ramverk som ligger till grund för studiens forskningsfråga. Följande teorier presenteras; Värdeteori i form av värderingsmetoder, hyresavtalets värde samt värdet av flexibilitet och optioner; Affärsmodeller och affärsstrategier; Kontraktsteori.

3.1 Värdeteori

Värdeteori förklarar hur ett värde uppkommer och är därmed avgörande för att kunna bestämma hur flexibla hyresavtal påverkar fastighetsvärdet.

3.1.1 Värderingens grunder

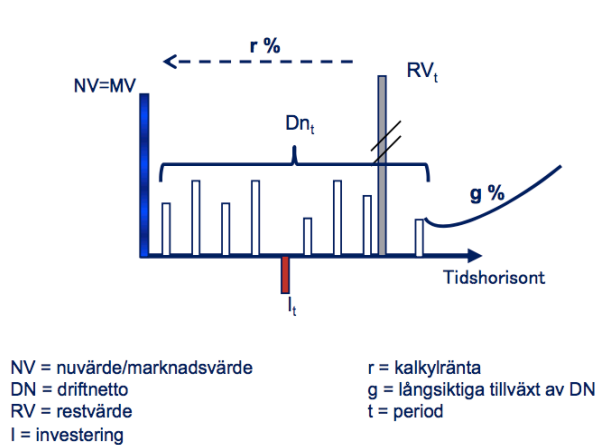
För fastigheter syftar värderingen till att bedöma marknadsvärdet vid en bestämd tidpunkt. Marknadsvärdet definieras som det mest sannolika priset vid en normal transaktion. (Bengtsson, 2018, s. 18) Fastigheter kopplas till den residuala värdeteorin vilket innebär att fastigheter inte har något egenvärde utan att värdet härleds till produktionen som är knuten till fastigheten. (Bengtsson, 2018, s. 110) För avkastningsfastigheter, fastigheter som innehas i investeringssyfte såsom kontorshyreshus, består fastighetens värde av de kassaflöden som genereras åt ägaren (Bengtsson, 2018, s. 158). För fastighetsägaren innebär det att ersättningen i form av hyra som inflyter från kontorshyresgäster utgör den huvudsakliga delen av kassaflödet. Hyresinbetalningarna är därmed avgörande för marknadsvärdet (Grenadier, 1995).

3.1.2 Värderingsmetoder

För att beräkna värdet på avkastningsfastigheter används den så kallade avkastningsmetoden. Metoden går ut på att estimerar nuvärdet av samtliga framtida kassaflöden från en investering. Avkastningsmetoden kräver två grundmoment vilka är att uppskatta storleken på alla framtida kassaflöden och sedan omvandla dessa flöden till motsvarande flöden idag. Att omvandla flödena till deras värde idag kallas att diskontera. Diskonteringen sker med ett avkastningskrav, även så kallad kalkylränta. (Bengtsson, 2018, s. 158) Avkastningskravet speglar möjlig alternativ avkastning och består av riskfri ränta och en riskpremie. Den riskfria räntan bestäms av det allmänna ränteläget medan riskpremien speglar risken för fastigheten och graden av riskaversion. (Bengtsson, 2018, ss. 167-168)

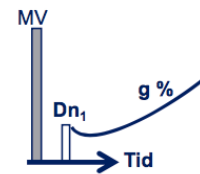
Det finns flera olika metodvarianter inom avkastningsmetoden. De två mest använda är kassaflödesmetoden och direktkapitaliseringsmetoden (Bengtsson, 2018, s. 166). Vad som skiljer metoderna åt är att kassaflödesmetoden värderar ett antal olika stora kassaflöden över en viss tidsperiod medan direktkapitaliseringsmetoden värderar identiska kassaflöden i all oändlighet (Bengtsson, 2018, s. 170). Direktkapitaliseringsmetoden används vanligtvis vid mindre ingående värdebedömningar och används således mer sällan än kassaflödesmetoden. Vi väljer därför att fördjupa oss lite mer i den sistnämnda metoden. Kassaflödesmetoden kräver att varje post i driftnettot under kalkylperioden bestäms samt att ett långsiktigt hållbart driftnetto bestäms för beräkning av restvärde. (Bengtsson, 2018, ss. 238-239) Driftnettot är

det nettokassaflödet som fastighetsägaren erhåller och består främst av hyresintäkter och drift-och underhållskostnader (Bengtsson, 2018, s. 139).



Figur 1: Kassaflödesmetoden i diagramform

$$V = \frac{Dn_{1,VO}}{da}$$



Där: Dn_1 = normaliserat driftnetto_{VO}* år 1
 da = direktavkastning

Figur 2: Direktkapitaliseringsmetoden

3.1.3 Hyresavtalets värde

Kommersiella fastigheters värde uppstår utifrån de kassaflöden en fastighet genererar. Hyresavtal återspeglar förmågan att generera kassaflöden och utgör därmed den fundamentala delen av fastighetsvärdet. För fastighetsägaren är hyresgästens betalning av hyran det primära kassaflödet. (Amédée-Manesme, et al., 2017) Med detta synsätt menar man att de enskilda hyreskontrakten med sina respektive löptider, villkor och risker är vad som skapar fastighetens värde (Lind & Lundström, 2009, s. 35).

Hur hyreskontrakt är utformade varierar mycket mellan olika fastighetstyper och länder. Kontraktslängd, fördelning av kostnader och service är icke standardiserade bestämmelser och kan bero på lokal praxis, specifika marknadsförhållanden och olika parter förhandlingsstyrka. (Amédée-Manesme, et al., 2017) Ett exempel är hur drift- och underhållsansvaret är fördelat. I Sverige ligger ansvaret på fastighetsägaren medan ansvaret i andra länder i högre grad ligger på hyresgästen. Det finns oändligt många hyresavtal och nästan varenda ett är säreget. Hyresavtalets värde bestäms främst utav storleken på lokalen och företaget, förhandlingsstyrka och nuvarande hyresmarknadsförhållanden. Det är högst relevant att undersöka vilka risker och möjligheter som finns kopplade till de verksamheter och branscher som hyresgästerna bedriver. Följaktligen blir hyresmarknaden den centrala marknaden att analysera för att beräkna hyresavtalens och slutligen fastigheternas värde. (Lind & Lundström, 2009, ss. 36-37)

3.1.4 Optioner och flexibilitet

För fastighetsägaren är ett hyresavtal med lång löptid, förutsatt att det löper på marknadsmässiga villkor, mer lönsamt än ett hyresavtal med kort löptid. För hyresgästen kan långsiktighet vara viktigt men det måste även finnas flexibilitet. För att skapa flexibilitet i hyresavtalet kan olika optioner användas. Exempel på olika optioner är rätten att förlänga

avtalet vid avtalstidens slut givet vissa villkor, att hyran inte kan överstiga en viss nivå, att lokalens utformning kan ändras under kontraktstidens gång och rätten att utöka lokalytan givet vissa villkor. (Lind & Lundström, 2009, s. 41)

Ökad flexibilitet i kontorshyresavtal är något hyresgäster är beredda att betala en högre hyra för. Med utgångspunkt i detta kan värdet av en option uttryckas som skillnaden mellan ett traditionellt hyresavtal och ett optionshyresavtal. Värdet på optionen representerar det pris som hyresgästen betalar varje period för att exempelvis få flexibiliteten att lämna eller förnya kontraktet ett visst angivet datum. Hyresgästen kan vid det angivna datumet besluta om de vill fortsätta hyra eller ingå ett nytt hyreskontrakt ifall marknadshyrorna sjunker. (Amédée-Manesme, et al., 2017) Hur väl den omkringliggande hyresmarknaden fungerar är avgörande för optionernas värde. Om hyresmarknaden fungerar bra med en jämnt fördelad vakans över fastighetsbeståndet så har optionerna ett lägre värde på grund av att hyresgästen har tillgång till alternativ på marknaden. Hyresgästens beslut att flytta eller stanna kvar beror då på om kostnaderna för optionen är större eller mindre än transaktionskostnaderna för flytten, givet att hyran är densamma i båda fallen. (Lind & Lundström, 2009, s. 41)

3.2 Affärsmodeller och affärsstrategier

Teorin om affärsmodeller och affärsstrategier kan appliceras på studien eftersom den förklarar hur fastighetsägare anpassar sig efter den ökade efterfrågan på flexibla hyresavtal.

Varje företag använder uttryckligen eller underförstått en viss affärsmodell. En affärsmodell kan kortfattat beskrivas som den organisatoriska och ekonomiska uppbyggnaden hos ett företag. Modellen redogör för hur företaget skapar och levererar värde till sina kunder och hur de sedan omvandlar erhållna betalningar till vinster. En framgångsrik affärsmodell som skapar stort värde för kunderna och samlar in en del av detta i intäkter räcker inte för att vara konkurrenskraftig, modellen behöver även vara svår att efterlikna. (Teece, 2009)

Skillnaden mellan en affärsmodell och en affärsstrategi kan vara svår att definiera eftersom det föreligger ett samband dem emellan. En affärsmodell kan beskrivas som mer allmän än en affärsstrategi. Att välja en affärsstrategi kräver mer noggrannhet jämfört med att utforma en affärsmodell och består exempelvis av en mer detaljerad analys av marknadens olika segment. Strategianalysen ska bidra till att affärsmodellen blir hållbar och konkurrenskraftig. (Teece, 2009)

Eftersom fastighetsmarknaden är i ständig rörelse och utveckling måste fastighetsbolag anpassa sig efter de förändringar som sker för att förbli konkurrenskraftiga. Detta innebär att företag måste se över sina affärsmodeller och korrigera dem när det krävs för att hänga med i utvecklingen (Fjeldstad & Snow, 2018). Utvecklingen i den globala ekonomin har förändrat förhållandet mellan kund och leverantör. Bland annat har digitaliseringen lett till att kunderna har fler val och mer varierande krav. Till följd av detta måste företagen fokusera på att bli mer kundorienterade för att kunna utveckla en framgångsrik affärsmodell och därmed förbli konkurrenskraftiga. (Teece, 2009)

3.3 Kontraktsteori

Kontraktsteori kan appliceras på studien då teorin redogör för hur hyreskontrakt upplåtes mellan parter samt vilka problem som kan uppstå vid dessa hyresavtal. I och med den ökade efterfrågan på flexibilitet på kontorsmarknaden förändras sättet att skriva kontrakt på. Hur kontraktet utformas skapar olika incitament för parterna och påverkar även riskfördelningen mellan parterna. Hyresgäster vill uppnå maximal produktivitet till så låga kostnader som möjligt medan fastighetsägarens mål är att behålla befintliga hyresgäster så länge som möjligt för att öka fastighetsvärdet. Parternas målsättningar krockar ofta och därför kan det uppstå komplikationer när hyreskontrakt upplåtes. Nedan förklaras några komplikationer som kan uppstå.

3.3.1 Informationsasymmetri

När den ena parten i ett kontrakt har tillgång till väsentlig information som den andra parten inte har tillgång till säger man att informationsasymmetri föreligger. Asymmetrisk information leder till opportunistiskt agerande vilket innebär att kontraktsparten med mer information får en ekonomisk fördel gentemot parten utan information. Vid informationssymmetri, när båda parter på marknaden har tillgång till samma information, råder effektivitet på marknaden. Effektiviteten kan inte uppnås när asymmetrisk information föreligger och är ett exempel på marknadsmisslyckande. Det finns två olika typer av asymmetrisk information, moral hazard och adverse selection. (Perloff, 2015, s. 624) Dessa beskrivs nedan.

3.3.2 Moral Hazard

Moral hazard föreligger vid informationsasymmetri, genom att individer aktivt väljer att ändra sitt beteende när de inte behöver ta konsekvenserna för sina handlingar (Berk & DeMarzo, 2016, ss. 606). Detta innebär att man agerar på ett sätt där man kan lägga över ansvaret på någon annan. Moral hazard uppstår också i situationer där individer delar på risker under sådana förhållanden att deras egna handlingar påverkar utfallet. (Holmström, 1979)

3.3.3 Adverse Selection

Adverse selection handlar om ett snedvridet urval och föreligger vid informationsasymmetri. Fenomenet föreligger innan kontraktet upprättas och innebär att den ena parten har information om en person eller ett föremål som den andra parten saknar. Ett tydliggörande exempel kan användas. En vägförsäljare säljer en påse apelsiner till en förbipasserande bilist. Enbart försäljaren vet att apelsinerna är av dålig kvalitet och kan därmed lura bilisten att de är av god kvalitet för att begära ett högre pris än vad som är berättigat. Potentiella köpare som är oroliga för detta opportunistiska beteende kan välja att betala enbart låga priser eller att inte köpa apelsiner alls. Adverse selection kan med andra ord leda till att önskvärda transaktioner inte äger rum. (Perloff, 2015, ss. 624-625).

3.3.4 Principal-agent

Principal-agent är ett fenomen där en principal och en agent har olika incitament för utförandet av ett uppdrag. En principal är en person som ger uppdrag åt en annan person och agenten ska utföra ett uppdrag som denna fått av en annan person. Relationen mellan dessa aktörer är att agenten ska utföra ett uppdrag på principalens order. Då är det även viktigt att agenten utför uppdraget på principalens villkor och inte utnyttjar det till sin egen fördel. (Boatright, 2014, ss. 40-42) Om information är asymmetrisk kan agentens handlingar döljas vilket kan ge upphov till principal-agent problemet (Perloff, 2015, s. 653). Ett tydligt och välskrivet kontrakt som ger agenten starka incitament att agera effektivt samt skapa en ökad riskmedvetenhet kan minska eller eliminera principal-agent problemet helt (Perloff, 2015, ss. 657-658).

4. Metod

Denna del består av en beskrivning av den valda forskningsmetoden för datainsamling samt en beskrivning av hur metoden utfördes i forskningen. Vidare redogör denna del kritik av metodval, källkritisk analys och slutligen forskningsetiska aspekter kring utförandet av studien.

4.1 Val av metodik

Studien inleddes med att en litteraturstudie utfördes, vilket innebär insamling och granskning av befintlig litteratur, rapporter, artiklar och tidigare studier. Detta för att bygga upp en grundförståelse kring flexibla hyresavtal.

Studien använde sig utav en fallstudie som forskningsmetod. Fallstudier fokuserar på en eller flera förekomster av ett särskilt fenomen i syfte att skapa djupgående beskrivningar av händelser, förhållanden, erfarenheter eller processer som förekommer i det särskilda fallet (Denscombe, 2018, s. 85). Fallstudien gör det möjligt att gå in i mer djupgående situationer och därmed beskriva saker i detalj och jämföra alternativ. Informationen kan användas för att förstå de underliggande faktorerna till det som har observerats. (Denscombe, 2018, s. 88) Eftersom studien fokuserade på om det idag är fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster att använda sig utav flexibla hyresavtal jämfört med traditionella hyresavtal blir fallstudien applicerbar för studien. Detta för att vi var i behov av en djupgående analys över förhållandet mellan fastighetsägarna och hyresgästerna för att förstå attityderna gentemot flexibla hyresavtal.

För att besvara studiens forskningsfråga valdes en kvalitativ forskningsmetod där kvalitativa intervjuer genomfördes med fastighetsägare, hyresgäster och branschrepresentanter. Intervjuerna var av en semistrukturerad karaktär med en induktiv approach för att öppna upp för en djupare diskussion. (Denscombe, 2018, s. 269) En induktiv approach innebär att teman identifieras som är starkt kopplade till de svar vi får från intervjuerna. (Braun & Clarke, 2016, s. 83)

Fördelarna med att använda sig utav en kvalitativ forskningsmetod framför en kvantitativ forskningsmetod i denna studie var att kvalitativ data gav oss djupet och detaljerna som krävdes för att vi skulle förstå attityderna gentemot flexibla hyresavtal fullt ut. Kvalitativ data i form av intervjuer är synnerligen bra på att producera data som behandlar djupet och detaljerna i frågorna. Som en metod för datainsamling är intervjuer förmodligen den mest flexibla och även den med högst svarsfrekvens då intervjuer vanligtvis ordnas och planeras vid en lämplig tid och plats. Intervjuer kan också vara en givande erfarenhet för respondenten jämfört med exempelvis ett frågeformulär som inte blir lika personligt. (Denscombe, 2018, s. 292)

4.2 Kvalitativ metod

4.2.1 Struktur

Med de semistrukturerade intervjuerna som användes under studien kunde vi vara beredda på att vara mer flexibla under intervjuerna och kanske mer betydelsefullt, lät det oss utveckla idéer under intervjun för att öppna upp för en djupare diskussion kring ämnet. (Denscombe, 2018, s. 269)

Intervjuerna genomfördes med en respondent åt gången. Det finns flera fördelar med att hålla personliga intervjuer. Dels är de relativt enkla att arrangera eftersom det räcker med att två personer finner en ledig tidpunkt i sina kalandrar. En annan fördel med dessa intervjuer är att de uppfattningar och synpunkter som kommer fram under intervjun endast kommer från en person. En sista fördel som förekommer är att det blir enklare att transkribera en inspelad intervju då samtalet endast involverar en respondent. (Denscombe, 2018, s. 270)

På grund av den rådande situationen i världen med pandemin Covid-19 utfördes intervjuerna i största mån via kommunikationskanaler på internet. Det finns en tydlig fördel när det gäller denna typ av intervjuer och det är att de eliminerar tid och kostnader för resor. Nu när tekniken är så pass lättillgänglig är det möjligt att genomföra intervjuer med alla respondenter ändå, förutsatt att dessa har tillgång till de nödvändiga programvarorna som krävs. Att använda en webbkamera innebär också att dessa intervjuer kan genomföras med visuell kontakt med respondenten. (Denscombe, 2018, ss. 286-287) Däremot skapar inte intervjuer via kommunikationskanaler samma personliga interaktion som intervjuer ansikte mot ansikte.

4.2.2 Intervjufrågor

Intervjufrågorna förbereddes separat för fastighetsägare, hyresgäster och representanter från fastighetsbranschen på ett sådant sätt att forskningsfrågan kunde besvaras. Eftersom den kvalitativa intervjumetoden var av en semistrukturerad karaktär skapades dessa frågor med en öppen karaktär för att öka chansen till djupare diskussion och följdfrågor. Intervjufrågorna presenteras i *bilaga 1, 2 och 3*.

4.2.3 Urval

Eftersom flexibla hyresavtal är ett relativt outforskat ämne valdes ett explorativt urval för att upptäcka nya idéer och teorier. (Denscombe, 2018, s. 58) Med tanke på att studien framförallt fokuserade på att analysera flexibla hyresavtal på fastighetsmarknaden för kontor i Stockholm valdes respondenter ut med stor noggrannhet för att kunna få ett sådant träffsäkert och djupgående resultat som möjligt utan att behöva samla in en stor mängd data.

Relevanta respondenter för studien valdes ut utifrån olika faktorer beroende på vilken part de representerade. Från fastighetsägarsidan valdes de med hänsyn till erfarenhet och befattning medan från hyresgästssidan valdes de utifrån olika flexibla hyreslösningar. Vidare valdes respondenter ut som representerar hyresgäster, detta för att kunna erhålla en större del av hyresgästernas åsikter kring flexibla kontorslösningar. Slutligen valdes också ett fåtal respondenter ut från vissa segment inom fastighetsbranschen för att besvara specifika frågor.

Nedan presenteras de utvalda respondenterna utifrån fastighetsägarsidan samt deras verksamheter.

Tabell 1: Lista över respondenter från fastighetsägarsidan

Bolag	Respondent/Befattning	Bolagsinformation
Vasakronan	Jesper Swedenborg Uthyrningschef	Vasakronan är Sveriges största fastighetsbolag med inriktning mot kontors- och butikslokaler. Det är ägt av Första, Andra, Tredje och Fjärde AP-fonderna
Kungsleden	Lena Bredberg Uthyrningschef	Kungsleden är ett börsnoterat fastighetsbolag. Deras fastighetsbestånd består främst av kommersiella fastigheter med inriktning mot kontors- och industrilokaler.
Castellum	Liselott Thelenius Uthyrningschef	Castellum är ett av Sveriges största börsnoterade fastighetsbolag. Fastighetsbeståndet utgörs i huvudsak av lokaler för kontor, lager/logistik och samhällsfastigheter.
AMF Fastigheter	Magnus Carlsson Försäljningschef	AMF Fastigheter är ett dotterbolag till pensionsbolaget AMF och är ett av Sveriges största fastighetsbolag inom kommersiella fastigheter i Stockholm och Sundbyberg. Deras övergripande uppdrag är att bidra till en stabil avkastning för AMF:s sparare.

Nedan presenteras de utvalda respondenterna utifrån hyresgästsidan samt deras verksamheter.

Tabell 2: Lista över respondenter från hyresgästsidan

Bolag	Respondent/Befattning	Bolagsinformation
SF Invest	Andreas Nordgren VD	SF Invest är ett ventureinriktat investmentbolag som skapar, utvecklar och stödjer morgondagens smarta tjänster och lösningar i fastighetsbranschen.
Trill impact	Henrik Ytterberg Administratör	Trill Impact är ett nystartat privatkapitalbolag som ska ägna sig åt så kallad "impact investing". Detta genom att investera i bolag med tydliga hållbarhetsmål.

Nedan presenteras de utvalda respondenterna som representerar fastighetsbranschen samt deras verksamheter.

Tabell 3: Lista över respondenter som representerar fastighetsbranschen

Bolag	Respondent/Befattning	Bolagsinformation
Cushman & Wakefield	Annika Engströmer Auktoriserad värderare	Cushman & Wakefield är ett globalt fastighetsrådgivningsföretag som skapar lösningar som förbereder deras kunder för framtidens fastighetsfrågor.
CBRE	Daniel Dubois Director – Advisory and Transaction Services for Occupiers	CBRE Group är världens största kommersiella fastighetskonsultbolag. CBRE erbjuder bland annat tjänster som inkluderar rådgivning vid transaktioner, uthyrning, fastighetsförvaltning och värdering.

4.3 Tillvägagångsätt

4.3.1 Grundad teori

Grundad teori används huvudsakligen när man gör analyser av intervjukrifter och följes under studien. Analysen av intervjun kräver en detaljerad granskning och innebär en successiv process där data kodas och kategoriseras. (Denscombe, 2018, ss. 404-407) Processen innehåller i stora drag nedanstående steg:

1. Utforska data.
2. Skriva minnesanteckningar.
3. Kodning av data.
4. Kategorisering av koderna.
5. Reducera antalet koder och kategorier.
6. Utveckla en hierarki av koder och kategorier.
7. Kontrollera de framväxande koderna, kategorierna och begreppen.
8. Gå mot nyckelbegrepp.

4.3.2 Transkribering, kodning och analys

Intervjuer behöver vanligtvis transkriberas och kommenteras. Transkriptionsprocessen är en tidskrävande process men samtidigt skapar det en form av data som är mycket lättare att analysera än ljudinspelningen i dess ursprungliga skick. (Denscombe, 2018, s. 395) Den data som skapades från transkriberingen kodades sedan genom en tematisk analys, det vill säga att all data kategoriserades utifrån olika teman och mönster. Kodningen gjordes utan att uppmärksamma teman och mönster från tidigare studie kring ämnet, detta eftersom en induktiv approach användes (Braun & Clarke, 2016, ss. 83-84). Kategorierna underlättade

analyseringsprocessen för att ta fram mönster och teman som sedan kunde jämföras och analyseras med information från litteraturstudien och det teoretiska ramverket.

4.4 Kritik av metodval samt källkritisk analys

Vid en bedömning av vetenskaplig forskning är det viktigt att se till två kriterier, validitet och tillförlitlighet.

Validiteten visar relevansen, noggrannheten och precisionen i data, vanligtvis i förhållande till interna eller externa faktorer. Studiens interna faktorer kollar huruvida studien har ställt rätt frågor och tittat på rätt saker medan de externa faktorerna undersöker i vilken utsträckning studien går att generalisera. (Denscombe, 2018, ss. 386-387) Olika typer av trianguleringar kan användas för att jämföra olika informationskällor för att öka tilliten till att data är på rätt spår (Denscombe, 2018, s. 420). Datatriangulering användes för att kontrollera validiteten i den här studien genom att jämföra data från olika respondenter (Denscombe, 2018, s. 227).

Tillförlitligheten visar huruvida en studies resultat är konsekvent, huruvida en upprepning av studien skulle generera samma resultat vid olika tillfällen. (Denscombe, 2018, s. 388) Att uppnå en hög tillförlitlighet är något som kan vara lite problematiskt, skulle någon annan som utför studien komma fram till samma resultat och dra samma slutsatser? Ett substitut för möjligheten att kunna upprepa studien är att visa att studien återspeglar standardiserade procedurer och beslut som är enkla att följa vid själva forskningsprocessen. (Denscombe, 2018, s. 421)

Flexibla hyresavtal är ett relativt outforskat ämne på den svenska kontorsmarknaden och därför är antalet akademiska källor inom området tämligen begränsade. På grund av detta innefattades merparten av informationsinsamlingen i litteraturstudien av artiklar och branschrapporter. För att undvika att informationsinsamlingen influerades av subjektiv information användes ett flertal olika oberoende informationskällor.

Studier som grundar sig på kvalitativ data kan också ha en viss tendens att influeras av subjektiv information vilket gör det svårare att dra generella slutsatser. Samtidigt finns det också en svaghet med denna studie genom att respondenterna kan tolka intervjufrågorna på olika sätt. Av den orsaken hade ett större antal respondenter från båda parter varit av intresse för att öka förutsättningarna för att kunna generalisera data.

Beträffande semistrukturerade intervjuer är det också viktigt att ha i beaktning att de producerar data som inte är kodat i förväg och har ett relativt öppet format. Att analysera denna typ av data kan vara både svårt och tidskrävande. (Denscombe, 2018, ss. 293-294)

4.5 Forskningsetik

Det finns fyra huvudprinciper som utgör grunder för forskningsetiska koder. Forskare förväntas genomföra sina undersökningar på ett sätt som skyddar deltagarens intressen, garanterar att deltagandet är frivilligt och baserat på informerat samtycke, undviker falska förespeglningar och bedrivs med vetenskaplig integritet samt ett sätt som följer den nationella lagstiftningen. (Denscombe, 2018, s. 438)

När det gäller att skydda deltagarens intresse menas att de som bidrar till studien som informanter inte ska ha det sämre ställt vid slutet av deltagandet än vad de hade när de började. Deltagaren ska också kunna ha nytta av forskningsresultatet. (Denscombe, 2018, s. 438)

Att garantera att deltagandet är frivilligt och baserat på informerat samtycke innebär att deltagare aldrig får tvingas att hjälpa till med forskning. Deras deltagande måste alltid vara frivilligt samt att de måste ha fått tillräckligt med information kring studien för att kunna göra en bedömning på om de vill delta eller inte. Samtycket ska också vara skriftligt, detta för att ha en formell dokumentation som bekräftar att deltagaren har informerats om studien. (Denscombe, 2018, s. 441)

Det är också viktigt att undvika falska förespeglningar vilket innebär att forskare förväntas vara öppna och tydliga om att data samlas in i syfte att undersöka ett särskilt ämne samt till vilken beskaffenhet studien har. Att arbetet bedrivs med vetenskaplig integritet innebär att man som forskare förväntas upprätthålla en hög professionell standard och ärlighet när man hanterar data. (Denscombe, 2018, s. 443)

Slutligen är det också viktigt att följa den nationella lagstiftningen. Lagar som dataskyddslagarna har en stor betydelse för hur forskare får lagra data samt regleringar hur data får insamlas. (Denscombe, 2018, ss. 445-446)

5. Resultat

I detta avsnitt presenteras de svar som erhöles vid intervjuer med fastighetsägare, hyresgäster och branschrepresentanter. Resultatet ligger till grund för vad som påverkar fastighetsägares och hyresgästers attityder gentemot flexibla hyresavtal samt hur hyresavtalens utformning har en påverkan på dessa.

5.1 Fastighetsägarens perspektiv

Under detta avsnitt presenteras de svar som erhöles vid intervjuerna från samtliga respondenter på fastighetsägarsidan: Vasakronan, Kungsleden, Castellum och AMF Fastigheter. Därutöver presenteras de svar som erhöles vid intervjuerna från respondenter som representerar fastighetsbranschen: Cushman & Wakefield och CBRE. Resultatet ligger till grund för hur fastighetsägare definierar ett flexibelt hyresavtal, vilka företagstyper som söker sig till dessa kontorslösningar samt vilka drivkrafter, begränsningar och utmaningar fastighetsägare ser med flexibla hyresavtal.

5.1.1 Definition

Respondenterna är eniga om att det idag inte finns en uttalad definition på vad som är ett flexibelt hyresavtal. Majoriteten av respondenterna väljer däremot att definiera ett flexibelt hyresavtal som ett traditionellt hyresavtal fast med en kortare hyreslängd och en kortare uppsägningstid. Vidare belyser Swedenborg att det inte finns en tydlig definition inom vilken tidsram ett hyresavtal betraktas som flexibelt.

Thelenius anser dock att flexibiliteten i hyresavtal handlar om att tillgodose varje enskild kunds behov och att skapa en affär som gynnar båda parter. Att definiera ett flexibelt hyresavtal skapar egentligen bara ytterligare ett standardavtal och fråntar innebörden av själva flexibiliteten.

5.1.2 Företagstyper

Samtliga respondenter är eniga om att vilken bransch ett företag verkar inom inte är en avgörande faktor för om de tecknar ett flexibelt hyresavtal eller inte. Det handlar mer om vilken situation ett företag befinner sig i. Startup-bolag eller mindre bolag är kanske något överrepresenterade bland hyresgästerna för flexibla hyresavtal, eftersom de inte vill binda sig till höga kostnader över en lång period. Vidare framgick det under samtliga intervjuer att alla möjliga kunder söker sig till flexibla hyreslösningar. Även etablerade företag som har en delverksamhet söker sig till flexibla hyreslösningar. Swedenborg menar att det rör sig om ganska olika verksamheter, allt från advokatbyråer till myndigheter.

Bredberg menar att även företagskulturen inom ett företag kan påverka huruvida de vill ha ett traditionellt eller flexibelt hyresavtal. Till viss del handlar det om hur man ser på själva lokalen och hur man vill att den ska representera företaget. Om det är viktigt att kunna påverka lokalens design för att hyresgästen vill känna att "Det är vårt företag som sitter här" så är nyckelfärdiga kontor inte en optimal lösning eftersom hyresgästen inte kan anpassa

dessa lokaler. Vidare menar Bredberg att vissa etablerade företag väljer att ha en kombination av traditionella hyresavtal och flexibla hyresavtal. Detta för att få en del som representerar företaget där man har sin huvudverksamhet och en del som är flexibel som kan anpassas efter perioder när behovet finns.

Enligt Dubois kan också volatila marknadsförhållanden påverka huruvida ett företag vill ha ett traditionellt eller flexibelt hyresavtal. Dubois uttrycker också att företag som har stark tillväxt eller går tillbaka mycket kan öka intresset för att teckna ett flexibelt hyresavtal eftersom man helt enkelt inte kan vara lika långsiktig som den traditionella hyresmarknaden förutsätter. Han menar också på att det borde vara svårare för nya aktörer att planera långsiktigt på grund av avsaknaden av historiska data eller jämförelser.

Vidare förklarar Dubois att mindre och yngre företag generellt sett behöver mer flexibilitet eftersom de oftast arbetar i en osäker situation där förändringar sker snabbare. Han exemplifierar detta genom att förklara att tillskottet eller borttagandet av en anställd innebär en procentuellt större förändring i ett företag med färre anställda jämfört med ett företag med fler anställda. Detta innebär att ändringar i antal anställda snabbare påverkar eller påverkas av lokalens storlek eller kapacitet.

5.1.3 Drivkrafter

Samtliga respondenter är överens om att det idag finns en ökad efterfrågan på flexibilitet i hyresavtal och att den ökade efterfrågan kommer att ha en betydande inverkan på hur fastighetsägare ser på hyreslösningar för kontor i framtiden. Vidare framhåller några av respondenterna att det däremot är svårt att prognostisera utvecklingen av dessa hyresavtal i ett sådant tidigt skede.

Swedenborg lyfter fram att den ökade efterfrågan beror på att vi lever i en mer oförutsägbar omvärld. Det går upp och ned snabbare än vad det har gjort tidigare, det finns flera osäkerhetsmoment och en komplexare bild av omvärlden. Respondenten hänvisar till begreppet VOKA-värld som en bra sammanfattande beskrivning av vad den ökade efterfrågan beror på. Akronymen beskriver den rörliga omvärlden väl: volatil, osäker, komplex och ambivalent.

Bredberg och Carlsson instämmer med att den ökade efterfrågan på flexibla hyresavtal beror på att världen är i ständig förändring och att saker och ting går oerhört mycket snabbare idag än vad det har gjort tidigare. Trender i samhället sprids i en mycket snabbare takt vilket innebär att människor påverkas mycket snabbare. Detta grundar sig i digitaliseringen menar Bredberg medan Carlsson uttrycker att det har att göra med att marknaden är oerhört transparent och global.

Som ett resultat av den ökade efterfrågan på flexibilitet i hyresavtal har man kunnat se hur samtliga fastighetsägare försiktigt börjat anpassa sig till marknaden och därmed möta hyresgästernas behov. Fastighetsägarna lyfter fram lite olika aspekter på hur dessa anpassningar kan vara fördelaktiga. Majoriteten av respondenterna anser att flexibla

hyresavtal har hjälpt till att attrahera kunder som annars skulle hyra hos andra aktörer som erbjuder mer flexibilitet.

Bredberg förklarar att de skapade deras koncept "Nyckelfärdiga lokaler 3 min" för att de kände att de var tvungna att anpassa sig till marknaden. Bredberg anser att fastighetsägare har varit relativt bortskämda med att kunna kräva långa hyresavtal, med en löptid på tre år eller mer, eftersom det inte har funnits några alternativ för hyresgästerna. När konceptet coworking etablerades på kontorsmarknaden insåg de att de måste ändra sin inställning och börja erbjuda mer flexibilitet eftersom det är vad marknaden efterfrågar. Hon menar på att de annars riskerar att förlora hyresgäster till coworkingaktörer. Vidare påpekar Bredberg att mindre lokaler i Stockholm city plötsligt har blivit svårare att hyra ut på traditionella hyresavtal med en löptid på tre år eller mer.

Swedenborg delar samma uppfattning som Bredberg om att de eventuellt skulle kunna attrahera kunder som egentligen hade tänkt sitta på andra flexibla hyreslösningar i det fall de skulle erbjuda samma lösningar som exempelvis coworkingaktörerna Conventum eller WeWork. Vidare förklarar Swedenborg att det också kan vara en inkörsport till andra hyreslösningar, ytterligare större lokaler eller att flytta vidare inom fastighetsbeståndet. Han menar också på att de skulle kunna få lojalare kunder som upptäcker att de kan få en lokallösning som kan passa deras behov på ett smidigt sätt.

"Tanken är att vi ska kunna erbjuda en palett av olika varianter av hyresavtal"

- Jesper Swedenborg, Vasakronan

Swedenborg upplever att vissa företag vill ha en kombination av olika hyresavtal. Ett traditionellt hyresavtal där man hyr en egen stor lokal där man har sitt hem och bygger sin företagskultur och sen ett flexibelt hyresavtal där man över perioder kan behöva extra yta. Vidare förklarar Swedenborg att det kan vara bra med flexibla hyresavtal i oroliga tider såsom den rådande pandemin Covid-19 när företag inte har lika stort behov av kontorsutrymme. Hyresgästen kan då enkelt säga upp avtalet. Swedenborg förklarar detta genom att likna det med en gummisnodd, att hyresgästen inte har dimensionerat för den absoluta toppen utan för något slags medel i antal arbetsplatser istället.

Swedenborg förklarar också att flexibla hyresavtal har underlättat uthyrningen av lokaler som annars har varit svåra att hyra ut. Detta eftersom det kan kännas enklare för ett företag att fatta ett beslut om de vet att de inte låser upp sig över en lika lång tid. Kring detta råder det dock delade meningar. Enligt Thelenius kommer svåruthyrda lokaler troligtvis inte bli lättare att hyra ut bara för att hyresvärden plötsligt erbjuder flexibilitet. Thelenius menar istället på att en lokal som är svår att hyra ut ofta beror på någon annan bakomliggande faktor och inte huruvida det exempelvis erbjuds full möblering eller inte.

Många fastighetsägare har utvecklat egna flexibla kontors- och hyresavtalslösningar såsom konceptet "Nyckelfärdiga lokaler 3 min" enligt ovan. Carlsson berättar under intervjun att de istället indirekt erbjuder flexibla hyresavtal genom att låta tredjepartsaktörer ansvara för den

biten. Han belyser att fördelen med denna konstellation är att de reducerar risken och slipper äventyra fastigheten ur ett fastighetsvärderingsperspektiv. Detta genom att ha långa hyresavtal med kontorshotell eller coworkingaktörer som i sin tur erbjuder flexibla avtal. Thelenius berättar att inte de heller har utvecklat egna nyckelfärdiga kontorslösningar. Hon förklarar att de hyresgäster som efterfrågar hyresavtal med en löptid kortare än ett år eller inflyttningsbara kontor istället kan erhålla det via deras dotterbolag, United Spaces.

5.1.4 Begränsningar och utmaningar

Under intervjuerna lyftes flertal begränsningar och utmaningar fram som kan anses ha en hämmande effekt på fastighetsägarnas utbud av flexibla hyresavtal.

Enligt Bredberg finns det tre lagmässiga begränsningar för en fastighetsägare när det gäller flexibla hyresavtal. Det handlar om indexreglering, besittningsskydd och momsreglering.

Bredberg förklarar att begränsningen med indexreglering handlar om att du som hyresvärd inte får indexjustera hyran på hyresavtal som är kortare än tre år. Vidare redogör respondenten för att du inte heller får indexjustera rörliga tilläggskostnader och att detta avser rörliga tillägg generellt, såsom fastighetsskatten. Syftet med regleringen är att hyresgäster på kortare avtal inte ska kunna drabbas av stora hyreshöjningar för att hyresvärdar ska ha så pass bra koll så att de kan ta höjd för det om avtalet skrivs på kortare än tre år. Det är till för att skydda hyresgästen först och främst. Hyresavtal som är kortare än tre år skulle således medföra en risk för fastighetsägaren som inte har koll på vad som gäller vid indexreglering då hyresförhållandet kan avslutas innan det varat tre år. Skulle hyresförhållandet avslutas innan det har varat tre år i följd skulle det skapa en kostnad för fastighetsägaren då de blir återbetalningsskyldig för det överskott som tillkommer på hyran och de rörliga tilläggskostnaderna. Bredberg belyser också att riskanalyser bygger på en tradition där fastighetsägare har ett krav på en garanterad hyrestid om minst tre år. Vidare förklarar hon att de oftast har bra koll på hur kommande höjningar kommer se ut inom den närmaste tiden och att de därför kan skriva fasta tillägg istället. Detta eftersom hyresvärdar inte kan bli återbetalningsskyldiga om de använder sig utav fasta tillägg i det fall hyresförhållandet avslutas innan det har varat tre år i följd.

Vidare förklarar Bredberg att begränsningen med besittningsskydd innebär att hyresgäster får ett indirekt besittningsskydd efter att hyresförhållandet varat nio månader i följd. Vidare nämner Bredberg att det i slutändan inte innebär en sådan stor begränsning eftersom deras hyresintäkter är så pass bra att de inte vill säga upp sina hyresgäster.

Den sista lagmässiga begränsningen Bredberg lyfter fram berör momsregleringen vid förhyrning. Momslagstiftningen kring frivillig skattskyldighet bygger på att en förhyrning är stadigvarande. Genom praxis har definitionen av stadigvarande förhyrning landat i att den bör vara minst ett år. Förhyrningar som är kortare än ett år anses inte vara stadigvarande och omfattas då inte av den frivilliga skattskyldigheten. Men ingen regel utan undantag, med tiden har ny praxis kommit och undantag från reglerna har gjorts för pop-up-butiker så att dessa kan omfattas av den frivilla skattskyldigheten även om förhyrningen är kortare än ett år. I

dess fall väger man in ifall lokalen före och efter uthyrningen till en pop-up-butik har haft stadigvarande hyresgäster. Bredberg nämner också att det är ständigt pågående diskussioner kring detta. Hon exemplifierar detta med den pågående momsdiskussionen kring coworking och kontorshotell. Utfallet där kommer säkert att påverka mycket även hur man kommer att resonera kring och jobba vidare med flexibla hyresavtal. Vidare redogör Bredberg att hyresavtal som är kortare än ett år skulle medföra en risk för fastighetsägaren. Bredberg exemplifierar detta genom att förklara vad som händer om den frivilliga skattskyldigheten skulle upphöra under hyresförhållandet. I det fall hyresförhållandet avslutas innan det varat ett år i följd kan fastighetsägaren bli återbetalningsskyldig för hela eller en del av den moms som fastighetsägaren tidigare dragit av.

Detta förstärks av Carlsson och Dubois som också belyser att det finns en viss problematik kring flexibla hyresavtal och momsreglering. Vidare påpekar Carlsson att problematiken blir extra påtaglig om fastighetsägaren har investerat mycket i nybyggda fastigheter. Dubois spinner vidare på vad både Bredberg och Carlsson har nämnt. Han förklarar att korttidsförhyrning är icke momspliktig och omöjliggör därmed generellt korttidsförhyrning i nyproduktion i dagsläget på grund av de ekonomiska konsekvenserna. Coworkingaktörer har lättare att undkomma momsproblematiken än vad fastighetsägare har eftersom de benämner deras avtal som något annat än hyresavtal.

En annan aspekt som kan anses begränsa fastighetsägares användande av flexibla hyresavtal är den organisatoriska delen. Carlsson lyfter fram att det krävs en helt ny organisation för att driva exempelvis ett kontorshotell och att det kan uppstå komplikationer när den nya organisationen ska implementeras i fastighetsägarens befintliga bolagsorganisation. Sålunda är det eventuellt bättre att låta en tredjepartsaktör sköta tillhandahållandet av flexibla hyreslösningar eftersom de redan besitter den kompetens som krävs.

Under intervjun med Bredberg framgick det att flexibla hyresavtal påverkar fastigheterna negativt ur ett värderingsperspektiv. Flexibla hyresavtal innebär en större risk än vad traditionella hyresavtal gör eftersom risken till stor del beror på kvarsittningsgraden vilket i sin tur påverkar värderingen av fastigheten. Respondenten menar på att flexibla hyresavtal snarare skulle kunna vara en möjlighet. Om en stor andel av de flexibla kontorslösningarna är uthyrda hela tiden och samtidigt skapar ett bra och stabilt kassaflöde skulle det kunna vara minst lika bra som att ha långa hyresavtal. Investeringsmarknaden är däremot väldigt konservativ, de har svårt att hantera flexibla hyresavtal eftersom det finns så få i dagsläget. Idag fokuserar de istället på att basera risken utifrån kvarsittningsgrad och säkerhet i form av en bankgaranti. Respondenten menar på att de inte ser möjligheterna i flexibla hyresavtal, att de inte förstår att det inte behöver innebära en högre risk.

Enligt Carlsson finns det också en begränsning när det kommer till flexibla hyresavtal och värderingsmodellen. I stort sett är 90 % av alla fastigheter innanför tull ägda av institutioner där fastighetsbolagen är mer intresserade av balansräkningen än resultaträkningen. Således spelar värderingen på fastigheterna större roll än vad resultatet gör. Flexibla avtal som löper

på kort tid är svårare att värdera och det kan till och med vara bättre för ett balansfokuserat bolag att låta en lokal stå vakant en längre period för att fastigheten ska bibehålla sitt värde. Bredberg instämmer med att det kan vara bättre att låta en lokal stå outhyrd på pappret. Detta eftersom risken baseras utifrån kvarsittningsgraden och att en lägre kvarsittningsgrad bidrar till en ökad risk som i sin tur leder till en lägre värdering enligt värderare.

Engströmer delar samma uppfattning som föregående respondenter om att flexibla hyresavtal kan innebära en högre risk ur ett värderingsperspektiv. Detta eftersom en "tänkt köpare" räknar med en högre vakansgrad och hyresbortfall. Risken kan dock kompenseras av en högre hyra vilket i slutändan kan innebära att fastighetsvärdet inte påverkas i så stor utsträckning. Engströmer menar vidare på att värderarens bedömning av hyresgästen och dess förmåga att betala, vilket indirekt påverkar värdet på fastigheten, beror på hyresgästens affärsidé eller hur kreditvärdiga de är eller sett till båda faktorerna.

Som Carlsson tidigare nämnt kan fastighetsägare undkomma värderingsproblematiken genom att teckna långa hyresavtal med coworkingaktörer. Han förklarar vidare att det inte tar bort risken helt. Det finns alltid en risk att tredjepartsaktörer utsetts för påtryckningar bortom fastighetsägarens kontroll som i sin tur kan komma att påverka aktörens verksamhet och som i värsta fall kan innebära att denne tvingas gå i konkurs. Vidare förklarar Carlsson att risken kan hanteras genom att ständigt ha en reservplan.

Under intervjuerna framkom det också att en risk kopplad till flexibla hyresavtal är att en lokal som fastighetsägaren har gjort en stor investering i inte blir uthyrd. Att inte ha en garanterad hyresgäst skapar osäkerhet, påpekar Bredberg. Vidare tillägger hon att det även finns en risk att flexibla hyresavtal kan generera långa vakanstider om hyresgäster hyr på kort tid och sedan flyttar direkt.

Thelenius delar uppfattningen om att det finns en risk att lokaler står tomma en längre period om löptiden på hyresavtalen är kortare än de traditionellt brukar vara. Avtal där hyresgästen har en uppsägningstid som är kortare än nio månader innebär också en stor risk eftersom tiden för hyresvärden att hitta en ny hyresgäst kan vara för kort. Däremot upplever Swedenborg att hyresgäster endast utnyttjar flexibiliteten om de verkligen behöver, det vanligaste är att det stannar kvar i lokalen under en längre period.

Enligt Swedenborg kan en stor andel flexibla lösningar i beståndet innebära stora inkomsttapp vid större ekonomiska kriser. Han exemplifierar detta genom att förklara att de under rådande situation kring Covid-19 sett något fler uppsägningar på flexibla hyresavtal på grund av att hyresgäster behöver dra ned på hyreskostnaderna. Å andra sidan har detta också lett till att de har lyckats hyra ut flera flexibla lösningar. Han uttrycker att det är till följd av att hyresgäster föredrar en flexibel lösning framför en traditionell eftersom hyresförhållandet kan avslutas snabbare vid behov.

5.2 Hyresgästens perspektiv

Under detta avsnitt presenteras de svar som erhöles vid intervjuerna från samtliga respondenter på hyresgästssidan: SF Invest, CBRE och Trill Impact. Resultatet ligger till grund för vilka drivkrafter, begränsningar och utmaningar hyresgäster ser med flexibla hyresavtal.

5.2.1 Drivkrafter

Det råder inget tvivel om att hyresgästerna efterfrågar en ökad flexibilitet i sina hyresavtal. Hyresgästerna lyfter däremot fram olika aspekter på hur en ökad flexibilitet i hyresavtalet kan vara fördelaktigt. En avgörande faktor för om hyresgästen väljer att teckna ett flexibelt hyresavtal framför ett traditionellt hyresavtal är just flexibiliteten som följer med det flexibla avtalet.

Detta belyser Dubois genom att förklara att företag som verkar på en volatil marknad alternativt företag som har en stark tillväxt eller förändras i negativ riktning är de som ser störst nytta med att kunna vara flexibla. Generellt är mindre och möjligtvis yngre bolag mer känsliga för förändringar och har därmed större behov av att snabbt kunna byta ut eller ändra hyreslokalerna.

Vidare nämner Dubois att han ser kontorsmarknaden som relativt konservativ med långa hyresavtal. Vid nyuthyrning har normalt avtalstiden legat på mellan fem och sju år. Med anledning av att förändringstakten hos företag har ökat har efterfrågan på flexibla hyresavtal också ökat. I dagens situation med Covid-19 är fler företag ovilliga att teckna 5-åriga avtal eftersom framtidsutsikterna är alltför osäkra.

Enligt Nordgren finns det en tydlig drivande faktor till att man vill teckna ett flexibelt hyresavtal som startup-bolag. Han menar på att det finns en oförutsägbar utvecklingskurva i startup-bolag. Det är svårt att veta hur verksamheten eller organisationen kommer att utvecklas och man därför inte vill binda upp sig på långa hyreskontrakt.

Ytterberg som också sitter på en flexibel hyreslösning är inne på samma linje.

"I ett tidigt stadie är de kortfristiga behoven lättare att överblicka än de långsiktiga och därför vill man som hyresgäst inte binda upp sig till viss kontorsyta över lång tid."

- Henrik Ytterberg, Trill Impact

Utöver värdet i att kunna vara flexibel under uppstartsfasen nämner Nordgren flertal gånger under intervjun det värde de ser i att slippa bekymra sig över att fixa med möbler och liknande och således bara kunna flytta in. Att ha ett nyckelfärdigt kontor innebär en stor fördel för dem eftersom allt är inkluderat. Han belyser att han hellre betalar lite mer för att få tillgång till konceptet "space as a service".

"...du hyr en service istället för att bara hyra en sak eller en produkt."

- Andreas Nordgren, SF Invest

Vidare förklarar Nordgren att mindre bolag vanligtvis saknar personal och kunskap för att ta hand om hyresprocessen. Ett nyckelfärdigt kontor besparar dem oerhört mycket tid. De slipper sätta sig in i frågor kring försäkringar, lås och liknande. Hyresgäster skulle egentligen kunna flytta in efter att bara ha haft en virtuell rundvandring.

Ytterberg instämmer med Nordgren och sätter ett högt värde på köpet av en lösning där möbler och kringsservice ingår istället för att hyra ett traditionellt kontor där hyresgästen själv måste arrangera lokalens utformning med mera. Detta för att det är nödvändigt att lägga mycket fokus kring verksamhetsfrågor vid ett företags uppstarts- och utvecklingsfas. Genom att teckna ett flexibelt hyresavtal i exempelvis ett kontorshotell eller ett nyckelfärdigt kontor kan man få den kapaciteten man behöver för att koncentrera sig på de frågorna som rör verksamheten och därmed lägga de praktiska fastighetsfrågorna åt sidan.

Enligt Dubois innebär långa hyreskontrakt att man som hyresgäst binder upp sig till långa fasta kostnader som enligt redovisningsregler måste redovisas som en framtida hyresskuld. Vid ett kortare flexibelt hyresavtal slipper man däremot att binda upp sig till dessa stora kostnader eftersom hyresavtalet inte varar över en lika lång tid.

5.2.2 Begränsningar och utmaningar

Under intervjuerna lyftes flertal begränsningar och utmaningar fram som kan anses påverka hyresgästernas vilja att teckna flexibla hyresavtal.

”Så fort man behöver anpassa lokalen blir det svårare att teckna ett flexibelt hyresavtal.”

- Andreas Nordgren, SF Invest

Enligt Nordgren finns det en viss begränsning gällande bolagsstorlek för när flexibla hyresavtal är fördelaktigt för en hyresgäst. Vid en lokalstorlek som överstiger 400-500 kvadratmeter eller en bolagsstorlek där antalet anställda överstiger 50 personer uppkommer det ofta specifika krav på hur lokalen ska utformas med exempelvis olika avdelningar och avgränsningar. Han menar på att dessa utformningar kräver olika anpassningar i lokalen. En flexibel kontorslösning begränsar hyresgästens möjlighet att påverka utformningen av kontoret om det redan är inflyttningsklart.

Dubois upplever att hyresgäster ofta vill specialanpassa kontorslokalerna och instämmer med Nordgren att det blir svårare att hyra flexibelt om dessa krav föreligger. Fastighetsägare vill ofta införa en någorlunda generell standard i lokalerna medan hyresgästen vill kunna specialanpassa ytan eftersom kontorsutformningen utgör en viktig del för dem.

”Kontoret är något mer än ett ställe för att förvara skrivbord och personal. Det är en del i marknadsföringen, det är en del i deras image och det är viktigt för dem.”

- Daniel Dubois, CBRE

För att specialanpassningarna ska accepteras av fastighetsägaren behöver hyresgästen teckna ett längre hyresavtal eller ett mindre flexibelt hyresavtal.

Skulle en hyresgäst däremot välja att göra en investering i samband med tecknande av ett kortare flexibelt hyresavtal skulle flyttkostnaderna kunna bli väldigt dyra eftersom en investering som en hyresgäst gör i sin lokal ska skrivas av på hyrestiden, menar Dubois. Detta skapar en stor kostnad redan dag ett. Utgiften är densamma men kostnaden kommer inte direkt om du tecknar ett längre hyresavtal då du har möjlighet att skriva av det över en längre tid.

Vidare framhåller Ytterberg att när en hyresgäst har uppnått ett säkrat framtida intäktflöde och vet att de har nått en viss storlek som kommer rymmas inom en lokal vill de med all sannolikhet börja specialanpassa lokalen. I detta skede passar således inte ett flexibelt hyresavtal eftersom möjligheten att anpassa utformningen av lokalen är begränsad vid tecknande av ett flexibelt avtal. Då bör hyresgästen istället teckna ett hyresavtal med lång löptid där de inte bara kan specialanpassa kontoret utan även få ned hyran.

Nordgren, som tidigare har suttit hos en coworkingaktör, anser att den typen av kontorslösning är lämplig för två till fyra personer som vill vara en del av ett sammanhang. Som större organisation upplevde han att det var alldeles för trångt för medarbetarna och att det uppkom störningsmoment i samband med exempelvis telefonsamtal.

För hyresgästen kan ett flexibelt hyresavtal som är kortare till avtalstiden innebära en nackdel ur den aspekten att de tvingas flytta ifrån kontorslokalen, menar Dubois. Ett sådant avtal kan skapa en press kring att ständigt behöva se över lokalfrågan vilket stjäl energi som istället hade kunnat läggas på andra delar av verksamheten.

Nordgren belyser en annan aspekt, nämligen utmaningen att ha råd med bankgaranti eller deposition för ett mindre bolag som vill sitta i en större flexibel kontorslösning. Han förklarar att det oftast handlar om att låsa ett belopp på motsvarande sex månader upp till en hyra för ett helt år. Nordgren förklarar att det skulle kunna vara väldigt kostsamt och utgöra ett hinder för ett mindre bolag med exempelvis tio anställda eller ett startup-bolag.

Utöver mindre företags utmaningar över att ha råd med bankgaranti eller deposition var Nordgren under intervjun snabb med att poängtera att det inte finns några nackdelar med att teckna ett flexibelt hyresavtal bortsett från att det innebär en högre hyra. Han belyser emellertid att hyresskillnaden är marginell i framförallt storstäder sätt till premien du betalar för paketeringen av tjänsten. Om man befinner sig i en situation där man tror att man kommer behöva göra en förändring inom snar framtid är den flexibilitet ett flexibelt hyresavtal medför värt en högre hyra, menar Dubois. Han delar också samma uppfattning som Nordgren om att det handlar om att värdera anledningen till att teckna ett flexibelt avtal i förhållande till merkostnaden kopplat till avtalet.

Dubois förklarar att en hyresgäst lagmässigt sätt kan ha en kortare uppsägningstid än vad en hyresvärd kan. Han belyser emellertid att hyresvärdar generellt sett är ovilliga att teckna hyresavtal där hyresgästen har en kortare uppsägningstid.

”Hur flexibelt är ett ettårsavtal med nio månaders uppsägningstid och ett års förlängning? Nja det är inte så flexibelt kanske, för antagligen så har du tre månader in i hyresförhållandet fortfarande inte en aning om du ska förlänga hyresavtalet eller inte.”

- Daniel Dubois, CBRE

Han menar på att flexibiliteten i hyresavtalet begränsas eftersom hyresgästen inte får tillräckligt med tidsutrymme för att kunna avgöra om de behöver ett förlängt hyresavtal eller inte.

6. Analys

I detta kapitel analyseras resultatet med beaktande av litteraturstudien och det teoretiska ramverket.

6.1 Fastighetsägarens perspektiv

6.1.1 Definition

Bland fastighetsägarna definieras ett flexibelt hyresavtal överlag som ett traditionellt hyresavtal fast med kortare uppsägningstid och hyreslängd. Samtidigt menar de emellertid att det inte går att framställa en tydlig definition av vad ett flexibelt hyresavtal innebär vilket även går i linje med tidigare studiers fastställande. Coworking har blivit ett "buzzword" som ofta förknippas med flexibla hyresavtal men flexibla avtal innebär mycket mer än så. En av respondenterna har inte en definition för ett flexibelt hyresavtal eftersom denne anser att flexibiliteten handlar om att tillgodose varje enskild kunds behov och skapa en god affär.

6.1.2 Företagstyper

Utifrån resultatet framgår att vilken bransch ett företag verkar inom eller vilken verksamhet ett företag bedriver inte är avgörande faktorer för om de tecknar flexibla hyresavtal eller inte. Avgörande är snarare vilken situation ett företag befinner sig i. Startup-bolag eller mindre bolag befinner sig ofta i en osäker situation där framtidsutsikterna tenderar att vara ovissa. Med anledning av detta vill de inte binda upp sig på långa hyresavtal med höga kostnader och söker sig därför till flexibla hyreslösningar i något större utsträckning än vad mer etablerade företag gör.

Ytterligare en faktor som påverkar viljan att teckna ett flexibelt hyresavtal framför ett traditionellt är vikten av en stark företagskultur där lokalen kan representera företagets varumärke på ett bra sätt. Om detta är något företaget värdesätter högt är ett flexibelt avtal inte att föredra eftersom det begränsar möjligheten att anpassa lokalen. Somliga etablerade företag väljer att kombinera traditionella- och flexibla hyresavtal så att en del rymmer kärnverksamheten och representerar företaget och en annan del är mer flexibel.

6.1.3 Drivkrafter

Utifrån respondenternas intervjusvar finns det en tydlig trend när det kommer till flexibla hyresavtal. Det råder inget tvivel om att det idag finns en ökad efterfrågan på flexibilitet i kontors- och hyresavtalsutformningen och att det grundar sig i att vi lever i en värld som är i ständig förändring tack vare bland annat digitaliseringen. Flera av respondenterna belyser att de i viss mån har börjat anpassa sig efter vad marknaden efterfrågar för att de inte ska riskera att förlora hyresgäster till aktörer som erbjuder mer flexibilitet i kontorshyresavtalen. Eftersom fastighetsmarknaden förändras så snabbt kan företag komma att behöva korrigera sina affärsmodeller för att förbli konkurrenskraftiga, vilket har sin utgångspunkt i teorin om affärsstrategier och affärsmodeller.

Tidigare har fastighetsägare kunnat kräva hyresavtal med en längre löptid eftersom hyresgästerna inte har haft några andra alternativ. När coworkingaktörerna etablerade sig på marknaden och andelen flexibla kontor började breda ut sig i Stockholm insåg fastighetsägare att de måste justera sitt utbud efter vad hyresgästerna efterfrågar. Fastighetsägarna ser nu för tiden en risk ifall de inte justerar sig efter detta eftersom företag annars väljer att sätta sig hos coworkingaktörer. Fastighetsägare som väljer att erbjuda en motsvarighet till avtalen som coworkingaktörerna erbjuder kan se en vinning i detta eftersom de eventuellt kan locka till sig hyresgäster som egentligen hade tänkt sätta sig någon annanstans.

En del fastighetsägare har utvecklat egna flexibla kontors- och avtalslösningar. Kungsledens koncept "Nyckelfärdiga lokaler 3 min" och Vasakronans koncept "Smart & Klart" är några exempel på dessa koncept. Båda koncepten går ut på att erbjuda nyckelfärdiga kontor. Vissa fastighetsägare låter en tredjepartsaktör erbjuda flexibiliteten istället och menar således att de reducerar risken ur ett fastighetsägarperspektiv. Att låta en tredjepartsaktör ta hand om flexibla kontor besparar fastighetsägaren besväret att skapa en ny organisation som hade krävts vid utvecklandet och förvaltandet av egna flexibla kontorslösningar. Detta eftersom tredjepartsaktören redan besitter den kompetens som behövs.

Fastighetsägare som erbjuder flexibla hyresavtal kan gagnas av att avtalen genom att dessa avtal kan bli en inkörsport för befintliga hyresgäster att flytta till andra hyreslösningar inom beståndet. En befintlig hyresgäst kan exempelvis vara i behov av större lokaler och förnyar därmed sitt hyresavtal för en annan lämplig lokal inom beståndet. Flexibla avtal ger således upphov till fler möjligheter för hyresgästerna och kan uppfylla deras diverse behov på ett smidigt sätt. Företag efterfrågar ibland en kombination av olika hyresavtal, ett traditionellt hyresavtal med en lokal där kärnverksamheten och företagskulturen ryms och ett flexibelt hyresavtal där ytan kan varieras efter behov över tid. Om fastighetsägaren erbjuder en palett av olika hyresavtalsvarianter kan de tillgodose företagets olika behov och på så sätt få lojalare kunder. Detta kan också minska problemet med asymmetrisk information då ett företag kommer att välja det hyreskontrakt som passar deras verksamhet bäst. På så sätt delar hyresvärden och hyresgästen på risken i större uträkning eftersom det blir tydligare vilka intentioner hyresgästen har med det flexibla hyresavtalet.

Fastighetsägare ser att företag kommer att begära hyresavtal med kortare löptid i större mån samt efterfråga möjligheten att snabbt kunna förändra sin kontorsyta vid en ekonomisk nedgång i samhället. Detta beror på att företagets tillväxttakt blir osäker vid en ekonomisk kris. Med anledning av detta påpekar en av respondenterna att de ser fördelar med att erbjuda flexibla hyresavtal under rådande pandemi Covid-19. Företag har möjligtvis inte ett lika stort behov av utrymme och efterfrågar därmed hyresavtal som enkelt kan sägas upp varpå marknaden för flexibla hyresavtal blomstrar.

Av resultatet att döma kan flexibla hyresavtal eventuellt underlätta uthyrningen av relativt svåruthyrda lokaler. Det kan kännas mindre betungande för ett företag att ingå ett flexibelt hyresavtal i förhållande till vad det kan vara att teckna ett traditionellt hyresavtal med lång

bindnings- och uppsägningstid. För fastighetsägaren kan dessa avtal medföra ett högre driftnetto och således en högre fastighetsvärdering, givet samma risknivå. Frågan är dock om orsaken till att en lokal är svåruthyrd snarare beror på andra faktorer än att hyresavtalet föreskriver en viss löptid och uppsägningstid.

6.1.4 Begränsningar och utmaningar

Eftersom flexibla hyresavtal är ett relativt nytt fenomen på kontorsmarknaden finns det också vissa komplikationer kopplade till fastighetsägarnas användande och hantering av avtalen. Under intervjuerna framkom det en del skilda uppfattningar kring vilka begränsningar och utmaningar som finns med hyresavtalen men majoriteten av respondenterna belyser bland annat lagstiftningen och värderingsproblematiken som två stora hinder.

Lagstiftning

Under flertal intervjuer framkom det att den svenska lagstiftningen är ett påtagligt hinder för fastighetsägarnas användande av flexibla hyresavtal. Indexregleringen är en av de lagmässiga begränsningarna. Hyresavtal för kontorslokaler tecknas vanligtvis på bestämd tid om minst tre år eftersom detta är minimikravet på avtalslängd för att hyran och rörliga tilläggskostnader ska få indexregleras. Fastighetsägare som inte har koll på reglerna kring indexreglering riskerar att bli återbetalningsskyldiga till hyresgästen vid användandet av korta hyresavtal om hyresförhållandet avslutas innan tre år har passerat. Detta bör emellertid inte vara ett stort problem för fastighetsägare då de med användandet av fasta tillägg, istället för att indexera hyran, slipper riskera att bli återbetalningsskyldiga.

En annan lagmässig begränsning som lyfts fram är reglerna kring det indirekta besittningsskyddet. Hyreslagen fastställer att ett hyresförhållande som varat i mer än nio månader ger hyresgästen ett indirekt besittningsskydd och att skyddet innebär att hyresvärden kan bli skadeståndsskyldig gentemot hyresgästen ifall hyresvärden säger upp avtalet utan befogad anledning. När kontorshyrorna ligger på så höga nivåer som de har gjort i Stockholm, främst i de centrala delarna, är fastighetsägarnas hyresintäkter så pass bra att de inte vill säga upp sina hyresgäster. Dessutom finns det också en möjlighet att avtala bort besittningsskyddet. Dessa två faktorerna medför att det indirekta besittningsskyddet inte utgör en sådan stor begränsning.

Majoriteten av fastighetsägarna anser att det finns en betydande lagmässig begränsning kopplad till momsreglering. Fastighetsägare vill kunna momsbelägga sin uthyrning för att kunna erhålla avdragsrätt för ingående moms på sina kostnader eftersom dessa momskostnader kan uppgå till väldigt stora belopp. För att hyresvärden ska bli frivilligt skattskyldig och således få lägga på utgående moms på hyran krävs det enligt mervärdeskattelagen att hyresgästen bedriver momspliktig verksamhet och använder den hyrda lokalen för stadigvarande bruk. Kravet på stadigvarande bruk uppfylls om uthyrningen sker på heltid och varar minst ett år. Kravet på minst ett års hyresavtalstid skapar en problematik enligt många fastighetsägare eftersom möjligheten att tillhandahålla flexibilitet i form av korttidsavtal begränsas. Av litteraturstudien framgår emellertid att flera kortare avtal

som används på heltid som varat sammanlagt minst ett år i följd kan uppfylla kravet på stadigvarande bruk. Samtidigt vill inte fastighetsägare heller riskera att bli återbetalningsskyldiga för momsen i det fall hyresförhållandet avslutas innan det varat ett år i följd.

Värderingsperspektiv

Utöver de begränsningar som grundar sig i lagstiftningen finns det en stor problematik kring fastighetsvärdering i samband med flexibilitet i hyresavtal. På grund av att en stor andel av fastigheterna i Stockholm innanför tull ägs av institutioner är många fastighetsägare mer intresserade av sin balansräkning i förhållande till sin resultaträkning. Således är de väldigt måna om fastighetsvärderingsaspekten, med andra ord att det är viktigare att fastigheten har ett högt värde snarare än att bolaget har ett högt resultat.

Respondenterna påstår att investerare har svårt att hantera och värdera flexibla hyresavtal idag på grund av dess nya karaktär. Investeringsmarknaden anses vidare som konservativ som baserar risk i värderingsmodellen utifrån kvarsittningsgrad och avtalslängd. Flexibla hyresavtal innebär mer volatila kassaflöden än traditionella hyresavtal och tilldelas därför större risk. Detta leder till att en högre kalkylränta kommer att användas för att diskontera de framtida kassaflödena vilket slutligen resulterar i ett lägre fastighetsvärde. De enskilda kontrakten med sina respektive löptider, villkor och risker är avgörande för kassaflödet och är således vad som skapar fastighetens värde.

Även om flexibla hyresavtal kan innebära en högre risk ur ett värderingsperspektiv framgick det att denna risk kan kompenseras av en högre hyra. Det framgår av litteraturstudien att hyresgäster också är villiga att betala en högre hyra för att få tillgång till mer flexibilitet. För fastighetsägaren innebär en högre hyra också ett högre driftnetto vilket kan väga upp för användandet av ett högre avkastningskrav vid nuvärdeberäkning av fastigheten. I slutändan behöver därför flexibla hyresavtal inte alltid innebära att fastighetsvärdet påverkas så mycket. Fastighetsvärdet kan också påverkas indirekt av hyresgästens affärsidé eller hur kreditvärdiga de är. Det är därför högst relevant att undersöka vilka risker och möjligheter som finns kopplade till de verksamheter och branscher som hyresgästerna bedriver.

Affärsstrategiskt perspektiv

För fastighetsägare som väljer att outsourca flexibla hyreslösningar medföljer risken att tredjepartsaktören kan gå i konkurs. Det kan nämligen finnas marknadsfaktorer utanför fastighetsägarens kontroll som påverkar tredjepartsaktörens verksamhet negativt. I resultat framgår det att risken i slutändan inte behöver innebära så stora följder för fastighetsägaren så länge denna har en reservplan. Sett ur en organisatorisk aspekt kan de fastighetsägare som bestämmer sig för att låta en tredjepartsaktör erbjuda flexibilitet vara eventuella vinnare. De fastighetsägare som väljer att själva förvalta tillhandahållandet av flexibla kontors- och hyresavtalslösningar kan nämligen behöva ägna mycket tid åt att bygga upp en helt ny organisation som samtidigt ska besitta rätt kompetens för att på ett framgångsrikt sätt bedriva exempelvis en coworkingarena.

Resultatet påvisar att erbjudandet av flexibla hyresavtal kan innebära en risk kopplad till vakansgraden inom beståndet. Dels finns det en risk att lokaler som genomgått stora ombyggnationer inte blir uthyrda men också att korta hyresavtal kan generera långa vakanstider om hyresgäster väljer att säga upp avtalen ofta. Om hyresgästen dessutom har en uppsägningstid som är kortare än nio månader kan tiden för hyresvärden att hinna hitta en ny hyresgäst vara otillräcklig. Risken att ha långa vakanstider behöver emellertid inte vara så hög i realiteten eftersom det även framgick att hyresgäster väljer att stanna en längre period i lokalen trots att de har ett flexibelt hyresavtal. Trots detta kvarstår faktumet att fastighetsägaren saknar vetskap om hyresgästens avsikt med det flexibla hyresavtalet. Fastighetsägaren kan inte observera hur länge hyresgästen planerar att stanna i lokalen vilket innebär att de saknar väsentlig information som bara hyresgästen har vetskap om. Denna ojämna fördelningen av information benämns som informationsasymmetri och leder till ett marknadsmisslyckande. Exempelvis kan fastighetsägaren välja att inte erbjuda flexibla hyresavtal vilket kan leda till att önskvärda transaktioner inte äger rum.

Avkastningsfastigheter har inget egenvärde utan värdet härstammar utifrån de kassaflöden fastigheten genererar. För fastighetsägare som innehar kontorshyreshus är den hyra som inflyter från kontorshyresgäster avgörande för kassaflödet och således avgörande för avkastningen. Vid ekonomiska kriser riskerar en stor andel flexibla hyreslösningar i beståndet orsaka stora tapp i hyresintäkter eftersom hyresgäster kan tvingas säga upp sina flexibla hyresavtal för att minska sina kostnader. Detta resulterar i ett försämrat kassaflöde och således ett minskat fastighetsvärde för fastighetsägaren. Under exempelvis nuvarande pandemi Covid-19 har uppsägningsfrekvensen på flexibla hyresavtal varit högre än vanligtvis.

6.2 Hyresgästens perspektiv

6.2.1 Drivkrafter

Utifrån resultatet att döma råder det en stark efterfrågan på flexibilitet hos hyresgäster. En av de mest drivande faktorerna till varför majoriteten av hyresgäster vill teckna ett flexibelt hyresavtal är för att de befinner sig i en situation där företaget har en oförutsägbar utvecklingskurva. Det är svårt att veta hur verksamheten kommer att utvecklas och därför vill man inte binda upp sig på långa hyreskontrakt. Traditionella hyreskontrakt innebär också att man som hyresgäst binder upp sig till långa fasta kostnader som enligt redovisningsregler måste redovisas som en framtida hyresskuld. Vid ett kortare flexibelt hyreskontrakt slipper man däremot att binda upp sig till dessa stora kostnader eftersom hyresavtalet inte varar över en lika lång tid. Vidare skapar flexibiliteten också ett spelrum att kunna anpassa lokalsituationen utefter företagets ökade förändringstakt.

Samtliga tillfrågade hyresgäster sätter ett högt värde på köpet av en lösning där möbler och kringsservice ingår i flexibla hyresavtal. Att slippa bekymra sig över att arrangera lokalens utformning med möbler och liknande och således bara kunna flytta in är värt väldigt mycket för främst nystartade bolag. Det fördelaktiga är just att nästintill allt är inkluderat. Att lokalen är inflyttningsklar underlättar även för mindre företag och startup-bolag som vanligtvis saknar personal, kunskap och tid för att ta hand om hyresprocessen. Det är viktigare att lägga mer fokus kring verksamhetsfrågor i uppstarts- och utvecklingsfasen vilket ett företag får mer tid till genom att de slipper hantera de praktiska fastighetsfrågorna.

6.2.2 Begränsningar och utmaningar

Fastän flexibla hyreslösningar är fördelaktigt för hyresgäster ur de flesta synvinklarna så finns det fortfarande vissa begränsningar och utmaningar med dessa avtal.

En av dessa är att flexibla hyresavtal innebär en högre hyra jämfört med traditionella hyresavtal. Detta kan ses som en nackdel men överlag är de hyresgäster som är i behov av ett flexibelt hyresavtal villiga att betala mer för att få just flexibilitet. Som flertalet respondenter påpekade handlar det istället om att värdera anledningen till att teckna ett flexibelt avtal i förhållande till merkostnaden kopplat till avtalet. Vid studerandet av tidigare studier under litteraturstudien framgick det också att de flesta hyresgästerna i Stockholm CBD är villiga att betala mer än marknadshyran för traditionella hyresavtal för att få ett flexibelt hyresavtal, främst för den service som ingår.

Utifrån resultatet att döma råder det vissa begränsningar gällande anpassningar och investeringar vid användandet av flexibla hyresavtal. När ett företag har uppnått ett säkrat framtida intäktstillflöde och vet att de har nått en viss storlek som kommer rymmas inom en lokal kommer de troligen börja ha specifika krav på hur lokalen ska utformas med exempelvis olika avdelningar och avgränsningar. Dessa utformningar kräver vanligtvis olika anpassningar av kontorslokalen. För hyresgästen är kontoret något mer än bara ett ställe att förvara skrivbord och personal i, därför vill de vanligtvis kunna specialanpassa kontorsutformningen

eftersom den utgör en viktig del för dem. En flexibel kontorslösning begränsar däremot hyresgästens möjlighet att påverka utformningen av kontorslokalen. Detta för att fastighetsägare ofta vill införa en någorlunda generell standard i lokalerna. Skulle hyresgästen vilja specialanpassa kontoret bör de istället teckna ett hyresavtal med lång löptid, vilket också minskar hyreskostnaderna.

Investeringar som skulle genomförts i samband med tecknandet av kortare flexibla hyresavtal skulle också kunna skapa en stor kostnad redan dag ett eftersom avskrivningstiden på investeringar är densamma som hyrestiden. Utgiften blir alltid densamma oavsett vilken typ av hyresavtal men på ett längre hyresavtal kan kostnaden skrivas av över en längre tid.

En annan stor kostnad som kan hindra ett mindre företag från att teckna ett flexibelt hyresavtal i en större kontorslösning är den höga hyresgaranti som vanligtvis krävs av fastighetsägare. Hyresgarantin förebygger situationer där moral hazard hade kunnat uppstå eftersom fastighetsägaren och hyresgästen delar på risk i större utsträckning. Detta för att hyresgästens incitament att avbryta hyresförhållandet i ett tidigt skede minskar till följd av att de binder ett stort kapital. En hyresgaranti kan utgöras i form av en bankgaranti eller deposition och handlar vanligtvis om att låsa ett belopp på motsvarande sex månader upp till en hyra för ett helt år. Det kan bli problematiskt för bolag som inte är kapitalstarka nog för att låsa ett sådant stort belopp.

För hyresavtal gäller vissa minimitider för uppsägningstid, en kortare uppsägningstid än de gällande minimitiderna är enbart bindande och tillämplig för hyresgästen. Utifrån resultatet framgår det däremot att hyresvärdar generellt sett är ovilliga att teckna hyresavtal där hyresgästen har en kortare uppsägningstid. Detta kan begränsa flexibiliteten i korta hyresavtal eftersom hyresgästen behöver ta ett beslut tidigt in i hyresförhållandet om de ska förlänga hyresavtalet eller inte. Kortare hyresavtal kan också skapa en press över att ständigt behöva se över lokalfrågan vilket stjälar energi som istället hade kunnat läggas på andra delar av verksamheten.

7. Diskussion

I detta kapitlet diskuteras intressanta tankar som dykt upp under arbetets gång samt förslag på hur utmaningarna med flexibla hyresavtal skulle kunna elimineras. Vidare redogör denna del utvecklingspotential för studien.

7.1 Fastighetsägarens perspektiv

Flexibla hyresavtal på kontorsmarknaden är ett relativt nytt fenomen. Fler och fler fastighetsägare har börjat erbjuda flexibla hyreslösningar men än så länge har de varit varsamma med hur stor andel av det totala fastighetsbeståndet som innefattas av dessa lösningar. En liten andel är enligt fastighetsägarna riskmässigt försvarbart. Det finns nämligen ett antal faktorer som påverkar en fastighetsägares möjlighet att erbjuda flexibla hyresavtal. Utifrån resultatet att döma har det framförallt att göra med begränsningar ur ett lagstiftnings- och fastighetsvärderingsperspektiv för fastighetsägaren. Vidare har inte fastighetsägare haft tillräckligt stora incitament för att ändra sina inrotade affärsstrategier.

Momslagstiftning

En diskussion värd att lyfta fram är svårigheterna som föreligger med momslagstiftningen vid förhyrning. Det finns idag ett stort behov att modernisera momslagstiftningen avseende den frivilliga skattskyldigheten för verksamhetslokaler. I takt med digitaliseringen förändras ständigt hela samhällen och även sättet vi arbetar på. För fastighetsbranschen innebär detta en enorm omställning där fastighetsägare måste ta hänsyn till hyresgästernas snabbt förändrade behov för flexibilitet.

Momslagstiftningen kring frivillig skattskyldighet förändras däremot inte i samma takt vilket skapar utmaningar med implementeringen av det flexibla hyresavtalet. Reglerna motverkar ett effektivt lokalutnyttjande och flertalet lokaler står istället tomma. Vidare förhindrar det även hållbar tillväxt och samhällsutveckling vilket går emot momslagstiftningens grundläggande principer samt de globala målen för hållbar utveckling eller mer specifikt, målet för hållbara städer och samhällen.

En förändrad momslagstiftning skulle kunna möjliggöra att flera flexibla hyresavtal omfattas av den frivilliga skattskyldigheten. Detta skulle kunna bidra till en positiv samhällsekonomisk utveckling eftersom det öppnar upp möjligheterna för fastighetsägare att uppfylla hyresgästernas förändrade behov, vilket i sin tur skulle leda till en minskad vakansgrad för kontorslokaler eftersom nyttjandet av kontorslokaler anpassas till vad som efterfrågas av företag. Därutöver minskas riskerna vilket också underlättar investeringar vid byggnationer.

Värderingsperspektiv

Det föreligger även svårigheter ur ett fastighetsvärderingsperspektiv. Investeringar står inför en utmaning när det gäller att värdera flexibla hyresavtal idag på grund av dess nya karaktär. Flexibla hyresavtal skiljer sig från traditionella hyresavtal när det gäller både inkomstprofil och investeringsegenskaper.

Investeringsmarknaden kan anses konservativ som baserar risk i värderingsmodellen utifrån kvarsittningsgrad och avtalslängd. Flexibla hyresavtal innebär mer volatila kassaflöden än traditionella hyresavtal och tilldelas därför större risk. Flexibla hyresavtal borde snarare vara en möjlighet, det är viktigt att se vad som står bakom. Skulle de flexibla kontorslösningarna skapa en situation där det hela tiden är uthyrt och samtidigt skapar bra intäkter, då borde det vara minst lika bra som långa hyresavtal. Investeringsmarknaden kollar inte på detta idag utan endast på hyresgarantier och kvarsittningsgraden. Det återstår att se vilka investeringsmodeller som kommer dyka upp som investerare kan använda för att börja kunna dra nytta av den flexibla revolutionen.

Eftersom en sådan stor andel av fastigheterna innanför tull ägs av institutioner blir värderingsproblematiken extra påtaglig eftersom dessa är mer intresserade av balansräkningen än resultaträkningen. Ett kapitalstarkt fastighetsbolag som är mer intresserad av balansräkningen kan låta en lokal stå vakant under en väldigt lång tid innan de behöver sänka hyrorna för att möta marknaden bara för att bibehålla värderingen på fastigheten. Detta skapar en oren marknad eftersom utbudet inte möter efterfrågan i prisnivå och då sitter marknaden fast.

Fastighetsägare borde kunna undkomma värderingsproblematiken och därmed anpassa sig efter hyresgästernas behov i så stor utsträckning de kan för att förbli konkurrenskraftiga. Detta borde kunna ske genom att risken kompenseras av en högre hyra, vilket i sin tur skapar högre kassaflöden som i slutändan kan innebära att fastighetsvärdet inte påverkas i så stor utsträckning. Ett alternativt sätt för att undkomma problematiken skulle vara genom att teckna långa hyresavtal med coworkingaktörer.

Affärsstrategiskt perspektiv

En annan intressant aspekt är att det idag inte finns ett tillräckligt stort incitament för fastighetsägaren att vara serviceinriktad gentemot kunder. Detta är en följd av att kontorsmarknaden i Stockholm har haft en god utveckling som präglats av hög efterfrågan och en stark hyrestillväxt. I en högkonjunktur med låga vakansgrader är incitamenten för fastighetsägarna inte tillräckligt stora för att de ska ändra sina inrotade strategier och erbjuda mer flexibilitet i hyresavtalen. Detta kan förklara varför fastighetsägarna har åsidosatt hyresgästernas behov och önskningsar.

Ifall den flexibla kontorsmarknaden är här för att stanna är ovisst men utgår man ifrån hyresgästernas attityder ser trenden tydlig ut. Både nystartade och väletablerade större företag ser stora fördelar med att teckna flexibla hyresavtal. Fastighetsägare tror att efterfrågan kommer fortsätta att öka och är övertygade om att fler fastighetsägare kommer att utveckla egna flexibla kontorslösningar. Det kan vara på tiden. Den flexibla kontorsmarknaden såg sitt ljus i en högkonjunktur där incitamenten att förändra sin affärsstrategi och hänga med på det flexibla tåget inte har varit tillräckligt stora för fastighetsägare. Som nämnts ovan har de inte behövt anpassa sig efter hyresgästernas

behov i så stor utsträckning för att förbli konkurrenskraftiga. Marknaden har dock inte prövats ekonomiskt. I samband med den pågående krisen kopplad till Covid-19 har fler flexibla hyresavtal sagts upp men samtidigt har även flera nya avtal tecknats. En nedgång i ekonomin bidrar till högre vakansgrad och lägre marknadshyror vilket skulle kunna rubba fastighetsägarnas starka position. Detta kan sätta dem i en situation där de behöver rätta sig efter vad företag faktiskt efterfrågar och bli mer serviceinriktade. Ett kapitalstarkt fastighetsbolag borde kunna erbjuda flexibla hyresavtal i större utsträckning om de har möjligheten att stå emot exempelvis värdeförändringar. Fastighetsägare som har modet och balansräkningen till att framgångsrikt kunna vrida om till här typen av hyreslösning på sikt kommer ligga i framkant när de tillgodoser hyresgästernas förändrade behov.

Digitaliseringens framfart kommer med all sannolikhet innebära en fortsatt ökad efterfrågan på flexibilitet i hyresavtal. Fastighetsägare kommer troligtvis röra sig från den traditionella hyresmodellen, kontorsytor kommer inte innefatta en lika stor andel traditionella kontorslösningar. Nybyggnationer kommer troligen inkludera fler flexibla kontorslösningar och marknadsföras med ytor som är avsedda för detta ändamål. Fastighetsägare kommer antagligen tänka om och inkludera flera flexibla kontorslösningar även i deras befintliga byggnader.

En fråga värd att lyfta fram är ifall hyresgäster och fastighetsägare borde dela på risken vid konjunktursvängningar i större utsträckning än i dag. Ett exempel på ett fenomen som har blivit allt vanligare sedan fastighetskrisen är användandet av omsättningsbaserade hyror. Genom en ökad riskdelning skulle fastighetsägaren kunna få ett mer effektivt lokalutnyttjande istället för att lokaler står tomma eftersom fler företag skulle överleva konjunkturedgångar. Därför skulle en ökad flexibilitet i hyresavtalen vara något som skulle gynna båda parter och samhället i stort.

7.2 Hyresgästens perspektiv

Med utgångspunkt i resultat och analys är det tydligt att hyresgäster ser betydande fördelar med att teckna flexibla hyresavtal. De viktigaste attributen tycks vara att ha ett avtal med kort bindningstid och förmågan att snabbt kunna säga upp avtalet. Dessa attribut är främst viktiga för nystartade och mindre företag vars tillväxttakt är osäker. Större företag som använder flexibla kontorslösningar som en del av sin portfölj kan även de se fördelar med utnyttjandet av flexibilitet. Exempelvis kan en delverksamhet som inte är i behov av fasta arbetsplatser och ser en nytta med att bygga nya kundrelationer passa in på coworkingytor.

De intervjuade hyresgästerna i studien sitter båda två i nyckelfärdiga kontor och kunde därmed främst tala för den typen av lösning. Utöver nyckelfärdiga kontor finns coworking och kontorshotell som flexibla kontorsalternativ. Eftersom de tre typerna skiljer sig åt kan en kort diskussion kring konceptens olika kvalifikationer och användbarhet vara intressant. Coworking erbjuder en del av ett gemensamt kontor där hyresgästerna blir en del av ett sammanhang. Detta passar främst vissa typer av verksamheter eller startup-bolag som ser en vinning i utbytet av kontakter och delandet av kunskap med andra. När ett bolag har blivit något mer etablerat och nått ett högre och stabilt medarbetarantal kan det kännas värdefullt att ha ett eget kontor varpå ett avtal för kontorshotell eller ett nyckelfärdigt kontor med fördel kan tecknas.

Vad som är värdefullt för hyresgästerna förutom flexibiliteten som medföljer i samtliga nämnda kontorslösningar är den service som ingår. Särskilt för nyetablerade bolag där det finns viktigare saker att tänka på än exempelvis möblering och Wi-Fi. Med fullservice kan bolaget fokusera på sin verksamhet och släppa de praktiska delarna i hyresprocessen.

Utökad flexibilitet och service följer dock med en premie. Det framkommer av både denna studie och tidigare forskning att hyresgäster i Stockholm är villiga att betala en premie och således en högre hyra än marknadshyra för att få flexibilitet i hyresavtalet. En högre hyra ses inte som någon stor nackdel bland hyresgäster. Däremot strävar företag förstås efter att uppnå högsta möjliga lönsamhet, när de har blivit väletablerade på marknaden vill de troligtvis byta från ett flexibelt hyresavtal till ett traditionellt för att slippa betala en premie för att komma ner i hyra. Ett traditionellt hyresavtal möjliggör även specialanpassningar av kontoret så att företagets varumärke kan lyftas fram, något många företag värdesätter. Om fastighetsägare på något sätt lyckades erbjuda detta i flexibla kontor skulle hyresgästernas behov kunna mötas på ett ännu bättre sätt.

Företag är som tidigare nämnts villiga att betala en premie för att få utökad flexibilitet i hyresavtalet. Kortare löptid och uppsägningstid än ett traditionellt hyresavtal ter sig vara de mest efterfrågade komponenterna. Det är även med hjälp av dessa komponenter majoriteten av de intervjuade fastighetsägarna väljer att definiera ett flexibelt hyresavtal. En fråga värd att lyfta fram är dock hur flexibelt ett hyresavtal med kortare löptid och uppsägningstid egentligen är. Hyresgäster som tecknar ett flexibelt hyresavtal vill i grund och botten lätt kunna säga upp avtalet och ha möjligheten att flytta till en annan lokal som passar dem bättre.

Flexibiliteten är således avhängig flyttmöjligheterna. Hur enkelt det är att flytta beror självklart på kostnader kopplade till den fysiska flytten men även på hur hyresmarknaden ser ut. Om hyresmarknaden präglas av en mycket låg vakansgrad är utbudet av alternativa lokaler otillräckligt varpå betydelsen av flexibiliteten fräntas.

7.3 Utvecklingspotential

Under studiens gång uppkom det flera potentiella förbättringsområden. Ett större antal respondenter från båda parter hade varit av intresse, särskilt från hyresgästssidan. Samtidigt kunde studien också ha genomförts på ett annat sätt för att enklare kunna nå ut till fler respondenter på hyresgästssidan. Vidare hade intervjuprocessen kunnat hanteras annorlunda för att få en förbättrad uppföljning.

Ett större antal respondenter som representerar hyresgästssidan hade varit av särskilt intresse för att få ett underlag som tar flera infallsvinklar i beaktning. Detta hade i sin tur kunnat leda till en djupare analys och förståelse. Vidare hade ett större antal respondenter från fastighetsägarsidan också varit intressant då det hade kunnat leda till en djupare analys kring hur olika modeller av flexibla hyresavtal tillämpas idag samt hur dessa avtal kan utvecklas. Även om ett större antal respondenter på fastighetsägarsidan hade kunnat bidra med något fler insikter kring flexibla hyresavtal så är vår generella uppfattning att vi nästintill uppfyllde informationsmättnad i datainsamlingen. Vi kunde nämligen snabbt urskilja liknande teman från samtliga intervjuer.

Med ett ökat antal respondenter följer även en större arbetsbörda. Att transkribera samtliga intervjuer var mycket tidskrävande varpå ett större antal intervjuer hade krävt ytterligare arbete. På grund av detta hade en enkätundersökning med fördel kunnat genomföras för att komplettera de kvalitativa intervjuerna på hyresgästssidan. Genom att skicka ut enkäter till ett flertal hyresgäster som sitter i olika flexibla lösningar hade vi nått ut till fler respondenter på kort tid. En representativ överblick kring hyresgästernas attityder hade kunnat erhållas vilket hade gjort det möjligt att generalisera resultaten som således hade bidragit med högre validitet i studien. Vidare hade en enkätundersökning kunnat visa vilka typer av företag som söker sig till flexibla hyreslösningar från ett hyresgästperspektiv i större uträkning än vad de semistrukturerade intervjuerna gjorde. Detta eftersom ett större antal respondenter hade resulterat i att vi enklare hade kunnat dra allmänna slutsatser utifrån datainsamlingen.

Överlag anser vi att en kvalitativ metod med semistrukturerade intervjuer var den mest lämpliga metoden för studien eftersom vi ville undersöka fastighetsägares och hyresgästers attityder gentemot flexibla hyresavtal på ett djupare plan. Metoden gjorde det möjligt att uppfylla syftet med studien. I efterhand har vi dock konstaterat att det hade varit fördelaktigt att låta respondenterna läsa igenom det transkriberade materialet för sina respektive intervjuer istället för att låta de läsa igenom det färdigskrivna resultatet. Detta eftersom det hade gett dem chansen att justera sina svar och föra en ännu djupare diskussion. Detta hade kunnat leda till mer tillförlitliga svar och fler insikter kring flexibla hyresavtal.

8. Avslutning

I detta avsnitt besvaras studiens forskningsfråga genom en konklusion av resultatet, analysen och diskussionen. Vidare ger avsnittet förslag till vidare forskning inom området.

8.1 Slutsats

Fastighetsmarknaden är i ständig rörelse och den ökade efterfrågan på flexibla hyresavtal resulterar i en mängd förändringar på fastighetsmarknaden för kontor. Det huvudsakliga syftet med studien var att få en inblick i fastighetsägares och hyresgästers attityder gentemot flexibla hyresavtal för att kunna avgöra om det är fördelaktigt för parterna att använda sig utav denna typ av hyresavtal.

Huvudsaklig forskningsfråga: *Är det fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster att använda sig utav flexibla hyresavtal jämfört med traditionella hyresavtal?*

Tillväxten inom den flexibla kontorssektorn är resultatet av digitaliseringens framfart. Fastighetsägare och operatörer av flexibla kontorslokaler har redan börjat innovera nya koncept och produkter för att rätta sig efter kontorsmarknadens utveckling för att kunna tillgodose förändrade behov hos företagare. Trenden visar att antalet flexibla hyresavtal fortsätter att öka och därför bör även fastighetsägare ha en affärsstrategi för detta. Fastighetsägare som kan tillhandahålla en flexibel produkt på ett kostnadseffektivt sätt som samtidigt tar hänsyn till dagens attityder och behov kring flexibilitet kommer troligtvis befinna sig i en starkare position på kontorsmarknaden på lång sikt. Att tillhandahålla rätt produkt kommer också med vissa utmaningar. För att det ska bli mer fördelaktigt för fastighetsägare att erbjuda en ökad flexibilitet i hyresavtalen kommer det krävas olika implementeringar. Framförallt behövs det uppdaterade lagstiftningar och investeringsmodeller för att fastighetsägare ska kunna börja dra nytta av den flexibla revolutionen.

Studien visar att hyresgäster ser betydande fördelar med att teckna flexibla hyresavtal oavsett bransch. En snabb föränderlig värld kräver hyresavtal som kan förändras i motsvarande takt. Traditionella hyresavtal med en löptid på 3–5 år tar inte hänsyn till den takt företag förändras idag. Den största fördelen hyresgäster ser med att teckna flexibla hyresavtal är just möjligheten att kunna förändra lokalytan utefter hur företagets verksamhet eller ekonomiska förutsättningar förändras. Detta möjliggörs av kortare bindnings- och uppsägningstid. Särskilt viktiga är dessa attribut för nystartade företag men även väletablerade företag ser flexibla avtal som fördelaktiga eftersom delverksamheter kan dra nytta av flexibiliteten vid behov. Utöver värdet i att kunna vara flexibel ser hyresgäster stora fördelar i den utökade servicen som följer med många flexibla kontorslösningar. Faktorer som anses begränsa tecknandet av flexibla hyresavtal är främst den högre hyran som följer med avtalet samt att det försvårar möjligheten att påverka utformningen av lokalen.

Den slutsats som kan dras utifrån denna studie är att flexibla hyresavtal är fördelaktigt för båda parter men att det krävs lite olika implementeringar för att det ska bli mer fördelaktigt för fastighetsägaren. Det är hög tid att reformera dagens hyresmodell och lagstiftning så att de passar dagens förändrade samhälle och möjliggör implementeringen av det flexibla hyresavtalet. Utgångspunkten borde vara att hyresgäster och fastighetsägare delar på risk och möjligheter i större utsträckning än i dag. En sådan modell skulle innebära att fastighetsägare kan bidra till ett mer effektivt resursutnyttjande och samtidigt ta hänsyn till hyresgästernas förändrade behov.

Det finns en tydlig trend, det flexibla kontoret är här för att stanna och det kommer att utvecklas och bli mer mogen produkt med tiden.

Sammanfattningsvis är vår förhoppning att denna studie har bidragit med ökade insikter kring fastighetsägares och hyresgästers attityder gentemot flexibla hyresavtal. Vidare hoppas vi att denna studie har lyft fram faktorer som kan öka parternas förståelse för att optimera användandet och utvecklingen av det flexibla hyresavtalet

8.2 Förslag till vidare studier

Värdering av det flexibla hyresavtalet

I studien framkom det att det fanns en viss problematik med flexibla hyresavtal ur ett fastighetsvärderingsperspektiv. Med detta i åtanke hade det varit intressant att kolla hur fastighetsvärderare ser på flexibla hyresavtal samt vilka olika investeringsmodeller som kan komma att dyka upp som investerare är beredda att använda för att dra nytta av den flexibla revolutionen.

Flexibla hyresavtal – Momsproblematik

Under studien framkom det upprepade gånger att moms­lagstiftningen är i behov av en modernisering avseende den frivilliga skattskyldigheten för verksamhetslokaler. Eftersom trenden visar att efterfrågan på flexibilitet i hyresavtal ökar skulle det därför vara intressant att göra en mer djupgående studie kring moms­lagstiftningen och dess påverkan på den flexibla hyresmodellen.

Flexibla hyresavtal – Är det dyrare?

Under den här studien valde vi att inte undersöka vad flexibla hyresavtal har för prisbild. Det skulle vara intressant att kolla på prisskillnaderna mellan flexibla hyresavtal jämfört med traditionella hyresavtal räknat till mervärdet som tillkommer i det flexibla hyresavtalet.

Referenser

Litterära källor

Bengtsson, I., 2018. *Fastighetsvärdering – om värdeteori och värderingsmetoder*. Sverige, Lund: Studentlitteratur.

Berk, J. & DeMarzo, P., 2016. *Corporate Finance, Global Edition*. 4:e uppl. England, Harlow: Pearson.

Boatright, J. R., 2014. *Ethics in finance*. 3:e uppl. England, West Sussex: John Wiley & Sons Inc..

Denscombe, M., 2018. *Forskningshandboken: för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. 4:e uppl. Sverige, Lund: Studentlitteratur.

Larsson, N. & Synnergren, S., 2011. *Kommersiella hyres- och arrendeavtal i praktiken*. 4:e uppl. Sverige, Johanneshov: Norstedts Juridik.

Lind, H. & Lundström, S., 2009. *Kommersiella fastigheter i samhällsbyggandet*. Sverige, Stockholm: SNS Förlag.

Perloff, J. M., 2015. *Microeconomics*. 7:e uppl. Massachusetts, Boston: Pearson.

Offentliga tryck

SFS 1970:994. *Jordabalk*.

Vetenskapliga artiklar

Braun, V. & Clarke, V., 2016. Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2): ss. 77-101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>

Fjeldstad, Ø. D. & Snow, C. C., 2018. Business models and organization design. *Long Range Planning*, 51(1): ss. 32-39. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.07.008>

Grenadier, S. R., 1995. Valuing lease contracts A real-options approach. *Journal of Financial Economics*, 38(3): ss. 297-331. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(94\)00820-Q](https://doi.org/10.1016/0304-405X(94)00820-Q)

Holmström, B., 1979. Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1): s. 74. <https://doi.org/10.2307/3003320>.

Teece, D. J., 2009. Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43(2-3): ss. 172-194. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>

Rapporter

Amédée-Manesme, C.-O., Rosiers, F. d. & Grégoire, P., 2017. *Commercial leases, terms and options in the light of game theory*, Canada: Université Laval.

Börjesson, C., 2019. *Coworking - en exponentiell trend och fastighetsägarnas nya verklighet*, Sverige, Stockholm: Fastighetsägarna.

Dutta, S., Lanvin, B. & Wunsch-Vincent, S., 2019. *Global Innovation Index 2019*, Ithaca, Fontainebleau, och Genève: Cornell University, INSEAD, and WIPO.

Ellenfors, E. & Waller, H., 2018. *Increased profitability by offering more flexibility?: Flexible workspace from the perspective of a commercial real estate owner*, Sverige, Stockholm: Kungliga Tekniska Högskolan.

Gunnarsson, C., 2020. *JLL Nordic Outlook Spring 2020*, Jones Lang LaSalle.

Holberton, R., Pearson, J., McCauley, K., Brown, M. & Cooper, F., 2017. *The Flexible Revolution - Insights into European flexible office markets*, CBRE Research.

Kleinman, R., Butt, Z., Gordon, J. & Wong, D., 2019. *The Rapid Growth of the Flexible Office*, LaSalle Investment Management.

Lee, C., Mitsostergiou, E., Brissy, L. & Barnes, M., 2019. *Flexible Office Space*, England, London: Savills.

Linjo, S. & Andonov, A., 2019. *Kontorshyresgästers betalningsvilja för flexibla hyresavtal: En undersökning av kontorshyresmarknaden i Stockholm CBD*, Sverige, Stockholm: Kungliga Tekniska Högskolan.

Troni, E., Mansell, G. & Bai, C., 2019. *European Coworking Hotspot Index*, England, London: Cushman & Wakefield.

Elektroniska källor

Dailey, J., 2019. *Trendy, functional 'flexible office spaces' are taking off*.

Tillgänglig på: <https://nypost.com/2019/11/11/trendy-functional-flexible-office-spaces-are-taking-off/>

[Hämtad 2020-03-30].

Kungsleden, u.å.. *Snabbt, enkelt & inflyttningsklart*.

Tillgänglig på: <https://www.kungsleden.se/3min/>

[Hämtad 2020-04-03].

Skatteverket, 2017. *Frivillig skattskyldighet för moms vid uthyrning av lokaler*. [Broschyr]. Sverige: Skatteverket.

Tillgänglig på:

<https://www.skatteverket.se/download/18.41f1c61d16193087d7fad15/1561973346344/frivillig-skattskyldighet-for-moms-vid-uthyrning-av-lokaler-skv563-utgava07.pdf>

[Hämtad 2020-05-02].

Vasakronan, u.å.. *Smart & Klart – Enklare blir det inte!*.

Tillgänglig på: <https://vasakronan.se/tjanster/startklart/smart-klart-enklare-blir-det-inte/>
[Hämtad 2020-04-03].

Muntliga källor

Bredberg, L., 2020. *Uthyrningschef, Kungsleden* [Intervju] (23 april 2020).

Carlsson, M., 2020. *Försäljningschef, AMF Fastigheter* [Intervju] (30 april 2020).

Dubois, D., 2020. *Director – Advisory and Transaction Services for Occupiers, CBRE* [Intervju] (5 maj 2020).

Engströmer, A., 2020. *Auktoriserad värderare, Cushman & Wakefield* [Intervju] (29 april 2020).

Nordgren, A., 2020. *VD, SF Invest* [Intervju] (21 april 2020).

Thelenius, L., 2020. *Uthyrningschef, Castellum* [Intervju] (30 april 2020).

Swedenborg, J., 2020. *Uthyrningschef, Vasakronan* [Intervju] (20 april 2020).

Ytterberg, H., 2020. *Administratör, Trill Impact* [Intervju] (6 maj 2020).

Bilagor

Bilaga 1: Intervjuguide - Fastighetsägare

Frågor till fastighetsägare

1. Hur skulle du definiera ett flexibelt hyresavtal?
2. Finns det någon möjlighet att teckna ett flexibelt hyresavtal hos er idag?
3. Ser ni som fastighetsägare några fördelar med att erbjuda hyresgäster flexibla hyresavtal?
4. Ser du något mönster bland de företag som tecknar flexibla hyresavtal?
 - Vilka företag ser du som vanligast att teckna flexibla hyresavtal?
5. Vad erbjuder flexibla hyresavtal som inte traditionella hyresavtal erbjuder?
6. Vilka tror du är de främsta anledningarna till den ökade efterfrågan på flexibla hyresavtal?
7. Vilka risker ser ni kopplade till flexibla hyresavtal?
8. Ger flexibla hyresavtal upphov till några konsekvenser ur ett fastighetsvärderingsperspektiv?
9. Hur stor del av kontorslokalerna i en fastighet bör maximalt hyras ut flexibelt för att en god fördelning mellan risk och avkastning ska ske?
10. Finns det några begränsningar kopplade till flexibla hyresavtal?
11. Vad tror du om framtiden för flexibla hyresavtal på kontorsmarknaden i Sverige?
12. Tror du att fler fastighetsägare kommer att utveckla egna flexibla kontors- och hyresavtalslösningar för att attrahera nya/hålla kvar befintliga hyresgäster?

Bilaga 2: Intervjuguide - Hyresgäster

Frågor till hyresgäster

1. Vad bedriver ni för typ av verksamhet? Vilken storlek?
2. Varför har ni valt att sitta i ett flexibelt kontor med ett flexibelt hyresavtal?
 - Vad erbjöd ett flexibelt hyresavtal som ett traditionellt hyresavtal inte gjorde vid den tidpunkten?
3. Hur är ert avtal utformat avseende villkor såsom löptid, uppsägningstid, besittningsskydd etc.?
4. Ur vilka perspektiv var det fördelaktigt för er att teckna ett flexibelt hyresavtal?
5. Vilka attribut värdesätter ni vid tecknandet av ett flexibelt hyresavtal? - Läge, möblering etc.
6. Ser ni några nackdelar med att teckna ett flexibelt hyresavtal?
7. Varför tror du att vissa företag föredrar ett flexibelt hyresavtal framför ett traditionellt?
8. Tror du att det finns någon gräns när ett flexibelt hyresavtal inte är fördelaktigt för hyresgästerna längre? - Exempelvis storlek på bolag, hur gammalt bolaget är etc.
9. Vid vilken tidpunkt tycker du det kan bli mer fördelaktigt med traditionellt kontor?
10. Hur ser ni på flexibla hyresavtal i framtiden? Kommer ni fortsätta att teckna flexibla hyresavtal framöver?

Bilaga 3: Intervjuguide - Branschrepresentanter

Frågor till branschrepresentanter

1. Vilka tror du är de främsta anledningarna till den ökade efterfrågan på flexibla hyresavtal?
2. Ser du något mönster bland de företag som tecknar flexibla hyresavtal?
 - Vilka företag ser du som vanligast att teckna flexibla hyresavtal?
3. Varför tror du att vissa företag föredrar ett flexibelt hyresavtal framför ett traditionellt?
4. Ur vilka perspektiv är det fördelaktigt respektive ofördelaktigt för hyresgäster att teckna ett flexibelt hyresavtal?
5. Ger flexibla hyresavtal upphov till några konsekvenser ur ett fastighetsvärderingsperspektiv?
6. Tror du att det finns någon gräns när ett flexibelt hyresavtal inte är fördelaktigt för hyresgästerna längre? - Exempelvis storlek på bolag, hur gammalt bolaget är etc.
7. Vilka attribut värdesätter hyresgäster vid tecknandet av ett flexibelt hyresavtal? - Läge, möblering etc.
8. Finns det några begränsningar kopplade till flexibla hyresavtal?
9. Vad tror du om framtiden för flexibla hyresavtal på kontorsmarknaden i Sverige?
10. Tror du att fler fastighetsägare kommer att utveckla egna flexibla kontors- och hyresavtalslösningar för att attrahera nya/hålla kvar befintliga hyresgäster?

Bilaga 4: Samtyckesblankett

Du tillfrågas härmed att frivilligt delta i följande studie: Flexibla hyresavtal – En växande trend på kontorsmarknaden.

1. Bakgrund och syfte	<p>Studien genomförs för kandidatexamensarbetet som utgör det avslutande momentet på kandidatutbildningen Fastighet och Finans på Kungliga Tekniska Högskolan.</p> <p>Syftet med denna uppsats är att få en ökad förståelse kring flexibla hyresavtal, hur dessa avtal definieras samt vilka möjligheter dessa avtal kan skapa. Förhoppningen är att få en inblick i fastighetsägar- och hyresgästsidans attityder gentemot flexibla hyresavtal. Vidare är syftet att förstå vad som påverkar parternas attityd och om hyresavtalens utformning har en påverkan på dessa. Detta för att avslutningsvis få en inblick i om det är fördelaktigt för parterna att använda sig utav flexibla hyresavtal.</p> <p>Huvudsaklig forskningsfråga: <i>Är det fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster att använda sig utav flexibla hyresavtal jämfört med traditionella hyresavtal?</i></p>
2. Hur går studien till?	<p>Studien genomförs genom ett antal intervjufrågor utifrån både fastighetsägarsidan och hyresgästsidan för att samla in information kring ämnet. Intervjuerna består av ett antal frågor och beräknas ta 30 minuter att genomföra.</p>
3. Risker	<p>Svar kan tolkas olika och skulle därför kunna leda till att vi misstolkar dina svar.</p>
4. Datahantering	<p>Data som insamlas kommer endast hanteras utav de ansvariga för denna studie. Dina intervjusvar kommer återges i studien med namn, företag samt befattning.</p>
5. Frivillighet	<p>Deltagande i studien är helt frivilligt. Du har rätt att när som helst och utan närmare förklaring avbryta ditt deltagande.</p>
6. Ansvariga	<p>Studien utförs av Ida Kristoferson och Oscar Lithander, studenter på kandidatprogrammet Fastighet och Finans på Kungliga Tekniska Högskolan.</p> <p>Ida Kristoferson, idakr@kth.se, 070-772 71 15 Oscar Lithander, oscarlit@kth.se, 073-309 93 38</p>

Jag har muntligen informerats om studien och har tagit del av ovanstående skriftlig information om studien.

Jag är medveten om att mitt deltagande i studien är helt frivilligt, och att jag när som helst och utan närmare förklaring kan avbryta mitt deltagande.

Jag tillåter att den information jag tagit del av och att insamlad data om mig förvaras och hanteras elektroniskt av de ansvariga för studien.

Jag ger mitt samtycke genom min underskrift till att deltaga i studien.

Namnteckning

Ort / Datum

Namnförtydligande

TRITA -ABE-MBT-20504