

Kriterier för energinvesteringar

Lokalfastigheter med extern förvaltning

Ann-Christine Svärd, RALT AB

Stockholm, mars, 2010

Beställargruppen lokaler, BELOK, är ett samarbete mellan Energimyndigheten och Sveriges största fastighetsägare med inriktning på kommersiella lokaler. BELOK initierades 2001 av Energimyndigheten och gruppen driver idag olika utvecklingsprojekt med inriktning på energieffektivitet och miljöfrågor.

Gruppens målsättning är att energieffektiva system och produkter tidigare kommer ut på marknaden. Utvecklingsprojekten syftar till att effektivisera energianvändningen samtidigt som funktion och komfort förbättras.

Gruppens medlemsföretag är:

- Akademiska Hus
- Castellum/Brostden
- Diligentia
- Fabege
- Fortifikationsverket
- Jernhusen
- Locum
- Lokalförsörjningsförvaltningen - LFF
- LFV
- Midroc
- Skolfastigheter i Stockholm - SISAB
- Specialfastigheter
- Statens Fastighetsverk
- Vasakronan
- Västfastigheter

Till gruppen är knutna även:

- Statens Energimyndighet
- Boverket
- Byggherrarna
- CIT Energy Management

<u>Innehållsförteckning</u>	<u>Sid</u>
Sammanfattning	4
1 Uppdrag	5
2 Metod och omfattning	5
3 Varför extern förvaltning?	6
4 Förvaltarbolagens organisation	6
5 Ägandet	7
6 Värdering av en fastighet	8
7 Samarbetet med kunden	9
8 Samarbetet med brukaren	9
9 Genomförande av energiprojekt	10
10 Driftentreprenörens roll	11
11 Incitament för energiprojekt	11
12 Hinder för energiprojekt	12
13 Trender	12
14 Betydelsen av energideklarationer	13
15 Green Building	13
16 Slutsatser	14
17 Förslag till fortsatt arbete	14
Bilaga 1 Utsänt mail till förvaltningsföretag	16

SAMMANFATTNING

Beställargruppen BELOK är ett samarbete mellan Energimyndigheten och ett antal fastighetsägare med inriktning på kommersiella lokaler. Gemensamt för dessa fastighetsägare är att de också förvaltar sina lokaler själva. För att nå även andra fastighetsägare har BELOKs styrelse har fattat ett beslut om att driva ett projekt med syfte att kartlägga olika grupper av fastighetsägares syn på långsiktiga energiinvesteringar och hur dessa investeringar sker idag. I denna rapport beskrivs synen hos ägare av lokalfastigheter med externa förvaltare.

Kartläggningen har initialt skett genom en webb-genomgång följt av djupintervjuer med personer i ledande ställning hos ett antal förvaltningsföretag. De intervjuade företagen representerar uppdrag motsvarande 20 miljoner m² kommersiella lokaler. Målsättningen har också varit att intervjuerna skall representera de flesta olika typer av lokaler.

De kunder som förvaltarföretagen har uppdrag för är inte en homogen grupp vad gäller placeringshorisont och avsikt med innehavet. Då dessa två parametrar är av stor betydelse för viljan att investera i energiåtgärder kan man grovt indela kunderna i 4 kategorier:

- 1) Livstidsinnehav exemplifierat i en intervju med Riksbankens Jubileumsfond
- 2) Försiktiga kunder med långa innehav, (ca 10 år) – exempelvis tyska pensionsfonder
- 3) Medellånga äganden (3-5 år) där fastigheten köps, förädlas och säljs
- 4) Korta äganden där man inte gör något utan avvaktar lämpligt försäljningsläge beroende av konjunktur etc

Normalt sett hyrs kommersiella lokaler ut med kallhyra vilket gör att tidpunkten för att göra en energiinvestering är avgörande för att den skall komma tillstånd överhuvudtaget. Vid ett uthyrnings- eller omförhandlingstillfälle är sannolikheten större än mitt i en hyresperiod då fastighetsägaren har svårt att finansiera sin investering eftersom hyresnivåerna normalt ligger kvar på ursprunglig nivå.

Nyckelpersonen i om ett beslut om investering kommer tillstånd är förvaltaren då kunden förväntar sig att förvaltaren aktivt kommer med förslag, kostnader och besparingar i arbetet med energifrågor. Detta ställer stora krav på engagemang och intresse i ett läge där det egentligen inte finns några formella incitament i de ingångna avtalen. Flera talar om svårigheten att få gehör för sina idéer och man betonar också att det är en tung process med många intressenter att driva igenom ett större energiinvesteringsprojekt. Samtidigt finns en tydlig vilja att vara med och utarbeta teknik, föra dialog och ta ansvar. Tre av de tillfrågade företagen uttryckte spontant att de gärna kunde tänka sig att medverka i något utvecklingsprojekt om förutsättningarna var de rätta.

Trenden när det gäller krav på energiåtgärder är positiv. Det kommer med all sannolikhet att hända mycket på energi/miljöområdet de närmsta åren. Inte minst genom att kraven från kunder och större brukare ökar då dessa blir miljöcertifierade. Samtidigt är det viktigt att betona att det, inom denna förvaltningsform, sker på bekostnad av lönsamheten.

1 UPPDRAG

Under 2009 tog styrelsen i Belok ett beslut att starta ett projekt som syftar till på ett djupare sätt förstå olika ägargruppers syn på energiinvesteringar i sina fastigheter. I ett utdrag ur beslutsprotokollet anges följande:

”BELOK representerar gruppen långsiktiga ägare som själv förvaltar sina fastigheter. Här finns de mest långsiktigt tänkande fastighetsföretagen. Det finns fler sådana fastighetsägare, men ändå svarar de för endast en del av lokalfastighetsföretagen. För att kunna gå vidare på en bredare front utanför BELOK, behövs en kartläggning av olika ägargrupperingars syn på investeringar och investeringars lönsamhet.”

I den fortsatta rapporten beskrivs synen på energiinvesteringar hos de bolag som har externt förvaltade fastigheter.

2 METOD OCH OMFATTNING

Den metod som valts för att närma sig de externa förvaltarna är dels en genomgång av det innehåll och de beskrivningar som finns på webben detta som ett underlag för urval av företag och dels djupintervjuer av ett antal företagsrepresentanter.

Orsaken till metodvalet är tidigare erfarenheter av att de personer som sitter i ledande ställning och därmed har en övergripande kompetens ofta också har en fulltecknad agenda och ett oerhört stort informationsflöde. För att ta del av deras kunskap krävs besök på deras hemmaplan så att de intervjuades tidsåtgång minimeras. En allmän observation som stärker den åsikten är att samtliga personer som fick det inledande mailet hade, vid efterföljande telefonsamtal, glömt/inte noterat att de fått något mail. Det säger också en del om hur man ser på vikten av energifrågor.

Kontakten inleddes via mail, där bakgrund, avsändare och syfte beskrevs, till högste ansvarig på berört företag (se bilaga 1). Detta följdes sedan upp med telefonsamtal där denne ombads utse någon/några ledande befattningshavare som var förtrogna med frågeställningarna. I samtliga samtal, med ett undantag, ställde man sig mycket positiv till att medverka. Det företag som uppfattade detta negativt valde också att inte låta sig intervjuas.

Samtliga intervjuade har fått ta del av minnesanteckningar och givits möjligheter att komma med synpunkter.

Ledande befattningshavare på fem förvaltningsföretag, ett värderingsföretag samt ett tekniskt förvaltarföretag har djupintervjuats. Dessa har valts ut för att representera ett så brett område som möjligt (användning, ägande, storlek etc).

Totalt representerar de intervjuade förvaltningsföretagen uppdrag på ca 20 miljoner m² kommersiella lokaler. För att få en uppfattning om storleksordningen kan nämnas att samtliga landsting i Sverige tillsammans har en lokalyta på ca 12 miljoner m² enligt SKL. I några fall förvaltar de intervjuade företagen dessutom bostadsfastigheter i icke oväsentlig omfattning.

Företagen förvaltar fastigheter över hela Sverige och ägandet är både svenskt och utländskt. I portföljerna finns representerat kontor, köpcentra, reetail samt industrilokaler där de olika förvaltarbolagen har olika tyngdpunkt. De intervjuade företagen företräder också stora, medelstora och relativt små förvaltare.

3 VARFÖR EXTERN FÖRVALTNING?

De tyngst vägande skälen som framförts till varför fastighetsägaren har valt extern förvaltning är dels att kunden slipper personalansvar och dels att ägaren får en mer professionell förvaltare av sina fastigheter då dess arbete blir synat på ett mycket tydligare sätt än om man gjort det i egen regi.

En av anledningarna till att ägaren vill slippa personalansvar kan vara att investeraren i egenskap av t ex en fond har i sina statuter att man inte skall äga en fastighet mer än en viss stipulerad tid och då vill denne inte bygga upp en organisation som inom en snar framtid kommer att förändras.

4 FÖRVALTARBOLAGENS ORGANISATION

Det är stor skillnad på hur de intervjuade företagen löst anställningsformen i sin organisation för driften av fastigheterna. I kedjan kundansvarig – asset managers - teknisk förvaltare – drifttekniker är i vissa fall samtliga kategorier anställda hos den externa förvaltaren. I andra fall är både den tekniske förvaltaren och driftteknikern upphandlade som underentreprenörer. De olika sätten man löst sin organisationsform på var i samtliga fall medvetna val.

I något fall har man också valt att ha en egen fastighetsutvecklingsdel med teknisk kompetens. Den gruppen fungerar som en internkonsult men tar också externa uppdrag för t ex hyresgäster. I denna grupp finns också personer certifierade för energideklarationer.

Det finns alltså ingen enhetlig syn på hur den effektivaste organisationsformen ser ut. Skälen till att ha all personal anställd i sitt eget företag kan vara målsättningen att kunden bara skall behöva tala med en part men det kan också vara en övertygelse om att det skapar ett större engagemang hos personalen.

I de fall förvaltarbolaget köper teknisk förvaltning är det förmodligen betingat av storleken på förvaltningsföretaget.

I vissa fall förekommer också mellanformer där ett antal av driftsteknikerna är anställda och i andra fall köpta tjänster. Orsaken till det kan vara att förvaltaren tagit över bestånd och då följde personalen med. Ibland bedömer man också att det finns skäl att ha kvar personal på objekt med lång placeringshorisont.

Hur anställningsformerna ser ut torde spela stor roll för hur idèer och förbättringsförslag hanteras och vilken grupp som är nyckelpersoner. De flesta förvaltarföretagen pekar också på vikten av engagemang hos medarbetaren oavsett arbetsgivare.

5 ÄGANDET

Generellt kan man av intervjuerna konstatera att det inte är större skillnad i placeringshorisont och avkastningskrav mellan svenska och utländska ägare. Som exempel nämndes vid ett tillfälle att Alecta omsätter sina lokaler med 20 % per år vilket i snitt ger 5 års innehav.

Däremot skiljer det sig i sätt att arbeta. Utländska ägare kräver mer dokumentation och det tar längre tid att få beslut. Möjligen är det en konsekvens av att man fysiskt sitter längre ifrån sina fastigheter.

Utländska ägare bedöms också vara tydligare med att de kommer att sälja än svenska. Ett skäl till den tydligheten i redovisningen kan vara vissa ägares regelverk. Som ett exempel angavs NIAM vilken som fond har i sina statuter att de inte skall äga sina fastigheter längre än 7 -8 år.

Avsikten med innehavet däremot ger olika syn på investeringar och dess återbetalningstid. De fastighetsägare som lagt sin förvaltning externt kan då grovt grupperas i 4 kategorier:

- 1 Livstidsinnehav exemplifierat i en intervju med Riksbankens Jubileumsfond
- 2 Försiktiga kunder med långa innehav, (ca 10 år) – exempelvis tyska pensionsfonder
- 3 Medellånga äganden (3-5 år) där fastigheten köps, förädlas och säljs
- 4 Korta äganden där man inte gör något utan avvaktar lämpligt försäljningsläge beroende av konjunktur etc

Med den uppdelningen kan man dra slutsatsen att kategori fyra troligtvis aldrig är aktuella i samband med energiinvesteringar. Men att kategori 1 – 3 kan vara det. Ju längre innehav desto länge pay-off tid.

Intresset för att vårda sitt varumärke genom att tänka på klimat och energi är också kopplat till placeringshorisont och avsikt med innehavet. Investeringarna (främst kategori 3 och 4) ser inte fastigheter som en verksamhet i sig utan som ett tillgångslag bland andra och agerar därefter. Detta innebär att varumärkespåverkan blir ointressant då de inte har intresse i att bygga välkända fastighetsbolag.

Av det skälet kan det också vara svårt att få igenom investeringar även om de normalt skulle betraktas som lönsamma. Till skillnad från t ex AP-fastigheter eller Locum har

uppdragsgivarna inget extra kapital för det ändamålet utan kapitalet som finns är investerat i andra tillgångar. Ett tillfälle när det ändå sker en investering är när det bedöms vara nödvändigt för att kunna hyra ut.

En annan kategori som har extern förvaltning för sina fastigheter är de bolag som ser sig som fastighetsägare i traditionell mening. Dvs kärnverksamheten i bolaget är inte att förränta andras pengar utan att driva egen fastighetsrörelse. I de fallen blir varumärket viktigare vilket troligen innebär att klimatåtgärder också blir viktiga.

Ägarens personliga inställning spelar också stor roll. Ett av de intervjuade företagen pekade på att en av deras större kunder hade ett stort intresse för miljö huvudsakligen betingat av att ägarna själva har ett stort personligt intresse. I det företaget har man, med ganska enkla medel, sänkt energikostnaden på hela portföljen med 20% på senaste 3 åren.

6 VÄRDERING AV EN FASTIGHET

Normalt genomförs en till två externa värderingar per år och fastighet och kassaflödesprincipen är den dominerande metoden vid värdering i Sverige sedan sjuttioalet. Värderaren gör då en beräkning på mellan 5 och 10 år beroende på kundens önskemål. Nettot blir då skillnaden mellan **hyresutveckling** och **kostnaden**. Hyresutveckling består i detta sammanhang av komponenter som befintliga hyreskontrakt och bedömning av framtida hyreskontrakt samt vakanser.

Kostnaderna delas upp i flera delar där man för energiförbrukning och övrig teknisk drift normalt går på statistik medan det på övriga kostnader som administration och liknande sätts ett schablonvärde.

En tydlig trend under de senaste 10 åren är att värderarna får ett mycket bättre kostnadsunderlag från sina kunder. Inte minst när det gäller energikostnader. När det gäller detaljeringsgrad på statistik för kostnader gällande kommersiella lokaler ges uppgifterna nere på fastighetsnivå inom de olika bolagen till skillnad från vissa bostadsbolags uppgifter där det kan handla om statsdelsnivåer. Detta underlättar värderingen av en enskild fastighet.

Även planerade investeringar ingår i kostnadsdelen vid det aktuella tillfället men intjänandeförmågan kommer inte in i värderingen förrän den de facto syns i minskade kostnader eller högre hyresintäkt. Detta kan vara ett hinder för att genomföra en investering. Men fastighetsägaren får en bonus i de fall hyresintäkterna ökar. Detta innebär att det är mer ekonomiskt försvarbart att genomföra större energiinvesteringar i de fall man har vakanser och man bedömer att åtgärden skulle öka möjligheten att hyra ut. Alternativt att det ökar möjligheten till en ytterligare hyreshöjning i en omförhandlingssituation.

En erfarenhet är också att små investerare som är stora på orter som inte är av samma dignitet för stora bolag ofta är mindre intresserade av att investera i energibesparingar. De har sin kundkrets och de kan sin marknad.

Det varierar mellan värderare hur man bedömer värdet av investeringar men billigare energikostnader ger sannolikt ett högre försäljningspris på den öppna marknaden. Orsaken till det kan då vara:

- Lägre avkastningskrav då man bedömer det som en mindre risk.
- Bättre driftekonomi
- Eventuellt mindre vakanser jämfört med i övrigt bedömt likvärdiga fastigheter

7 SAMARBETET MED KUNDEN

Miljötänkandet har fått ett allt större genomslag inom fastighetsbranschen de senaste åren enligt de intervjuade företagen. Idag ställer kunderna tydliga krav på förvaltarna att arbeta med energi och andra miljöfrågor. Dock inte på bekostnad av lönsamheten. Det som höjer värdet på en fastighet är ökade intäkter och förvaltaren måste alltså bevisa med **siffror** att det lönar sig. Det är bara undantagsvis man ger ”rabatt” för miljöinvesteringar och då handlar det uteslutande om fastighetsägare med mycket lång investeringshorisont.

Tidpunkten för att göra en energiinvestering är avgörande för att den skall komma tillstånd överhuvudtaget. Vid ett uthyrnings- eller omförhandlingstillfälle är sannolikheten större än mitt i en hyresperiod då fastighetsägaren har svårt att finansiera sin investering eftersom hyresnivåerna normalt ligger kvar på ursprunglig nivå.

De åtgärder som samtliga förvaltare arbetade med är energioptimering som ger stora vinster med begränsade investeringar. Andra typer av åtgärder kräver betydligt mer av argumentering och motivering för att få beslut om och genomföra.

De argument och kriterier som är aktuella i motiveringen kring dessa är:

- Återbetalningstid genom höjda hyror vid omförhandlingar (vanligast)
- Ett medel för att erhålla nya hyresgäster eller kunna behålla befintliga genom låg energiförbrukning
- Gamla installationer som behöver bytas
- Förbättringar i miljön i fastigheten
- Myndighetskrav
- Den värdehöjning som genereras genom investeringen

Slutsatsen av detta är att omfattningen i energiarbetet till stor del hänger på förvaltarens ambitioner. Han/hon skall inte bara komma upp med idéer utan också på ett övertygande sätt argumentera för dem.

8 SAMARBETET MED BRUKAREN

Med tanke på att den normala hyran för hyresgästerna är kallhyra plus ett schablonavtal för energin så borde hyresgästerna vara mer drivande än de är idag. Ofta stirrar dock hyresgästen sig blind på kallhyrans nivå när man hyresförhandlar och inte på totalhyran. Orsaken till det bristande engagemanget är troligen brist på tid kombinerat med att detta

inte är brukarens kärnverksamhet. Samtidigt är brukarmedvetenhet en av nycklarna till lägre energiförbrukning.

Även när det finns en uttalad ambition hos hyresgästen att vara miljömedveten finns en uttalad skepsis till om hyresgästerna lever upp till detta i skarpt läge. Bl a hänvisades till en studie som TP-group presenterade på Business Arena 2008 där man konstaterade att det är svårt att få hyresgäster att betala för miljöåtgärder även om de tidigare sagt sig vara villiga. Detta uttrycks i följande citat:

”Det finns ett glapp mellan attityd och beteende då man har en politiskt korrekt bild av sig själv”.

Ingen av de intervjuade kände heller till något fall när de haft någon hyresgäst som flyttat på grund av miljö- eller energiskäl.

Systemet med kallhyra innebär också att det inte under en hyresperiod finns incitament från fastighetsägaren att göra några större energiinvesteringar. Projekt med en win/win modell (dvs där man delar på intäkten av besparingen) är ovanlig. Ofta upplever förvaltaren att hyresgästen bromsar. Det finns exempel där lönsamma investeringar stupat på att hyresgästen ser det som naturligt att hela intäkten skall tillfalla dem.

I vissa sammanhang upplever sig dessutom fastighetsägarna ”jaga” sina hyresgäster för att spara energi. Ett exempel nämndes från köpcentrum där det finns stor besparingspotential om bara tillräcklig kunskap fanns hos hyresgästerna vad gäller armaturer och belysningsystem.

Det pågår dock samarbete med hyresgäster inom vissa områden. Det kan tex handla om gamla byggnader med dålig isolering och där verksamheten förändrats under åren. Något förvaltningsföretag avser också att, med kundens samtycke, göra en hyresgästkampanj för att hjälpa hyresgästerna att energispara genom råd, kalkyler och idéer.

9 GENOMFÖRANDE AV ENERGIPROJEKT

Den aktiva i processen om energiinvesteringar är förvaltaren, i den mån någon är aktiv, aldrig fastighetsägaren. Ägaren förväntar sig, genom avtal, att förvaltaren skall driva de frågor som har med förvaltning att göra (inklusive investeringsförslag). Inte minst gäller det de ägare där fastighetsägandet inte är investerarnas kärnverksamhet utan en tillgång bland andra.

Normalt läggs en budget per fastighet/kund varje år. I den föreslår förvaltaren förbättringar och investeringar som förvaltaren bedömer rimliga. Underlag för förslagen bygger bl a på jämförda nyckeltal mellan olika fastigheter. Samtliga förvaltare har för det ändamålet egna databaser.

På samma sätt blir investerings-/underhållsplaner också aktuella vid hyresgästbyten. Inför budgetens framtagande finns normalt en ”loop” kring idéer om energibesparingar. Idéer från driften kompletteras med ekonomiska siffror etc av tekniska förvaltaren. Därefter sammanställs de av kontraktsförvaltaren och förs in i budgeten av kundansvarige som sedan diskuterar investeringarna med kund.

Problemet flera tekniska förvaltare upplever när det gäller metoder för energianalys är att det inte finns en etablerad metod som alla använder utan man får skapa sig sina egna hjälpmedel. En arbetsgång som används vid det intervjuade företaget inför ett nytt uppdrag är att man initialt går igenom verksamhetens krav på sin arbetsplats. Den verkliga förbrukningen och därmed kostnaden för media etc. jämförs med nyckelvärden och på grundval av resultatet arbetas förslag fram på energiinvesteringar. Många gånger kan det , som tidigare nämnts, handla om driftoptimeringar som är lätt att räkna hem. För att följa upp resultaten av olika typer av investeringar görs i det fallet även NKI mätningar där hyresgästernas upplevelse mäts.

Beskrivningen av energibolagens roll i energibesparings projekt varierar. Någon ser bolagen som samarbetspartner andra som ett hinder. Man ställer sig, i det senare fallet, tveksam till energibolagens vilja att medverka till kostnadsbesparingar genom energibesparingar och upplever att inte förrän man har något reellt alternativ, som bergvärme, finns det förhandlingsmöjligheter. Fortum hade t ex tidigare en energioptimeringsdivision för att arbeta med tekniska lösningar för att minska energiförbrukningen hos sina kunder. Den divisionen är idag nedlagd. Upplevelsen är att det är en ohälsosam/bristande konkurrens på fjärrvärmemarknaden.

Men även nya vägar provas tillsammans med energibolagen. Ett exempel som gavs var samarbetet med Mälarenergi avseende mediaoptimering. I projektet görs en energiinventering och förslag tas fram på besparingar. Mälarenergi står sedan för hela investeringen initialt samtidigt som man garanterar en viss förbrukning(minskning). Man lånar då ut pengarna till fastighetsägaren med 10 års avskrivning.

Om beslut tas att genomföra ett projekt läggs projekten normalt ut på externa konsulter. Huvudparten av de intervjuade har då väl upparbetat samarbete med ett specifikt konsultbolag.

10 DRIFTENTREPRENÖRENS ROLL

Det är stor skillnad i engagemang mellan olika driftentreprenörer vilket ger stora skillnader energiförbrukning och flera intervjuade pekar på vikten att hitta entreprenörer med rätt inställning oavsett om de är anställda i förvaltningsbolaget eller fristående företag . En trolig trend är att man på ett tydligare sätt kommer att ställa krav på att dedicera namngivna personer som blir tydligt ansvariga för en viss del.

11 INCITAMENT FÖR ENERGIPROJEKT

Incitamentsavtal mellan kund och förvaltare när det gäller energiförbrukning är relativt ovanligt. Den troligaste anledningen till att man inte har det i högre utsträckning, är att det är svårt. Modellerna för att räkna fram blir ganska avancerade och beställarna är ofta inte så kunniga. Det är svårt att värdera faktorer som hyresgästmix, hyresgästernas beteende etc. Ibland förekommer dock incitament på värdeökning vilket möjligen kan ge effekt på energibesparingar.

Det finns en tydlig vilja hos de intervjuade att arbeta med energifrågor och det upplevs ibland motigt när man skall övertyga kunden om en investering . I avsaknad av

incitamentsavtal så är den främsta drivkraften för förvaltarföretaget och dess medarbetare ett bättre varumärke och därmed chans till nya uppdrag.

Vakansgrad och hyresintäkter är två faktorer som är väsentliga för en fastighets värde. Med ett ökande miljömedvetande hos presumtiva eller befintliga hyresgäster kan en lokals energiförbrukning mycket väl vara det som är utslagsgivande för vilket val av lokaler hon gör. Det innebär att de tidpunkter då dessa investeringar är aktuella är när man står inför att förnya kontrakten eller i det läge att man skall hyra ut. Samma gäller vid nödvändigt underhåll då den extra investeringsdelen blir billig.

12 HINDER FÖR ENERGIPROJEKT

En faktor som samtliga förvaltare nämner är att incitamentet för deras kunder blir svagt när det gäller energibesparingar eftersom man oftast hyr ut med kallhyra. Det innebär att tidpunkten för investeringar är viktig då hyresnivån normalt är fastställd under kontraktperioden.

Överenskommelse av typ ”win/win” där fastighetsägare och hyresgäster delar på besparingen av en energiåtgärd under pågående kontraktperiod förekommer inte speciellt ofta.

Det är inte heller alltid som hyresgästen driver frågan både beroende på intresse men också pga bristande incitament. Ofta debiteras värmekostnaden per hyresgäst genom tecknat tilläggsavtal som utgår ifrån en schablon då alternativet ställer krav på avancerade installationer för att möjliggöra individuell mätning. Det lönar sig alltså dåligt för en enskild hyresgäst att investera och spara om inte övriga gör det.

En fastighets avkastningskrav varierar bl a beroende på fastighetens attraktivitet. Ju attraktivare desto kortare pay-off. Till det kommer investerarens placeringshorisont som ibland bara är något eller några år. Det innebär att det ofta är svårt att räkna hem en investering.

13 TRENDER

Energifrågor är inte en fråga som finns högst på dagordningen hos förvaltarnas uppdragsgivare. Däremot noterar man ett ökat intresse inom vissa kundkategorier. Numera passar tex fastighetsägare allt oftare på att också energieffektivisera vid de tillfällen fastigheten skall byggas om av åldersskäl vilket inte gjordes i lika stor omfattning tidigare.

Som exempel på det ökande intresset har också nämnts investerare (=presumtiva köpare) som bara köper fastigheter som är klassade med någon miljöklassning som Green Building eller liknande. I ett annat fall har förvaltare fått frågor kring miljöklassning och energiförbrukning vid förhandling om eventuell framtida förvaltning för en tysk aktör.

Agerandet hos vissa större hyresgäster har dessutom förändrats i den meningen att de numera tittar mer på miljö- och energinotan. Inte minst därför att företagen är miljöcertifierade och därmed ställer högre krav på lägre energiförbrukning.

Ett av de intervjuade förvaltningsbolagen kommer att miljöcertifiera sig under 2010. Deras bedömning är att även deras konkurrenter kommer att följa efter inom en snar framtid. Detta kommer att ställa krav på förvaltarnas agerande i bl a energifrågor.

14 BETYDELSEN AV ENERGIDEKLARATIONER

Den nuvarande lagen upplevs ha flera brister som gör att den av samtliga intervjuade upplevs otillfredsställande. Kritiken kan sägas delas i två delar dels det administrativa genomförandet och dels att den inte skapar incitament att sköta sig.

Det finns en uttalad oro för att det, efter en lite famlande start, saknas kompetenta utförare och att det görs icke kvalitativa deklARATIONER som sätts in i en pärm och inte används. Samtidigt ser man nyttan med att lista möjliga åtgärder om det utförs på rätt sätt.

Då lagstiftaren ställer kravet på att man skall göra energideklARATIONERNA borde det finnas både piska och morot inbyggt i systemet. Vad man saknar idag är någon form av bonus för de fastighetsägare som aktivt arbetar för, och kan redovisa, en låg energiförbrukning.

Ett av problemen är att kraven på deklARATIONER ställs på fastighetsägaren samtidigt som de kommersiella lokalerna hyrs ut med kallhyra vilket gör att det brister i incitament för fastighetsägaren. Samtidigt är det svårt att få fram uppgifter från respektive hyresgäst om energiförbrukningen. Flera av förvaltningsbolagen uttryckte att de har haft problem att få in adekvata och trovärdiga förbrukningsuppgifter trots att hyresgästerna får mycket igen gratis genom att fastighetsägaren bekostar utredningen.

15 GREEN BUILDING

Att samtliga intervjuade företag kände till, och var positiva till, systemet med Green Building är ett tecken på energifrågans ökade betydelse. Flera uppgav att man just nu förde diskussioner med sina kunder kring eventuell certifiering. Initiativet kommer i dessa fall såväl från kund som förvaltare. De aktuella fastigheterna återfinns både hos utländska och svenskägda kunder.

Även om man var positiv till systemet angavs två faktorer som gjorde att beslut att certifiera gick långsammare än den annars skulle gjort. Dels skapar olika ledningssystem förvirring för kunderna och de ledningssystem som finns är inte anpassade till svenska förhållanden. Dels upplevs hittills redovisade kostnader för ledningssystem orimliga. En siffra på 500 tkr per fastighet nämndes.

En annan synpunkt är att Green Building systemet inte tar hänsyn till utgångsvärdet vad gäller energiförbrukning i befintliga byggnader utan ställer kravet på att man skall

minska förbrukningen med 25 % på fem år. Det gör att systemet inte premierar de som från början skött sig och att en tidigare misskött fastighet har enklare att klara kraven.

16 SLUTSATSER

De fastigheter och de kunder som förvaltningsföretagen har är inte en homogen grupp med likartade kriterier vad gäller energiinvesteringar. Placeringshorisonten spelar stor roll för ambitionsnivån där företag med mindre än tre års placeringshorisont troligen inte är aktuella vad gäller större energiinvesteringar. Ägandets nationalitet spelar däremot mindre/ingen roll för viljan att investera.

Likå spelar kundernas intresse att vårda sitt varumärke stor roll för energiintresset. Vissa ägare ser sin fastighet som en tillfällig tillgång bland andra tillgångar och har då inget intresse att exponera sig medan andra ägare ser värden i att ha en högre miljöprofil. Bland de senare har bl a Folksam nämnts som en föregångare.

Möjligheten att komma till ett beslut om investering är i högsta grad också en fråga om tajming där vakanser, hyresgästbyte/omförhandling samt behov av större underhållsåtgärder är de tillfällen då investeringar kan vara aktuella.

Dagens energiåtgärder handlar mycket om energioptimering. ”Vi plockar de lågt hängande frukterna” som en förvaltare uttryckte sig. Samtidigt är man medveten om att det finns oerhört mycket mer man kan göra. Åtgärder som i sig är lönsamma men som kräver större investeringar.

Nyckelpersonen i om ett beslut om investering kommer tillstånd är förvaltaren där ett aktivt arbete med energifrågor ställer stora krav på engagemang och intresse. Flera talar om svårigheten att få gehör för sina idéer och man betonar också att det är en tung process med många intressenter att driva igenom ett större energiinvesteringsprojekt. Samtidigt finns en tydlig vilja att vara med och utarbeta teknik, föra dialog och ta ansvar. Tre av de tillfrågade företagen uttryckte spontant att de gärna kunde tänka sig att medverka i något utvecklingsprojekt om förutsättningarna var de rätta.

Trenden när det gäller krav på energiåtgärder är positiv. Det kommer med all sannolikhet att hända mycket på energi/miljöområdet de närmsta åren. Inte minst genom att kraven från kunder och brukare ökar.

17 FÖRSLAG TILL FORTSATT ARBETE

Gruppen kommersiella fastigheter i Sverige som förvaltas av en extern förvaltare är betydande varför de också är viktiga att nå i arbetet kring energimålen. Till skillnad från egenförvaltade fastigheter finns här en ytterligare aktör som agerar ställföreträdande ägare i allt utom det slutgiltiga beslutet. När det hos egenförvaltaren finns två aktörer (ägare och brukare) finns det i det senare fallet tre (ägare, förvaltare och brukare). Med den bakgrunden bör man skapa en grupp med några motiverade förvaltare, ägare med extern förvaltning samt någon större brukare med miljöprofil. Uppgiften blir att

identifiera något eller några lämpliga pilotprojekt som inte bara är rätt ur energisynpunkt utan också ligger rätt i tiden.

För fortsatt arbete krävs dessutom ytterligare kunskap om hur de olika aktörerna ser ut. Detta i form av dels en kartläggning av gruppen ägare med medel till lång placeringshorisont (antal,storlek etc). Liksom en kartläggning av större hyresgäster med uttalad miljöprofil.

.....

Bilaga 1 – Utsänt mail till förvaltningsföretag

Vi behöver din hjälp för att veta mer!

Riksdagen har antagit mål om miljö kvalitet inom 16 områden. Inom ett av dessa behandlas den byggda miljön. Då en stor del av Sveriges nuvarande energiförbrukning sker i just det byggda beståndet. Av det skälet har följande målsättning satts upp: ”Den totala energianvändningen per uppvärmd areaenhet i bostäder och lokaler skall minska. Minskningen bör vara 20% till år 2020 och 50% till år 2050 i förhållande till energianvändningen 1995.”

Beställargruppen BELOK är ett samarbete mellan Energimyndigheten och ett antal fastighetsägare med inriktning på kommersiella lokaler. Gemensamt för dessa fastighetsägare är att de också förvaltar sina lokaler själva. Sekreterare för gruppen är Per-Erik Nilsson, Chalmers.

Målsättningen för BELOKs arbete är att energieffektiva system och produkter utvecklas och kommer ut på marknaden. Av det skälet drivs inom ramen för BELOK ett antal utvecklingsprojekt på energiområdet. Mer information om BELOKs arbete finns att läsa på hemsidan, www.belok.se.

BELOKs styrelse har nu fattat ett beslut om att driva ett projekt med syfte att kartlägga olika grupper av fastighetsägares syn på långsiktiga energiinvesteringar och hur dessa investeringar sker idag. Vi skulle därför vilja intervjua dig eller någon annan du bedömer lämplig inom ditt företag. Inriktningen på frågorna framgår av bifogade frågeställningar. Jag försöker därför nå dig via telefon under nästa vecka (v43).

Med vänlig hälsning
Ann-Christine Svärd
ralt@telia.com
0705 86 15 87