



Valg av kontorlokaler

FLYTTE ELLER BLI?



FORORD

Det er en stor beslutning å bestemme seg for å bytte kontorlokaler. Det er også en tidkrevende prosess, som må gjennomføres strukturert for at løsningen skal bli optimal. Kanskje virker det fristende å bli værende i de eksisterende lokalene for å spare seg arbeidet med å gjennomføre en prosess, men er det egentlig den beste løsningen?

En virksomhet behøver ikke nødvendigvis bytte kontorlokaler hver gang leieavtalen løper ut. Men hver gang kontraktsperioden går mot slutten, er det nødvendig å vurdere tilgjengelige alternative muligheter i markedet. Når man har tenkt godt gjennom fremtidige behov og kartlagt markedet, har man et grunnlag for å vurdere om dagens lokaler også utgjør det beste alternativet for årene fremover. Samtidig har man fått et viktig kort på hånden hvis man skal gjennomføre eventuelle forhandlinger om forlengelse av leieavtalen med eksisterende gårdeier. I denne e-boken gir vi deg våre anbefalinger for hva som bør legges til grunn i vurderingen om å flytte virksomheten til nye lokaler eller bli værende i de eksisterende.

Vi sørger for at du stiller forberedt til møtet med utleier og gjør et dykk i økonomien ved å bytte kontor. Deretter presenterer vi en detaljert sjekkliste over hva du må huske på i søket etter nye lokaler eller reforhandling av leieavtalen på dagens adresse. Til slutt gir vi noen råd om hva som må tas høyde for i valget og deler vår innsikt i hva virksomheten kan oppnå ved å flytte til nye lokaler.

Lykke til med valget!



INNHOOLD

Når leietaker møter utleier	7
Utleiers ståsted.....	8
Leitakers ståsted	8
Partenes forhandlingsposisjon.....	9
Det økonomiske aspektet	10
Slik vurderer du økonomien i å flytte	10
Mulige økonomiske gevinster ved å flytte	11
Sjekkliste for søk etter nye lokaler	12
Definer virksomhetens behov.....	12
Kartlegg markedet	13
Vurdér utleier	13
Sjekkliste for reforhandling av leieavtale	15
Vurdér forhandlingsposisjon.....	15
Legg en tydelig forhandlingstrategi	16
Slik velger du rett	17
Slik beregner du bokostnaden.....	17
Hva du kan oppnå med nye lokaler	19
Om Eiendomshuset Malling & Co	22
Kontakt oss	23



Når leietaker møter utleier

Enten du er på utkikk etter nye kontorlokaler eller vurderer å reforhandle eksisterende leieavtale, er det viktig å forstå ditt og utleiers ståsted. Interessene er på mange områder motstridende, og det er viktig å være klar over disse for å være best mulig forberedt til møtet med utleier. Utleier og leietaker ønsker begge å oppnå et stabilt leieforhold som sikrer økonomisk trygghet. Utover dette vil de to partene ofte etterstrebe en avtale som favoriserer egne interesser.

Utleiers ståsted

Det viktigste for utleier er å sikre en høyest mulig kontantstrøm. Selv om høy leiepris naturligvis alltid vil være å foretrekke, veier leietakers betalingsevne og leieavtalens lengde også tungt. Leieavtaler som strekker seg over mange år, gir utleier økonomisk trygghet, og utleier vil derfor ofte forsøke å unngå korte leieavtaler. Korte avtaler øker samtidig risikoen for at kontorlokalet står ledig en periode, og hyppig utskiftning av leietakere kan derfor medføre tap av leieinntekter. I tillegg risikerer utleier at kostbare leietakertilpasninger ikke fullt ut blir dekket inn gjennom husleien. Utleier vil også for enhver pris unngå leietakere som kan få utfordringer med betalingsevnen. Det hjelper lite med en lang leieavtale som favoriserer utleier dersom leietaker får finansielle problemer og ikke kan betjene sine forpliktelser. Derfor har leietakers økonomiske situasjon stor betydning for utleier.

Leietakers ståsted

Leietaker vil alltid ha et ønske om å forhandle frem en lavest mulig leiepris. Dette ønsket begrenser seg ikke nødvendigvis til kvadratmeterprisen i kontorlokalet, men omfatter den totale bokostnaden for eiendommen per år og per ansatt. Samtidig er det ofte viktig for leietaker at avtalen er så fleksibel som mulig. Det er flere måter leietaker kan oppnå fleksibilitet, men som regel handler dette om avtalens lengde, muligheten for fremleie, adgangen til førtidig terminering, muligheten for «hold-over» rettigheter, opsjoner på forlengelse og muligheten for å si fra seg eller få tilgang til mer areal i bygget. Det er ikke nødvendigvis slik at leietaker bør hige etter korte avtaler, men jo lengre tidshorisont en avtale har, desto viktigere blir muligheten for fremleie av lokalet. Opsjoner på forlengelse gir leietaker fortrinnsrett til videre leie og kan være gunstig hvis kontorledigheten går ned og konkurransen om



lokalene øker. Leieavtalens lengde påvirkes ofte også av investeringene som gjennomføres. Det er eksempelvis vanlig med ti års leieavtaler i nybygg. Virksomheter i sterk vekst vil kanskje trenge flere ansatte og dermed større plass i løpet av kontrakts-tiden. Da kan det være fordelaktig å oppnå en fleksibel kontrakt som gir leietaker mulighet til å få tilgang på mer areal. Virksomheter som muligens vil stå overfor nedbeman-ninger i løpet av leieperioden, vil i motsatt fall tjene på muligheten til å kunne si fra seg areal før leieavtalens utløp.

Partenes forhandlingsposisjon

Det er mange forhold som vil påvirke partenes forhandlingsposisjon. Partenes økonomiske situasjon, kjennskap til hver-andre fra tidligere kontraktsforhold, partenes forventninger til fremtiden og markeds-

forhold vil blant annet få betydning for forhandlingene. Er det høy ledighetsgrad i markedet, vil leietakers forhandlingsposisjon typisk styrkes. Er kontorledigheten imidler-tid lav, vil dette normalt gi utleiaren bedre kort i kontraktsforhandlingene.

Partenes erfaring med forhandlinger har også mye å si for hvordan møtene utspiller seg. Utleier har som regel lang erfaring i å forhandle leieavtaler og er derfor på hjem-mebane når forhandlingene starter. Dersom leietakeren ikke kjenner til utleiers forhan-dlingsstrategier og metoder, gir dette utlei-er et stort konkurransefortrinn. For en uer-faren leietaker kan det derfor være vanske-lig å få gjennomslag for egne ønsker, selv når markedet tilsier at leietaker skulle hatt en bedre forhandlingsposisjon.

Det økonomiske aspektet

Det er både kostnader og gevinster forbundet med å flytte virksomheten til en annen lokasjon. Leie av lokaler utgjør som regel en betydelig kostnadspost for leietakerne.

For de fleste virksomheter er derfor økonomi ett sentralt beslutningsparameter i disse prosessene. Leietakeren bør derfor starte med å skaffe seg en fullstendig oversikt over de totale bokostnadene på dagens adresse. Derneft bør man vurdere potensialet for besparelser knyttet til alle relevante faktorer, som for eksempel leiepris, felleskostnad, arealeffektivitet, energi og parkering.

Slik vurderer du økonomien i å flytte

Virksomheter som ser etter nyere, mer moderne og sentrale lokaler av høyere standard, møter ofte krav om en høyere leiepris pr. kvadratmeter fra utleiere. Likevel er ikke nye kontorlokaler nødvendigvis ensbetydende med høyere bokostnad. Eksempelvis kan nye lokaler være mer areal- og energieffektive slik at den årlige bokostnaden blir lavere enn i eksisterende lokaler på tross av en høyere leiepris per kvadratmeter. Ved avtaler av lengre varighet er det heller ikke uvanlig at leieprisen gjennom årenes løp er indeksert til et nivå som er over dagens markedspris.

Enkelte kostnader vil naturligvis påløpe ved flytting, men det kan i mange situasjoner være mulig å fremforhandle et leiefritak med ny gårdeier som helt eller delvis dekker engangskostnadene for leietaker ved en flytting. I tillegg kan det også følge betydelige gevinster med i kjølvannet av et kontorskifte.

Kostnader ved å flytte

Ved siden av kostnaden ved å hyre inn et flyttebyrå for å flytte inventar og utstyr fra ett sted til et annet, er dette de vanligste kostnadene ved å bytte kontorlokale.

Tilpasning av nye lokaler

Ved kontorbytte vil det alltid være nødvendig å tilpasse lokalene etter virksomhetens behov. Kanskje ønsker du å gjøre om cellekontorer til et åpent kontorlandskap, eller kanskje har du behov for større eller flere møterom. Alle slike tilpasninger gjøres normalt av utleier og bakes inn i leieprisen for de nye lokalene. For å unngå tilleggskostnader under selve byggeperioden, er det viktig å utarbeide en komplett og grundig kravspesifikasjon, slik at løsning og ytelsen for lokalet er detaljert beskrevet.



Innkjøp av inventar og utstyr

En flytting vil normalt sett innebære investeringer i nytt inventar og utstyr. Dette kan være fordi eksisterende inventar ikke egner seg for det nye lokalet, det finnes nye løsninger i markedet man ønsker å ta i bruk eller at alder på utstyret ikke forsvarer flyttekostnaden.

Tilbakelevering av lokaler

Kravene til tilbakelevering av lokalene er beskrevet i leieavtalen og kan variere noe. Leietaker er som regel pliktig til å levere lokalene tilbake i samme stand som ved innflytting, dog hensyntatt slit og elde forutsatt at leietaker har etterkommet sin vedlikeholdsplikt. Dersom lokalene har slitasje utover det alminnelige, vil ansvaret for å rette dette opp,

falle på leietaker. Eventuelle ombygginger i leieperioden kan kreves tilbakestillt av utleier dersom annet ikke er avtalt.

Fordi leieavtalene ofte har en lengre varighet, stiller leietaker svakt dersom det mangler dokumentasjon for utført vedlikehold. Dette kan fort skje hvis leietaker ikke har et system for å registrere hva som er avtalt med gård-eier, og hvilket vedlikehold som faktisk har blitt utført i lokalene. Tilbakestillingskostnaden blir derfor i de fleste tilfeller større enn det leietaker er forberedt på. Det er vanlig at det forhandles frem en kompensasjon mellom leietaker og utleier for manglende vedlikehold i leieperioden.

Mulige økonomiske gevinster ved å flytte

Det er fort gjort å fokusere på kostnads-siden ved en flytteprosess, men i realiteten er det også mange gevinster som kan oppnås ved å bytte kontorlokale.

Redusert energiforbruk

Dersom det nåværende kontorbygget har dårlig energimerking, er det mye å spare på å flytte til et nyere og mer energieffektivt bygg. Et energieffektivt bygg vil gi lavere energiforbruk og strømrregninger. Det er ikke uvanlig med en halvering av energikostnadene ved flytting til moderne bygg.

Reduserte felleskostnader

Felleskostnadene i næringsbygg varierer i stor grad og kommer i tillegg til leieprisen. Disse kostnadene henger sammen med servicetilbudet på eiendommen, men vil også bli påvirket av byggets standard. Befinner du deg i et gammelt bygg der felleskostnadene kan øke som følge av vedlikehold eller oppgraderinger, kan dette være kostbart for deg som leietaker. Ved å flytte til et bygg med lavere felleskostnader og lav risiko for at de øker, kan den totale bokostnaden gå ned.

Effektivt arealforbruk

Arealeffektivitet har stor påvirkning på bokostnaden, og det er store summer å spare på å effektivisere arealforbruket i

kontorlokalet. For større virksomheter har det mye å si om hver ansatt har 15 eller 30 kvadratmeter til rådighet. Her melder diskusjonen om valg av arbeidsplasskonsept seg, og om alle medarbeidere skal ha fast arbeidsplass.

Arealeffektiviteten varierer fra bygg til bygg, og noen bygg er effektive fordi de har et fornuftig fotavtrykk, god plassering av faste installasjoner og lite areal som går bort til arealer som ikke lar seg utnytte til innplassering av arbeidsplasser eller øvrige funksjoner.

Prisgunstig beliggenhet

Geografi har stor innvirkning på leieprisen, og et alternativ til å effektivisere arealforbruk kan være å flytte til et rimeligere område. For mange leietakere er det et alternativ å flytte inn i nye og moderne lokaler med tilgang til god offentlig kommunikasjon til en lavere leiepris fremfor lokaler med sentrumsbeliggenhet. Virksomheter kan oppnå en rekke andre fordeler ved bytte av kontorlokaler utover de rent økonomiske. Disse er beskrevet nærmere i kapittel 6.

Sjekkliste for søk etter nye lokaler

Den største feilen en leietaker kan gjøre, er å starte søket etter nye kontorlokaler for sent. Dette er en prosess som bør starte i god tid før leieavtalen utløper. For store leietakere bør søkeprosessen starte fra 3–5 år før kontrakten løper ut, mens for mindre leietakere er det tilstrekkelig å starte søket 1,5–2 år før kontrakten løper ut. Jo kortere tid du som leietaker har til å søke og kartlegge markedet, desto færre valgmuligheter vil du ha, og dette vil dermed svekke forhandlingsposisjonen din. Dersom ønsket er å bli værende i de eksisterende kontorlokalene, men leieavtalen snart må reforhandles, er det et svært dårlig utgangspunkt å ikke ha tid til å kartlegge og innhente andre alternativer. Slik bør du gå frem når leieavtalen snart løper ut:

1. Definér virksomhetens behov

Det første som må gjøres når leieavtalen nærmer seg utløpt, er å avdekke utfordringer ved dagens kontorløsning samt få en oversikt over hva som fungerer godt. Samtidig er det viktig å frigjøre seg fra dagens løsninger og rette blikket mot hva som vil være optimale løsninger for virksomheten i fremtiden. Dette vil hjelpe deg med å definere hvilket behov virksomheten har.

Start med å vurdere dagens situasjon ved å stille følgende spørsmål:

- » Hva fungerer godt i dagens lokaler?
- » Hva ønsker vi å forbedre?
- » Hvilken arbeidsform er vi tjent med i fremtiden?
- » Står virksomheten overfor strategiske endringer?

Fortsett med å vurdere arealbehovet ved å stille deg selv disse spørsmålene:

- » Hvilken samhandling ønsker vi oss?
- » Hvor mange arbeidsplasser skal vi legge til rette for?
- » Hvilket arbeidsplasskonsept ønsker vi oss?
- » Skal alle medarbeidere ha en fast arbeidsplass eller er vi tjent med mer fleksibilitet?
- » Hvor mange møterom, prosjektorom, stillerom og sosiale soner er nødvendig?
- » Er virksomheten i vekst og vil trenge flere kontorplasser og større areal de nærmeste årene? Eller står virksomheten overfor mulige nedbemanninger og trenger mindre areal i fremtiden?

- » Er vi åpne for løsninger som kan kombinere bruken av arealet? Kan for eksempel en eksklusiv spiseplass benyttes som møterom, og ikke kun et lunsjlokale mellom 11.00 og 12.30?

Vurdér videre behovet for geografisk lokasjon ved stille følgende spørsmål:

- » Hvilken geografi er vi tjent med for å tiltrekke oss de medarbeiderne vi ønsker?
- » Hvor bor dagens ansatte?
- » Hva er behovet for lokasjonen med tanke på reisevei, kollektivtilbud og parkeringsplasser?
- » Hvordan er fremkomstmønsteret til mine kunder og samarbeidspartnere? Benytter de seg for eksempel av flytog, tog, t-bane eller taxi?

Vurder så hvilket behov virksomheten har for innemiljø ved å stille følgende spørsmål:

- » Hvilke krav har vi til tekniske løsninger slik som støynivå, belysning og ventilasjon?
- » Hvordan skal lokalene se ut?

Til slutt bør du vurdere behovet for sikkerhet for din virksomhet:

- » Hva er behovet for kameraovervåkning, adgangskontroll og vakthold for virksomheten?

2. Kartlegg markedet

Når behovet for kontorlokalet er definert, må markedet kartlegges. Det er en stor jobb å få oversikt over leiemarkedet, spesielt hvis

dette gjøres uten erfarne rådgivere. For å skaffe seg et fullstendig bilde av markedet, er det nødvendig å kontakte ulike gårdeiere, fremutleiere, utleiemeglere, eiendomsadvokater og forvaltere. Profesjonelle leietaker-rådgivere supplerer også med markedsinnsikt fra egen analyseavdeling ved å søke i egne databaser og benytte seg av et lukket bransjenettverk. Ved å engasjere en profesjonell leietakerrådgiver vil man raskt skaffe seg en komplett oversikt over det aktuelle markedet.

3. Vurdér utleier

Virksomheter inngår som regel langsiktige leieavtaler. Det gjør valg av utleier viktig, og det er derfor nødvendig å ta en vurdering av utleier før forhandlingene starter. Det er viktig at gårdeier har solid økonomi, opptrer profesjonelt og kan være en god vert gjennom et langt leieforhold. Utleier er tjent med et stabilt leieforhold og sikre betalere. Det er store kostnader knyttet til å bytte leietaker ofte, og utleier ønsker derfor langsiktige leieavtaler. Foreta gjerne en kredittvurdering av foretaket for å sikre at utleier kan tilby stabilitet under leieforholdet, og vurder også sannsynligheten for at bygget blir solgt i leieperioden.



Sjekkliste for reforhandling av leieavtale

Det er ikke nødvendig å bytte kontorlokaler bare fordi avtalen holder på å løpe ut. Likevel er det alltid viktig å kartlegge hvilke muligheter som finnes. Slik skaffer du deg en best mulig forhandlingsposisjon overfor dagens gårdeier. Enten valget faller på å reforhandle en eksisterende leieavtale eller forhandle med en ny utleier, er det viktig å stille forberedt og legge en strategi for forhandlingene.

Vurdér forhandlingsposisjonen

For å avgjøre hvor sterk forhandlingsposisjon du har, er det flere forhold som må vurderes. For å oppnå et godt resultat, er det viktig å gjøre en vurdering av partenes forhandlingsposisjon. Flere forhold påvirker dette, og noen av de viktigste er beskrevet nedenfor.

Hvordan er tilbudet og etterspørselen?

Hvordan er konkurransen om leietakere, og hvor stor er konkurransen om leie av kontorlokaler i det aktuelle området? Det kan være kostbart for utleier å skifte leietaker dersom det fører til at lokalene står tomme, eller store krav til å tilpasse lokalet. Er etterspørselen etter det aktuelle lokalet imidlertid høy, vil utleier kunne kreve en høyere leie og likevel høste gevinster ved å skifte leietaker. Disse forholdene vil påvirke forhandlingsposisjonen, og god innsikt og forståelse av markedet er derfor nødvendig.

Har du andre konkrete valgmuligheter?

Hvis du som leietaker har andre reelle alternativer, kan du stille hardere krav uten å

risikere å stå igjen uten en god løsning. Gå aldri inn i en reforhandling alene uten å ha hentet inn tilbud fra andre ettersom dette vil svekke forhandlingsposisjonen din betraktelig.

Hvordan er egen virksomhets soliditet og størrelse?

Utleiere ønsker en leietaker med god økonomi, men også leiearealenes størrelse og behov påvirker forhandlingsposisjonen din. Dersom en virksomhet som leier større arealer vurderer å flytte, kan det få store konsekvenser for gårdeier. Flytter denne virksomheten, kan dette bety at gård-eier vil bli stående med tomme lokaler i en periode, fordi markedet ikke absorberer de ledige arealene.

Enkelte investorer legger også vekt på å ha store, kjente og gjerne også internasjonale virksomheter med sterke merkenavn eller en annen sikker betaler, som en offentlig aktør, i bygget de kjøper. Slike virksomheter



kan derfor forsøke å utnytte dette fortrinnet, særlig dersom bygget de vurderer å tegne leieavtale i sannsynligvis skal selges etter at arealene er utleid. Disse forholdene må vurderes i hvert enkelt tilfelle og vil også kunne påvirke forhandlingsposisjonen din

Hva ligger markedsprisen på?

Leietaker bør orientere seg i markedet for å avdekke hva lignende kontorlokaler i samme geografiske område koster. Dette kan være

krevende å gjøre på egenhånd, og det kan derfor være gunstig å få hjelp fra erfarne leietakerrådgivere. Dersom egen leiepris ligger over det som reflekterer markedsprisen, vil det styrke forhandlingsposisjonen til leietaker. Ligger den under, vil det svekke forhandlingsposisjonen. Utleier er erfaren og stiller også forberedt til forhandlingene, og det er viktig å kjenne til hvilke kort motparten har på hånden.

Legg en tydelig forhandlingsstrategi

Når forhandlingsposisjonen er analysert, bør strategien for forhandlingene legges. Utleier vil stille forberedt, og det er viktig at du gjør det samme. For å legge en god strategi er det nødvendig å forstå hva utleier ønsker, men også hvilke metoder vedkommende vil forsøke å bruke. Det kan være mye å tjene på å søke hjelp fra leietakerrådgivere som kjenner gårdeieres forhandlingsmetode og strategi. Som leietaker ønsker du at

kontrakten skal bli så leietakervennlig som mulig, og du ønsker å minimere eget ansvar og risiko. Benytt anledningen til å forhandle deg frem til fleksibilitet i leieavtalen, enten det gjelder fremleiemuligheter, tilpasning av fremtidige behov eller avtalens varighet. Sørg også for å forhandle om eventuelle oppgraderinger eller tilpasninger i en ny leieavtale.

Slik velger du rett

Det er lett å henge seg opp i leieprisen når man ser etter nye lokaler. Leieprisen alene gir imidlertid ikke hele bildet. Det som betyr noe, og som bør være en rettesnor i søket etter nye kontorlokaler, er den totale bokostnaden for virksomheten. Det kan være mer lønnsomt å sitte i arealeffektive lokaler med høy standard og høy kvadratmeterleie fremfor i billigere, eldre bygg med dårlig utnyttelse av plassen. Det samme vil gjelde for lokaler som er billigere i drift. Lokaler av svært god stand i CBD-området i Oslo (Aker Brygge, Tjuvholmen og Vika) og indre sentrum av Oslo har den høyeste leieprisen. Bygg med lavere standard og bygg i ytre sentrum av Oslo er billigere å leie, men totalt sett kan regningen bli høyere pr. ansatt dersom plassen ikke er godt nok utnyttet eller driften er kostbar.

Slik beregner du bokostnaden

De totale kostnadene ved å leie lokaler inkluderer leieprisen for lokalet, felleskostnader og direkte driftskostnader. Inventar og utstyr inngår normalt ikke i beregningen av bokostnaden.

For å beregne bokostnaden må du sitte på følgende informasjon om lokalet:

- » Antall leide kvadratmeter
- » Leiepris pr. kvadratmeter
- » Felleskostnader pr. kvadratmeter
- » Fellesarealpåslag (differanse mellom brutto og netto areal)
- » Kantinekostnader/kantinebidrag pr. ansatt
- » Antall ansatte/antall arbeidsplasser
- » Parkeringskostnader
- » Energikostnader

La oss beregne bokostnaden for et tenkt kontorlokale. Lokalet er 1 500 m² brutto. Vi antar leieprisen pr. m² til 2 000 kr. og antar videre at felleskostnader er 350 m². La oss videre anta at virksomheten har 80 ansatte og at kantinebidraget er på 5 000 kr. pr. ansatt pr. år. Virksomheten leier 25 p-plasser til en kostnad på 25 000 kr. pr. år. Egen energikostnader utgjør 200 kr. pr. m² i året. Det gir oss følgende regnestykke:

$1\,500\text{ m}^2 \times (2\,000\text{ for leiepris pr. m}^2 + 350\text{ for felleskost pr. m}^2 + 200\text{ for energi pr. m}^2) + (80\text{ ansatte} \times 5\,000\text{ for kantinebidrag pr. ansatt}) + (25\text{ p-plasser} \times 25\,000\text{ for pris pr. p-plass}) = \text{Total bokostnad på kr. } 4\,850\,000\text{ pr. år.}$

La oss beregne bokostnaden for et tenkt kontorlokale. Lokalet er 1 500 m² brutto. Vi antar leieprisen pr. m² til 2 000 kr. og antar videre at felleskostnader er 350 m². La oss videre anta at virksomheten har 80 ansatte og at kantinebidraget er på 5 000 kr. pr. ansatt pr. år. Virksomheten leier 25 p-plasser til en kostnad på 25 000 kr. pr. år. Egen energikostnader utgjør 200 kr. pr. m² i året. Det gir oss følgende regnestykke:

$$1\,500\text{ m}^2 \times (2\,000 \text{ for leiepris pr. m}^2 + 350 \text{ for felleskost pr. m}^2 + 200 \text{ for energi pr. m}^2) + (80 \text{ ansatte} \times 5\,000 \text{ for kantinebidrag pr. ansatt}) + (25 \text{ p-plasser} \times 25\,000 \text{ for pris pr. p-plass}) = \text{Total bokostnad på kr. } 4\,850\,000 \text{ pr. år.}$$

Totale bokostnader blir i dette eksemplet 4 850 000 kr. pr. år, og bokostnader pr.

ansatt blir 60 625 kr. Vi ser også at virksomheten har 18,75 m² pr. ansatt. Dersom arealet hadde vært mindre effektivt, ville lokalet totalt sett ha blitt dyrere.

La oss si at hver ansatt istedenfor har 25 m² til rådighet. Da vil bokostnaden pr. ansatt stige til 76 563 kr., noe som utgjør en betydelig forskjell.

Ved å regne på årlig bokostnaden pr. ansatt finner du ut hvor arealeffektivt lokalet faktisk er. Som regneeksempelet viser, er dette viktig å ta hensyn til før du velger nytt kontorlokale. Finn også ut hva som ligger i leieprisen du blir tilbudt. Ikke alle tilbud fra ulike gårdeiere inneholder det samme.



Hva du kan oppnå med nye lokaler

Det er en ressurskrevende prosess å søke etter nye lokaler, utarbeide en detaljert kravspesifikasjon, forhandle leieavtale, følge opp eventuelle ombygginger og flytte inn i nye lokaler. Dette er ikke gjort over natten, og det krever betydelig arbeid. Samtidig kan det være mange fordeler med å bytte kontorlokaler – fordeler som strekker seg utover de eventuelle økonomiske gevinstene leietaker kan høste. Dette kan du oppnå med nye kontorlokaler:

Lokaler som passer din virksomhet

Nye kontorlokaler gjør det mulig å tilpasse lokalene akkurat slik virksomheten ønsker. Dette kan forbedre arbeidsformen og skape bedre rammer for verdiskapningen i virksomheten, samtidig som det blir lettere å sørge for effektiv samhandling på tvers av avdelinger.

Styrke egen identitet

Nye kontorlokaler åpner for å skreddersy lokalene til virksomhetens behov. Mange virksomheter har sittet lenge i eksisterende lokaler og virksomheten har sannsynligvis endret seg betydelig siden de flyttet inn. Nye kontorlokaler kan bidra til å styrke virksomhetens identitet og øke stoltheten blant de ansatte.

Bedre miljø

Et nytt kontor kan også få innvirkning på trivselen til de ansatte. Nye lokaler åpner for å oppgradere standarden, og dermed bidra til et kvalitativt løft på arbeidsplassen. Nye lokaler vil også bedre inneklima.

Styrket rekrutteringsmuligheter

Ved å flytte til en ny lokasjon, kan virksomheten velge et bygg eller en geografisk plassering som gjør virksomheten mer attraktiv i rekrutteringssammenheng. Dette vil også øke muligheten for å holde på dyktige medarbeidere. Mange virksomheter sammenligner også hvor eventuelle konkurrenter er lokalisert og hvilke lokaler de har valgt.

Strategiske fordeler

Ved å velge fleksible og tilpassede lokaler er det lettere å gjennomføre strategiske endringer i virksomheten. Vi mennesker er som regel skeptiske til endringer, men forskning viser at det er enklere å akseptere endringer knyttet til arbeidshverdagen dersom de gjøres i forbindelse med flytteprosesser. En flytteprosess er derfor et verdifullt verktøy dersom man ønsker å gjøre organisatoriske og strukturelle endringer.

Imøtekomme bærekraftsmål

De fleste av leietakerne vi møter har klimamål i tråd med Parisavtalen og skal kutte sine utslipp med minimum 55 % innen 2030 og 85 % innen 2036. De utslippspostene som inngår i våre kunders klimagassregnskap er ofte direkte eller indirekte påvirket av kontorvirksomhetens energibruk, konstruksjon, jobbreiser og pendling. Derfor blir holdninger og valg knyttet til klima- og miljøprofil ofte sterkt vektlagt, og er et vesentlig aspekt av både reforhandlinger og relokaliseringer.

Vi anbefaler at man som leietagere med fokus på bærekraft vurderer følgende:

- » Hvilket energimerke har bygget? Bør vi sette et minimumskrav til energimerke? Et bra energimerke vil også bety lavere energiforbruk og mindre kostnader knyttet til energi.
- » Er bygget nytt eller eksisterende?
- » Hvis vi ønsker å flytte inn i et nybygg, hvordan skal vi sikre at det er oppført på en bærekraftig måte? Skal vi stille krav til CO₂-regnskap, energiattest eller miljøsertifiseringer?
- » Hvis vi skal bygge om/renovere i forbindelse med ny leiekontrakt, hvilke krav kan vi stille til materialer, gjenbruk og ombruk overfor gårdseiere?
- » Sjekk om bygget har gode avfallshåndteringsløsninger for gjenvinning og kildesortering. Vurdere å stille krav til minst 5 sorteringsfraksjoner i forespørselen.
- » Skal vi leie lokaler nært et kollektivknutepunkt for å legge mest mulig til rette for miljøvennlig transport til og fra bygget? Sjekk om det finnes sykkelparkering og ladestasjoner for elbiler.
- » Sjekk om bygningen har en plan for bærekraftig drift, som inkluderer reduksjon av vann- energiforbruk og avfallshåndtering.

Ved å stille disse kravene kan du være med å påvirke utviklingen mot mer miljøvennlige og bærekraftige bygg, samtidig som du kan bidra til å redusere miljøpåvirkningen og spare kostander på lang sikt.





Om Eiendomshuset Malling & Co

Malling & Co Leietakerrådgivning bistår leietakere i alt fra å søke etter egnede lokaler, forhandle og reforhandle betingelser i leiekontrakt til å følge opp det byggetekniske når lokalene tilpasses bedriftens ønsker og behov. I tillegg tilbyr vi eiendomsfaglige vurderinger av større leieporteføljer, utvikling av skreddersydde arbeidsplasskonsepter, strategisk rådgivning, og prosjektledelse når lokaler skal tilpasses leietaker.

Våre rådgivere har som målsetning å sikre våre kunder mest mulig egnede lokaler til de beste kommersielle, tekniske og juridiske vilkår, og sikre at leietaker får mest mulig verdi ut av arealene de disponerer. Godt støttet av vår analyseavdeling, har vi til enhver tid god oversikt over hvilke lokaler som er tilgjengelig i markedet og hva som er en riktig markedspris.

Malling & Co Leietakerrådgivning er en del av Eiendomshuset Malling & Co, som er landets eldste og ledende rådgiver innen næringseiendom. Vi er et komplett eiendomshus som kan bistå våre kunder gjennom hele livssyklusen til en nærings-eiendom. Våre fire divisjoner har til sammen nærmere 300 ansatte, med ulik spisskompetanse innen forvaltning, utleie, transaksjoner, verdivurderinger, analyse, rådgivning, leiesøk og prosjektledelse. Vi har tro på at et bredt tjenestespekter skaper bedre forutsetninger for å levere merverdi til våre kunder. I tilfeller der vi kan involvere flere av husets avdelinger, som sammen jobber for å maksimere næringseiendommens potensial, opplever vi at resultatene ofte blir svært gode.

Eiendomshuset Malling & Co med datterselskaper er alliansepartner for det globalt ledende eiendomsrådgivningsselskapet Savills, med 30 000 medarbeidere fordelt på 700 kontorer i 60 land.

KONTAKT OSS



Oluf Geheb
Senior rådgiver / Partner
+47 911 56 547
og@mallings.no



Thomas Frogner
Senior rådgiver / Partner
+47 400 38 191
tf@mallings.no



Nora Brinchmann
Senior rådgiver / Partner
+47 91893015
nb@mallings.no



Siri Taugbøl
Senior rådgiver
+47 414 59 701
sht@mallings.no



Bendik Eia Stephansen
Rådgiver
+47 415 82 009
bes@mallings.no



Alexander Bentzen
Rådgiver/analytiker
+47 95 093 209
bab@mallings.no



Eline Solheim
Rådgiver/analytiker
+47 995 92 789
elines@mallings.no



Martine Kroge
Rådgiver
+47 949 81 995
mks@mallings.no



Ola Lind Isaksen
Rådgiver
+47 995 94 659
oli@mallings.no



Torgunn Skaalen Berg
Prosjektleder
+47 900 31 306
tsb@mallings.no



Anneli Bagne Ingebo
Prosjektleder
+47 907 87 026
abi@mallings.no



Lars Magnus Tangen
Prosjektleder
+47 477 53 181
lmr@mallings.no



Catharina Dyvi Knudtzon
Prosjektleder
+47 954 26 012
cdk@mallings.no



Esben Olsen
New Business Developer
+47 477 12 547
eo@mallings.no



MALLING & CO