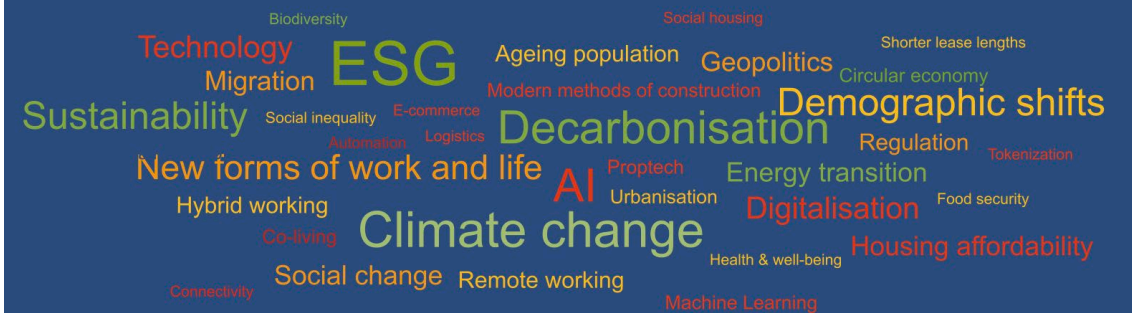


TRENDER I EIENDOM 2024

Figure 1-7 Trends that will have the most impact on real estate industry by 2050



ØYSTEIN RINGEN-VATNEDALEN

Daglig leder og eier av
Senter for eiendomsfag

Emerging Trends in Real Estate® Europe 2024



Getting Fit For Purpose

07 November 2023 | Europe



I det et investeringsår er i ferd med å ebbe ut, melder interessen seg raskt for å sondere eget terreng for relevante trender som vil kunne påvirke eiendomsinvesteringer.

Et ypperlig utgangspunkt i så måte finner vi i den 21. utgaven av trend- og prognoserapporten [Emerging Trends in Real Estate](#), som utgis årlig av Urban Land Institute og PwC.

I Europautgaven sammenstilles synspunktene til 1.089 ledende eiendomsaktører.

Intro



Europas ledere innen eiendom er i ferd med å tilpasse seg et marked som er tynget av inflasjon og renteøkninger, i kombinasjon med økte ESG-krav.

Økende differanse mellom forventninger til markedsverdier og bokførte verdier, med nedskrivninger, refinansiering, kapitaltilførsel og eiendoms-/tvangssalg som mulige resultater.

Eksisterende strategier erstattes av en avventende holdning, preget av dyp usikkerhet. Rekordlavt investeringsvolum. Frykt for resesjon.

Respondentene forventer like fullt at det kommer et tidspunkt i markedssyklusen der belønningen kan bli betydelig for dem som er modige nok.

Hvordan vil dette påvirke statusen til eiendom som en foretrukket aktivaklasse?



Å fange fallende kniver

(prime vs
secondary
assets)



Krig i og ved Europa



Heldigvis

Optimisme basert på styrken i underliggende etterspørsel etter leieforhold.

Makroforhold har påvirket eiendomsverdier sterkere enn leietakersidens økonomi.

Norge har i liten grad sosial og politisk uro, som hviler tungt som bakteppe over mange europeiske investorer (boligkrise, sosial ulikhet, migrasjon).

Særegent for Norge



Utvalgte sitater

«The industry is developing a more sophisticated understanding of what drives rental income and value in real estate occupation.»

«The watchwords on our side are discipline and patience. There is just no value in rushing this.»

«Although there is still a lot of capital available, many people in the market do not know what to do with their money.»

«The people who make money over the next decade will be the people who solve the problems of society.»

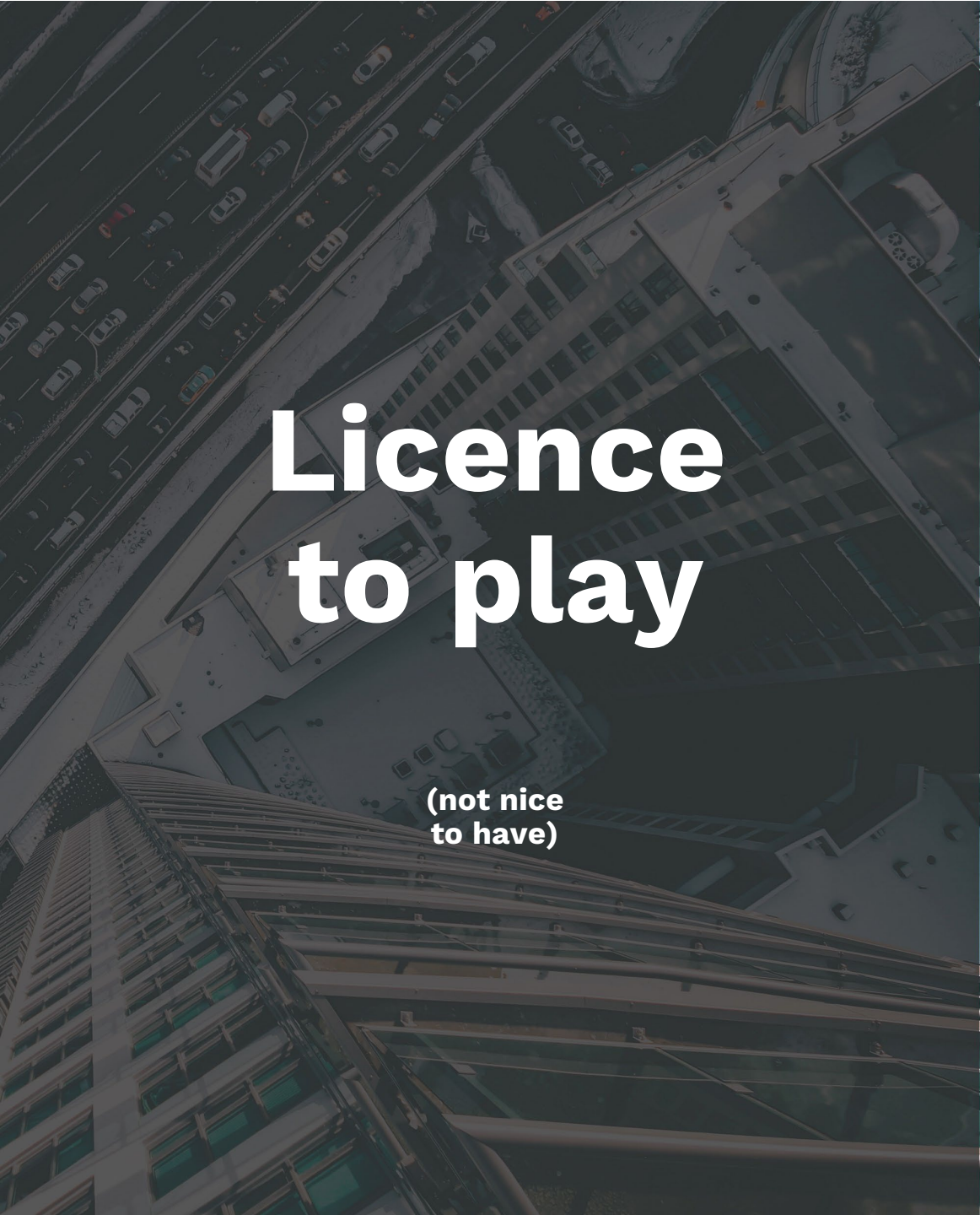


Vesentlig funn

En tilbakevending til et sunnere investeringsklima avhenger av tilliten til verdivurderinger for eiendomsinvesteringer.

Tre fjerdedeler av respondentene tror at dagens verdivurderinger ikke reflekterer alle utfordringer og muligheter innen eiendom, herunder knyttet til klimaendringer, sosial påvirkning og grunnleggende leietakerretterspørsmål.

Kapitalplassering gjøres derfor med varsomhet. Likviditet er en avgjørende faktor for slike valg.



Licence to play

(not nice
to have)

Trendrapporten slår fast at hensyn knyttet til bærekraft og ESG virker inn på alle aspekter ved eiendomsinvesteringer – både på kort og lang sikt.

90 % av respondentene tror at ESG vil ha størst påvirkning av alle krefter frem mot 2050.

«Running an environmentally and socially sustainable business is the most important factor for a succesful organisational transformation within the real estate industry by 2050.»

Respondentene melder om et kollektiv press fra institusjonelle investorer, långivere og leietakere om å akselerere håndhevingen av E (miljø) i ESG.



Foretrukne sektorer

Nisjesektorer, som krever operativ kompetanse, dominerer igjen hva investorene foretrekker.

Infrastruktur for energi troner høyest over hvilke eiendomsinvesteringer som respondentene ser på med høyest investeringsvillighet. Eksempelvis batterilagring for fornybar energi.

Dette er e del av en bredere bransjeforflytning i retning av sosial infrastruktur, som kan resultere i en mengde av investeringer i kvasi-eiendom for de kommende 5-10 år.

Logistikkeiendom og ulike typer for boliginvesteringer er fremdeles høyt etterspurt.

Foretrukne tilnærminger

De to eiendomssegmentene som historisk har tiltrukket flest ved eiendom; kontor og retail, har begrenset appell overfor dagens investorer.

Nødvendigheten av å identifisere sektorer som tilbyr stabil inntjening som sikring mot resesjon og omveltning, er sterkere enn noen gang.

1. Sektorbasert tilnærming (71 %)
2. Deal-basert tilnærming (49 %)
3. Regionbasert tilnærming (49 %)
4. Bybasert tilnærming (46 %)
5. Tematisk/trendbasert tilnærming (47 %)
6. Relasjonsbasert tilnærming (28 %)

Figure 4-2 Sector prospects in 2024

Generally good = above 3.5 Fair = 2.5 to 3.5 Generally poor = under 2.5

Overall prospects			Investment			Development			Rents		
Rank	Sector	Score	Rank	Sector	Score	Rank	Sector	Score	Rank	Sector	Score
1.	New energy infra	4.50	1.	New energy infra	4.54	1.	New energy infra	4.43	1.	New energy infra	4.27
2.	Data centres	4.36	2.	Data centres	4.49	2.	Data centres	4.24	2.	Data centres	4.24
3.	Healthcare	4.11	3.	Healthcare	4.20	3.	Student housing	4.00	3.	Logistics facilities	4.01
4.	Student housing	4.08	4.	Student housing	4.16	4.	Retirement/assisted living	4.00	4.	Private rented residential	3.97
5.	Retirement/assisted living	4.07	5.	Retirement/assisted living	4.13	5.	Self-storage facilities	4.00	5.	Co-living	3.97
6.	Self-storage facilities	4.06	6.	Self-storage facilities	4.12	6.	Healthcare	3.99	6.	Student housing	3.96
7.	Logistics facilities	4.01	7.	Logistics facilities	4.10	7.	Logistics facilities	3.92	7.	Serviced apartments	3.95
8.	Co-living	3.98	8.	Co-living	4.07	8.	Serviced apartments	3.92	8.	Industrial/warehouse	3.91
9.	Serviced apartments	3.97	9.	Life Sciences	4.04	9.	Industrial/warehouse	3.87	9.	Self-storage facilities	3.90
10.	Private rented residential	3.94	10.	Serviced apartments	4.04	10.	Co-living	3.85	10.	Hotels	3.90
11.	Life sciences	3.93	11.	Private rented residential	4.04	11.	Private rented residential	3.84	11.	Healthcare	3.89
12.	Industrial/warehouse	3.93	12.	Industrial/warehouse	3.99	12.	Life Sciences	3.82	12.	Retirement/assisted living	3.88
13.	Affordable housing	3.91	13.	Affordable housing	3.98	13.	Affordable housing	3.82	13.	Life Sciences	3.86
14.	Hotels	3.80	14.	Hotels	3.97	14.	Social housing	3.70	14.	Affordable housing	3.72
15.	Social housing	3.75	15.	Social housing	3.80	15.	Hotels	3.63	15.	Social housing	3.57
16.	Leisure	3.55	16.	Leisure	3.69	16.	Housebuilding for sale	3.45	16.	Leisure	3.53
17.	Housebuilding for sale	3.47	17.	Flexible / serviced offices and co-working	3.51	17.	Leisure	3.41	17.	Housebuilding for sale	3.41
18.	Flexible / serviced offices and co-working	3.33	18.	Housebuilding for sale	3.48	18.	Flexible/serviced offices and co-working	3.15	18.	Retail parks	3.37
19.	Parking	3.20	19.	Retail parks	3.43	19.	Parking	3.08	19.	Parking	3.31
20.	Retail parks	3.19	20.	Parking	3.33	20.	Central city offices	2.96	20.	Flexible/serviced offices and co-working	3.28
21.	Central city offices	3.06	21.	Central city offices	3.16	21.	Retail parks	2.93	21.	Central city offices	3.16
22.	High street shops	2.92	22.	High street shops	3.10	22.	High street shops	2.76	22.	High street shops	3.05
23.	Business parks	2.71	23.	Business parks	2.85	23.	Business parks	2.56	23.	City centre shopping centres	2.83
24.	City centre shopping centres	2.58	24.	Out-of-town shopping centres/retail destinations	2.80	24.	City centre shopping centres	2.38	24.	Business parks	2.78
25.	Out-of-town shopping centres/retail destinations	2.53	25.	City centre shopping centres	2.78	25.	Out-of-town shopping centres/retail destinations	2.25	25.	Out-of-town shopping centres/retail destinations	2.78
26.	Suburban offices	2.10	26.	Suburban offices	2.18	26.	Suburban offices	2.01	26.	Suburban offices	2.22

Foretrukne nisjer



Hybrid- kontoret

Respondentene ser fremdeles på hybridarbeid som et brennende tema for kontoreiendom.

Dette er hva disse tror blir de tre viktigste faktorene som påvirker leietakeres arbeidsplassstrategier:

1. Reduksjon i total kostnad
2. Lokasjon
3. Attraktivitet overfor talenter

I tillegg kommer et ønske om kortere kontraktslengder og mer fleksibelt kontorareal.



Co-lokasjon

Av særlig interesse er at rapporten viser til at de mer fremtidsrettede eiendomsinvestorene nå aktivt fremmer ideer rundt co-lokasjon – en blandet bruk av ulike formål i en og samme bygning eller lokasjon.

Mer enn åtte av 10 respondenter tror at satsing på co-lokasjon vil øke fremover.

En tredjedel av respondentene peker videre på en hybridmodell for co-lokasjon, der tre eller flere eiendomssegmenter blandes i deres porteføljer.

Nær en femtedel forventer å kombinere bolig- og næringsformål.



Renter og globalisering

Et tiår med billige lån har vært en vesentlig motor for eiendomshandler og globalisering.

Hyppige renteøkninger har ført store deler av dette markedet inn i et passivt modus.

En vente-og-se-holdning har erstattet den mer dynamiske strategitanken som deler av eiendomsbransjen har tillagt seg selv.

En mer opportunistisk tankegang er i ferd med å bre seg, i påvente av at markedene skal snu, og da også fra historisk sett mindre opportunistiske aktører.

I mellomtiden vil det kreve vesentlig mer nød for at gapet mellom prisforlangende og faktiske bud skal tettes, hvilket vil bli smertefullt for hele eiendomsbransjen.



Selvtillit

Trendrapporten melder om at selvtilliten til egne forretninger (business confidence) er høyere enn for 2023, selv om 2024-tallene er halvert i forhold til 2022.

Færre respondenter enn tidligere forventer noen økning i antall ansatte.

Problemet med å finne og beholde kvalifiserte menneskelige ressurser kan lede eiendomsselskaper til å endre på måten de gjør forretninger på.



Utleie

Respondentene melder om lengre prosesser for å lande utleiekontrakter.

Videre melder respondentene om at klausuler som åpner for leietakers fraflytting utøves i økende grad.

Tilsynelatende svikt i forretningsmodeller hos enkelte leietakersegmenter er i ferd med å vise seg.

Dette får samtidig også større konsekvenser for utviklingsmarkedet. Flere melder om at det er for tidlig å snakke om merverdier gjennom utvikling i bygg og porteføljer til investorer nå.



Utvikling

62 % av respondentene er enige i at modernisering eller gjenbruk av bygninger er en god måte å sikre seg høykvalitets produkter.

Dette henger også sammen med en økende motvilje som oppleves overfor utvikling av nybygg i bysentra.

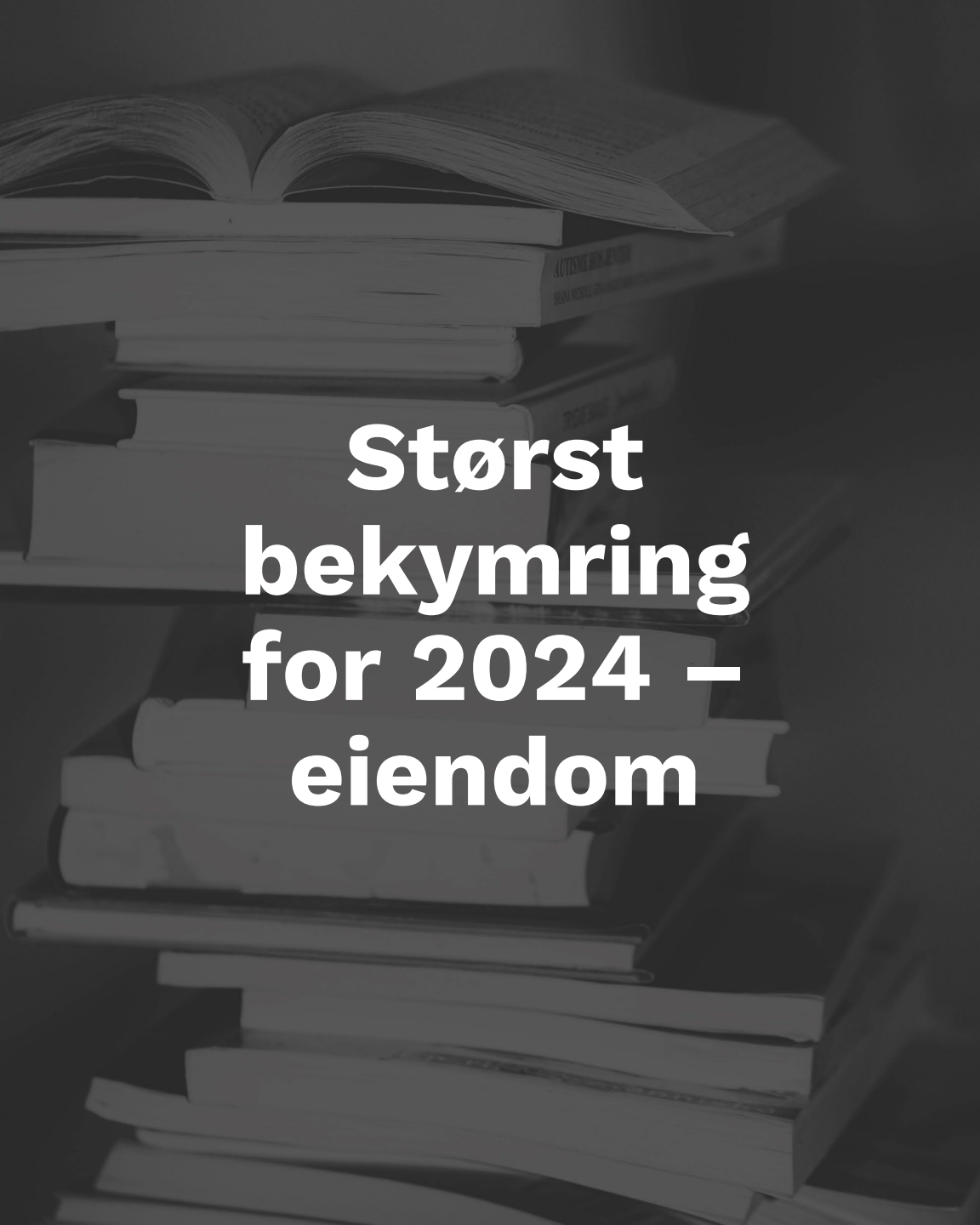
Samtidig fører høye byggekostnader og mangel på arbeidskraft at flere investorer fokuserer på de relativt få områdene hvor både tomteverdiene og utleieprisene er høyest, og samtidig skyr sekundære markeder. Dette skaper enda mer ubalanse i forhold til etterspørsel.

«We do not underwrite anything if there's not a plan to go from brown to green during the loan.»



Størst bekymring for 2024 - næringsliv

1. Utvikling i rentenivåer (86 | 89 | 55)
2. Inflasjon (83 | 91 | 59)
3. Økonomisk vekst i Europa (75 | 88 | 50)
4. Økonomisk vekst globalt (66 | 81 | 43)
5. Cybersikkerhet (56 | 48 | 67)
6. Likviditetstilstand i næringslivet (51 | 37 | 30)
7. Redusert forbrukerretterspørsel (48 | - | -)
8. Utvikling av arbeidsstokken (45 | 32 | 44)
9. Kriser i statsgjeld (40 | - | -)
10. Valutasvingninger (38 | 49 | 30)
11. AI og maskinlæring (34 | - | -)
12. Digital transformasjon (31 | 28 | 42)
13. Deglobalisering (31 | 35 | 27)



Størst bekymring for 2024 – eiendom

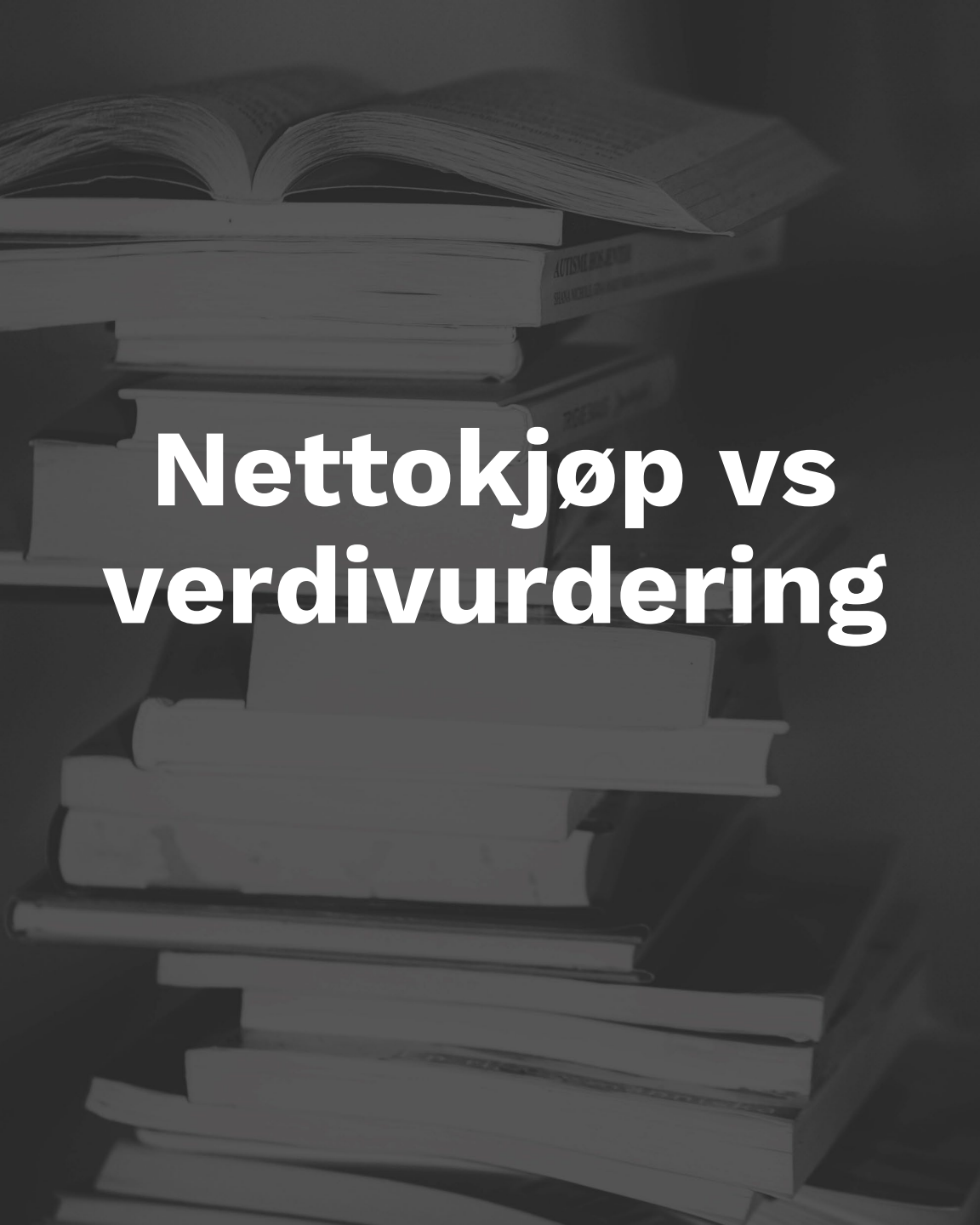
1. Byggekostnader og ressurstilgjengelighet (79 | 92 | -)
2. Krav til CapEx (capital expenditures) (67 | 53 | -)
3. Krav til bærekraft / dekarbonisering (67 | 55 | -)
4. Likviditet i markedet (65 | 0 | -)
5. Tilgang til (re)finansiering (65 | 53 | 30)
6. Økte reguleringer (63 | 51 | -)
7. Cap rate ekspansjon (lavere verdier) (55 | 53 | -)
8. Utdaterte aktiva (54 | 38 | 50)
9. Tilgjengelige aktiva / utviklingseiendom (40 | 48 | 66)
10. Covenants (vilkår) for eksisterende låneavtaler (49 | 30 | 19)



Frustrasjon

«We will be net sellers over the medium term, somewhat frustrating, as I feel we will be selling into a down market».

«Asset obsolescence could accelerate, driven by sustainability requirements on the one hand, and tenant demands on the other».



Nettokjøp vs verdivurdering

Færre enn en tredjedel (29 %) av respondentene forventer å være nettokjøpere av eiendom innen utgangen av 2024.

Catch 22: «The longer landlords sit on their assets, the longer we remain in the dark about where values are heading».

Rapporten anslår det som usannsynlig at den europeiske markedsituasjonen vil oppleve noen forbedring som er lik på tvers av landegrenser, hvilket samtidig kan by muligheter for noen type investorer.

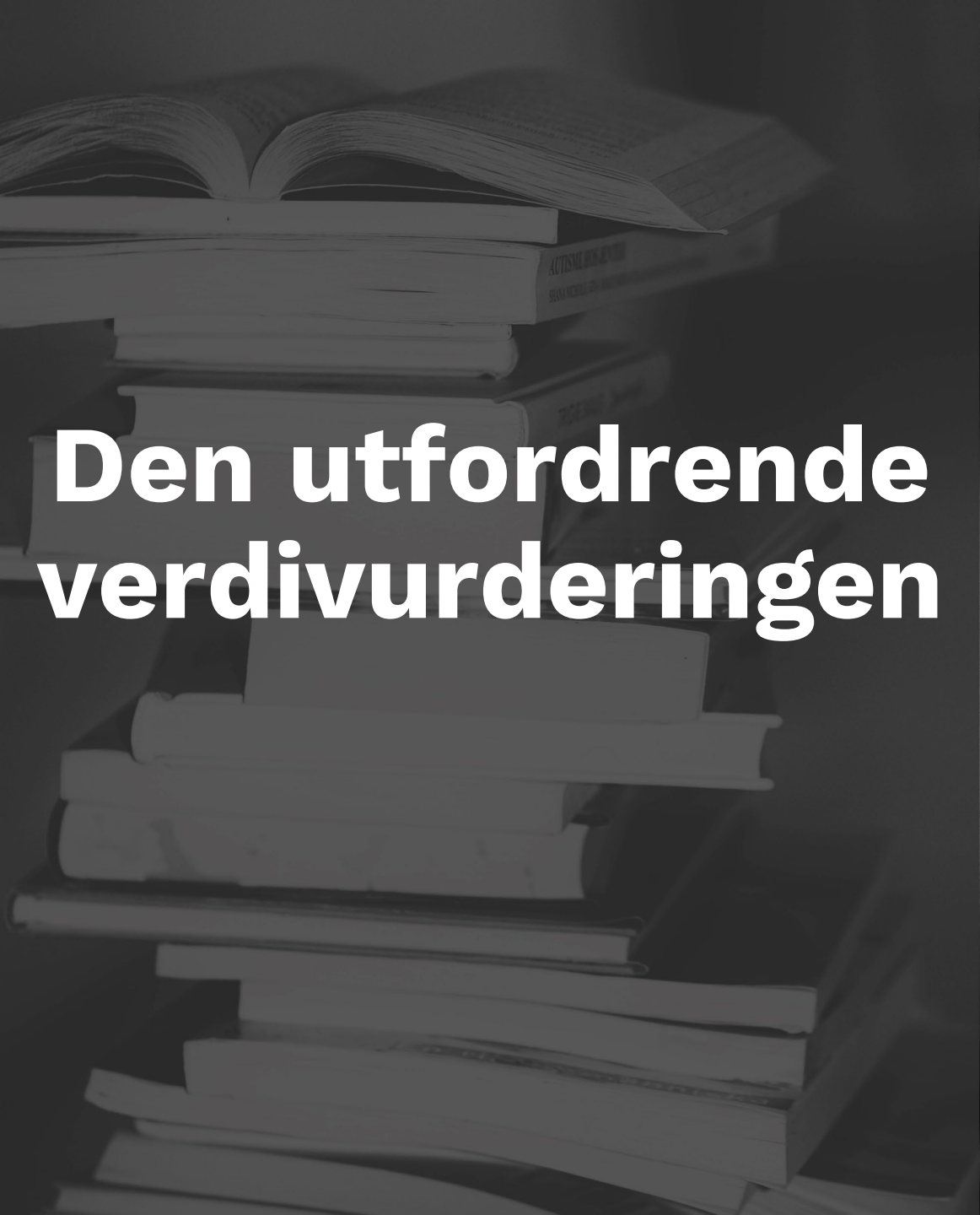


Darwinisme

«We´re now in a kind of Darwinism, with buildings being divided into those that are fit and unfit for purpose.»

Underliggende spørsmål:

Hvem er forberedt på å investere så mye i alt det som er «unfit», for at det kunne kvalifisere til «fit»?



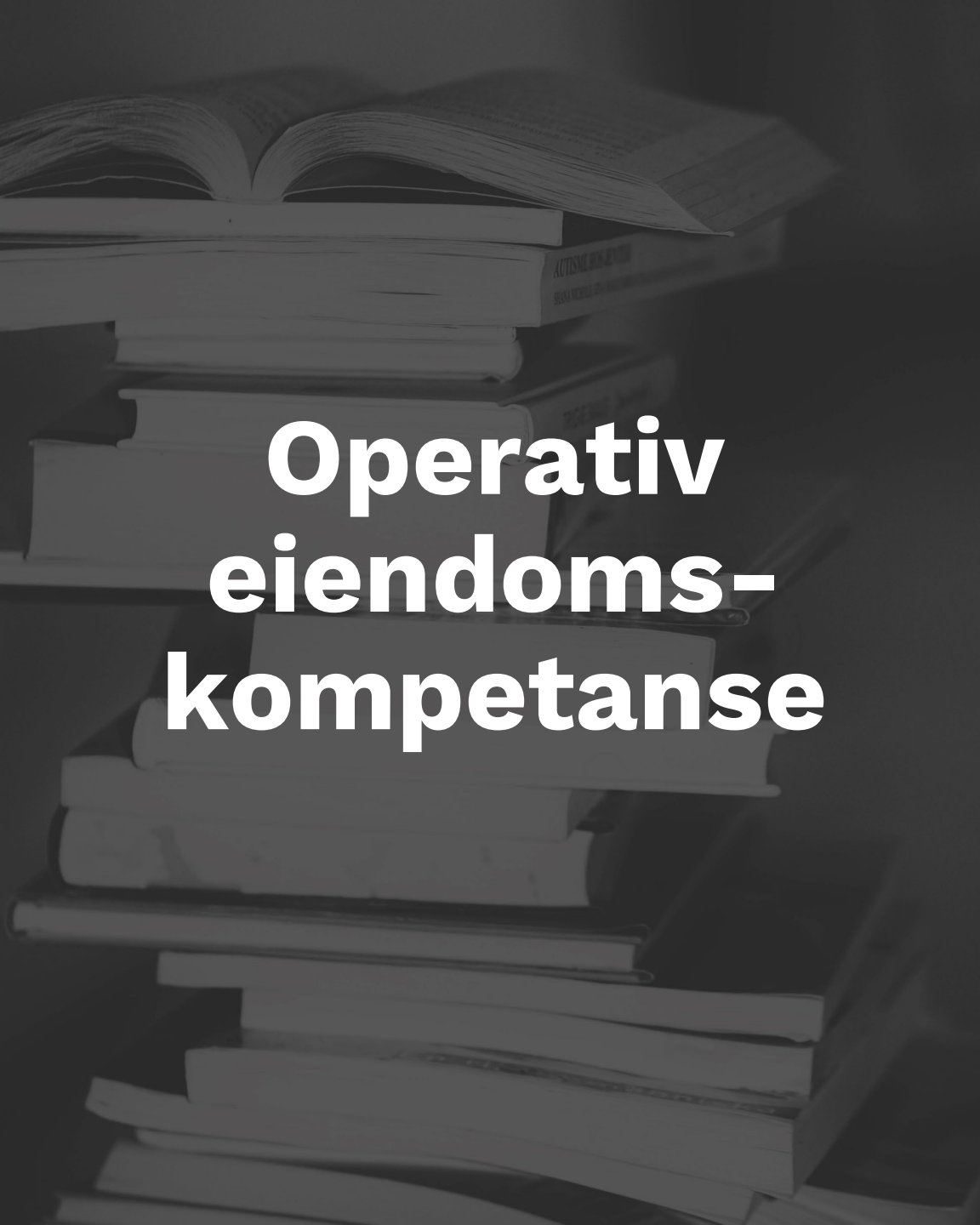
Den utfordrende verdivurderingen

Verdivurdering av eiendom, særlig på tvers av europeiske landegrenser, byr på utfordringer som følge av de enkelte lands lover og reguleringer.

Det store fraværet av gjennomførte og kjente transaksjoner gjør det vanskelig å fastslå et verdibilde som er reelt.

I kombinasjon med en generell motvilje til å nedskrive eiendomsverdier, fører dette til syklusen av usikkerhet og inaktivitet spinner videre (ref den fallende kniven).

«...we´d rather miss the first 10 percent after you hit the bottom than invest now and lose another 30 percent.»



Operativ eiendoms- kompetanse

Mange eiendomsbesittere påtar seg operasjonell risiko på en måte som ikke er gjort historisk, men som sannsynligvis blir avgjørende for deres konkurransekraft.

Eiendomsinvesteringer er ikke lenger kun betinget av det å eie en eiendom, for deretter å innta en passiv rolle.

«You really need to understand the drivers of each specific niche as an asset class, or you can make huge mistakes.»

Eksempelvis datasentre: Forretningscaset handler ikke om eiendommen i seg selv, men om å forstå de underliggende driverne i elektrisitetsforsyningen og levere på dette.



Kunstig intelligens

Nærmere en tredjedel av respondentene har anvendt AI i de siste 12 månedene, og majoriteten av disse tror at AI og maskinlæring vil påvirke de fleste aspekter ved verdikjeden for eiendomsbransjen.

Kan fremskrittene innen teknologi gjøre eiendomsbransjen mye mer effektiv, smidig og hurtig? «Why are we using spreadsheets?»

AI sees nå som et hjelpemiddel til å håndtere ESG, bl.a. til modellering av klimarisiko. Andre advarer mot en iboende fare for cybersikkerhet.



ESG som verdidriver

ESG spås å åpne opp en ny verden av potensielt investeringsbare produkter for private equity og opportunistisk kapital.

Selv om investering i grønn infrastruktur virker tiltrekkende på investorer, er de ikke nødvendigvis beredt til å utføre dette i stor skala ennå (store investeringer i forkant).

Da virker det langt tryggere å investere i lokal infrastruktur, gjennom å installere fornybar energiproduktivitet innenfor rammen av eksisterende porteføljer.

Eksempelvis gjennom solinstallasjoner på store takarealer, som igjen beveger de samme investorene i retning av energi-bransjen.



Bekymringer rundt ESG

Taksonomien fokuserer mer på forbruk av energi i et byggs levetid, fremfor energi brukt på å oppføre det samme bygget.

Suboptimal regulering kan føre til en kultur for grønnvasking.

Om økonomien går i resesjon, kan det bli mer krevende å selge inn ESG.

Kun 37 % av respondentene er villige til å gi avkall på finansiell avkastning i bytte mot innfrielse av ESG-mål.



Mot et paradigme- skifte?

S i ESG krever et paradigmeskifte. Mens E gjerne innebærer tenkning om isolerte aktiva, handler S om å skape steder.

Inkludert i dette jobber europeiske ledere i eiendom med å bygge mer mangfold inn i sine organisasjoner.

Nå er det ikke lenger kun kjønnsbalanse som er ansett som et mål, men også å forholde seg til ulike sosioøkonomiske aspekter – for å motvirke sosial uro.



En ny svane?

«After Covid, war in Ukraine and climate change, the appearance of another black swan remains a high probability»

Et nytt mantra i deler av investorverden:

«Stay alive until 2025»



Og kanskje viktigere

- Investeringer i eiendom faller bak obligasjoner (handel med gjeldsforpliktelser).
- Obligasjoner gir den ønskede avkastningen som investorene ønsker.
- Færre investorer trenger eiendom som aktivaklasse (pt).



Det som gjenstår å se

- En bølge av eiendom i nød?
- Økende likviditet i markedet?
- En mer lånevillig banksektor?



Neste generasjon

De mer progressive eiendomsinvestorene beveger seg forbi de tradisjonelle tre eiendomssektorene kontor, retail og logistikk.

Lederne vender sin oppmerksomhet mot den nye generasjonen av alternative sektorer.

En slik diversifisering reflekterer en økt forståelse for de positive og negative sidene av det bebygde miljøet på samfunnet.

Skillet mellom eiendom og sosial infrastruktur er i ferd med å bli visket ut.

An aerial, high-angle photograph of a modern urban landscape. In the upper left, a multi-lane highway is filled with cars. Below the highway, several modern buildings with glass facades and balconies are visible. The image is dark and moody, with a blue-grey color palette. The text 'Neste generasjon' is overlaid in white.

Neste generasjon

«We try to invest in the economy of the future and not so much in today's economy. We always start with the megatrends, and then you actually automatically end up in newer sectors.»



Eiendomsfag