

Markedsstrukturer i næringseiendomsmarkedet

En deskriptiv analyse av tilbyderkonsentrasjonen i et
næringseiendomsmarked

EIGIL ALF BRAGSTAD
VETLE GULDHAUG REINLI

VEILEDER
Anne Wenche Emblem

Universitetet i Agder, 2022
Handelshøyskolen ved UiA
Institutt for økonomi

Master

Forord

Denne oppgaven er skrevet som den avsluttende delen av siviløkonomstudiet ved Universitetet i Agder. I løpet av studiet har vi opparbeidet oss en bred kompetanse innenfor de respektive områdene økonomisk styring og analytisk finans. Lærdommene vi har gjort oss de siste 5 årene har rustet oss godt for veien videre.

En felles interesse for eiendomsøkonomi førte oss til temaet næringseiendom og samarbeidet om masteroppgaven. Innen for eiendomsøkonomien ønsket vi sette søkelyset på et område som var underrepresentert i forskningsverdenen. Dette gjorde oppgaven til en mulighet til å utvikle selvstendighet, samtidig som vi belyser et område på en måte som kan føre til videre undersøkelser.

Vi ønsker rette en stor takk til venner og familie som har assistert med oppmuntrende ord. En takk rettes til ansatte i Kristiansand kommune og Næringsmegleren Sædberg & Hodne som har ledet oss på rett spor. Mest av alle må vi takke vår veileder Anne Wenche Emblem som har ga oss en ledesnor. Anne Wenche har vært engasjert og svært behjelpelig.

Kristiansand, 1. juni 2022

Eigil Alf Bragstad og Vetle Guldhaug Reinli

Abstract

Our purpose with this thesis was to illuminate a part of the real estate world that has long been somewhat inaccessible for public research. We examined the constellation of owners of commercial property in Kristiansand and calculated the Herfindahl-Hirschman index and concentration ratio for this market. It is our hope that this descriptive analysis of the market for commercial property in Kristiansand could be used for further research on market structure and urban development.

Our thesis is based on second hand data from “Kartverket”, “eiendomsverdi.no” and the municipality’s lists of valuation estimation in relation to taxation. We combined an extensive mapping of market shares in the Kristiansand commercial real estate market from these sources and based the calculations on this dataset.

Our results show that the studied market has a low concentration of providers of commercial property. The index results were far lower than the critical values used by government agencies for maintaining healthy competition. Although, we do suggest that high barriers to entry might be present in the market and act as competition hindering factors. We observe that over the last seven years the market shares of larger providers of commercial property has had on average almost twice the increase in value compared to smaller providers, while larger providers experience lower risk over the same period. There are multiple market effects affecting competition, even though we document low concentration of providers additional research is required to conclude if there is adequate competition in the market.

Keywords: HHI, Concentration ratio, Market structure, Barriers to entry, Commercial property

Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning	8
1.1 Motivasjon og oppgavens formål.....	8
1.2 Problemstilling.....	10
1.3 Bakgrunn	11
1.4 Struktur for oppgaven.....	12
2.0 Begrepsavklaringer	13
3.0 Teoretisk rammeverk	15
3.1 Konkurrans og markedsrett	15
3.1.1 Monopolistic competition theory.....	19
3.1.2 Eiendom som knapphetsgode	19
3.2 Etableringsbarrierer.....	21
3.2.1 Etableringsbarrierer knyttet til investering i næringseiendom.....	21
3.2.2 Finansiering av næringseiendom	22
3.3 Næringseiendom som investeringsalternativ	22
3.3.1 Hvorfor investere i eiendom?	23
3.3.2 Eiendommens avkastning.....	24
Direkte investering i eiendom.....	24
3.3.4 Finansielle- og operasjonelle eiendomsinvesteringer.....	26
3.4 Markedskonsentrasjon.....	27
3.5 Markedsdefinisjoner.....	29
3.5.1 Lokale eiendomsmarkeder, som byer eller steder	29
3.5.4 Leie- og eiemarkedet	30
4.0 Datainnsamling og Forskning	30
4.1 Avgrensning og forskningsdesign.....	30
4.1.1 Casestudie	30
4.2 Forskningsstrategi og metodisk tilnærming.....	32
4.2.1 Datainnsamling	32
4.2.2 Utvalg av data.....	33
4.2.3 Definerings av områdets aktører.....	35
4.2.4 Fremgangsmåte	37
4.4 Endring i aktørenes takseringsverdier	48
4.5 Feilkilder.....	49
4.6 Validitet og reliabilitet.....	50
5.0 Store aktørers eierkonstellasjoner	53
6.0 Resultater	62

6.1 Presentasjon av største aktører.....	63
6.1.1 Største aktører basert på vederlagspriser, takstverdi og antall eiendommer	63
6.1.2 Største aktører basert total Bruksareal (BRA)	64
6.2 Markedskonsentrasjon i studieområdet.....	65
6.2.1 Konsentrasjonsforholdstall blant de tre største aktørene	65
Antall eiendommer	65
6.2.2 HHI-resultater sammenlignet med konsentrasjonsforholdstallet	69
6.3 Forskjell i verdistigning mellom store og små aktører	71
7.0 Diskusjon.....	71
7.1 markedskonsentrasjon	71
7.1.1 Konsentrasjonsforholdstall	71
7.1.2 Herfindahl-Hirschmann Indeks	72
7.2 Tegn på etableringsbarrierer	73
7.3 Forslag til videre forskning	74
7.4 Kritiske merknader	75
8. Konklusjon	75
9. Vedlegg.....	76
10. Litteraturliste	89

Figurliste

Figur 1: Oppgavens studieområde, illustrert innenfor de tykke linjene	8
---	---

Figur 2: Byggeaktivitet for kontorlokaler i Kristiansand sentrum, men antall kvadratmeter på y-aksen (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020)	10
Figur 3: Fordeling av næringsarealer i Kristiansand kommune (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).....	11
Figur 4: Definisjonen av Kristiansand sentrum: «Kvadraturen med tilstøtende næringsområder» (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).	11
Figur 5: Fordeling av næringsarealer i Kristiansand sentrum (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).....	12
Figur 6: Tilbud og etterspørsel (Chamberlin, 1933, s. 17).	16
Figur 7: Maksimert effektivitet under konkurranse (Chamberlin, 1933, s. 21).	17
Figur 8: Forskjell i pris under monopol og under konkurranse (Chamberlin, 1933, s. 13).	18
Figur 9: Studiens 22 kvartaler, som inneholder 443 eiendommer, befinner seg innenfor de tykke linjene.....	31
Figur 10: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på antall eiendommer.	66
Figur 11: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på vederlagspriser. ...	67
Figur 12: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på takseringsverdi....	68
Figur 13: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på bruksareal.....	69

Tabelliste

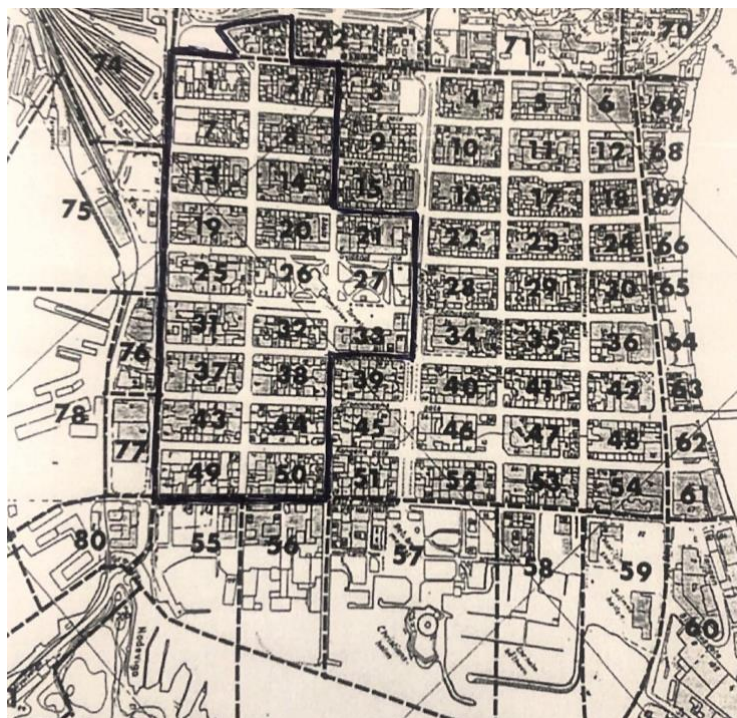
Tabell 1: Aktør 1 sine andeler i spesialforetak med tilordnet bruksareal (BRA).	36
Tabell 2: Aktør 2 sine andeler i spesialforetak med tilordnet bruksareal (BRA).	36
Tabell 3: Aktør 3 sine andeler i spesialforetak med tilordnet bruksareal (BRA).	36
Tabell 4: Et fiktivt eksempel på notering av eierforhold.	37
Tabell 5: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin totale vederlagspris i Stormarkens.	38
Tabell 6: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin markedsandel av Stormarkens basert på vederlagspris.....	38
Tabell 7: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin totale eiendomstakst i Stormarkens.	39
Tabell 8: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin markedsandel av Stormarkens basert på eiendomstakst.....	39
Tabell 9: Et fiktivt eksempel som illustrer bruksareal tilordnet en eiendom oppført med både «bruksareal bolig» og «bruksareal annet».....	40
Tabell 10: Et fiktivt eksempel som illustrerer utregningen av fire seksjoners bruksareal (BRA).....	40
Tabell 11: Et fiktivt eksempel hvor fire forskjellige naboeiendommer er oppgitt med likt bruksareal på eiendomsverdi.no. De oppgitte arealene er ikke summert.....	41
Tabell 12: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sitt totale bruksareal i Stormarkens.....	42
Tabell 13: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin markedsandel av Stormarkens basert på bruksareal.	42
Tabell 14: Kritiske HHI-verdier (Haug, 2004, s. 15).	46
Tabell 15: Eierkonstellasjon i aktøren «Brødrene Mjøland».....	53
Tabell 16: Eierkonstellasjon i aktøren «Olav Thon Eiendomsselskap ASA».....	54

Tabell 17: Eierkonstellasjon i aktøren «Kristiansand kommune».....	54
Tabell 18: Eierkonstellasjon i aktøren «Christiansholm og Guvi».....	55
Tabell 19: Eierkonstellasjon i aktøren «Reme med samarbeidspartnere».....	56
Tabell 20: Eierkonstellasjon i K37 Holding AS.....	57
Tabell 21: Eierkonstellasjon i Senter Invest AS.....	59
Tabell 22: Eierkonstellasjon i Dronningens Kvarter Holding AS.....	60
Tabell 23: Eierkonstellasjon i Remco AS.....	60
Tabell 24: Eierkonstellasjon i Senter Invest AS.....	61
Tabell 25: Eierkonstellasjon i Ring Eiendom AS.....	62
Tabell 26: De fem største aktørene basert på antall eiendommer.....	63
Tabell 27: De fem største aktørene basert på vederlagspriser.....	63
Tabell 28: De fem største aktørene basert på eiendomstakst.....	64
Tabell 29: De ti største aktørene basert på bruksareal.....	64
Tabell 30: Presentasjon av indekser på markedskonsentrasjonen i Stormarkens.....	69
Tabell 31: Tilbyderkonsentrasjon med redusert totalmarked.....	70
Tabell 32: Store og små aktørers gjennomsnittlige verdistigning og standardavviket.....	71

1.0 Innledning

1.1 Motivasjon og oppgavens formål

Markedetsstrukturer i næringseiendomsmarkeder er lite belyst, ikke bare i Kristiansand, men i hele verden. I land med høyere transparens oppleves eiendomsmarkedet som mer attraktivt, og det tiltrekkes mer investeringer (Sadayuki et al., 2019, s. 512). Vi ønsker å kartlegge eierforholdene knyttet til vårt lokale næringseiendomsmarked. Studieområdet vil være i og rundt markens gate, som er byens ubestridte hovedgate, og en av gatene på landsbasis med høyest antall fotgjengere (Kristiansand kommune, 2022). Denne kartleggingen utføres for å øke den offentlige tilgjengelige informasjonen rundt markedsstrukturer i næringseiendomsmarkedet.



Figur 1: Oppgavens studieområde, illustrert innenfor de tykke linjene.

Studieområdet er valgt ut som den mest sentrale delen av Kristiansand sentrum. Stormarkens, illustrert i figuren 1.1, omfatter alle kvartalene langs markens gate, og tre kvartaler rundt torvet og Wergelandsparken. I oppgaven refereres området til som «Stormarkens».

I 2014 gjennomførte dagsavisen Fædrelandsvennen en kartlegging av eierforhold knyttet til Kristiansands forretningskvartaler i sentrumsområdet «City». Ved hjelp av kartverket innhentet regionsavisen data om 1528 hjemmelshavere, og kom frem til at de fem største private aktørene til sammen eide 60.000 kvadratmeter gulvareal (Damsgaard, 2014).

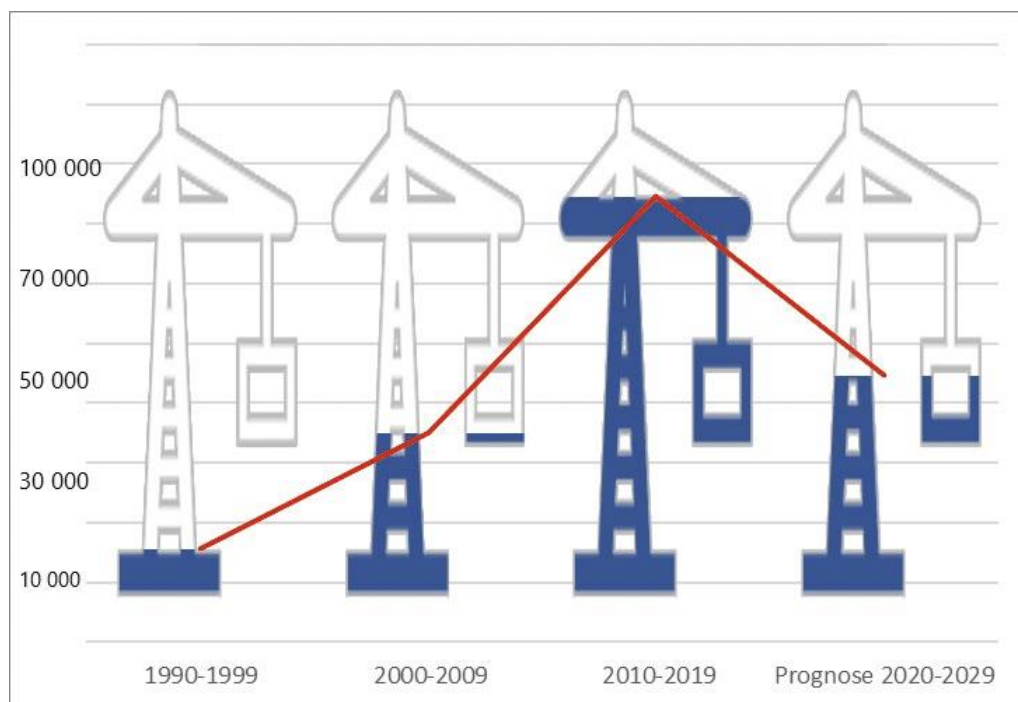
Jeg synes vi er for få aktører i city. Det er en utfordring å videreutvikle Kvadraturen, det hadde vært fantastisk med flere slik at vi fikk muskler til å gjøre det litt raskere.

Følgende sitat uttalte Jon Bjørgum, en av de største aktørene fra tiden Fædrelandsvennens kartlegging fant sted (Damsgaard, 2014).

I Kristiansand kommunes utbyggingsprogram for 2022-2025 vises det til at i kommunen er en rekke næringsarealer under utvikling. Det er planlagt 320 189 nye kvadratmeter med næringsarealer som skal befinne seg i, eller i umiddelbar nærhet til Kristiansand sentrum. Dette utgjør 22,6 % av kommunens totale planlagte næringsarealer (Kristiansand kommune, 2022, s. 50).

53 489 kvadratmeter av disse arealene skal ferdigstilles i kvartalene langs Markens gate (Kristiansand kommune, 2022, s. 59). Markens gate er regnet som «beste beliggenhet» for næringslokaler i Kristiansand sentrum (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, personlig kommunikasjon, 28. mars 2022), og er blant de mest attraktive gatene for eiendomsinvestering i Kristiansand sentrum.

Majoriteten av kontorlokalene i Kristiansand kommune er lokalisert i sentrum (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020). Næringsmegleren Hodne og Sædberg har beregnet historisk byggetakt for kontorlokaler i perioden 1990 til 2019. I tillegg er det blitt utarbeidet en prognose for forventet byggetakt i perioden 2020-2029. Basert på tiårsperioder, er det perioden 2010-2019 som har den klart høyeste byggeaktiviteten, også sammenlignet med prognosene for kommende år (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020). Dette betyr at det har blitt bygget relativt mye næringslokaler i store deler av perioden fra Fædrelandsvennens kartlegging og frem til i dag.



Figur 2: Byggeaktivitet for kontorlokaler i Kristiansand sentrum, men antall kvadratmeter på y-aksen (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020)

1.2 Problemstilling

Oppgavens formål er å undersøke om dagens «store» aktører er alene på topp med et stort gap ned til de mindre aktørene, eller om aktørenes størrelse er jevnt fordelt. Vi gjør en deskriptiv analyse av markedsstrukturen i stormarkens, som en oppfølging av Fædrelandsvennens kartlegging fra 2014. En utredning av tilbyderkonsentrasjonen i markedet for næringseiendom vil brukes som et mål på konkurransenivået (Scitovsky, 1955, s.109). Analysen skal ikke si noe om enkeltaktørenes motivasjon eller gjennomføringskraft, men ved en fullstendig kartlegging av markedskonsentrasjonen vil vi kunne antyde om potensialet er til stede. Etter å ha kartlagt styrkeforholdet mellom aktørene, vil vi supplementere med en undersøkelse på om små og store aktører har hatt lik verdiendring på sine eiendommer i området siden kartleggingen i 2014.

Til hvilken grad er det en tilbyderkonsentrasjon i markedet for næringseiendom i Stormarkens?

1.3 Bakgrunn

Per 2020 finnes det ca. 711 000 kvadratmeter næringsseiendom i Kristiansand sentrum, noe som utgjør om lag 26 % av totalandelen i kommunen. I denne fordelingen defineres sentrum som «kvadraturen med tilstøtende næringsarealer» (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020). Vårt studieområde, Stormarkens, er en del av dette definerte sentrumsområdet.

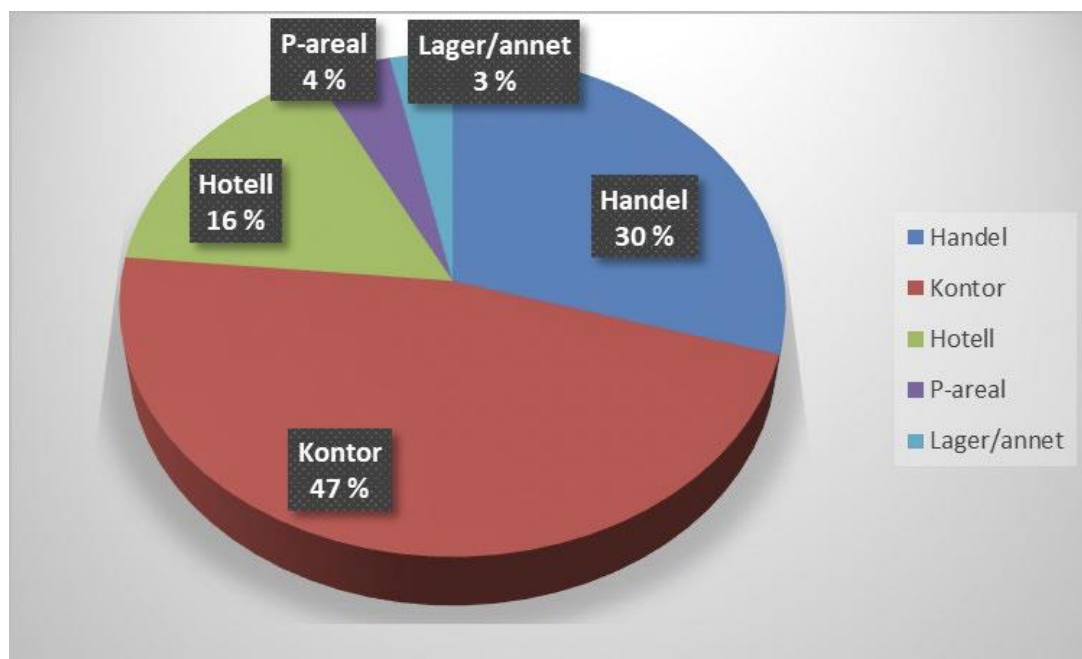


Figur 3: Fordeling av næringsarealer i Kristiansand kommune (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).



Figur 4: Definisjonen av Kristiansand sentrum: «Kvadraturen med tilstøtende næringsområder» (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).

Virksomhetene innenfor logistikk og produksjon har størst arealbehov, og er som regel lokalisert utenfor sentrum. I motsetning, så er virksomheter med mindre arealbehov lokalisert i sentrum. Omlag 93% av all næringsseiendom i Kristiansand sentrum er knyttet til handels-, kontor- og tjenestenæringer (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).



Figur 5: Fordeling av næringsarealer i Kristiansand sentrum (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).

Området «Kvadraturen» er underlagt en byplan omtalt som «Kvadraturen-planen». Denne planen tillater blant annet maksimalt fire etasjer mot gaten, mens de indre bygningene kan bygges i fem etasjer. Målsetningen med planen er å skape et mer innbydende gatemiljø, bedre parkeringsvilkår, flere kontorarbeidsplasser og åpne byrom med egen bylivssone (Kristiansand kommune, 2014, s. 5).

1.4 Struktur for oppgaven

Oppgaven består av åtte kapitler hvor vi i første kapittel introduserer oppgavens tema. I kapittel to definerer vi begreper knyttet til eiendomsrett, mens vi i det tredje kapittelet gjør rede for teori knyttet til konseptene markedskonkurranse, verdsetting av fast eiendom og eiendomsinvestering. I kapittel fire vil forskningsmetoden bli presentert. Dette inkluderer en

beskrivelse av datakilder, fremgangsmåte og utregning av indekser. I det femte kapitlet presenterer vi deler av kartlegging hvor vi fremlegger eksempler på eierkonstellasjoner i markedet. I kapittel seks presenteres resultater og indikasjoner på graden av markedskonsentrasjon. I syvende kapittel diskuterer vi rundt resultatene, før vi i kapittel åtte konkluderer utredningens problemstilling.

2.0 Begrepsavklaringer

Det vil i denne oppgaven være en rekke begreper som blir hyppig brukt. Derfor vil vi definere følgende begreper:

Matrikkelen

Norges offisielle eiendomsregister kalles for matrikkelen. Dette registeret inneholder informasjon om eiendomsgrenser, areal, bygninger, boliger og adresser. Her finner en informasjon om alle bygninger på en eiendom, og om det er registrerte bolig- eller næringsbygg (Kartverket, 2022).

Grunnbok

En grunnboksutskrift er et dokument som tinglyst eier av eiendommen. Her er det også oppgitt eventuelle heftelser, erklæringer og avtaler. Dersom andre personer har tinglyste rettigheter på eiendommer, er også dette dokumentert i grunnboken (Kartverket, 2022).

Hjemmel til eiendomsrett

I Grunnbøkene oppgis det hvem som har hjemmel til eiendommen. En grunnbokshjemmel betegner den tinglyste eieren av en fast eiendom (Eiendomsrett.no, 2022).

Bruksnummer

Bruksnummeret er eiendommens unike identitet. Dette er en tallkode som blir tildelt av kommunen, og kan finnes både i matrikkelen og i grunnboken. Et bruksnummer er nødvendig ved både kjøp og salg av eiendommer (Kartverket, 2022).

Eierseksjoner

En eierseksjon er en sameieandel i en eiendom. Ordningen er vanlig i større bygninger, og eieren av en eierseksjon har eksklusiv bruksrett til sin seksjon, og er samtidig sameier med en brøkdel av hele eiendommen (Kartverket, 2022). En bygård kan for eksempel være delt inn i bolig- eller næringsseksjoner. I en seksjonert eiendom er det alltid et fellesareal som samtlige seksjonseiere har andel i. Når et næringsbygg inneholder forskjellige virksomheter og eiere, er det gunstig med en seksjonering av næringseiendommen (Eiendomsadvokater.no,2022).

Eierseksjonssameie

Alle seksjonseierne utgjør et eierseksjonssameie, og i tilfellene hvor man har næringsbygg, vil næringsseksjonene typisk bestå av kun kontorer og butikklokaler. Dette gjelder for rene forretningsgårder, mens i andre tilfeller kan en bygård inneholde både nærings- og boligseksjoner (Eiendomsadvokater.no, 2022).

Seksjonsnummer

En større eiendom som er seksjonert, vil ha et tilhørende seksjonsnummer i tillegg til bruksnummeret. Dette skjer i tilfeller hvor en eiendom eies av flere personer sammen, og disse skal få enerett til en bestemt bruksenhet av eiendommen. Som eier av enheter i rekkehus, leilighetskomplekser eller blokker får man gjerne tildelt seksjonsnummer. En andelseier i et borettslag, får derimot ikke tildelt bruks- eller seksjonsnummer (Kartverket, 2022).

Vederlagspris

En grunnboksutkrift oppgir vederlaget ved forrige eierskifte av den enkelte eiendom. Markedsverdien av en fast eiendom er det samlede vederlaget selgeren kan få for eiendommen på det åpnete markedet så lenge partene ikke har fellesinteresser som kan påvirke prisen (Kartverket, 2022). Dette betyr at vederlagsprisen er en eiendoms kjøpesum slik den er avtalt mellom kjøper og selger.

Bruksareal

En eiendoms bruksareal er arealet av alle rom med en høyde på minimum 190 cm og en bredde på minimum 60 cm. Bruksarealet sier hvor stor eiendommen er på innsiden, og måles fra innsiden av ytterveggene. Arealet inkluderer innvendige vegger, og derfor har ikke rivning av vegger ved omgjøring av lokaler noen innvirkning på bruksarealet. Balkonger og lignende

er ikke inkludert i målingene av bruksareal, med mindre de er innglasset (Huseiernes Landsforbund, 2015).

3.0 Teoretisk rammeverk

3.1 Konkurransen og markedsrett

I tradisjonell økonomisk analyse antas det at den totale nytteverdien til deltagerne i markedet vil øke når konkurransen styrkes. Paretooptimaliteten er stadiet i en økonomi hvor ressursene er fordelt slik at det ikke kan gjøres noen omfordeling som øker nytten til en konsument, uten å redusere nytten til en annen. Dette vil si at ressursene er fordelt på den mest effektive måten (Gowdy, 2010, s. 65).

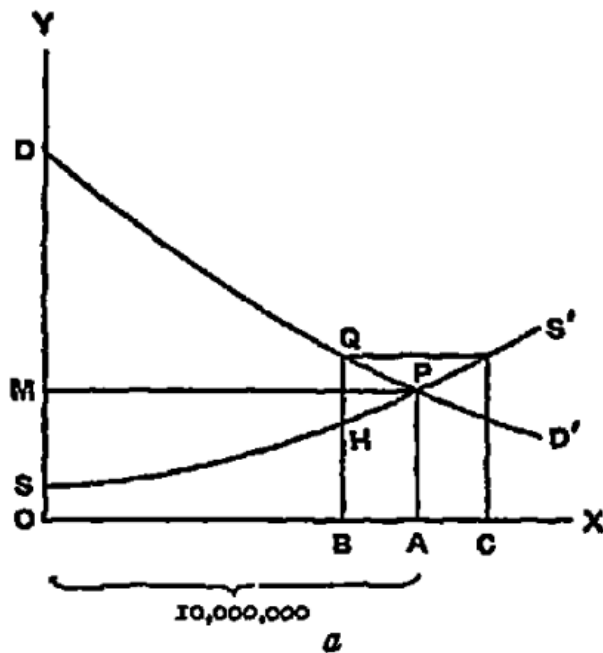
For studiet av markedsstrukturen i et næringssektorsmarked er det interessante konkurransens påvirkning på effektiv bruk av ressurser og høyere produktivitetsevinn for økonomien. Gitt forutsetningene skal konkurranse lede til høyere økonomisk effektivitet. Aktører i markedet insentiveres til å være mer effektive, innovative og responsive på konsumenters preferanser (Whish & Bailey, 2012, s. 7).

Forutsetningene for at fullkommen konkurranse skal lede til økonomisk effektivitet er som følgende:

- Antallet tilbydere og kjøpere er så stor at ingen kan påvirke prisen eller andres handlinger i markedet.
- Alle aktørene i markedet har all informasjonen de trenger tilgjengelig; prisen tilsvarer hele beslutningsgrunnlaget en konsument trenger for å vurdere nytteverdien.
- Det er ingen etableringsbarrierer og ressurser er fullkomment mobile.
- Alle tilbydere er identiske og tilbyr en homogen vare, eneste preferansen konsumentene har er på prisen (Gowdy, 2010, s. 61).

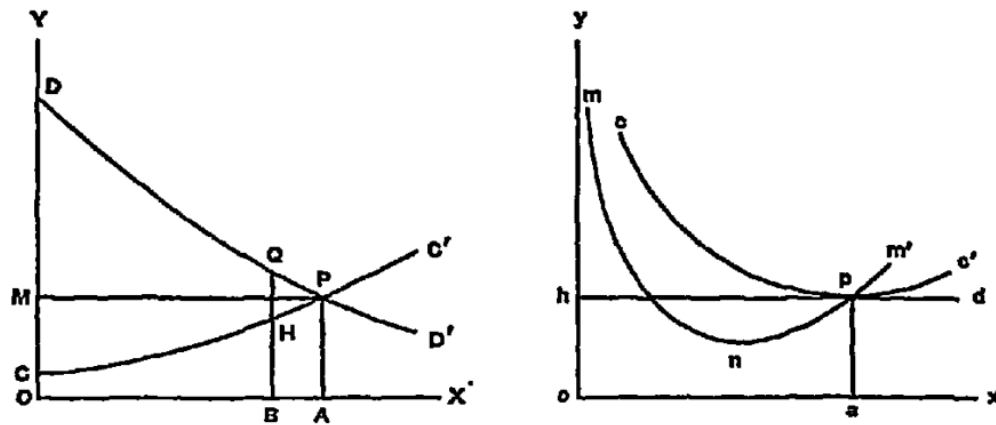
Med disse forutsetningene vil prisen og produksjonsmengden bestemmes av tilbudet og etterspørselen i markedet, og alle tilbydere må forholde seg til denne prisen (Whish & Bailey, 2012, s. 8). Som vist i figur 6 vil tilbudskurven være stigende, da høyere priser vil motivere flere aktører til å entre markedet som tilbydere og produksjonen vil øke (Gowdy, 2010, s. 62).

Det vil si det er en direkte sammenheng mellom prisen og mengden produksjon i markedet. Etterspørselskurven er fallende da en konsument med et gitt budsjett vil bytte eller redusere konsumet ved stigende pris (Gowdy, 2010, s. 63). Krysningspunktet mellom disse kurvene gir prisen for alle aktørene i markedet. Ingen tilbydere kan øke prisen og fortsatt få solgt varen i dette markedet, fordi konsumentene da vil velge de bort for en av de som selger til prisen i krysningspunktet. Det er heller ingen insentiver til å redusere prisen da forutsetningene gjør at alle tilbydere for solgt hele produksjonen sin til markedsprisen (Gowdy, 2010, s. 63).



Figur 6: Tilbud og etterspørsel (Chamberlin, 1933, s. 17).

Videre vil dette bety at på lang sikt vil marginalkostnaden bli lik marginalinntekten (Gowdy, 2010, s. 63). Dette tilsvarer punkt P i figuren til høyre i figur 7. Til høyre for punktet vil kostnaden ved å produsere mer være høyere enn inntektene ved salget. Til venstre for punktet vil kostnaden for produksjonen være lavere enn inntektene ved salget. En aktør som produsere noen annen mengde enn den i likevektspunktet vil derfor ha insentiver til å endre produksjonsmengden (Gowdy, 2010, s. 63).

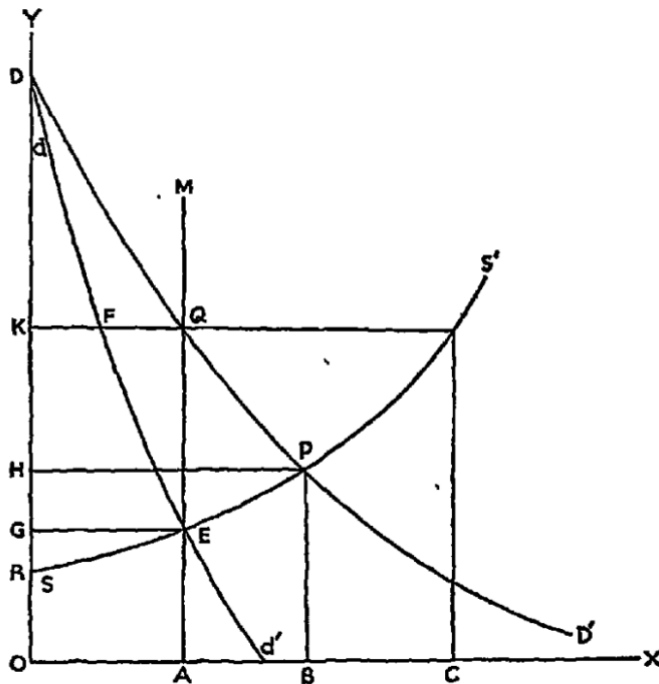


Figur 7: Maksimert effektivitet under konkurranse (Chamberlin, 1933, s. 21).

Fra figuren kan man se at på lang sikt vil aktøren i dette punktet produsere med de laveste gjennomsnittlige kostnadene (AC) mulig i markedet. Produksjonen har den mest effektive ressursbruken mulig, da kun de mest effektive aktørene vil bli værende i markedet. De mindre effektive vil bli utkonkurrert og forlate markedet. På lang sikt vil AC tangere etterspørselskurven i likevektspunktet (Gowdy, 2010, s. 63). Dersom AC ligger over etterspørselskurven vil tilbyderne ha høyere kostnader enn inntekt og forlate markedet til prisen stiger slik at etterspørselen tangerer AC. Om AC ligger under etterspørselskurven vil den høye profitten tiltrekke seg ytterligere tilbydere til markedet fram til etterspørselen og AC tangerer igjen (Gowdy, 2010, s. 63). Derfor vil fullkommen konkurranse føre til at tilbydere opererer så effektivt som mulig, og at markedsprisen blir lik marginalkostnaden. Basert på dette kan man vise at ytterste konsekvens av konkurranse i et marked som oppfyller alle forutsetningene for modellen er optimal produktivitet- og allokerings effektivitet. Det antas også at disse kombinerte effektene tilsvarer maksimert nytte for samfunnet (Whish & Bailey, 2012, s. 6).

Hvordan manglende konkurranse fører til fravik fra denne situasjonen kan vi se av figur 8. Som vist skal konkurranse ha positiv effekt på et marked. Tilsvarende antas det at monopol har uønskede effekter på markedet (Lerner, 1933, s. 157). Monopol referer til en mulighet til å være en eksklusiv tilbyder av en vare eller tjeneste. Konsekvensene av en slik situasjon ligger i makten en monopolist har til å sette prisen etter egne interesser. Under normale omstendigheter antas det at monopolisten setter prisen til nivået hvor profitten maksimeres (Lerner, 1934, s. 157), slik vist i figuren under. Monopolisten er prissetter og konsumentene tilpasser konsumet basert på hva de har råd til i motsetning til hvordan en produsent i et

marked med fri konkurranse er pristager, og tilpasser produksjonen til der prisen er lik marginalkostnaden (Chamberlin, 1933, s. 25).



Figur 8: Forskjell i pris under monopol og under konkurranse (Chamberlin, 1933, s. 13).

Figur 8 viser forskjellen i pris for et gode under monopol og under fri konkurranse. Som nevnt vil prisen på en vare i et marked med fri konkurranse ligge i punktet hvor marginalkostnader krysser etterspørselskurven (Chamberlin, 1933, s. 25), punkt P i figur 8. En monopolist har ingen konkurrenter som kan overta deler av markedsandelen ved å tilby til lavere pris, og kan derfor velge prisen som maksimerer profitten. Det vil si prisen tilsvarende hvor marginal kostnad krysser tilbyders marginale inntekt (Lerner, 1934, s. 157). I figur 8 vil monopolprisen være punkt Q, vinkelrett over punkt E hvor marginalkostnad krysser marginalinntekt. Prisstigningen fra prisen under fri konkurranse til prisen under monopol, vil tilsvare økte kostnader for konsumentene i markedet.

Denne prisøkningen ved mangelfull konkurranse utgjør en "avgift" konsumenten betaler monopolisten, og oppfattes generelt som et samfunnstap. Konsumenter som må betale mer for varen en monopolist tilbyr sammenlignet med hva de ville betalt under fri konkurranse, vil redusere eller skifte konsumet til varer med redusert nytteverdi. Vi vet denne varen har redusert nytte fordi den ellers ville vært førstevalget, før den hypotetiske prisøkningen. Reduksjonen av konsumentens nytteverdi kan ikke utjevnes av monopolistens økte profitt, da

denne tilsvarer konsumentenes økte kostnad (Lerner, 1934, s. 157). Derfor tilsvarer prisøkningen et fravik fra den maksimerte nytten for samfunnet.

Oligopol er markedsstrukturen hvor det finnes to eller flere aktører, men fortsatt så få at det går utover konkurransen i markedet (Friedman, 1982, s. 491). Oligopoler er en mer sannsynlig markedsstruktur enn et rent monopol, da en markedsstruktur med kun en aktør er ytterste konsekvens av markeds konsentrerende prosesser (Friedman, 1982, s. 493). På grunn av de negative konsekvensene av tilbydere med for høy markeds makt vil nasjoner vanligvis arbeide mot en slik markeds konsentrasjon. Selv i tilfeller hvor det er etablert konkurransetilsyn kan effekter som for eksempel høye etableringsbarrierer føre til at oligopoler oppstår utover det som er ønsket politisk (Shapiro & Greenlaw, 2017, s. 220).

Markeds makt referer til evnen en aktør har til å fravike begrensingene i konkurransestyrt prissetting på grunn av sin størrelse, selv om aktøren ikke er eneste tilbyder (Lerner, 1934, s. 157).

3.1.1 Monopolistic competition theory

"Monopolistic competition theory" lansert av Edward Hastings Chamberlin er en kritikk av tradisjonell konkurranseteori der monopol og konkurranse er antitetiske eller gjensidig utelukkende. Chamberlin påstår at skalaen mellom konkurranse og monopol er flytende og at det å bevise tilstander av konkurranse eller monopol ikke er å bevise mangelen på det andre. Tvert imot mener han at for å forklare priser satt i de fleste markeder vil det være nødvendig å vurdere innslag av begge kreftene (Chamberlin, 1933, s. 57).

Under standard konkurranseteori er det vist at likevektsprisen er der hvor etterspørsel er lik tilbud, da dette maksimerer profitt for alle tilbydere (Chamberlin, 1933, s. 114). Men det er med en antagelse at produktet er homogent i øynene til konsumenten, som diskutert er dette sjeldent i praksis og ikke forekommende i eiendomsmarkedet. Dersom aktører kan utøve markeds makt vil prisen ligge høyere enn prisen gitt av likt tilbud og etterspørsel. Det kreves å ta ytterligere hensyn til konsumenters respons til produktdifferansiering for å finne reell likevektspris i et marked (Chamberlin, 1933, s. 173).

3.1.2 Eiendom som knapphetsgode

Eiendomsmarkeder definert på bynivå kan inneholde millioner av individuelle enheter som tomter, hus og bygninger. Hver enhet har en unik beliggenhet, til tross for at nærliggende

enheters beliggenhet kan ligne. Slike markeder, hvor hver vare er unik, omtales som produkt-differensierte markeder (Dipasquale & Wheaton, 1996, s. 25) I tillegg til at eiendommer er unike med tanke på at de ikke kan flyttes, og at en derfor har monopol på beliggenheten, har alle eiendommer spesielle egenskaper knyttet til kvalitet på bygninger og anlegg på eiendommen (Bærug, 2017, s. 35). Fordi karakteristikkene prisen vurderes ut ifra ikke er identiske fra eiendom til eiendom, vil eiendom betegnes som et heterogent gode (Dipasquale & Wheaton, 1996, s. 66). Verdien av enkelte eiendommer varierer mye i takt med eiendommens fysiske egenskaper og beliggenhet. Verdivurderingen basert på disse egenskapene bestemmer eiendommens samlede verdi (Dipasquale & Wheaton, 1996, s. 26).

En markedsrapport gjort av Mallings & co i 2021 viser at normalleien i Bjørvika ligger på mellom 3 200 kr til 3 500 kr per kvadratmeter, og at prime lokaler kan ligge på 4 200kr. Mens på Majorstuen, bare et T-bane stopp unna, ligger normalleien på mellom 2 000 kr til 2 600 kr, med topp pris til 3 200 kr (Saltnes, 2021). Dette illustrerer hvordan all eiendom skilles basert på lokasjon og kvalitet, og at man ikke kan sammenligne eiendom kun basert på kvantitative mål.

Voksende byer gjør urbant areal til et knapphetsgode, da flere mennesker konkurrerer om samme arealer (Nedrelid, 2018, s. 5). Eiendomsmarkedet har en svært lite responsiv tilbudsside, og i en studie av Mayer & Sommerville estimeres tilbudselastisiteten til eiendom til 0,08. Dette vil si at en dobling av eiendomsprisen fører til en økning av tilgjengelig eiendom på kun 8% (Mayer & Somerville, 2000, s. 101). En tilsvarende studie av Dipasquale & Wheaton konkluderte med at en dobling av pris fører til 10 - 12 % økning av tilgjengelig eiendom (Dipasquale & Wheaton, 1994, s. 25). Ifølge modellen til Mayer & Sommerville tar det opptil et år før tilgjengelig tilbud av eiendom responderer på sjokkendringer i etterspørselen (Mayer & Somerville, 2000, s. 101).

Innen eiendomsøkonomi er det begrensinger på hvor raskt konkurranseeffekten kan konvertere en tomt til et nytt formål. Det nye formålet må først kunne bevises å være mer profitabel for en utvikler som muligens allerede er overbevist om at nåværende formål er det ideelle. Skiftet av tomtens formål kan både være tidskrevende og dyrt (Pirounakis, 2013, s. 312). I tillegg er landeiere ofte motivert av ikke-økonomiske aspekter i valgene sine, som fører til at de vil kreve et større tillegg i prisen enn hva en rasjonell aktør er villig til å betale (Pirounakis, 2013, s. 312). Utdfordringene knyttet til umiddelbar informasjonsoverføring forsterkes videre av at eiendommer og tomter ikke er homogene som salgsobjekter i praksis.

Til tross for disse utfordringene er det fortsatt konkurransekraften som i størst grad styrer hvilke formål tomtene utnyttes til (Pirounakis, 2013, s. 312).

Dette kommer av at utvikling og bygging av eiendom tar lang tid. Dersom tilbudet av eiendom i et marked er 2 millioner eiendommer, og gjennomsnittlig verdi reduseres fra kr 3 000 000 til 0 på kort sikt, så ville tilbudet av eiendom i markedet fortsatt vært 2 millioner eiendommer. I motsatt tilfelle, dersom gjennomsnittlig eiendomsverdi hadde steget til 5 millioner, ville tilbudet av eiendommer fremdeles vært det samme. Dette betyr at uavhengig av ekstreme endringer i etterspørselen i markedet, så vil tilbudet av eiendommer være likt på kort sikt (Bærug, 2017, s. 30).

3.2 Etableringsbarrierer

Etableringsbarrierer hindrer nye aktører fra å etablere seg i et marked. Med høye etableringsbarrierer er det lav konkurranse *om* et marked og det vil påvirke konkurransen *i* et marked (Haug, 2004, s. 15). I en rapport fra regjeringen i står det "Jo færre aktører det er i et marked, desto mer konsentrert blir markedsstrukturen. En konsentrert markedsstruktur trenger ikke i seg selv å være et tegn på begrenset konkurranse. Problemet oppstår gjerne når strukturen er slik at det ligger til rette for implisitt eller eksplisitt samarbeid, dvs. når det oppstår en svak konkurransekultur, for eksempel ved at høye etableringshindringer begrenser den disiplinen som ligger i nyetablering" (Finansdepartementet, 2015, s. 193). Hvis det er tilfellet at nye aktører raskt og enkelt kan entre markedet om det oppstår svak konkurransekultur blant de etablerte aktørene, kan det fortsatt være god konkurranse selv med konsentrert tilbyderside.

3.2.1 Etableringsbarrierer knyttet til investering i næringseiendom

Næringseiendom vil si all eiendom som brukes i eiers eller leietakers næringsvirksomhet (Skatteetaten, 2022). For å investere i næringseiendom har det historisk sett vært krevd at investorene har tilgang på større mengder kapital enn det gjennomsnittlige privatpersoner har. Derfor har markedet vært forbeholdt spesielt kapitalsterke privatpersoner eller større selskaper (Kristiansen, 2006, s. 58). Da næringseiendom som regel er verdifulle og komplekse, krever det mye kompetanse og egenkapital for å kunne gjennomføre et kjøp av et næringsbygg. Dette er en etableringsbarriere for aktører som vil inn i markedet for næringseiendom (Scott, 1981,

s. 444). I nyere tid har det likevel blitt flere alternativer for privatpersoner som eiendomsfond og børsnoterte eiendomsselskaper (Kristiansen, 2006, s. 58).

Typiske eiere av verdifull næringsseiendom i dag er børsnoterte eiendomsselskap, eiendomsfond, offentlige og halvoffentlige selskaper, private enkelt investorer eller syndikater. Slike aktører leier ut til brukere av eiendommene som ønsker å fokusere på egen virksomhet, ikke drift av lokalene. I tillegg er det vanlig at eieren hyrer inn et forvalterselskap til generell drift av eiendommen som for eksempel vaktmestertjenester. Dette er en utvikling etter at nye bygningsstandarder krever mer og mer spesialiserte løsninger, med høyere kompetansekrav (Bærug, 2017, s. 200). Disse typiske eierne har oftere tilgang på mengden kapital og kompetanse som kreves for å håndtere etableringsbarrieren i finansiering og drift av næringsseiendom.

3.2.2 Finansiering av næringsseiendom

Historisk sett har næringsbygg blitt bygget spekulativt. Planlegging og anskaffelse av tillatelser kan ofte ta flere år og medfører betydelig risiko. Derfor er dette stadiet av prosessen normalt finansiert av utviklernes egenkapital (Dipasquale & Wheaton, 1996, s. 270).

Å bygge krever vanligvis kortsiktig finansiering som et byggelån fra bank. Ved ferdigstillelse er det markedsforholdene som fastslår hva bygningens virkelige inntektsstrøm vil være for det første tiåret av driften. Etter hvert som verdien etableres, konverterer utviklingsfirmaet normalt det kortsiktige byggelånet til en langsiktig finansieringsforpliktelse (Dipasquale & Wheaton, 1996, s. 271).

Når finansielle eiendomsprosjekter har meget forutsigbare inntekter er banker ofte villige til å gi ut høye lån, tilsvarende 80-85% av kjøpesummen. En risiko i disse tilfellene er at finanskostnadene relativt sett blir så høye at små endringer kan få alvorlige konsekvenser for prosjektet. Egenkapitalen utgjør her bare en liten andel av totalfinansieringen, og en renteøkning mellom 1 og 2% årlig kan være nok til at prosjektet får betalingsproblemer (Kristiansen, 2006, s. 51).

3.3 Næringsseiendom som investeringsalternativ

I forkant av prosjekter bør investor ta stilling til noen gjengående risikoer. Det er for eksempel en risiko for at leienivået faller like mye som egenkapitalprosenten i prosjektet (Kristiansen, 2006, s. 52). Dersom leietakeren da går konkurs etter kort tid, er det en risiko for at hele prosjektets egenkapital går tapt, og at prosjektet ikke lenger er levedyktig. Som investor er det derfor viktig å gjøre en vurdering på om man skal spre sin kapital i forskjellige eiendomsprosjekter, eller investere i et veldiversifisert eiendomsfond (Kristiansen, 2006, s. 52).

Forutsatt at en investor har en klar forståelse av hva den ønsker å oppnå, så vil en perfekt rasjonell investor samle informasjon for å vurdere de ulike alternativene opp mot hverandre. Videre vil den evaluere og rangere de ulike alternativene opp mot hverandre på bakgrunn av informasjonen som er hentet inn. Avslutningsvis i beslutningsprosessen skal den perfekte rasjonelle investoren velge det alternativet som er best i forhold til sitt satte mål (Jacobsen & Thorsvik, 2019, s. 310).

3.3.1 Hvorfor investere i eiendom?

I risikovurderingen av en portefølje er samvariasjonen mellom investeringsalternativene essensiell. Aksjer og obligasjoner var lenge det tradisjonelle finansielle investorer fylte porteføljene sine med. I senere tid har eiendom vist seg og kunne komplementere de tradisjonelle alternativene ved å diversifisere porteføljen, da eiendom har lav og negative samvariasjon med aksjer og obligasjoner (Huang & Ozer, 2019, s. 2). En rekke studier fra blant annet USA og England har vist at en optimal porteføljefordeling inneholder minst 15-20% investering i eiendom. Det vil si at porteføljer med denne andelen investert i eiendom vil ha høyere avkastning enn en portefølje med tilsvarende risikonivå uten investering i eiendom (Kristiansen, 2006, s. 63). Analysene begrunner denne meravkastningen med at eiendom har lav risiko, lav samvariasjon med de tradisjonelle alternativene, samt god avkastning. Disse analysene vil påvirke dagens rasjonelle investorer til å inkludere eiendom i sine porteføljer (Kristiansen, 2006, s. 63).

I følge en historisk analyse gjennomført av Aberdeen Property Investors av perioden 1990-2004, har eiendom utkonkurrert aksjer og obligasjoner som alternativet med best avkastning i Norge, basert på eiendommer uten belåning. Eiendommer med høy belåning vil medføre høyere risiko (Kristiansen, 2006, s. 65), men med investering i eiendom kommer også en kontantstrøm gjennom utleien, som kan veie opp avhengig av forholdet mellom inntekt og

belåning. Utover dette finnes det også rene svakheter med eiendomsinvesteringer. Sammenlignet med alternativene er eiendom lite likvid, som vil si at realisering av investeringen tar lengre tid. Salg av aksjer kan være gjort på et øyeblikk, mens realisering av en direkteinvestering i eiendom kan ta måneder. Den historiske meravkastningen gjør likevel eiendom til et svært attraktivt investeringsalternativ for investorer med mulighet til å håndtere den lave likviditeten (Kristiansen, 2006, s. 67).

3.3.2 Eiendommens avkastning

Eieren av en eiendom mottar løpende avkastning knyttet til eventuelle leieinntekter. Eiendommens verdi vil i tillegg kunne endre seg, og summen av løpende utbetalinger og justerte eiendomsverdier gir investoren en verdjustert avkastning (Kristiansen, 2006, s. 44). Den totale avkastningen eiendommen vil generere kan imidlertid ikke fastslås sikkert før eiendommen selges, og gevinsten måles opp mot investert beløp (Kristiansen, 2006, s. 44).

Verdivurderingen av en eiendom som et investeringsobjekt er kompleks. I tillegg til eiendommens beliggenhet er også leietakers evne til å betale for seg og lengden på kontrakten viktige faktorer (Huang & Ozer, 2019, s. 2). Verdien til en næringseiendom kan ses på som en multiplikator av nettleien eieren mottar. Eiendommens yield er en mye brukt benevnelse på nettopp dette. Yelden er netto leieinntekter dividert på eiendommens verdi. (Kristiansen, 2006 s. 45).

En aktør som investerer 100 millioner i en eiendom med en yield på 6 % kan forvente en årlig avkastning på 6 millioner dersom nettleien er uendret. Leiekontrakter på eiendom reguleres normalt i samsvar med utviklingen av statistisk sentralbyrås konsumprisindeks (KPI). Som følge av at investoren får en realisert avkastning med kompensasjon for løpende inflasjon, kan yield oppfattes som en realrente på investeringen (Kristiansen, 2006 s.45).

3.3.3 Typer investeringer

Direkte investering i eiendom

Kjøp av enkelteiendommer eller en portefølje av eiendommer er måten selskaper tradisjonelt har investert i eiendom. Dette er omtalt som direkte investering (Huang & Ozer, 2019, s. 2). Før en ny skatterreform i 2004 var dette den vanligste måten å selge eiendom på (Kristiansen,

2006, s 59). Den nye reformen inneholder en fritaksmodell, hvor holding- eller investeringselskaper kan reinvestere gevinsten ved salg av aksjer uten gevinstbeskatning. Dette er betinget av at gevinsten blir reinvestert i selskapet, og ikke deles ut til aksjonærene. Ved utbyttebetaling til privatpersoner, må selskapet betale skatt på utbytte på vanlig måte (Bærug, 2017, s. 201). Innføringen av denne metoden har ført til at flere og flere eiere av fast eiendom har organisert seg slik at eiendommen eies av et «single purpose-vehicle», mens aksjene i dette selskapet eies av et holding- eller investeringselskap (Kristiansen, 2006, s. 59). Vi vil videre referere til single purpose-vehicles som spesialforetak. I kontekst av næringseiendom, er et spesialforetak et selskap som kun har som formål å eie en bygning slik at eierforhold kan overdras gjennom salg og kjøp av aksjer (Bærug, 2017, s. 201).

Når eiere av næringseiendommer i større grad insisterer på å selge selskapet som eier eiendommen fremfor selve eiendommen, overfører dette risiko fra selger til kjøper. Et selskapskjøp er mer komplisert og mindre oversiktlig enn et enkelt eiendomskjøp, da den nye eieren etter overtagelse vil sitte igjen med forpliktelser som skatteansvar og forhold til ansatte (Kristiansen, 2006, s. 60).

Direkte investeringer ved kjøp av spesialforetak, fremfor den tradisjonelle organiseringen, gir investorene bedre kontroll på forvaltningen av investeringen, og en kan enkelt vurdere risiko samt påvirke tidspunkt for realisering av gevinster. Aksjer i eiendomsselskap er gjerne enkle å selge og kjøpe, og investorer som velger å investere direkte i spesialforetak kan også få ut alt av selskapets eiendelsverdier ved salg. I tillegg kan eierne selv avgjøre hvilket tidspunkt eiendommen skal selges (Kristiansen, 2006, s. 60).

For mindre investorer kan den manglende likviditeten og de store enhetsstørrelsene være en utfordring ved direkte investeringer (Huang & Ozer, 2019, s. 2). Transaksjonskostnadene forbundet med investeringene er høye, noe som kan føre til utfordringer knyttet til gjennomføring. Dette, og at det kreves profesjonell forvaltning, er ulempen ved direkte investeringer (Kristiansen, 2006, s. 61).

I 2005 var ca. 40% av salg av større næringseiendommer strukturert på en spesifikk måte, basert på fritaksmodellen. Banker og finansorganisasjoner med høy kompetanse på eiendom strukturerer en portefølje med eiendomsprosjekter som er attraktive for investorer. Slik får de finansielle investorene presentert et investeringsalternativ uten å måtte utføre

kompetansekrevende oppgaver som due diligence og forhandlinger (Kristiansen, 2006, s. 61).

Indirekte investering i eiendom

Investeringer i eiendomsaksjer, eiendomsfond og eiendomsliknende obligasjoner er de mest vanlige formene for indirekte investeringer i eiendom (Huang & Ozer, 2019, s. 2). Dette krever mindre eiendomskompetanse fra investors side, samtidig som at det gir en vesentlig bedre risikospredning enn en enkeltinvestering. I forhold til direkte investeringer, er indirekte investeringer i eiendom mer likvide (Huang & Ozer, 2019, s. 2).

Eiendomsaksjer og børsnoterte fond har en vesentlig høyere korrelasjon med aksjemarkedet enn med eiendomsmarkedet. Aksjer og fond er mer likvide, men er også i større grad en aksjeplassering enn en eiendomsinvestering (Kristiansen, 2006, s. 62). På grunn av økt volatilitet vil det for børsnoterte fond nesten alltid oppstå en rabatt på substansverdier. For aksjer vil ikke dette være et avgjørende problem, da man i prinsippet både går inn og ut på samme rabatt (Kristiansen, 2006, s. 62).

3.3.4 Finansielle- og operasjonelle eiendomsinvesteringer

Eiendomsinvesteringer kan i hovedsak deles inn i to typer prosjekter: finansielle og operasjonelle eiendomsprosjekter. Finansielle eiendomsinvesteringer tillater et mer passivt eierskap mens operasjonelle eiendomsinvesteringer krever et mer aktivt eierskap. Man har også investeringer innenfor eiendom som inneholder elementer av begge disse ytterpunktene (Kristiansen, 2006, s. 47).

En finansiell eiendomsinvestering kan ofte kjennetegnes ved kjøp av lange, sikre kontantstrømmer. Kjøp av en eiendom med en 15 års leiekontrakt med en solid og trygg leietaker, er et finansielt eiendomsprosjekt. «Barehouse»-kontrakter er svært gunstige i finansielle eiendomsprosjekter. En slik kontrakt innebærer at leietakeren påtar seg ansvaret for vedlikehold og utskiftningsansvar i forhold til det som er husleielovens normalordning (Wiley, 2014, s. 607). I tilfeller med slike kontrakter er fremtidig avkastning for det meste svært forutsigbar. Kontraktene er ofte etablert i de tilfeller hvor selgeren av eiendommen er brukeren, og man inngår en salg-tilbakeleie-avtale mellom partene (Kristiansen, 2006, s. 48).

Andre eiendomsprosjekter består av flere kortsiktige leieavtaler hvor det også kan være behov for utvikling av bygget. Slike prosjekter kan kategoriseres som operasjonelle (Kristiansen, 2006, s. 49). Ved disse eiendomsinvesteringene har eieren normalt ansvar for utvendig vedlikehold, utskiftninger av tekniske anlegg, eiendomsskatt, forsikringer og offentlige pålegg. Forventet yield og avkastning i operasjonelle eiendomsprosjekter avhenger av utviklingen i markedet for utleie av denne typen lokaler. Makroforhold som sysselsetting, inflasjon og rentenivå vil også kunne spille inn på yield og avkastning (Wiley, 2014, s. 606).

I motsetning til i de finansielle eiendomsprosjektene, så vil det i de operasjonelle prosjektene også være behov for eiendomskompetanse hos investorene. Dersom investor selv mangler denne kompetansen, eller muligheten til å utøve den, er man ved anskaffelse av operasjonelle prosjekter avhengig av en forvalter som kan skape best mulig verdier i eiendommen (Kristiansen, 2006, s. 49). En forvalters oppgave vil i slike tilfeller være å etablere så gode og langsiktige leiekontrakter som mulig. Utover dette vil forvalteren jobbe for å skape en så fleksibel eiendom som mulig. Dette er for å enkelt kunne tilpasse lokalene til ulike typer leietakere i fremtiden. Videre vil man sørge for at teknisk og vedlikeholdsmessig standard er god, uten at nåværende leienivå overstiger det man kan oppnå i markedet for tilsvarende lokaler. Risikoen er normalt sett høyere ved operasjonelle enn ved finansielle prosjekter, og derfor er det vanlig kjøperen oppnår 1-3% høyere yield (Kristiansen, 2006, s. 50).

3.4 Markedskonsentrasjon

Konsekvensene av monopoler og oligopoler ligger i maktforholdet mellom kjøper og selger i gjeldende marked. Dette forholdet defineres i størst grad av antallet og størrelsesfordelingen til de konkurrerende aktørene (Scitovsky, 1955, s.109).

Det finnes noe uenighet blant akademikere om hvordan man best kan måle monopoltendenser i et marked. Det finnes to ledende skoler, hvor den første mener at beste indikasjon på markedsrett er et mål på tilbyderkonstellasjonen, der et marked med høy tilbyderkontrasjon beveger seg mot monopol (Scitovsky, 1955, s.109).

Den andre skolen mener det beste målet baserer seg på å heller måle konsekvensene av monopol i markedet. Dersom store aktører kan øke sin profitt ved å redusere produksjonen, og kreve høyere pris enn markedsprisen ville vært ved fullkommen konkurranse, utnytter de markedsrett til ugunst for markedet (Scitovsky, 1955, s.109). Det vil si at målet handler om

til hvilken grad selskaper kan fravike den markedssatte prisen. For så å bruke den eventuelle differansen fra markedssituasjonen under optimale konkurranse, som et mål på nivå av markedsmakt. Denne indikasjonen går ut i fra at når selskaper kan utøve markedsmakt er det fordi det er manglende konkurranse i markedet (Lerner, 1934, s. 162).

De mest utbredte indeksene basert på tilbyderkonsentrasjon er Herfindal-Hirschman Indeksen (HHI) og konsentrasjonsforholdstallet (CR). HHI er effektiv med data som er bredt tilgjengelig, samtidig som den gir et bilde på antall aktører, og vektning av aktørenes størrelse gjennom kvadrerte markedsandeler. Konsentrasjonsforholdstallet måler derimot kun aktørenes størrelse i forhold til totalmarkedet (Haug 2004, s. 14). Begge indeksene basert på tilbyderkonsentrasjonen peker på monopolnivået fordi et mer konsentrert marked gir høyere potensiale for bruk av markedsmakt (Stigler, 1964, s. 55).

Lerner indeksen er en av de mest utbredte indeksene basert på teorien om hvordan monopolister prissetter ytelsene sine. Lerner lanserer idéen om at den beste måten å vurdere markedsmakt på er marginen mellom pris og marginalkostnad, (formel). Han kritiserer alternative indekser på tilbyderkonsentrasjon for å ikke håndtere økonomiske og sosiale konsekvenser godt nok (Lerner, 1934, s. 166).

Det er definitive forbindelser mellom utøvelse av markedsmakt og monopolnivået i markedet (Scitovsky, 1955, s.109). Konsekvensene kan derfor brukes som en indirekte indikasjon på monopolnivået. Men med denne metoden følger det noen usikkerheter i form av at det er stor variasjon i hvordan konsekvensene av markedsmakt viser seg i forskjellige markeder og på forskjellige monopolnivåer (Scitovsky, 1955, s.109). En annen utfordring ved denne typen indeks er at utregningen krever tilgang på data angående marginalkostnaden til tilbyder, som sjeldent vil være offentlig tilgjengelig.

Etter forskning utført av Thomas Saving og George Stigler som viste at høy konsentrasjon av tilbydere i et marked har positivt korrelasjon med høy verdi i Lerner indeksen, har det åpnet for at disse to målene på markedsmakt kan brukes i tandem (Encaoua & Jacquemin, 1980, s. 87).

Det er gjort mye undersøkelser på hvordan best gi uttrykk for mengden monopol i markedet. Ifølge forskning utført av Joe s. Bain og Michael H. Mann gir tilbyderkonsentrasjon bare et begrenset innblikk i konkurransegraden i et marked. Ifølge forskningen er etableringsbarrierer

også et vesentlig aspekt av markedsstrukturen, og dette må med i vurderingen (Bain, 1956, s. 168; Mann, 1966, s. 300). Denne konklusjonen støttes i en artikkel skrevet av Dale Orr. Artikkelen viser resultater som indikerer at i industrier med høy tilbyderkonsentrasjon, så vil bedrifter i industrier med høye etableringsbarrierer utøve større grad av markedsrett enn i industrier med lavere etableringsbarrierer (Orr, 1974, s. 10).

3.5 Markedsdefinisjoner

3.5.1 Lokale eiendomsmarkeder, som byer eller steder

Et sentralt spørsmål i den geografiske definisjonen av et eiendomsmarked er om det skal defineres av nabolag, by eller på et nasjonalt nivå. Definisjonen av eiendomsmarkedet bør omfatte eiendom som er påvirket av de samme økonomiske forholdene (Dipascuale & Wheaton, 1996, s. 24). I tillegg til at økonomiske forhold som rentenivåer påvirker eiendomsmarkedene i et land, vil også forhold som sysselsetting og inntekt spille inn. Med tanke på at dette varierer innad i et land, kan også regionale eiendomsmarkeder defineres (Dipascuale & Wheaton, 1996, s. 24).

Vi definerer en by som en samling av forskjellige typer tomtutnyttelser som næring og bolig. Byer har ofte en tilhørende forstad og er i samspill med andre byer. En typisk organiseringsform blant byer skal fasiliterer til økonomisk vekst på beste mulig måte (Pirounakis, 2013, s.312). Derfor ser vi på en by som en samling av markeder og produksjonsaktiviteter som igjen tiltrekker seg bosetninger og annen økonomisk aktivitet. W. Christaller sin «central place theory» sier at det finnes en sentral plass hvor diverse økonomiske aktiviteter foregår, og at dette fungerer som kjernen i byen. Christaller utdyper videre at byen vokser rundt denne samlingen og det formes et hierarki da alt tiltrekkes den største samlingen av økonomisk aktivitet (Pirounakis, 2013, s.312).

«Central place theory» vil videre bli referert til som Central Business District, eller bare CBD (Murphy, 1971, s. 8). Utgangspunktet for teorien var bønderes vilje til å betale mer for land nærmere et marked hvor man kunne selge varene sine og spare penger på transaksjonskostnader. Prinsippene ble i senere tid videreført til å beskrive alle aktørers betalingsvilje for nærhet til CBD. I dag er det ikke nødvendigvis fordeler knyttet til reduserte transportkostnader, men heller fordeler forbundet med høyere konsentrasjon av mennesker og aktiviteter. Positive sider ved å lokalisere seg i nærheten av CBD er for eksempel tilgang på større mengde av, og mer diversifisert, arbeidskraft. I tillegg til fordelene finnes det også

motvirkende ulemper som rushtrafikk og høyere konsentrasjon av kriminalitet (Pirounakis, 2013, s. 315).

3.5.4 Leie- og eiemarkedet

For næringsseiendom er det vanlig å skille de som søker leie av lokaler til drift av egen bedrift og de som ønsker kjøpe eiendom for spekulering. I leiemarkedet er det sterk segmentering av objektene da forskjellige bedrifter har forskjellige krav til sine lokaler. Dette er en videreføring av at alle eiendomsobjekter er unike slik vi har påpekt tidligere. Eiemarkedet er annerledes på den måten at kjøpere vurderer kjøp basert på resterende leieinntekter og verdi, hvor alternativene er å investere i andre typer aksjer eller obligasjoner (Bærug, 2017, s. 198). Denne separasjonen er hovedsakelig gjeldende for det vi definerte som finansielle investorer. For investorene i operasjonelle eiendomsprosjekter vil en kontinuerlig vurdering av hva lokale bedrifter etterspør være essensielt for driften. Derfor vil det også være en viss grad av segmentering av eiendomsobjektene for disse aktørene.

4.0 Datainnsamling og Forskning

4.1 Avgrensning og forskningsdesign

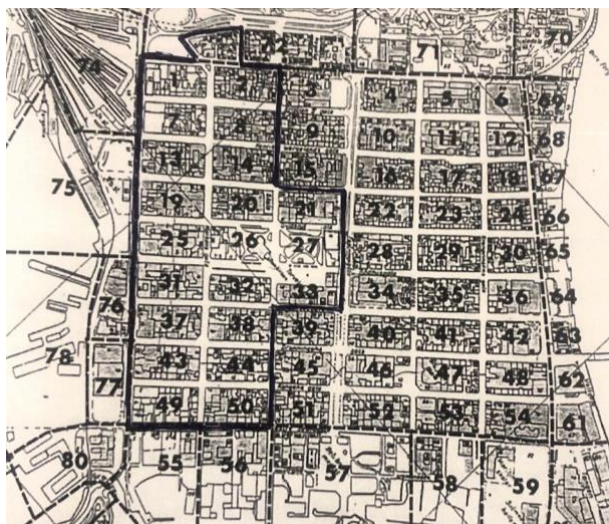
4.1.1 Casestudie

Vi gjør en deskriptiv casestudie for å kartlegge eierforholdene knyttet til næringsseiendom i Kristiansands beste sentrumsbeliggenhet. Gjennom en kvantitativ studie er ambisjonene å si noe om til hvilken grad markedet i Stormarkens er konsentrert blant tilbyderne. Vi sammenligner også store og små aktørers verdiendring på deres eiendommer sine i området siden 2014.

Et grunnleggende kjennetegn ved casestudier er at et fenomen i en naturlig kontekst undersøkes empirisk. Et eksempel på et slikt komplekst fenomen, er hvordan et samfunn og dets nabolag er bygd opp (Yin, 2003, s. 4). En deskriptiv casestudie skal ikke gi uttrykk for et årsak-virkningsforhold, men heller dekke omfanget og dybden av caset som beskrives (Yin, 2003, s. 7).

Casestudier fokuserer på en spesiell enhet, men er ofte svært intensive og omfatter mye informasjon om den enheten som studeres (Grønmo, 2004, s. 91). Det finnes mange forskjellige typer enheter, og de kan avgrensnes i både tid og rom. Avgrensningen i rom, til et bestemt sted, kan gi enheter på ulike nivåer. Enheter som ikke refererer til annet enn seg selv, er det laveste nivået av enheter, og kan kalles for absolutte enheter. Et case kan også være enheter på høyere nivå, også kalt en kollektiv enhet. En slik enhet består av flere absolutte enheter, og kan eksempelvis være en organisasjon eller lokalsamfunn. Innenfor et lokalsamfunn, som kan være en kommune eller et mindre område, vil vi finne flere grupper med enda flere enheter (Jacobsen, 2018, s. 97).

I denne oppgaven er enheten som undersøkes studieområdet, nærmere bestemt markens gate og bygninger rundt torvet. Innenfor denne enheten har vi undersøkt underenheter som 22 kvartaler og 443 enkelte næringsseidommer. Vi har også undersøkt hvilke forskjellige aktører som samarbeider i markedet, noe som også er en underenhet av caset (Grønmo, 2004, s. 91).



Figur 9: Studiens 22 kvartaler, som inneholder 443 eiendommer, befinner seg innenfor de tykke linjene.

Konkurransetilsynet definerer et marked som "den minste gruppe av produkter og geografiske områder der et hypotetisk kartell bestående av hypotetiske tilbydere av disse produktene i disse områdene har vesentlig markedsrett, gitt uendret potensiell konkurranse fra tilbydere utenfor det relevante markedet." (Haug, 2004, s. 14). Markedsavgrensning vil alltid ha veldig mye å si for resultatet i en konkurranseanalyse (Haug, 2004, s. 14). I avgrensningen av

studieområdet, har vi gjort vurderinger på hvilke faktorer som spiller inn på definisjonen av et marked. For Kristiansand anser vi kvadraturen, og hovedsakelig området rundt markens gate, som den naturlige analogien til "Central Business District". Dette er basert på at det er her man finner byens største samling av kontorer og næringslokaler (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020).

Området rundt Markens gate og torvet er ikke uavhengig av potensiell konkurranse fra tilbydere utenfor avgrensningen. Likevel mener vi avgrensningen er hensiktsmessig da området inneholder den største samlingen av næringseiendommer per kvadratmeter (Næringsmegleren Sædberg & Hodne, 2020). Næringsmegleren Sædberg og Hodne i Kristiansand har kategorisert attraktiv beliggenhet for butikklokaler og serveringssteder, og området rundt Markens gate ses på som beste beliggenhet (Næringsmegleren, personlig kommunikasjon). Vi måtte gjøre en avgrensning for å gjøre oppgaven gjennomførbar med hensyn til arbeidsmengde og tilgjengelig tid. Derfor valgte vi området tilsvarende beste beliggenhet, da eiendommene i dette området til en mindre grad vil bli påvirket av konkurranse utenfor avgrensningen.

4.2 Forskningsstrategi og metodisk tilnærming

4.2.1 Datainnsamling

Ved gjennomføring av en casestudie er det seks datakilder som er aktuelle. Disse kildene er dokumenter, opptak, intervjuer, direkte observasjon, deltakende observasjon og fysiske artefakter (Yin, 2003, s. 4). Denne studien baserer seg på flere runder med datainnsamling.

Innhenting av dokumenter er en av de aktuelle datakildene ved gjennomføring av casestudier (Yin, 2003, s. xi), og denne studien baserer seg på dette. Datainnsamlingen var en iterativ prosess, som vil si at funnene som ble gjort medførte behov for ytterligere datainnsamling. I vårt tilfelle var det eksempelvis konkrete avklaringer i forhold til hvem som eier ulike selskaper.

Under kartleggingen av eierforholdene i området har det vært hensiktsmessig å benytte dokumenter som kilder, fordi vi har ønsket en nøytral kilde som beskriver hvordan situasjonen faktisk er. I studien har vi innhentet dokumenter som grunnboksutskrifter fra

kartverket for informasjon om eierforhold. I tillegg har vi benyttet oss av dokumentert selskapsinformasjon fra brønnøysundregistrene, taksert eiendomsverdi fra Kristiansand kommune og informasjon om eiendommenes gulvareal fra databasen eiendomsverdi.

Datainnsamlingen har bestått av sekundære datakilder. En sekundærkilde er en kilde som er avhengig av en annen kilde, altså en primærkilde (Holme & Solvang, 1996, s. 129). Vi har basert forskningen på data hvor informasjonen ikke er hentet direkte fra primærkilden. Grunnbøkene med dokumentopplysninger angående hjemmelshavere fra kartverket, arealinformasjon fra eiendomsverdi.no, selskapsinformasjon fra brønnøysundregistrene og takseringen fra Kristiansand kommune er alle sekundære datakilder. Dette vil si at informasjonen i utgangspunktet er samlet inn med en annen hensikt enn vår forskning (Jacobsen, 2018, s. 140).

For å kunne se på hvordan aktørenes eiendomsverdier har endret seg siden 2014, var vi avhengige av å ha eldre data på eierforhold å sammenligne dagens situasjon med. Dataen knyttet til eierforhold har vi fått tilsendt fra journalist Vegard Damsgaard, som innhentet dataen da den var fersk, i forbindelse med sin kartlegging av området i 2014. Denne dataen bestod kun av informasjon om hvilke personer eller selskaper som hadde hjemmel til eiendomsrett i registrerte eiendommer som ikke var seksjonerte. Informasjonen var i sin tid også innhentet gjennom hjemmelopplysninger fra kartverkets grunnbøker.

4.2.2 Utvalg av data

Under utvelgelsen av data har vi gjort vurderinger av hvilke tilgjengelige variabler som er mest relevante og interessante for en analyse av markedskonsentrasjonen. I indekseringen av en markedskonsentrasjon skal man se på hvor store aktørene er i forhold til hverandre. Hvilken andel en aktør har av et eiendomsmarked går på hvor verdifull eiendom den besitter, og hvor høye leieinntekter den kan få. Derfor var vi interesserte i å innhente data som korrelerer med eiendomsverdi. Initialønsket var å innhente data knyttet til eier per eiendom, gulvareal per eiendom, stand på bygg i forhold til forrige restaurering og eiendomsverdi. Med tanke på at beliggenheten til samtlige eiendommer i området er nokså like, og går under Kristiansands beste sentrumsbeliggenhet, er det stand på bygg og gulvareal som spiller inn på eiendommenes verdier (Bærug, 2017, s. 35). Vi hadde også et ønske om å få tilgang på en oversikt over leiepriser i de ulike næringsbyggene rundt markens gate. Motivasjonen for dette

var å se på om de store aktørene kunne utøve markedsrett ved å presse opp leieprisene for sine eiendommer.

De nevnte attributtene vil påvirke markedsandelen eiendommen utgjør, men ikke alle lot seg innhente som dokumenter. Vi har vært i dialog med Næringsmegleren angående leiepriser på lokaler i området, men dere satt ikke på informasjon som var helhetlig nok til å basere forskningen på. Videre har vi forsøkt oss på å en mer selvstendig datainnsamling, hvor vi undersøkte annonser som lå ute. De færreste av annonsene for utleie av næringslokaler i området inneholdt konkret informasjon om leiepriser. Dette krevde kommunikasjon med meglere, noe som igjen førte til at datagrunnlaget ble for tynt og upresist i forhold til tiden det krevde. Derfor valgte vi å gå videre i studien uten å sammenligne leiepriser for store og små aktører.

Grunnboksutskrift

Grunnboksutskriftene fra kartverket er offentlig tilgjengelige dokumenter som kan lastes ned gjennom innlogging med «min ID». Dette er en tidskrevende prosess, da man i perioder må gjenta innloggingen mellom hver nedlastning. Dokumentene ga informasjon om tomtestørrelser, men ingen informasjon knyttet til byggets gulvareal i de ulike etasjene. De fleste dokumentene herfra ga informasjon rundt når byggene ble oppreist, men denne informasjonen virket noe omtrentlig, og ingen ting angående restaurering eller oppussing. Kartverkets grunnboksutskrift deler informasjon om forrige vederlagspris. Denne informasjonen, som var tiltenkt å si noe om eiendommens verdi, var basert på vederlaget ved siste eierskifte. Dette kunne eksempelvis være et eierskifte fra 1973 eller 2018.

Eiendomstakst

På Kristiansand kommune sine nettsider ligger det offentlig tilgjengelige eiendomsskattelister. Disse skattelister inneholder en takst på samtlige av eiendommene i kommunen. Kommuner kan basere verdien på en eiendom ved to forskjellige fremgangsmåter. Enten ved å engasjere takstfolk til å takserer eiendommene, eller ved å bruke formuesgrunnlaget fra formueskatten. I Kristiansand er takseringen gjort på førstnevnte måte (Kristiansand kommune, 2022). Vi har innhentet de dokumenterte takstene, og knyttet den til alle 443 næringsseiendommene vi har undersøkt.

Nyeste eiendomstakst gjennomført av Kristiansand kommune er fra 2021, og vi har brukt disse tallene som en indikator på hver enkelt eiendoms nåværende verdi. Vi kontaktet deretter kommunen i håp om å få tilgang på en eldre taksering som kunne gi et bedre bilde på hvordan situasjonen var i 2014. Kommunen kunne gi oss tilgang til forrige taksering som ble gjort i 2011. Denne takseringen ble brukt som en indikasjon på verdiene fra 2014.

Bruksareal

Med tilgang til databasen Eiendomsverdi.no får man blant annet informasjon over eiendommers areal. I motsetning til informasjonen fra kartverkets grunnbøker, får man her informasjon om hele byggets bruksareal, og ikke bare tomtearealet. Ved å plote inn eiendommens bruksnummer i søkefeltet, kunne vi notere ned arealene og knytte dem til hver og en eiendom.

Aktører og selskapsinformasjon

For å kunne kartlegge markedskonsentrasjon er det essensielt å definere hvem aktørene er. Aktørene er ikke oppgitt svart på hvitt i grunnbøkene. Hjemmel til eiendomsrett kan tildeles både privatpersoner og selskaper, og en stor aktør vil typisk eie mange forskjellige selskaper. Vi har dokumentopplysninger fra Brønnøysundregistrene angående hvilke selskaper eller aktører som eier hvilke spesialforetak. Da profesjonelle aktørers strategi når det kommer til å investere i eiendom ofte er gjennom å opprette spesialforetak, var jobben med å identifisere aktører meget tidskrevende.

4.2.3 Definerings av områdets aktører

Under kartleggingen av de ulike aktørene har det vist seg at byens største eiendomsaktører eier opptil tosfifret av selskaper som igjen eier næringsseiendom i Stormarkens. For å en identifisere hvem som eier hva, måtte aktørenes konsern og aksjeposter undersøkes. Enkelte spesialforetak er eid av flere selskaper, og disse selskapene kan igjen være eid av flere aktører. Vi har sett mønstre av at aktører samarbeider i investeringene sine. I forbindelse med dette vurderte vi situasjonen dithen at dersom en aktør eier 90% av sin eiendom sammen med en annen aktør, slår vi dem sammen til en felles aktør. Dette har medført prosentutregninger, før vi satt igjen med en oversikt over hvor stor andel de ulike aktørene eier av de ulike eiendommene.

Et illustrert fiktiveksempel med tre aktører, hvor vi har slått sammen de to vi definerer som samarbeidsaktører:

Tabell 1: Aktør 1 sine andeler i spesialforetak med tilordnet bruksareal (BRA).

Aktør 1			
Selskap	Andel i selskap	BRA i selskap	BRA tilordnet aktør
SF 1	30%	5000	1500
SF 2	70%	10000	7000
SF 3	50%	4000	2000
SUM			10500

Tabell 2: Aktør 2 sine andeler i spesialforetak med tilordnet bruksareal (BRA).

Aktør 2			
Selskap	Andel i selskap	BRA i selskap	BRA tilordnet aktør
SF 4	35%	4000	1400
SF 5	60%	8000	4800
SF 6	85%	3000	2500
SUM			8750

Tabell 3: Aktør 3 sine andeler i spesialforetak med tilordnet bruksareal (BRA).

Aktør 3			
Selskap	Andel i selskap	BRA i selskap	BRA tilordnet aktør
SF 1	15%	5000	750
SF 2	30%	10000	3000
SF 7	20%	1000	200
SUM			3950

Her ser vi at aktør 1 og aktør 3 har et tydelig samarbeid. Med aktør 3 sine aksjeandeler i Spesialforetak 1 (SF1) og spesialforetak 2 (SF2), er 94,9% av deres bruksareal fra selskaper

dere eier i lag med aktør 1. Siden aktør 3 eier mer enn 90 % av sin eiendom i området sammen med aktør 1, slår vi dem sammen og ser på dem som en felles, større aktør.

Etter å ha undersøkt alle eierne sine forbindelser i Brønnøysundregistrene, supplementert med proff.no, brøt vi ned eiermassen og slo sammen selskaper og privatpersoner slik at vi stod igjen med 143 aktører på totalt 443 bruksnummer i 2022.

4.2.4 Fremgangsmåte

I målingen av en aktørs markedsrett, har vi sammenlignet deres størrelse i forhold til totalmarkedet. Vi har gjort mål av tilbyderkonsentrasjonen i fire forskjellige instanser: basert på antall eiendommer, vederlagspris, eiendomstakst og bruksareal.

Indekser basert på antall eiendommer i aktørenes portefølje

Eierinformasjonen vi får fra grunnboksutskriftene er nøyaktige. Her er det oversikt over eiere som privatpersoner med fullt navn, eller som selskaper. Eierforholdene har vi notert ned i Excel-dokumenter, og knyttet dem til sine respektive bruksnumre. Den som har hjemmel til eiendomsrett kan enten stå oppført som eier av en eiendom eller som eier av en seksjon.

Tabell 4: Et fiktivt eksempel på notering av eierforhold.

Bruksnummer	Seksjonert	Hjemmel til eiendomsrett
100/1000_1	Ja	Kari Nordmann
100/1000_2	Ja	Ola Nordmann
100/1001	nei	Næringseiendom AS

Det var ikke overkommelig for oss å finne et nøyaktig forholdstall mellom seksjoner og eiendommer, og siden det er de største eiendommene som seksjoneres, valgte vi å vekte begge former likt. Antall eiendommer en aktør eier sier ikke nødvendigvis alt om størrelse og makt, men informasjonen er pålitelig. Derfor startet vi undersøkelsen med å basere totalmarkedet på antall eiendommer.

Indekser basert på vederlagspris

Den neste instansen ved utregningen av indeks-verdiene, var basert på siste vederlagspris fra grunnboken. Her definerte vi totalmarkedet ved å summere sammen siste dokumenterte

vederlagspris for samtlige bruksnummer for næringseiendommer i det avgrensede området. Deretter tilordnet vi summen av alle vederlagspriser som var registrerte på de ulike eiendommene, til eiende aktør. Slik kartlegger vi aktørenes markedsandel, og bruker dette for indeksutregningen.

Tabell 5: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin totale vederlagspris i Stormarkens.

Vederlagspris Næringseiendom AS				
Bruksnummer	Hjemmelshaver	Andel i Selskap	Vederlagspris per eiendom	Vederlagspris tilordnet aktør
100/1001	Næringseiendom AS	100 %	10 000 000 kr	10 000 000 kr
100/1002	Stormarkens AS	50 %	14 000 000 kr	7 000 000 kr
100/1003	Stormarkens Torv AS	25 %	40 000 000 kr	10 000 000 kr
SUM				27 000 000 kr

Tabell 6: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin markedsandel av Stormarkens basert på vederlagspris.

Markedsandel Næringseiendom AS	
Vederlagspris Næringseiendom AS	Totalmarked vederlagspris
27 000 000 kr	2 000 000 000 kr
Markedsandel Næringseiendom AS	
27/2 000	

Indekser basert på eiendomstakst

Neste utregningsenhet kan kategoriseres tett opp mot vederlagsberegningen. Vi ønsket også her å vurdere aktørenes størrelse i forhold til eiendomsverdi. I stedet for vederlagspriser knyttet vi aktørenes totale verdier til gårdsnumrenes eiendomstakst som avgitt ved kommunens skatteberegning, og baserte markedet på den totale taksten i området. Kristiansand kommune sine takseringer fra 2011 ble benyttet som et mål på situasjonen i 2014, mens vi brukte den nyeste takseringen fra 2021 for i dag.

Tabell 7: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin totale eiendomstakst i Stormarkens.

Eiendomstakst Næringseiendom AS				
Bruksnummer	Hjemmelshaver	Andel i Selskap	Eiendomstakst per eiendom	Eiendomstakst tilordnet aktør
100/1001	Næringseiendom AS	100 %	20 000 000 kr	20 000 000 kr
100/1002	Stormarkens AS	50 %	28 000 000 kr	14 000 000 kr
100/1003	Stormarkens Torv AS	25 %	80 000 000 kr	20 000 000 kr
SUM				54 000 000 kr

Tabell 8: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin markedsandel av Stormarkens basert på eiendomstakst.

Markedsandel Næringseiendom AS	
Vederlagspris Næringseiendom AS	Totalmarked vederlagspris
54 000 000 kr	4 000 000 000 kr
Markedsandel Næringseiendom AS	
54/4 000	

Indekser basert på bruksareal

Studiens siste indeks baserer seg på å måle aktørenes størrelser uttrykt ved andel av samlet næringsareal i kvadratmeter (m^2) i Stormarkens. I tilfellene hvor en eiendom består av flere bygninger, har vi slått sammen bruksarealet fra de forskjellige bygningene og tilordnet summen til eiendommen.

Det finnes eiendommer som står oppført med både «bruksareal bolig» og «bruksareal annet», som vi har definert som næringsarealer. Så lenge disse eiendommene er ikke-seksjonerte, har vi kun notert ned bruksarealet for det vi anser som næringseiendom.

Tabell 9: Et fiktivt eksempel som illustrer bruksareal tilordnet en eiendom oppført med både «bruksareal bolig» og «bruksareal annet».

Bruksnummer 100/1	
BRA Bolig	2 000 m ²
BRA annet	5 000 m ²
BRA tilordnet eiendommen	5 000 m ²

Seksjonerte eiendommer

Det har vært store utfordringer knyttet til innhenting av arealinformasjon for de seksjonerte eiendommene. Eiendomsverdi.no oppgir i de aller færreste tilfellene arealinformasjon for de ulike seksjonene, men bare eiendommens totale bruksareal. Derfor har vi for seksjonerte eiendommer beregnet seksjonenes areal basert på deres respektive sameiebrøk i forhold til eiendommens totale bruksareal (inkludert boligarealet). I de fleste tilfeller vil sameiebrøken ha nær sammenheng med arealet, men ikke alltid (Huseiernes Landsforbund, 2022). Dette gjør arealestimatet ganske nøyaktig, men muligens noe mindre nøyaktig enn for ikke-seksjonerte eiendommer.

Tabell 10: Et fiktivt eksempel som illustrerer utregningen av fire seksjoners bruksareal (BRA).

Bruksnummer	Eiendommens BRA	Seksjonens sameiebrøk	Seksjonens BRA
100/1_1	5 000 m ²	(25/100)	1 250 m ²
100/1_2	5 000 m ²	(10/100)	500 m ²
100/1_3	5 000 m ²	(60/100)	3 000 m ²
100/1_4	5 000 m ²	(5/100)	250 m ²

I noen tilfeller har vi valgt å ikke notere ned bruksarealet som er notert ned på eiendomsverdi.no. Disse tilfellene kommer i tillegg til boligarealene, og tyder på historiske areal mer enn dagens situasjon. Bygningene vi ikke har notert ned areal for har på eiendomsverdi.no vært merket med følgende:

- «Bygningsnummer utgått»
- «Bygning revet/ brent»
- «Bygning flyttet»

Eiendommer med sammenslått areal

Det fremkommer tilfeller av at eiendommer som ligger ved siden av hverandre står oppført med nøyaktig samme areal. I alle slike observerte tilfeller har eieren vært den samme for begge eiendommene.

Kartverket fremlegger et norgeskart på norgeskart.no. Her er stormarkens tydelig skissert, og vi kan sammenligne eiendommers relative størrelse. I tilfellene hvor eiendomsverdi.no har oppgitt nøyaktig samme areal for to naboeiendommer, har vi sammenlignet eiendommens relative størrelser på norgeskart.no. I samtlige tilfeller har størrelsene sett ut til å vike fra hverandre. Vi har også sammenlignet disse eiendommene med andre nærliggende eiendommer, med både tomtestørrelse og antall etasjer.

Arealmålene oppgitt på Eiendomsverdi.no virker å være ferdig sammenslått mellom eiendommene. Vi vurdert situasjonen dithen at naboeiendommene med nøyaktig likt areal er oppført med et felles areal på eiendomsverdi.no.

Tabell 11: Et fiktivt eksempel hvor fire forskjellige naboeiendommer er oppgitt med likt bruksareal på eiendomsverdi.no. De oppgitte arealene er ikke summert.

Bruksnummer	Eiendommens BRA
100/101	1 268 m ²
100/102	1 268 m ²
100/103	1 268 m ²
100/104	1 268 m ²
SUM	1 268 m ²

Unntakstilfeller

Når det gjelder bruksareal merket med «annet», har vi ved to gjentatte tilfeller unnlatt å inkludere eiendommene:

- *Eiendommer med bygningstyper merket med «Garasjehus annekst til bolig»:* dette inkluderes ikke i arealberegningen da både en garasje og et annekst til bolig viker fra skatteetatens definisjon på hva en næringseiendom er.
- *Eiendommer som ikke har noen bygning:* Disse eiendommene er ikke oppført med noe bruksareal. Eksempler på slike eiendommer kan være parkeringsplasser eller brygger. Selv om tomtearealet er oppgitt, har vi notert ned 0 kvadratmeter for disse

eiendommene. Det må påpekes at vi i motsetning har vi inkludert bruksarealet til eiendommer med bygningstyper merket med «parkeringshus».

Bruksareal per aktør

Etter å ha notert ned og regnet oss frem til bruksarealet for hver enkelt eiendom, knyttet vi dette til de respektive hjemmelshaverne. Deretter la vi sammen bruksarealene for samtlige bruksnumre i studieområdet og kom frem til et totalmarked basert på bruksareal. Dette la grunnlag for å kunne regne ut aktørenes markedsandeler.

Tabell 12: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sitt totale bruksareal i Stormarkens.

Bruksareal Næringseiendom AS				
Bruksnummer	Hjemmelshaver	Andel i Selskap	Bruksareal per eiendom	Bruksareal tilordnet aktør
100/1001	Næringseiendom AS	100 %	5 000 m ²	5 000 m ²
100/1002	Stormarkens AS	50 %	8 000 m ²	4 000 m ²
100/1003	Stormarkens Torv AS	25 %	12 000 m ²	3 000 m ²
SUM				12 000 m ²

Tabell 13: Et fiktivt eksempel som illustrerer Næringseiendom AS sin markedsandel av Stormarkens basert på bruksareal.

Markedsandel Næringseiendom AS	
Vederlagspris Næringseiendom AS	Totalmarked vederlagspris
12 000 m ²	400 000 m ²
Markedsandel Næringseiendom AS	
3/ 100	

Oppsummering av gjennomføringen av indeksene

Etter kartlegging av eierforhold, vederlagspris, takseringsverdi og bruksareal, og hvilke samarbeidspartnere det vil være fornuftig å se på som felles aktører, har vi oversikt over hvor mange eiendommer aktørene eier, deres totale eiendomsverdi og deres totale bruksareal.

Dermed har vi grunnlaget for å kunne undersøke markedskonsentrasjonen i og rundt markens gate basert på antall eiendommer, vederlagspris, eiendomsverdi og bruksareal.

4.2.3.1 Beregning av markedskonsentrasjon

I analysedelen av deskriptive studier kan man slå sammen flere variabler til indekser (Grønmo, 2004, s. 267). Som nevnt i teorikapittelet, er det spesielt tre indekser som kan brukes som gunstige mål på markedskonsentrasjon; Herfindah-Hirschmann Indeks, Concentration ratio indeks og Lerner Indeks.

Vi hadde opprinnelig et ønske om å gjennomføre Lerner-indeksen for markedet. Da vi etterhvert møtte på utfordringer knyttet til variablene indeksen betrakter, hovedsakelig aktørens marginalkostnad, utførte vi kun HHI-indeksen og CR-indeksen i analysen av datamaterialet.

TIL diskusjon: Både HHI-indeksen og konsentrasjonsforholdstallet måler en aktørs størrelse i forhold til et totalmarked. Det at konsentrasjonsforholdstallet verken tar hensyn til antall bedrifter i en næring eller størrelsesfordelingen mellom de største aktørene må kunne regnes som en svakhet. «Dette er uheldig da det er vanlig å anta at markedsdominans av enkeltforetak er et uttrykk for markedsrett. Slike hensyn blir imidlertid ivaretatt av HHI».

Konsentrasjonsforholdstallet

Vi har regnet ut Konsentrasjonsforholdstallet (CR) for markedet i fire forskjellige instanser, basert på fire forskjellige datagrunnlag. De forskjellige instansene baserer seg som nevnt på antall eiendommer, totale vederlagspriser, totale takseringspriser og totalt bruksareal i området. CR for et marked er gitt ved følgende formel:

$$CR = \sum_{i=1}^n S_i$$

Hvor:

n = de x -antall største aktørene som undersøkes

$i = 1, \dots, n$

s_i = markedsandel for den i 'te aktøren

(Haug, 2004, s. 14).

En aktørs individuelle markedsandel, s_i , er gitt ved følgende formel:

$$S_i = \frac{\text{Aktørens eiendom}}{\text{Totalmarkedet}} \text{ (Cheung et al., 2017).}$$

Konsentrasjonsforholdstallet for de tre største aktørene i markedet (S1, S2 og S3) er gitt ved følgende formel:

$$CR_3 = \sum_{i=1}^3 S_i = S_1 + S_2 + S_3 \text{ (Cheung et al., 2017).}$$

For å kunne tolke resultatene av et konsentrasjonsforholdstall, er det viktig med et sammenligningsgrunnlag. Det norske konkurransetilsynet arbeider for å bidra til effektiv ressursbruk ved å fremme konkurranse til fordel for forbrukere og næringslivet i landets ulike markeder (konkurransetilsynet, 2022). Den statlige etaten vil undersøke fusjoner og oppkjøp dersom en av følgende to terskelverdier er oppfylt etter en fusjon eller et oppkjøp:

1. Summen av partene i oppkjøpet/fusjonen tilsvarer 40 % eller mer av markedet.
2. Den samlede markedsandelen til de tre største aktørene utgjør mer enn 60 % av markedet inklusiv den fusjonerte/ oppkjøpte enheten (Haug, 2004, s. 14).

For å eksemplifisere utregningen for de ulike instansene vil vi gjøre rede for fremgangsmåten i tilfeller hvor vi regner ut CR for de tre største aktørene:

Antall eiendommer

$$CR = \sum_{i=1}^n S_i$$

Hvor:

n = største aktøren basert på antall eiendommer

$i = 1, \dots, n$

S_i = største aktørens antall eiendommer / totalt antall eiendommer i området (Haug, 2004, s. 14).

Vederlagspris

$$CR = \sum_{i=1}^n S_i$$

Hvor:

n = største aktøren basert på summen av vederlagsprisene knyttet til aktørens næringsseidommer

$i = 1, \dots, n$

s_i = største aktørens vederlagspriser / summen av vederlagsprisene knyttet til samtlige næringsseidommer i området

(Haug, 2004, s. 14).

Takseringsverdi

$$CR = \sum_{i=1}^n S_i$$

Hvor:

n = største aktøren basert på summen av takseringsverdi knyttet til aktørens næringsseidommer

$i = 1, \dots, n$

s_i = største aktørens takseringsverdier / summen av takseringsverdier knyttet til samtlige næringsseidommer i området

Bruksareal

$$CR = \sum_{i=1}^n S_i$$

Hvor:

n = største aktøren basert på summen av bruksareal knyttet til aktørens næringsseidommer

$i = 1, \dots, n$

s_i = største aktørens bruksareal / summen av bruksareal knyttet til samtlige næringsseidommer i området

Herfindahl-Hirschmann index

Også Herfindahl-Hirschmann indeksen (HHI) har blitt gjennomført i fire forskjellige instanser, basert på fire forskjellige datagrunnlag. De forskjellige instansene baserer seg, som CR-indeksen, på antall eiendommer, totale vederlagspriser, totale takseringspriser og totalt bruksareal i området. HHI for et marked er gitt ved følgende formel:

$$\text{HHI} = \sum_{i=1}^n (s_i)^2 \quad (\text{Haug, 2004, s. 15}).$$

Hvor:

n = Antall aktører i markedet

$i = 1, \dots, n$

s_i = den i 'te aktørens markedsandel

(Haug, 2004, s. 15)

Resultatet av indeksen skal definere graden av konsentrasjonen i et marked, og de amerikanske konkurransemyndighetene deler markeder inn i følgende tre hovedkategorier av konsentrasjonsgrader:

Tabell 14: Kritiske HHI-verdier (Haug, 2004, s. 15).

Resultat av HHI	Grad av markedskonsentrasjon
$\text{HHI} < 0,1$	Lav konsentrasjonsgrad
$0,1 < \text{HHI} < 0,18$	Moderat konsentrasjonsgrad
$\text{HHI} > 0,18$	Høy konsentrasjonsgrad

Antall eiendommer

$$HHI = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

Hvor:

n = Antall aktører i området

$i = 1, \dots, n$

s_i = den i 'te aktørs næringseiendommer området/ totalt antall næringseiendom i området

Vederlagspris

$$HHI = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

Hvor:

n = Antall aktører som eier to eller flere næringseiendommer i området

$i = 1, \dots, n$

s_i = summen av vederlagsprisene til den i 'te aktør i området / summen av vederlagsprisene knyttet til samtlige næringseiendommer i området

Takseringsverdi

$$HHI = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

Hvor:

n = Antall aktører som eier to eller flere næringseiendommer i området

$i = 1, \dots, n$

s_i = summen av takseringsverdiene til den i 'te aktør i området / summen av takseringsverdier knyttet til samtlige næringseiendommer i området

Bruksareal

$$HHI = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

Hvor:

n = Antall aktører som eier næringsseiendom i området

$i = 1, \dots, n$

s_i = summen av bruksareal registrert på aktørens næringsseiendommer i området/ summen av bruksarealet knyttet til samtlige næringsseiendommer i området

4.4 Endring i aktørenes takseringsverdier

Videre gjorde vi en utregning av store og små aktørers verdiutvikling på eiendommene sine.

Vi definerer store aktører som de som står som eiere av eiendommer med tilhørende takseringsverdier på mer enn 100 000 000 kr i Stormarkens per Kristiansand kommunes siste taksering i 2021. Disse aktørene er også definerte som store aktører i 2014. Resterende aktører er definert som små aktører.

Da datagrunnlaget vi fikk tilsendt fra 2014 kun inneholder opplysninger angående ikke-seksjonerte eiendommer, inkluderer vi kun slike eiendommer i utregningen, også for dagens marked. Endringen i en aktørs takseringsverdi ble funnet på følgende måte:

Endring i takseringsverdi = Takseringsverdi tilordnet aktørens eiendommer 2022 -
Takseringsverdi tilordnet aktørens eiendommer 2014

Prosentvis endring for den enkelte aktør fant vi frem på følgende måte:

$$\mu = \frac{\text{Endring i takseringsverdi}}{\text{verdi 2014}}$$

I sammenligningen av store og små aktørers verdiendring, regnet vi ut gjennomsnittlig prosentvis endring per definerte gruppe.

Til slutt regnet vi ut variansen og standardavviket for de grupperte aktørene. Variansen, som er den gjennomsnittlige størrelsen av avvikskvadratene (Løvås, 2018, s. 58), er gitt ved følgende formel:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(\text{Verdiendring} - \text{Gjennomsnittlig verdiendring})^2}{\text{antall observasjoner}}$$

Variansen er et steg i utregningen av standardavviket, og det er dette aviket som er mest interessant. Standardavviket er et typisk avvik fra gjennomsnittet, og gitt ved følgende formel:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \text{ (Løvås, 2018, s. 58).}$$

4.5 Feilkilder

Utvalgsfeil inntreffer dersom utvalget ikke er representativt for populasjonen (Gudevold & Kirkhus, 2020, s. 22). I vår studie er den tilsiktede populasjonen all næringseiendom i markedet. Matrikkelen i Kristiansand kommune er mangelfull og består av eldre informasjon som i noen tilfeller ikke er oppdatert etter ombygginger (Næringsmegleren, 2020). Dette gjør vårt datasett utsatt for utvalgsfeil, men etter å ha kontrollert matrikkelens informasjon om en eiendom er ment for bolig eller næring opp mot Eiendomsverdi.no sin informasjon om bruksarealets formål, har vi redusert andelen utvalgsfeil. Vi har også gjort stikkprøver av utvalget gjennom direkte observasjon. Her har vi beveget oss rundt i Stormarkens og undersøkt om et utvalg eiendommer matrikkelen omtaler som næringseiendom, faktisk blir brukt til næring. Da alle stikkprøvene samsvarte med matrikkelens informasjon er det grunnlag for å anta at utvalgsfeilen er tilfredsstillende liten i vårt tilfelle.

Dekningsfeil oppstår i tilfeller hvor undersøkelsens utvalg ikke er gjennomført i stor nok grad i forhold til den aktuelle populasjonen (Sekaran & Bougie, 2013, s. 245). Vårt definerte studieområde «Stormarkens» er kun en liten del av et større område. Beslutningsgrunnlaget for avgrensningen er tatt med hensyn til tid og arbeidsmengde. En mer reell markedsavgrensning kunne vært slik Næringsmegleren Sædberg og Hodne definerte Kristiansand sentrum: «Kvadraturen med tilstøtende næringsområder». Til tross for at vi ved

en slik avgrensning vil stå ovenfor utvalgsfeil, fører innsnevringen til at vi kan gjennomføre studien på tiden vi har til rådighet.

Ikke-responsfeil oppstår når datakilden ikke mangler et svar å tyde (Hustoft et al., s. 53). Innhenting av data for indeksene basert på antall eiendommer og bruksareal har gitt oss den dokumenterte informasjonen vi har vært ute etter i samtlige undersøkelsesenheter. I motsetning har vi hatt utfordringer knyttet til informasjonen når det gjelder vederlagspriser og takseringsverdi. På grunn av at vederlagsprisen er eiendommens kjøpesum avtalt mellom kjøper og selger, vil den i flere tilfeller ikke være en god indikasjon på eiendommens markedsverdi. Kjøper og selger kan fastsette prisen etter egne interesser, og blant våre 443 undersøkte eiendommer er det 224 tilfeller av dokumenterte vederlagspriser på 0 kr. En lignende datafeil oppstår knyttet til takseringsverdiene. I en rekke tilfeller har kommunen beregnet eiendomstaksten til 0 kr, noe som også fører til feil i vår data.

4.6 Validitet og reliabilitet

For å kunne konkludere forskningen er det viktig å undersøke om resultatene er til å stole på. Når en bearbeider omfattende datamateriale må kvaliteten av dette vurderes opp mot validiteten. I denne anledning vil validiteten referere til datamaterialets gyldighet i forhold til problemstillingen, og dersom validitet er høy vil datainnsamlingen resultere i data som er relevante for forskerens intensjoner (Grønmo, 2005, s. 221).

I forkant av en konklusjon må en også vurdere hvor pålitelig datamaterialet er. Datamaterialets pålitelighet kan refereres til dets reliabilitet, hvor en høy pålitelighet vil gi en høy reliabilitet. Høy reliabilitet oppnås dersom en får identiske data ved bruk av samme undersøkelsesopplegg på et ulikt tidspunkt om det samme fenomenet (Grønmo, 2004, s. 2020).

Tilbyderkonsentrasjon basert på antall eiendommer

I en undersøkelse av markedskonsentrasjon, hvor en er interessert i aktørers størrelse og makt i forhold til hverandre, kan undersøkelsene basert kun på antall eiendommer kritiseres i forhold til relevans. Svakheten i denne delen av studien er at vi har vektet alle eiendommer likt. At alle eiendommer representerer en like stor andel av det totale markedet, stemmer ikke

overens med realiteten. Selv om vi mener denne fremgangsmåten kan gi en indikasjon på markedskonsentrasjon, vil resultatet ha lav validitet. Likevel er denne utregningen basert på våre mest naturtro data. Hvem som eier hvilke eiendommer står svart på hvitt i grunnboksdokumentene, og dette vil styrke utregningens reliabilitet.

Tilbyderkonsentrasjon basert på vederlagspris

Da vi innledningsvis i utregningen brukte vederlagsprisen for å antyde eiendommens verdi, forstod vi tidlig at det ga et upresist bilde av situasjonen. Med tanke på endringer i eiendomsmarkedet over flere tiår er det lite hensiktsmessig å sammenligne slike priser. I tillegg kom vi over en rekke tilfeller av at vederlagsprisen var satt til 0 kr. Etter samtaler med kartverket har vi fått bekreftet at dette er knyttet til tilfeller hvor det er snakk om kjøp og salg av aksjer eller selskaper, som vi i teoridelen forklarer at har blitt vanligere siden skattereformen fra 2004. Resultatene basert på vederlagspriser vil ha lavere reliabilitet.

Tilbyderkonsentrasjon basert på eiendomstakst

Utregningene av markedskonsentrasjon basert på eiendommer vektet på tilhørende verdier vil i denne sammenheng sannsynligvis gi resultater nærmere den reelle situasjonen. Siden eiendomsverdier korrelerer med størrelse, beliggenhet og kvalitet (Kontroller-at-dette-er-med-i-teorien), mener vi utregninger basert på eiendomstakst representerer den virkelige markedskonsentrasjonen bedre enn utregning basert på antall eiendommer. Dette er den mest komplette verdivurderingen av eiendommene i vår avgrensning vi har tilgang på. Verdivurderingen er gjort basert på opplysninger som areal og beliggenhet, samt skjønnsmessige vurderinger av profesjonelle aktører på faktorer som standard og fasiliteter (kommunen2021). Utregningene vi har gjort basert på eiendomstaksten er på denne måten med på å styrke studiens validitet. Til tross for dette finner eksempler på mangler i dataen. For eksempel er det bruksnummer vi har hentet fra matrikkelen og inkludert i datainnsamlingen som kommunen ikke har taksert. Vi har også kommet over bygninger som er taksert til 0 kr. Med tanke på at disse tilfellene styrer indeksenes resultater litt bort fra den virkelige situasjonen, vil dette svekke resultatenes reliabilitet.

Tilbyderkonsentrasjon basert på Bruksareal

Å basere totalmarkedet på bruksareal vil gi et mer komplett bilde på mengden næringseiendom i området. Da eiendommens bruksareal korrelerer med eiendommens verdi,

vil disse indeks-resultatene på tilbyderkonsentrasjon gi resultater tett opp mot den reelle situasjon. Utrekningens relevans vil dermed styrke oppgavens validitet.

Vurderingen å beregne seksjoners bruksareal i forhold til sameiebrøken, ville til en grad gitt andre resultater dersom vi hadde gjort andre vurderinger. Dette svekker oppgavens reliabilitet, men med tanke at dataen dekker samtlige undersøkelsesenheter, vil utregningens reliabilitet være høy sammenlignet med øvrige indeksgrunnlag.

Oppsummering

Prosessen med å gjøre utregningene av HHI indeksen basert på forskjellige datagrunnlag utviklet seg da vi gjennom arbeidet med datainnsamlingen utviklet en forståelse av styrkene og svakhetene til de forskjellige input-ene, samt at arbeidet ledet oss til å få tilgang på nye informasjonskilder som ikke var tilgjengelige for oss ved starten av arbeidet.

Rasjonaliseringen for å presentere alle instansene av utregningen, og ikke kun det vi opplever som mest troverdig, har vært at de forskjellige grunnlagene utfyller hverandre med tanke på reliabilitet og validitet. Når den ene instansen har vært sterk i forhold til reliabilitet og den andre instansen har vært sterk knyttet til validitet, antar vi at samspillet mellom resultatene styrker oppgavens troverdighet.

5.0 Store aktørers eierkonstellasjoner

Videre ønsker vi å legge frem kartleggingen, som gjør rede for hvilke hjemmelshavende selskap et utvalg av 5 aktører eier.

Aktøren «Brødrene Mjøland» består av tre enkeltpersoner som til sammen eier syv selskaper som står oppført som hjemmelshavere i Stormarkens. Aktørens er som følger:

Tabell 15: Eierkonstellasjon i aktøren «Brødrene Mjøland».

Brødrene Mjøland	
Hjemmelshaver	Aksjonærer
Ivar Mjøland Eiendom AS	<ul style="list-style-type: none">100 % Ivar Mjøland Holding AS; 100 % av Ivar Mjøland.
Markensgaten 30 AS	<ul style="list-style-type: none">100 % Ivar Mjøland Eiendom AS.
Skippergaten 13-17 AS	<ul style="list-style-type: none">100 % Ivar Mjøland Eiendom AS.
Torvkvartalet AS	<ul style="list-style-type: none">30 % Ivar Mjøland Eiendom AS.
Gyldenløvesgate 5-7 as	<ul style="list-style-type: none">100 % Gyldeløvesgate Holding AS; 100 % Svein Mjøland
Odd Mjøland Eiendom AS	<ul style="list-style-type: none">100 % Odd Mjøland Invest AS; 100 % Odd Mjøland
Sørkjøp AS	<ul style="list-style-type: none">75,89 % Odd Mjøland Eiendom AS
SUM	51 628

Olav Thon Eiendomsselskap ASA står som eier av, eller deltager med fullt ansvar for to selskap med hjemmel til næringseiendom i Stormarkens. Aktørens eierstrukturer er som følger:

Tabell 16: Eierkonstellasjon i aktøren «Olav Thon Eiendomsselskap ASA».

Olav Thon Eiendomsselskap ASA	
Hjemmelshaver	Aksjonærer
Thon Kjøpesenter Sør AS	<ul style="list-style-type: none"> 100 % AMFI AS; 100 % Olav Thon Eiendomsselskap ASA
Vestre Strandgata 36 ANS	<ul style="list-style-type: none"> Olav Thon Eiendom sør AS er deltaker med fullt ansvar.
SUM	44 456

Tabell 17: Eierkonstellasjon i aktøren «Kristiansand kommune».

Kristiansand kommune	
Hjemmelshaver	Aksjonærer
Kristiansand Kommune	<ul style="list-style-type: none"> 100 % Kristiansand kommune
Kvartal 49 Holding AS	<ul style="list-style-type: none"> 50 % Kristiansand Næringsselskap; 100 % av Kristiansand Kommune.
Kongensgate 2 Kristiansand AS	<ul style="list-style-type: none"> 66 % av Kristiansand Næringsselskap; 100 % av Kristiansand Kommune
kr sand komm v/parkselsk	<ul style="list-style-type: none"> 100 % Kristiansand kommune
Kristiansand Næringsselskap	<ul style="list-style-type: none"> 100 % Kristiansand kommune
Østre Strandgata 11 AS	<ul style="list-style-type: none"> 100 % av Kristiansand kommune
SUM	43 904

Fjerde største aktør basert på bruksareal er samarbeidaktøren «Christiansholm og Guvi». Christiansholm eiendom AS eies 66,667% av Gunerius Invest AS og 33,33% av H2B Eiendom AS.

Tabell 18: Eierkonstellasjon i aktøren «Christiansholm og Guvi».

Christiansholm og Guvi	
Hjemmelshaver	Aksjonærer
Dronningensgate 2 AS	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % Christiansholm Eiendom AS
Torvkvartalet AS	<ul style="list-style-type: none"> • 70 % Christiansholm Eiendom AS
Eventyrgården AS	<ul style="list-style-type: none"> • 49 % Guvi Invest AS • 51 % Eventyrgården Holding AS; 45 % Christiansholm Eiendom AS
M31 Eiendom AS	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % M31 Holding; 33 % Christiansholm Eiendom AS
Vestre Torv Parkering AS	<ul style="list-style-type: none"> • 59,788 % Guvi Invest • 10,202 % H2B Eiendom AS • 10 % av gunerius Invest AS • 19 % av VTP invest.
Kola Eiendom AS	<ul style="list-style-type: none"> • 100% Guvi Invest AS og Samarbeidspartnere
SUM	39 118

Tabell 19: Eierkonstellasjon i aktøren «Reme med samarbeidspartnere».

Reme med samarbeidspartnere	
Hjemmelshaver	Aksjonærer
K37 Eiendom	<ul style="list-style-type: none"> • 38 % Favente eiendom AS • 20 % Kasris AS • 11 % Sildring AS • 9 % Remo AS • 8 % EAG Holding AS • 7 % Cardea AS • 4 % Favente AS • 1 % Marom AS • 1 % Lund Foto AS
Markens Magasin	<ul style="list-style-type: none"> • 40 % Senter Invest AS: <ul style="list-style-type: none"> * 25 % F Reme AS * 25 % Astra Norge AS * 25 % Cardea AS * 25 % AS Astra Nova
Markensgate 2 AS	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % Senter Invest AS
Ring Eiendom AS	<ul style="list-style-type: none"> • 33,33 % Karsten AS • 33,33 % Mågesteinen AS <li style="padding-left: 100px;">33,33 % Remo AS
Markensgaten 17 Invest AS	<ul style="list-style-type: none"> • 5 % Remco AS <li style="padding-left: 100px;">Resten tilordnes andre aktører
Dronningens Kvarter AS	<ul style="list-style-type: none"> • 100% Dronningens Kvarter Holding AS: <ul style="list-style-type: none"> * 36,666 % Kaage Invest AS * 31,668 % Remo AS * 31,668 % Cardea AS
SUM	31 686

Blant våre 143 aktører, har Familien Reme med samarbeidspartnere en av de mer kompliserte eiersammensetningene. Dette har gjort dem vanskelig å kartlegge, da de ulike forbindelsene

må oppdages gjennom nøye undersøkelse. Derfor ønsker vi å legge frem resultatene fra kartleggingen av Eierkonstellasjonene i deres 6 forskjellige hjemmelshavere: K37 Eiendom AS, Markens Magasin AS, Markensgate 2 AS, Ring Eiendom AS, Markensgaten 17 Invest AS og Dronningens Kvarter AS. Dette gjør vi for å belyse hvor komplekse eierstrukturen i markedet kan være.

Hjemmelshaver 1: K37 Eiendom AS

K37 Eiendom AS er eid 100 % av K37 Holding AS. Dette holdingselskapet består av 9 aksjonærer med følgende eierstruktur:

Tabell 20: Eierkonstellasjon i K37 Holding AS.

K37 Holding AS		
Aksjeeiene selskap	Eiende selskaper	Eiende selskaper/ Privatpersoner
38,224 % Favente Eiendom AS	28,571 % Cardea AS	50 % Cardea Eiendom AS/ 100 % Øystein Lund 12,5 % Marianne Lund AS/ 100 % Marianne Lund 12,5 % Eivind Lund AS/ 100 % Eivind Lund 12,5 % Lund Foto AS/ 100 % Terje Lund 12,5 % Petter Lund AS/ 100 % Petter Lund
	26,786 % EAG Holding AS	50 % Eivind Lund AS/ 100 % Eivind Lund 50 % Zidane Event AS/ 100 % Alexander Nyhus
	23,214 % Kasris AS	100 % Christian Reme
	10,714 % Lund Foto AS	100 % Terje Lund
	7,143 % Kaage Invest AS	100 % Eivind Gunvaldsen
	1,786 % Seek Invest AS	100 % Jim Ronny L. Andersen
	1,786 % 2 Live AS	100 % Øystein Espedal Larsen
20,312 % Kasris AS	-	100 % Christian Reme
11,298 % Sildring AS	-	100 % Maria Svanevik
9,119 % Remo AS	31,667 % Sildring AS	100 % Maria Svanevik
	31,667 % Marom AS	100 % Maren Rom
	31,667 % Kasris AS	100 % Christian Reme
	-	5 % Gerd Reme
7,899 % EAG Holding AS	50 % Eivind Lund AS	100 % Eivind Lund
	50 % Zidane Event AS	100 % Alexander Nyhus
7,244 % Cardea AS	50 % Cardea Eiendom AS	100 % Øystein Lund
	12,5 % Marianne Lund AS	100 % Marianne Lund

	12,5 % Eivind Lund AS	<i>100 % Eivind Lund</i>
	12,5 % Lund Foto AS	<i>100 % Terje Lund</i>
	12,5 % Petter Lund AS	<i>100 % Petter Lund</i>
3,642 % Favente AS	26,749 % Cardea AS	50 % Cardea Eiendom AS/ <i>100 % Øystein Lund</i> 12,5 % Marianne Lund AS/ <i>100 % Marianne Lund</i> 12,5 % Eivind Lund AS/ <i>100 % Eivind Lund</i> 12,5 % Lund Foto AS/ <i>100 % Terje Lund</i> 12,5 % Petter Lund AS/ <i>100 % Petter Lund</i>
	24 % Lund Foto AS	100 % Terje Lund
	14,252 % Kasris AS	100 % Christian Reme
	9,5 % Zidane Event AS	100 % Alexander Nyhus
	9,5 % 2 Live AS	100 % Øystein Espedal Larsen
	9,5 % Seek Invest AS	100 % Jim Ronny L. Andersen
	2,5 % Kristine Lokøy Esaiassen	<i>100 % Kristine Lokøy Esaiassen</i>
	2 % PKW AS	<i>100 % Per Kristofer Wahlstedt</i>
	2 % Synnøve Johanne Egedal	<i>100 % Synnøve Johanne Egedal</i>
1,133 % Marom AS	-	<i>100 % Maren Rom</i>
1,128 % Lund Foto AS	-	<i>100 % Terje Lund</i>

Hjemmelshaver 2: Markens Magasin AS

Markens Magasin AS er eid 40 % av «Reme med samarbeidspartere»-selskapet Senter Invest AS. Dette selskapet har fire aksjonærer og er strukturert på følgende måte:

Tabell 21: Eierkonstellasjon i Senter Invest AS

Senter Invest AS	
Aksjeeiene selskap	Eiende selskaper/ Privatpersoner
25 % F Reme AS	30 % R Reme Holding AS/ 100 % Ruben Lie Reme 30 % A Reme AS/ 100 % Annette Reme Lund 25 % F Reme Holding AS/ 100 % Finn Arne Reme 15 % Reme Holding AS/ 100% David Flotve Reme
25 % Astra Nova AS	25 % Aventi AS/ 100 % Frode Reme 25 % TH Reme AS/ 100 % Tor Helge Reme 25 % Sirem AS/ 100 % Siri Linn Reme 25 % Remcon AS/ 100 % Helge Reme
25 % Cardea AS	50 % Cardea Eiendom AS/ 100 % Øystein Lund 12,5 % Marianne Lund AS/ 100 % Marianne Lund 12,5 % Eivind Lund AS/ 100 % Eivind Lund 12,5 % Lund Foto AS/ 100 % Terje Lund 12,5 % Petter Lund AS/ 100 % Petter Lund
25 % AS Astra Nova	30 % Karem AS/ 100 % Karoline Reme-Salvesen 30 % Reme Management AS/ 100 % Ruth Kristine Reme 30 % Remro AS/ 100 % Roald Reme 10 % Nova-Invest AS/ 50 % Birgitte Reme Torsvik og 50 % Ole Kristoffer Torsvik

Hjemmelshaver 3: Dronningens Kvarter AS

Dronningens Kvarter AS er eid 100 % av holdingselskapet Dronningens kvarter Holding AS, som er strukturert slik:

Tabell 22: Eierkonstellasjon i Dronningens Kvarter Holding AS

Dronningens Kvarter Holding AS	
Aksjeeiene selskap	Eiende selskaper/ privatpersoner
36, 666 % Kaage Invest AS	<i>100 % Eivind Gunvaldsen</i>
31,668 % Remo AS	<i>31, 667 % Sildring AS/ 100 % Maria Svanevik 31,667 % Marom AS/ 100 % Maren Rom 31,667 % Kasris AS/ 100 % Christian Reme 5 % Gerd Reme</i>
31,668 % Cardea AS	<i>50 % Cardea Eiendom AS/ 100 % Øystein Lund 12,5 % Marianne Lund AS/ 100 % Marianne Lund 12,5 % Eivind Lund AS/ 100 % Eivind Lund 12,5 % Lund Foto AS/ 100 % Terje Lund 12,5 % Petter Lund AS/ 100 % Petter Lund</i>

Hjemmelshaver 4: Markensgaten 17 Invest AS

Markensgaten 17 Invest AS er eid 5 % av «Reme med samarbeidsaktører»-selskapet Remco AS. Dette selskapet er strukturert på følgende måte:

Tabell 23: Eierkonstellasjon i Remco AS.

Remco AS	
Aksjeeiene selskap	Eiende privatpersoner
26,295 % Remco Holding AS	<i>100 % Jørgen Reme</i>
16,891 % JB Reme AS	<i>100 % Jorund B Reme Jølstad</i>
16,891 % Molvito AS	<i>100 % Marianne Reme Kleivane</i>
16,891 % Valsviga AS	<i>100 % Wenche Reme Mosvold</i>
16,891 % TJ Reme AS	<i>100 % Tor Jørgen Reme</i>
	<i>6, 139 % Jørgen Reme</i>

Resten eies av Markensgaten 17 Invest AS eies av andre aktører, og resterende 95 % av bruksarealet tilordnes øvrige aktører.

Hjemmelshaver 5: Markensgate 2 AS

Markensgate 2 AS er eid 100 % Senter Invest AS, som er strukturert som følger:

Tabell 24: Eierkonstellasjon i Senter Invest AS.

Senter Invest AS	
Aksjeeiene selskap	Eiende selskaper/ Privatpersoner
25 % F Reme AS	30 % R Reme Holding AS/ 100 % Ruben Lie Reme 30 % A Reme AS/ 100 % Annette Reme Lund 25 % F Reme Holding AS/ 100 % Finn Arne Reme 15 % Reme Holding AS/ 100% David Flotve Reme
25 % Astra Nova AS	25 % Aventi AS/ 100 % Frode Reme 25 % TH Reme AS/ 100 % Tor Helge Reme 25 % Sirem AS/ 100 % Siri Linn Reme 25 % Remcon AS/ 100 % Helge Reme
25 % Cardea AS	50 % Cardea Eiendom AS/ 100 % Øystein Lund 12,5 % Marianne Lund AS/ 100 % Marianne Lund 12,5 % Eivind Lund AS/ 100 % Eivind Lund 12,5 % Lund Foto AS/ 100 % Terje Lund 12,5 % Petter Lund AS/ 100 % Petter Lund
25 % AS Astra Nova	30 % Karem AS/ 100 % Karoline Reme-Salvesen 30 % Reme Management AS/ 100 % Ruth Kristine Reme 30 % Remro AS/ 100 % Roald Reme 10 % Nova-Invest AS/ 50 % Birgitte Reme Torsvik og 50 % Ole Kristoffer Torsvik

Hjemmelshaver 6: Ring Eiendom AS

Ring Eiendom AS eies av Karsten AS, Mågesteinen AS og Remo AS, med 33,33 % hver. Selskapet er strukturert på følgende måte:

Tabell 25: Eierkonstellasjon i Ring Eiendom AS.

Ring Eiendom AS	
Aksjeeiene selskap	Eiende selskaper/ Privatpersoner
33,33 % Karsten AS	49 % Julie Reme Torvik 49 % Steffan Gagnat Reme 2 % Karsten Reme
33,33 % Mågesteinen AS	30 % Fredrik Reme 30 % Bjørn-Atle Reme 30 % Anne-Kathe Reme 10 % Astrid Elida Reme
33,33 % Remo AS	31,667 % Sildring AS/ 100 % Maria Svanevik 31,667 % Marom AS/ 100 % Maren Rom 31,667 % Kasris AS/ 100 % Christian Reme 5 % Gerd Reme

6.0 Resultater

Markedet for næringsseiendom i Stormarkens er karakterisert av et stort antall aktører i forhold til størrelsen. Vår kartlegging viser at per 11.04.22 var det 143 identifiserte uavhengige aktører med eierforhold i næringsseiendom i området. Sammenlignet med kartleggingen gjort i 2014 har antallet uavhengige aktører økt. Dette skyldes blant annet at det har vært flere salg og splittelser blant samarbeidspartnere enn sammenslåinger og oppkjøp.

I markedet finnes det mange samarbeidsrelasjoner, og i spesiell grad gjelder dette blant de store aktørene. Disse relasjonene tar forskjellige former som for eksempel felleseide eiendommer eller aksjeselskaper, samt kryss-eie i hverandres selskaper. Dette vil i tillegg til markedskonsentrasjonen også ha stor påvirkning på konkurransegraden i markedet.

6.1 Presentasjon av største aktører

I dette delkapittelet vil vi presentere de største aktørene fra kartleggingen. Først presenteres aktørene basert på antall eiendommer, vederlagspriser og takseringsverdier, før vi går mer i dybden på de største aktørene basert på bruksareal.

6.1.1 Største aktører basert på vederlagspriser, takstverdi og antall eiendommer

Antall eiendommer

I vårt studieområde er det 443 registrerte næringsseiendommer, og de fem største aktørene basert på antall eiendommer er som følger:

Tabell 26: De fem største aktørene basert på antall eiendommer.

Navn	Tilhørighet	Antall Eiendommer	S_i
1. Gumpen og Oksøy	Lokal	28	6,3 %
2. Mosvold med partnere	Lokal	21,5	4,9 %
3. Christiansholm og Guvi	Lokal	21,3	4,8 %
4. Brødrene Mjøland	Lokal	20,6	4,6 %
5. Familien Stray	Lokal	20,4	4,6 %

Vederlagspriser

Kartleggingen tyder på at det i studieområdet er samlet vederlagspris for næringsseiendom på kr 2 624 313 000. Størst andel av den samlede vederlagsprisen har Mosvold m. partnere, med en andel på 15,9%.

Tabell 27: De fem største aktørene basert på vederlagspriser.

Navn	Tilhørighet	Totale vederlagspriser	S_i
1. Mosvold med partnere	Lokal	419 562 000 kr	15,9 %
2. Glastad med partnere	Lokal	309 267 000 kr	11,7 %
3. Roy Gundersen	Lokal	255 106 000 kr	9,7 %
4. Thon Hotel Eiendomsselskap	Oslo	150 000 000 kr	5,7 %
5. Familien Stray	Lokal	99 067 000 kr	3,8 %

Takseringsverdi

Kartleggingen vår tyder på at den samlede verditaksten (som uttrykt ved skatteverdi) i studieområdet er på kr. 7 122 208 000. Med sine eiendommer med takst på til sammen 772 592 000 kr har største aktør «Brødrene Mjøland» en individuell markedsandel på 10,8 %.

Tabell 28: De fem største aktørene basert på eiendomstakst.

Navn	Tilhørighet	Total Eiendomstakst i området	S_i
1. Brødrene Mjøland	Lokal	772 592 000 kr	10,8 %
2. Christiansholm og Guvi	Lokal	759 702 000 kr	10,7 %
3. Thon Hotel Eiendomsselskap	Oslo	678 200 000 kr	9,5 %
4. Gyldengården AS	Oslo	491 220 000 kr	6,9 %
5. Reme med partnere	Lokal	384 262 000 kr	5,4 %

6.1.2 Største aktører basert total Bruksareal (BRA)

Etter å ha slått sammen bruksarealet for samtlige 443 næringseiendommer i Stormarkens, kom vi frem til et totalmarked på 462 260 kvadratmeter, fordelt på 143 forskjellige aktører. De ti største aktørene basert på bruksareal er som følger:

Tabell 29: De ti største aktørene basert på bruksareal.

Navn	Tilhørighet	Totalt BRA	S_i
1. Brødrene Mjøland	Lokal	51 628	11,1 %
2. Olav Thon Eiendomsselskap	Oslo	44 456	9,5 %
3. Kristiansand kommune	Lokal	43 904	9,4 %
4. Christiansholm og Guvi	Lokal	39 118	8,4 %
5. Reme med partnere	Lokal	31 686	6,8 %
6. Gyldengården AS	Oslo	23 834	5,1 %
7. Familien Skeie	Lokal	20 288	4,3 %
8. Kvartal 14 AS	Lokal	17 576	3,8 %

9. Mosvold med partnere	Lokal	15 997	3,4 %
10. Grønningen Invest	Oslo	13 619	2,9 %

Største aktør i Stormarkens basert på bruksareal er Brødrene Mjåland med sine 51 628 kvadratmeter fordelt på drøyt 20 eiendommer i området. I forhold til områdets totale bruksareal på 462 260 kvadratmeter, tilsvarer dette en individuell markedsandel på mer enn 11 %. Den femte største aktøren er familien Reme med samarbeidspartnere med sine 31 686 kvadratmeter fordelt på 6,7 eiendommer. Dette tilsvarer en individuell markedsandel på 6,8 %. Tiende største aktør er eiendomsselskapet Grønningen Invest fra Oslo. Fordelt på sine 6 eiendommer i Stormarkens eier selskapet totalt 13 619 kvadratmeter med gulv næringsarealer. Dette utgjør 2,9 % av det totale markedet.

6.2 Markedskonsentrasjon i studieområdet

I dette delkapittelet legger vi frem resultatene fra utregningene av konsentrasjonforholdstallet og HHI-indeksen i de ulike instansene. Konsentrasjonsforholdstallene blir først presentert, før vi supplerer med HHI-verdier i sammenlignende tabeller.

6.2.1 Konsentrasjonsforholdstall blant de tre største aktørene

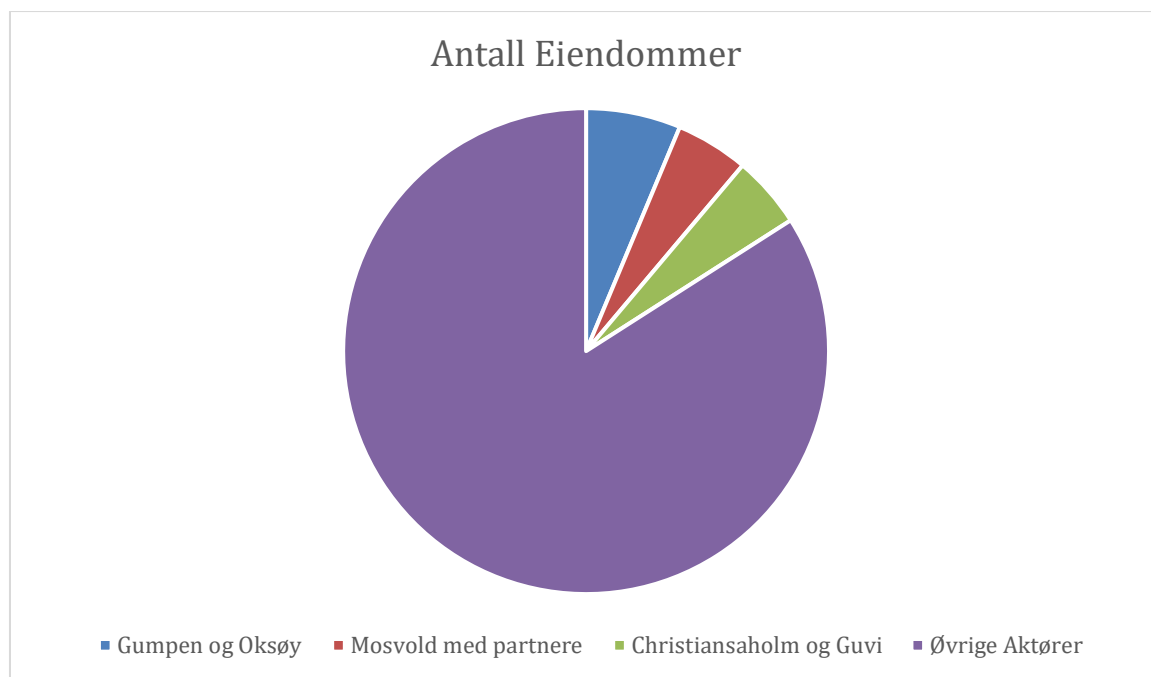
Antall eiendommer

$$S_1(\text{Gumpen og Oksøy}) = \frac{28}{443} = 6,3\%$$

$$S_2(\text{Mosvold med partnere}) = \frac{21,5}{443} = 4,9 \%$$

$$S_3(\text{Christiansholm og Guvi}) = \frac{21,3}{443} = 4,8 \%$$

$$CR_3 = S_1 + S_2 + S_3 = 6,3 \% + 4,8 \% + 4,8 \% = 16 \%$$



Figur 10: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på antall eiendommer.

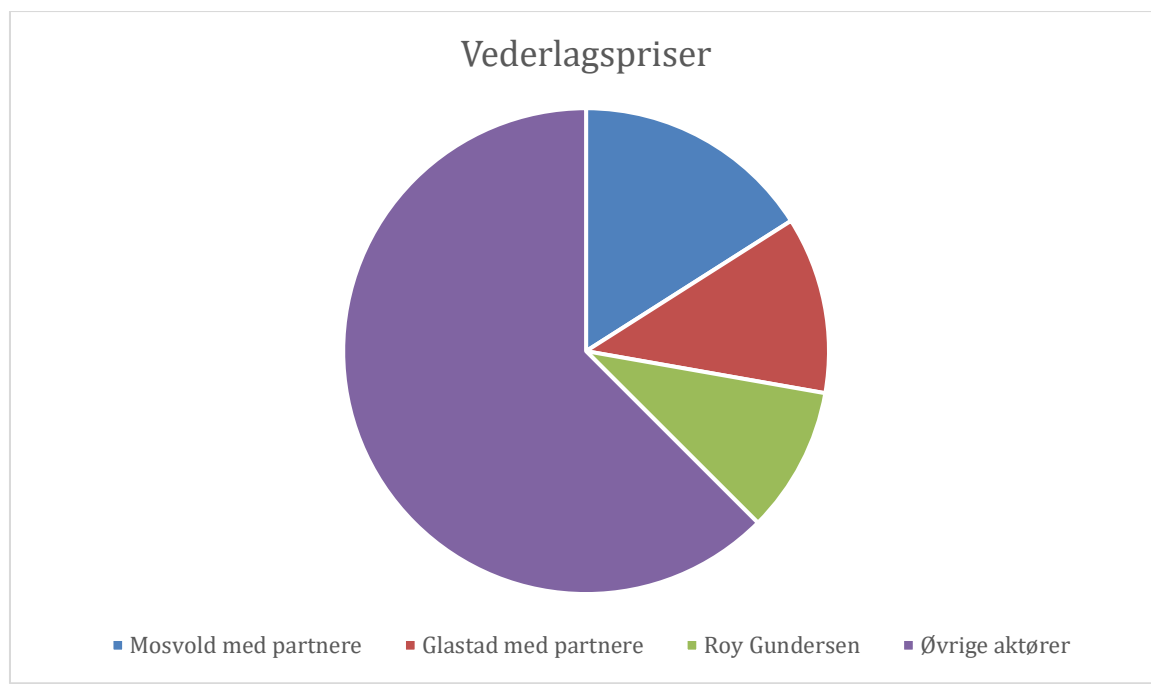
Vederlagspriser

$$S_1(\text{Mosvold med partnere}) = \frac{419\,562\,000 \text{ kr}}{2\,624\,313\,000 \text{ kr}} = 15,9 \%$$

$$S_2(\text{Glastad med partnere}) = \frac{309\,267\,000 \text{ kr}}{2\,624\,313\,000 \text{ kr}} = 11,7 \%$$

$$S_3(\text{Roy Gundersen}) = \frac{255\,106\,000 \text{ kr}}{2\,624\,313\,000 \text{ kr}} = 9,7 \%$$

$$CR_3 = S_1 + S_2 + S_3 = 15,9 \% + 11,7 \% + 9,7 \% = 37,3 \%$$



Figur 11: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på vederlagspriser.

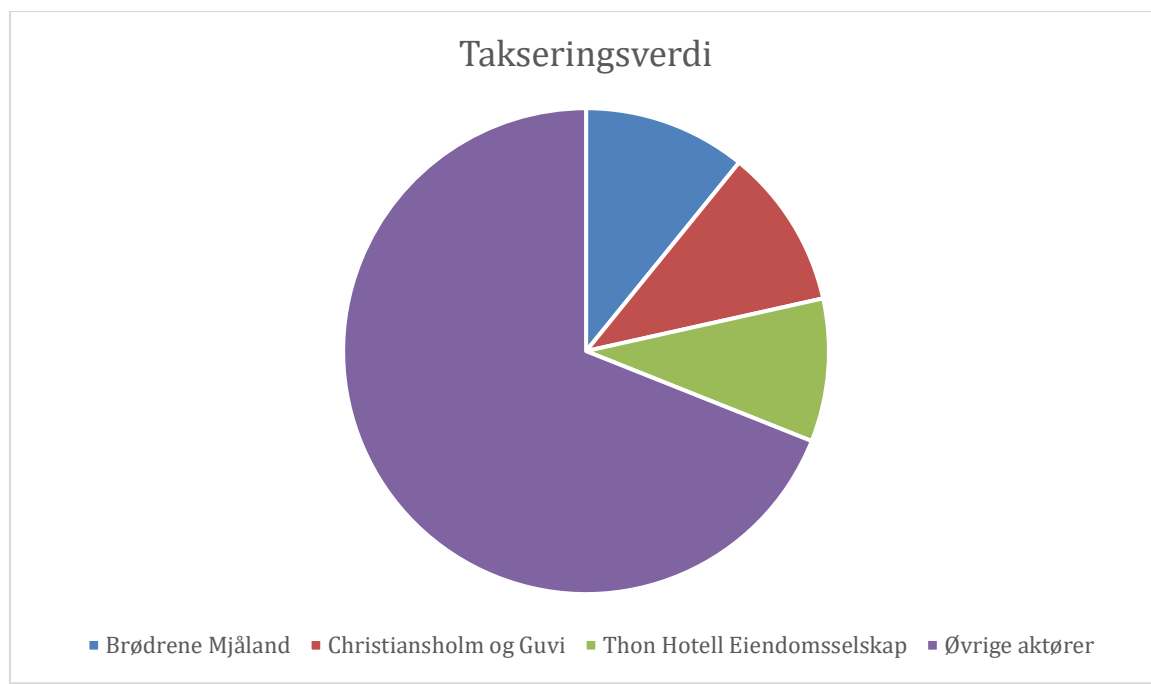
Takseringsverdi

$$S_1 (\text{Brødrene Mjåland}) = \frac{772\,592\,000 \text{ kr}}{7\,122\,208\,000 \text{ kr}} = 10,8 \%$$

$$S_2 (\text{Christiansholm og Guvi}) = \frac{759\,702\,000 \text{ kr}}{7\,122\,208\,000 \text{ kr}} = 10,7 \%$$

$$S_3 (\text{Thon Hotell Eiendomsselskap AS}) = \frac{678\,200\,000 \text{ kr}}{7\,122\,208\,000 \text{ kr}} = 9,5 \%$$

$$CR_3 = S_1 + S_2 + S_3 = 10,8 \% + 10,7 \% + 9,5 \% = 31 \%$$



Figur 12: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på takseringsverdi.

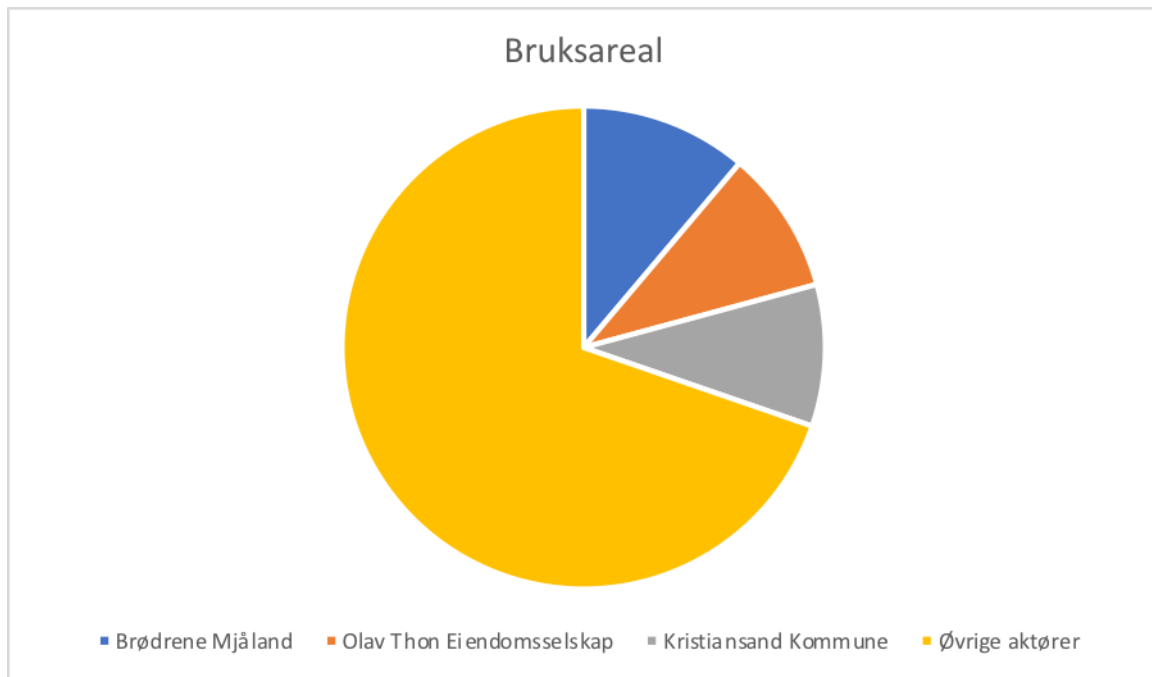
Bruksareal

$$S_1(\text{Brødrene Mjåland}) = \frac{51\,628}{462\,260} = 11,1 \%$$

$$S_2(\text{Thon Hotell Eiendomsselskap AS}) = \frac{44\,456}{462\,260} = 9,5 \%$$

$$S_3(\text{Kristiansand kommune}) = \frac{43\,904}{462\,260} = 9,4 \%$$

$$CR_3 = S_1 + S_2 + S_3 = 11,1 \% + 9,5 \% + 9,4 \% = 30 \%$$



Figur 13: De tre største aktørenes andel av totalmarkedet basert på bruksareal.

6.2.2 HHI-resultater sammenlignet med konsentrasjonsforholdstallet

I tabellen under presenterer vi resultatene fra HHI-utregningene basert på (i) antall eiendommer, (ii) vederlagspris, (iii) takseringsverdi og (iiii) bruksareal, samt konsentrasjonsforholdstallet basert på andelen til den største aktøren (CR1) og de tre største aktørene (CR3) innenfor hver av de fire variantene.

Tabell 30: Presentasjon av indekser på markedskonsentrasjonen i Stormarkens.

Markedskonsentrasjon Stormarkens											
Antall Eiendommer			Vederlagspris			Takseringsverdi			Bruksareal		
HHI	CR1	CR3	HHI	CR1	CR3	HHI	CR1	CR3	HHI	CR1	CR3
0,022	6,3%	16%	0,059	15,9%	37,3%	0,051	10,8%	31%	0,053	11,1%	30%

I alle fire varianter ligger resultatet av Herfindahl-Hirschman indeksen for næringseiendom i Stormarkens godt under 0.1, som er grensen indeksverdien må over for at konkurransemyndighetene kaller markedet moderat konsentrert. Dette betyr at det er et lavt eller ikke kritisk nivå på tilbyderkonsentrasjonen.

Konkurransetilsynet bruker 40 % markedsandel som grensen for hva én aktør kan besitte før det tilsier potensialet for bruk av markedsrett. I tillegg gjelder en grense ved markedsandel på 60 % for de 3 største aktørene. I forhold til resultatene fra konsentrasjonsforholdstallet vil verken CR1 eller CR3, basert på noen instans for Stormarkens, være alene indisium for potensiale til å utnytte markedsrett.

Næringsmegleren Sædberg & Hodne påpeker at det i flere bygg i Kristiansand sentrum er ukurante næringslokaler (Næringsmegleren, 2020). Derfor har vi gjort en utregning basert på et redusert totalmarked, hvor vi fjernet observasjoner taksert til en verdi under kr 4 000 000, som er høyere enn største aktørs lavest takserte eiendom. Dette gjorde vi for å renske ut feilkilder som næringsseiendom som ikke holder forventet standard. Operasjonen resulterte i marked med 169 færre eiendommer og et redusert totalmarked fra kr 7 122 208 000 til kr 6 829 555 000. Etter disse tiltakene ligger indeksverdien fortsatt godt under grensen for moderat tilbyderkonsentrasjon.

Tabell 31: Tilbyderkonsentrasjon med redusert totalmarked.

Tilbyderkonsentrasjon basert på takseringsverdi med redusert totalmarked		
HHI	CR1	CR3
0,056	11,3 %	32,4 %

Det er altså så mange forskjellige aktører med en signifikant markedsandel at markedsrett konsentrasjonen alene ikke gir grunnlag for å mistenke misbruk av markedsrett i markedet.

Konsentrasjonsforholdstallet tilsier at markedet er til dels asymmetrisk basert på beregningene fra takseringsverdien og bruksarealet. Basert på bruksareal har de fire største aktørene en markedsandel på ca. 40% før det er et markant fall i størrelse til neste aktør. Deretter fortsetter denne raske størrelsesreduksjonen for hver aktør før det stabiliserer seg igjen etter de ti største aktørene. Dette utgjør en markant størrelsesforskjell mellom store og små aktører i markedet,

men det er fortsatt innenfor grensen konkurransetilsynet bruker for et tilstrekkelig symmetrisk marked.

6.3 Forskjell i verdistigning mellom store og små aktører

Sammenligningen mellom aktørenes takseringsverdier fra 2014 og verdiene for dagens situasjon har ført til følgende resultater:

Tabell 32: Store og små aktørers gjennomsnittlige verdistigning og standardavviket.

Aktør	Verdistigning μ	Standardavvik σ
Liten	15,9 %	0.56
Stor	39,1 %	0.497

I undersøkelsen av verdistigningen for eiendommene i stormarkens fant vi ut at eiendommene tilhørende store aktører har hatt gjennomsnittlig høyere prosentvis verdistigning enn de tilhørende små aktører i perioden fra 2014 til 2022. Verdiutviklingen til eiendommer tilhørende store aktører hadde i tillegg lavere standardavvik, som vil si de opplevde høyere prosentvis gevinst med lavere risiko enn det små aktører gjorde.

7.0 Diskusjon

7.1 markedskonsentrasjon

7.1.1 Konsentrasjonsforholdstall

Næringseiendomsmarkedet i Stormarkens har som nevnt et høyt antall aktører på tilbydersiden i forhold til markedsstørrelsen. Selv om konsentrasjonsforholdstallet til de største aktørene ligger under det konkurransetilsynet anser som problematisk, er likevel en betydelig del av tilbudet av næringslokaler fordelt på et fåtall aktører.

Basert på takseringsverdi besitter Mjåland og de tre andre største aktørene ca. 10 % hver av tilbudet, mens medianandelen de 50 største aktørene besitter av markedet er ca. 2.5%. Det at markedet er lite og har inelastisk tilbud gjør at konsentrasjonsgraden ekstra sensitivt for endringer.

De tre største aktørene har til sammen en markedsandel på 31 % basert på takseringsverdi, mens tilsvarende verdi for bruksareal ligger på 30 %. Kristiansand kommune er tredje største aktør basert på bruksareal, men ikke blant de fem største basert på takseringsverdier. Denne forskjellen stammer trolig fra at skattelisteene ikke inneholdt opplysninger om takseringsverdien til kommunens eiendommer. Dette kan ha ført til differansen fjerde største aktør i de to instansene utgjør; henholdsvis 6,8 % basert på takseringsverdi og 8,4 % basert på bruksareal. Vi antar at markedsandelen til fjerde største aktør ville hadde hatt lavere differanse dersom kommunens takseringsverdier hadde vært reelle, da dette er tilfellet for resterende aktører.

7.1.2 Herfindahl-Hirschmann Indeks

Spekteret for HHI-verdiene basert på de forskjellige instansene er 0,022 til 0,059. I samtlige varianter indikerer dette at markedet har lav konsentrasjon av tilbydere. Resultatene lave differanse basert på takseringsverdi (HHI = 0,051) og bruksareal (HHI = 0,053), som er datagrunnlaget vi har mest tillit til, styrker troverdigheten til at den reelle indeksverdien er ca. 0,05. Resultatene basert på vederlagsprisen (HHI = 0,059) og antall eiendommer (HHI = 0,022) har et avvik fra øvrige resultater som ikke gjør utslag på konklusjonen. Når alle variantene fører til samme konklusjon støtter det troverdigheten til at det er en lav tilbyderkonsentrasjon i Stormarkens.

Utrekningen basert på et redusert totalmarked ble utført i den hensikt å kontrollere for en feilaktig inkludering av ukurante næringseiendommer i datainnsamlingen. Resultatet var en økning i HHI verdien fra 0.051 til 0.056. Utrekningen av de 169 minste eiendommene har en marginal effekt på resultatet. Eventuelle feilkilder i oppgaven gjennom inkludering av bruksnummer oppført i matrikkelen, som ikke er en reell del av markedet for næringseiendom, har ikke hatt stor effekt på resultatet. For at det skulle påvirket konklusjonen måtte totalmarkedet reduseres med 2 milliarder ikke kun 303 millioner. I rapporten fra Næringsmegleren fremkommer det at det er næringseiendom som ikke tilfredsstiller

forventningene i markedet, men de konkluderer med at dette forekommer i liten grad innen området Stormarkens (Næringsmegleren 2020).

7.2 Tegn på etableringsbarrierer

I teoridelen beskrev vi hvordan etableringsbarrierer kan være viktige faktorer for en konkurransehennende markedsstruktur. Vi gjorde rede for hvordan det er typisk for eiendomsmarkedet, og næringsseiendom spesielt, å ha høye etableringsbarrierer (Kristiansen, 2006, s. 58). Høye etableringsbarrierer gjennom høye kapital- og kunnskapskrav for investor gjør at markedsadgangen til næringsseiendomsmarkedet betraktes som å være relativt lav. Som følge av dette vil også konkurransepresset påvirkes (Haug, 2004, s. 15). Potensialet for at store aktører i markedet misbruker sin markedsrett forsterkes på grunn av begrenset tilgang til markedet for nye aktører.

Vår undersøkelse av aktørenes eiendomsverdier i studieområdet resulterte i at store aktører har hatt gjennomsnittlig høyere prosentvis verdistigning på eiendommene sine enn de tilhørende små aktører i perioden fra 2014 til i dag.

Det kan være flere grunner til at store aktører har høyere gevinst enn mindre aktører. Det å være en stor aktør kan korrelere med å ha høyere markedsrett, som fører til at man tar bedre strategiske valg. Likevel kan forskjellen til en viss grad stamme fra at små aktører mangler kapital til å utnytte de samme mulighetene som større aktører kan. At store aktører i markedet får høyere avkastning til mindre risiko kan være en indikasjon på at det er etableringsbarrierer som er til hinder for gunstig konkurranse i markedet for næringsseiendom i Stormarkens.

Som introdusert i teoridelen gjennomføres direkte investeringer i næringsseiendom i større og større grad gjennom spesialforetak. Denne utviklingen har ført til at en kartlegging av eierforhold innebærer en rekke ytterligere steg enn å registrere hva som er listet i Kartverket. Tradisjonelt har eierforhold vært direkte tilgjengelig med navn på hjemmelshaver gjennom offentlige eiendomsregister. Hjemmelshaver for en eiendom må fortsatt registreres. Men trenden i å ha et spesialforetak som hjemmelshaver for så å organisere en rekke spesialforetak i store konsern har gjort prosessen for å innhente informasjon om eierforhold eksponentielt mer tidkrevende. Uoversiktighet i marked vil gjøre det vanskeligere for store aktører å utøve

markedsrett. Strategier kan bli mindre treffsikre når det er manglende forutsigbarhet i reaksjonene fra konkurrentene.

Kompliserte eierstrukturer og samarbeidsforhold i kontinuerlig endring innebærer at næringseiendomsmarkedet kan anses som å ha et høyt nivå markedsrett. Den lave graden av oversiktighet i markedet og at informasjon er vanskelig å innhente kan føre til at det blir vanskeligere for store aktører å utøve sin markedsrett til egen vinning (Haug, 2004, s. 15). Til tross for dette vil nok de lokale aktørene som har lang fartstid i markedet ha komplett informasjon da Kristiansand som næringseiendomsmarked er lite sammenlignet med andre byer. Dette kan føre til asymmetri i tilgjengelig informasjon mellom etablerte og nye aktører som kan fungere som en etableringsbarriere. Dersom det er kultur for samarbeid og nære relasjoner mellom aktørene kan terskelen for syndikat virksomhet senkes, og dermed virke konkurransehemmende.

7.3 Forslag til videre forskning

Aktørenes investeringsadferd

Gjennom kartleggingen har vi identifisert at 7 av de 10 største aktørene i Stormarkens basert på bruksareal har tilhørighet til Kristiansand. Gjennom kartleggingen mistenker vi at 6 av disse 7 lokale aktørene er operasjonelle investorer. Teorien tilsier at operasjonelle aktører gjennomsnittlig får en risikopremie på 1-3% (Kilde). At lokale aktører i større grad investerer operasjonelt, kan være en følge av en redusert risiko som følge av bedre kunnskap om markedet. I så fall vil de få en høyere avkastning i forhold til risiko enn i et ukjent marked med samme betingelser. En kvalitativ studie av områdets største aktørers investeringsadferd, og om disse benytter seg av operasjonelle eller finansielle eiendomsinvesteringer, kunne vært interessant for videre studier.

Alternative indekser

I teoridelen ble det fremlagt en rekke kritikker av konklusjoner trukket kun fra tilbyderkonsentrasjonen. Indekser på markedsmonopol som Lerner-indeksen er som nevnt bedre rustet til å finne den reelle graden av de negative effektene av monopol i markedet. Denne indeksen baserer seg på data som er utilgjengelig for oss. En studie som kan ta for seg en utregning av Lerner-indeksen for aktører som Brødrene Mjøland eller Mosvold med

samarbeidspartnere vil være belysende for markedskrefter vi ikke nødvendigvis fanger opp i vår studie.

7.4 Kritiske merknader

Markedsavgrensning vil alltid ha mye å si for resultatet i analysen av markedskonsentrasjon (Haug, 2004, s.14), og spesielt i vår oppgave vil det gi stort utslag fordi avgrensningen vi gjorde var i stor grad vurdert ut ifra arbeidskapasitet.

Fra næringsmegleren sin rapport til kommunen vet vi at en del næringseiendom ligger under den standarden som etterspørres. Næringsmegleren konkluderte derfor at ledighetsraten er litt kunstig høy, da disse ikke burde medregnes i det reelle tilbudet. Dette vil i så fall også være sant for vår utregning av konsentrasjonen i markedet og. Vi forsøkte håndtere denne potensielle feilkilden i utregningen hvor vi reduserte totalmarkedet ved å fjerne eiendommer til lavere takseringsverdi enn kr 4 00 00. Som sett i resultatene var endringen i indeksverdien marginal, og langt ifra nok til å endre konklusjon om markedsstrukturen. Dersom vi i stedet for å ekskludere ukurante eiendommer, kun hadde inkludert de mest attraktive næringseiendommene, kunne konklusjonen blitt annerledes.

I undersøkelsen har vi sett på all næringseiendom, og disse vil konkurrere som investeringsmuligheter for eierne. For leietagere representerer derimot butikklokaler, restaurantlokaler og kontorlokaler separate markeder. Selv om HHI-verdien for det totale næringseiendomsmarkedet er lavt, har vi ikke undersøkt om enkelte aktører dominerer lokalene for undermarkeder som restaurant, hotell, tjenesteytelse, kontor eller varehandel.

8. Konklusjon

Formålet med utredningen av markedet for næringseiendom var å undersøke om det i tilbudsstrukturen foreligger indikasjoner på potensiale for at aktørene kan utøve markedsmakt. Resultatene av Herfindahl-Hirschman Indeksen (HHI) for tilbyderkonsentrasjonen tilsier at næringseiendomsmarkedet i Storkens er lite konsentrert basert på våre definisjoner av markedsavgrensning og eierskap. Samtlige utregninger av HHI og konsentrasjonsforholdstallet

basert på de fire datagrunnlagene konstaterer det samme. De fire største aktørene har jevne markedsandeler, og konsentrasjonforholdstallet tilsier heller ikke at markedet er tilstrekkelig asymmetrisk for å indikere potensiale for bruk av markedsrett.

Selv i utregningen med et redusert totalmarked, der de 169 minste eiendommene ble ekskludert, var HHI betydelig lavere enn grensen for hvilke tilfeller konkurransetilsynet vil undersøke. Den marginale økningen fra 0.051 til 0.056 viser hvordan markedet defineres av de store verdifulle bygningene.

Tilbyderkonsentrasjonen er ikke alene bestemmende for konkurransen i markedet. I kartleggingen av samarbeidsrelasjoner illustreres et marked preget av komplekse eierstrukturer. Mange aktører har eierandeler i hverandres selskaper eller samarbeider om utvalgte prosjekter. Denne uoversiktligheten fører til markedsturbulens som vil gjøre det vanskeligere for en hypotetisk monopolist å utøve sin markedsrett. Samtidig fører samarbeidsrelasjonene mellom aktører til kanaler for syndikatsamarbeid som gjør det lettere å utøve markedsrett.

Høye etableringsbarrierer er en utfordring for gunstig konkurransepress for alle næringsseidomsmarkeder. Markedet krever tilgang på kapital langt over hva majoriteten av befolkningen har tilgang på. Politiske vedtak i kommunale planer begrenser markedsadgangen ytterligere i forbudet mot bygninger høyere enn 5 etasjer (Kristiansand kommune, 2014, s.5). Markedsadgangen i næringsseidomsmarkedet må anses som lav, og dette vil være en vesentlig faktor for konkurransepresset.

9. Vedlegg

9.1 R-Script

```
rm(list=ls(all=TRUE))  
library(moments)
```

```
store<-  
read.csv("C:\\Users\\eigil\\OneDrive\\Dokumenter\\Masteroppgave\\taksering  
store.csv")
```

```

små<-read.csv(
"C:\\Users\\eigil\\OneDrive\\Dokumenter\\Masteroppgave\\taksering liten.csv")

stigning_store<-c(store[,6]-store[,7]);stigning_store;sum(stigning_store)
stigning_små<-c(små[,6]-små[,7]);stigning_små;sum(stigning_små)

prosentvis_store<- c(stigning_store/store[,7]);prosentvis_store;mean(prosentvis_store)
prosentvis_små<- c(stigning_små/små[,7]);prosentvis_små; mean(prosentvis_små)

summary(prosentvis_små)
summary(prosentvis_store)

p1<-prosentvis_store
p2<-prosentvis_små

p1
var1<-(sum(c((mean(p1)-p1))^2)/47);var1
sd1<-sqrt(var1);sd1
sqrt(var(p1))
p2
var2<-(sum(c((mean(p2)-p2))^2)/89);var2
sd2<-sqrt(var2);sd2

mean(p1);mean(p2);sd1;sd2

```

9.2 Refleksjonsnotat i forbindelse med fullført mastergrad

Vetle Guldhaug Reinli

Som økonomistudent ved siviløkonomstudiet på Handelshøyskolen ved Universitet i Agder, har jeg fått innsikt i og kunnskap om hvordan virksomheters resultater oppnås, måles og styres. Jeg føler meg i stand til å gjøre vurderinger på markedsforhold og andre faktorer, som igjen gjør meg i stand til å påvirke bedrifters strategier og videre deres resultat. Jeg og mine medstudenter har tilegnet oss god regnskapsforståelse, og vi er i stand til å diskutere hvordan forskjellige typer regnskapsstandarder kan påvirke virksomheters finansregnskap. Som markering av at studieløpet er ved veis ende, skal jeg i dette refleksjonsnotatet reflektere rundt hvordan mine masteremner, og min masteroppgave, relaterer seg i forhold til begrepet «internasjonalisering».

Refleksjonsnotatet vil hovedsakelig bestå av to deler; først skal jeg relatere begrepet «internasjonalisering» til et utvalg av mine emner i løpet av masterløpet. I del to av notatet vil jeg først oppsummere masteroppgaven jeg har skrevet, og deretter knytte problemstilling og tema til begrepet «internasjonalisering».

«Internasjonalisering» relatert til Emner fra masterløpet

Begrepet «internasjonal» eller «internasjonalisering» betyr for meg handlinger som fører til, eller øker internasjonalt samarbeid eller sammenhenger. Utdanningsprogrammet Økonomi og Administrasjon ved Universitet i Agder (UiA) gir studentene gode forutsetninger for å bli engasjerte globale medborgere. I startfasen av masterløpet får studenten gjennom det obligatoriske faget Sustainable Capitalism evnen til å identifisere og diskutere globale utfordringer i næringslivet og samfunnet. Løsningen i globale problemer ligger i internasjonalt samarbeid, og studenten tilegner seg i dette emnet kunnskap om hvordan problemene kan løses gjennom FN's bærekraftsmål. Hele verden er sammen om disse felles internasjonale målene som følger en plan for å utrydde fattigdom, bekjempe ulikhet og stoppe klimaendringene innen 2030 (FN, 2022). I emnet sustainable capitalism undervises det i hvordan disse arbeidsmålene knytter seg til forretningsdrift, og studenten blir innført i hvordan Norske, utenlandske og internasjonale selskaper bidrar med å løse disse problemene.

I tillegg til fokuset på internasjonalt samarbeid tilbys økonomistudentene ved UiA emner som leder til kompetanse innenfor internasjonal strategisk ledelse. Masteremnet strategy gjør rede for hvilke hensyn en leder må ta når hun eller han står ovenfor internasjonale markeder. Formålet med kurset er å definere og analysere de viktigste strategiske spørsmålene og funksjonene ledere må forstå for å operere effektivt i internasjonale markeder. Dersom man har ambisjoner om å lykkes som leder i en mer og mer internasjonal verden, er det essensielt å ha kjentskap til hvilke strategier som kan anvendes når man konkurrerer rundt om i verden. Gjennom strategifagene ved UiA har studenten et grunnlag å bygge videre på for å på en effektiv måte gjøre seg gode erfaringer og ta steg som internasjonale ledere.

Gjennom studieretningen økonomisk styring skal studenten gjennom flere fag omhandlende finansregnskapet, og ved fullføring av masteremnene har studenten inngående kunnskap om sentrale internasjonale regnskapsstandarder. IFRS er forkortelsen for International Financial Reporting Standards, og disse regnskapsstandardene får studenter UiA god trening i å reflektere rundt. Dette er internasjonale regnskapsstandarder som er utgitt etter 2001

International Accounting Standards Board (IASB) Formålet med IFRS er klart; det er å regulere de regnskapsopplysningene som internasjonale selskaper legger frem (Deloitte, 2022). Nyutdannede studenter med kjennskap til internasjonale regnskapsstandarder kan være med på fortsettelsen av å sikre at de økonomiske forholdene blir mer transparente. Dette kan igjen gjøre samarbeid over landegrensler enklere, og siviløkonomer fra UiA vil på denne måten kunne bidra til internasjonalisering – med faglig tyngde gjennom regnskapsfag.

I det femte studieåret gjennomførte jeg valgemnet internasjonal økonomi. Faget retter seg mot samfunnsøkonomien, og studenten sitter igjen med kunnskap om teorier knyttet til internasjonal handel. Videre handler faget om hvem som vinner og hvem som taper ved internasjonal handel, og hvordan landenes størrelsesforhold er avgjørende i hvilke valg et land burde ta.

I løpet av masterløpet med retningen økonomisk styring er det disse fem nevnte fagene som gir studenten best grunnlag for å kunne lykkes med internasjonale samarbeid og relasjoner. Disse fagene utfyller hverandre men tanke på at dem retter seg mot forskjellige retninger innenfor økonomien. Ledelsesfag som strategy og sustainable capitalism gir studenten kunnskap om hvordan lede en bedrift som er avhengige av internasjonalt samarbeid, mens den tilegnede kunnskapen studenten får gjennom emnet internasjonal økonomi kommer til nytte dersom den vil jobbe med internasjonalt samarbeid på en landsbasis i stedet for bedriftsbasis. I tillegg legger studieløpet opp til at studenter skal sitte igjen med regnskapskompetanse som gir grunnlag for å kunne jobbe i, eller med, store internasjonale selskaper. Internasjonal regnskapskompetanse åpner også opp for jobbmuligheter i verdensomspennende revisjonsselskaper som tilbyr utvekslingsmuligheter til rekke land for sine ansatte.

Apropos utveksling, så må vi ta en digresjon tilbake til bachelorstudiet mitt. Mange av de viktigste lærdommene jeg gjorde angående internasjonalisering gjorde jeg meg på utveksling i Costa Rica. Der lærte jeg nok engang at internasjonalt samarbeid er veien videre. Det å skulle fungere med personer fra andre kulturer gikk etter litt om og men helt sømløst. Ikke bare var det ingen friksjoner, det var direkte positive opplevelser rundt hvert hjørne. Jeg opplever at folk som ikke klarer flerkulturelt samarbeid, mangler reiseopplevelser som utvider mentale horisonter. Forresten, så reiste jeg til Costa Rica sammen med en klassekamerat. Vi knyttet sterke bånd, og leverer i dette øyeblikk vår masteroppgave. Det er ikke garantert at vi hadde valgt hverandre som skrivepartnere dersom vi ikke hadde hatt snaut fire måneder på andre

siden av jordkloden sammen. Jeg tror, at det å oppleve nye kulturer, utfordre seg selv ved å ta stilling til ting man ikke er vant med, knytter sterke bånd til de personene du opplever tingene sammen med. Flere av mine aller største forbilder er svært internasjonale personer. For eksempel, så høre jeg her forleden tennisstjerne Rafael Nadal avgi et intervju på tre forskjellige språk etter en knusende seier på grusen i Paris.

«Internasjonalisering» relatert til masteroppgaven og dens tema

I forbindelse med masteroppgaven jeg utredet sammen med min skrivepartner, har det rent geografisk vært et veldig lokalt område som har blitt undersøkt: næringseiendom i nærheten Kristiansand sentrums hovedgate. Umiddelbart kan dette forbindes med kun lokale og nasjonale forhold, men ikke hvis man reflekterer over faktum at eiendom er investeringsmuligheter også for utenlandske aktører.

Vi gjennomførte masteroppgaven som en casestudie med deskriptivt design, og med et formål om å kartlegge tilbyderkonsentrasjonen av næringseiendom innenfor et avgrenset område i Kristiansand sentrum. Resultatene fra utredningen forteller ingenting om aktørenes nasjonalitet eller om markedet blir påvirket av internasjonale forhold. Gjennom kartleggingen kan vi derimot antyde at de alle fleste blant de største er lokale, eller har tilknytning til byen. Selv om dette tyder på at de største eierne av næringseiendom i vårt studieområde har god kjennskap til nærmiljøet etter lang fartstid i markedet, har det blitt mer attraktivt for utenlandske investorer å tre inn på de norske eiendomsmarkedene. Partner i Anvil AS, Nick Laird, uttalte i 2019 at internasjonale investorer i større grad enn før søker etter trygge markeder utenfor sine egne landegrenser (Estate Media, 2019). Videre forklarte Nick laird, som for øvrig jobber med forvaltning, rådgivning og investering i nordisk næringseiendom, at det sannsynligvis er mer kapital interessert i næringseiendom enn noen gang. Med usikkerhet knyttet til renten, vil internasjonale aktører søke etter trygge investeringsalternativer. Det ble også poengtert at Norge som et av verdens rikeste land har politisk stabilitet, voksende befolkning, ingen statsgjeld og verdens største sparebøsse. Alt dette kan være naturlige for å gi internasjonale investorer insentiver til å investere i norsk næringseiendom.

Advokat Stig L. Bech har tidligere uttalt at det er en svært bred gruppe av utenlandske aktører med vid geografisk bakgrunn som er interesserte i å investere i norsk eiendom (Brun, 2013). Videre ble det utdypet at det var alt fra tyske og engelske til nordamerikanske og asiatiske

aktører som var åpne på ønsket om å investere i det norske eiendomsmarkedet. Typen aktører skal visst også ha vært veldig varierende med alt fra institusjonelle fondsstrukturer til privat virksomheter. De privateide virksomhetene består ofte av familieeide eierkonstellasjoner, noe også kartleggingen vår av tilbyders sammensetningen i Kristiansand viser ofte er tilfellet blant de lokale aktørene i byen. En fellesnevner blant interessentene er at dere er profesjonelle og har satt seg inn i det norske markedet.

Et stigende antall av utenlandske aktører med ønske om å investere i norsk eiendom, og deres kjennskap til det norske markedet, kan tyde på at Kristiansand sentrum har blitt utkonkurrert av andre norske, lokale eiendomsmarkeder. Dette kan være relatert til avkastningen investorene forventer å få på investeringene sine. Det er generelt ikke ansett som veldig attraktivt å investere i næringsseiendom i Kristiansand sentrum, mye på grunn av at leietakerne ikke står i kø (Damsgaard, 2014). Når det kommer til eiendommens avkastning, omtales gjerne begrepet yield om direkteavkastningen en eiendom gir investoren ved kjøpstidspunktet (Kristiansen, 2006, s. 45). At det forventede yield-nivået i Kristiansand viker fra de andre største byene i Norge, kan være en forklarende grunn til at store, internasjonale aktører ikke ble observert i vår kartlegging. Byggeindustrien antyder nemlig at norsk bygg og eiendomsmarked er blitt en internasjonal arena. Internasjonale investorer dominerer næringsbyggtransaksjonene i Oslo (Byggeindustrien, 2015), I motsetning, så tyder kartleggingen på at majoriteten av de største aktørene er lokale, familieeide selskaper som bruker sin kunnskap om nettopp dette lokalmarkedet til å gjøre gode investeringer i byen.

I en verden hvor informasjonen flyter raskere og raskere gjennom teknologiske utviklinger, er det essensielt å holde følge uansett hvilken bransje man ønsker å lykkes i. Skal man lykkes i dagens eiendomsmarked, er det viktigere enn noen gang å være profesjonelle og internasjonale. Ved internasjonalisering og flytende, eller til og med åpne grenser, vil det skapes flere muligheter for verdens mange eiendomsaktører. En forutsetning for dette er at skal være mulig er at markedene evner å utnytte handlingsrommet og utvikle produktiviteten og bærekraft. Dette fører oss tilbake til et sentralt tema i et av Universitet i Agders mange emner med fokus på internasjonalitet; faget Sustainable Capitalism og temaet FN's bærekraftsmål. Blant større aktører er det i dag helt essensielt å inkludere utvalg av FN's bærekraftsmål i strategiplanene sine. Dette har medført at flere store aktører stiller strengere krav til standarden leielokalene dere etterspør. En eiendomsinvestor må respondere på dette ved å investere i moderne bygg som innfrir krav til bærekraft – så lenge investoren

ønsker å tiltrekke seg de største kundene. Denne adapteringen vil for eiendomsinvestoren medføre en rekke kostnader knyttet til investering i nye bygg eller oppussing, men samtidig vil det føre til at den blir med på det internasjonale samarbeidet om å stoppe klimaendringene innen 2030.

Utover dette vil eiendomsmarkedet i vårt studieområde være påvirket av lignende krefter som eiendomsmarkeder andre steder i verden. Selv om eiendomsmarkedet har særegne kjennetegn vil alle markeder følge de samme økonomiske prinsippene. Dette understreker den internasjonale relevansen av temaet, noe som i aller høyeste grad kjennetegner begrepet økonomi i seg selv.

Internasjonalisering kan knyttes opp mot det meste innen økonomi. Det er viktig for tilbudskjeder, og det er viktig for tilgang på konsumentmarkeder. Det bidrar til ideutveksling og innovering. Kunnskapdrevet utvikling stagnerer fort uten stimulering eller utfordringer fra andre perspektiver. Og dette bidrar internasjonalisering helt soleklart til.

Oppsummering

Nå har jeg reflektert rundt mine emner fra masterkapittelet av min studietid her i Kristiansand. Jeg har knyttet både enkeltemner og min masteroppgave opp mot begrepet «internasjonalisering». De utvalgte fagene kan oppsummeres å være vidt forskjellige, men noe har dem til felles; emnene forbereder studenten på en internasjonal arena. I alt fra ledelsesfag til regnskapsfag gir Handelshøyskolen ved Universitet i Agder innføring i hvordan man skal lykkes med det faglige på en internasjonal scene.

Jeg skrev min masteroppgave sammen med en trofast studiepartner. Gode diskusjoner, leken sparring og stor takhøyde hjalp oss med å fremstille et produkt vi var godt fornøyde med; en uvanlig analyse av et sørnorsk eiendomsmarked. Å analysere tilbyderkonsentrasjonen i og rundt markens gate og omegn slår ikke mannen i gate som veldig internasjonalt. Men eiendomsmarkedet er internasjonalt, internasjonale aktører er interesserte i å investere i norsk eiendom. Videre vil også moderne krav knyttet til bygningers standard, lede de mest profesjonelle og sulte eiendomsaktørene inn mot et spennende samarbeid; det internasjonale samarbeide om reduserer klimakrisen i henhold til De Forente Nasjoners bærekraftsmål.

Litteraturliste:

Brun, T. A. (2013, 4. november). *Nå sikler utlendingene på norske eiendommer.*

<https://e24.no/privatoekonomi/i/zG9eb5/naa-sikler-utlendingene-paa-norske-eiendommer>

Byggeindustrien. (2015, 13. oktober). *Produktivitet og internasjonalisering.*

https://www.bygg.no/produktivitet-og-internasjonisering/1251052!/?fbclid=IwAR2HBDN-2s7wpS_5_BEccHx3xwm5ht2Ca1fx0Hk36w8f0H044YVyx-n5yFQ

Deloitte. (2022). *Hva er IFRS?.* <https://www2.deloitte.com/no/no/pages/audit/articles/hva-er-ifrs.html>

Estate Nyheter. (2019, 3. januar). *Utenlandske aktører jakter norsk eiendom.*

<https://www.estatenyheter.no/aktuelt/utenlandske-aktorer-jakter-norsk-eiendom/241383>

FN-Sambandet. (2022, 11. mai). *FN's Bærekraftsmål.* <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal>

9.3 Discussion paper

Eigil Bragstad.

This discussion paper is based on the master thesis written by me and my partner. I will discuss the reflections I have developed concerning responsibility during writing the paper. Firstly, I will give a short summary of the paper in this context before discussing responsibility in broader terms, and then thirdly conclude with a short summary.

Responsibility in research is a subject it is important to be mindful of and I cherish this opportunity to sit down and reflect on the ways in which we have had to be responsible while developing our master thesis. This discussion paper is, in contrast to the master thesis overall,

written individually. Respite from my partners constructive criticisms shall be a nice change of pace. The thesis subject is at heart market structure and competition.

For the thesis responsibility is overarching throughout the entire work. When we write about competition and monopoly, and how market structure affects these concepts, we are in many ways writing about exactly responsibility. We documented the size and relationship of owners of commercial property. Large Owners of such property will have a large responsibility in society, because their decisions will affect large numbers of people through ripple effects. We also needed to reflect on our responsibility to the people we write our thesis about. We needed to weigh their right, need and preference for privacy against the conveying effect, credibility and value of the research to the population overall. In this challenging dilemma we had to focus on how to be responsible to the many over being responsible to the few. We concluded that it was responsible to publish publicly available information without obfuscating involved individuals.

Responsibility comes into play when ethical challenges arise. And there are multiple ethical challenges in real estate and urban development.

Responsibility in the real estate economy will in my opinion largely relate to social responsibility. Commercial property might not have the highest profits when valuing social responsibility highly, but it is essential for sustainable urban development that providers of commercial real estate consider the social ramifications of their commercial practices. If real estate in the most desirable location is kept as a privilege for the very wealthy, then urban areas could become monotone devoted to uniform purposes.

“Most of property developers prefer to focus on high-end and luxury segment of the housing market due to much higher price and consequently much higher profit they can earn. As part of reality, too much high end and luxury apartments are offered in the market with potential investors seeking profit as customers, not the ordinary people with real need to purchase a place to live. In addition, there are major challenges that need to be addressed in this commercial: the lack of sustainable and long-term financial solutions from commercial banks that are the third party in enhancing sustainability of the real estate market and policy issues (most of the low-end and middle segment property development projects can very easily

change their original status in to high-end and luxury ones making low-end and middle segment significantly contracted or even disappeared from the real estate market.” (Nyguen et al. 2021, p. 5004) A more social approach could lead to diversification and more responsible city development. When developers focus on only profits over social responsibility they could drive unfortunate developments in society

Whether private actors or government agencies is to be decision makers the important factor is the responsibility is valued in the decision-making process. It could be argued that is decision makers had been more responsible then there would be less inequality in the commercial property market.

“Findings suggest that CEOs' narcissism and overconfidence are significant factors in determining firms' incentives to undertake CSR activities. Further, it is found that an effective CG practices significantly moderates CEOs behaviour regarding corporate social responsibility engagement. The study's importance lies in the overview it provides of CSR performance in the European real estate industry. As corporate governance can have a major impact in CEOs' behaviour regarding corporate social responsibility, the author recommends firms to improve corporate governance in listed European real estate firms. Research on individual determinants of corporate social responsibility, especially psychological factors of top executives, is a field where progress is needed.” (Bouzoutina, 2021, p. 183) These findings illustrate how important it is that the collective workforce takes responsibility if some links in the chain fails. Everyone need to work together if some part faulters.

During the five years I have trained to become an economist, a lot of the mandatory classes all students have to complete, relate to responsibility. One class more so than the others. That class is named sustainable capitalism. In this class we students learned about all the ways markets are failing to be responsible and how important it is that economist take action to mitigate consequences of climate change. To me this aspect might be one of the most important ones considering responsibility. Climate change is a challenge everyone will face the consequences of and a challenge that can only be resolved by everyone working together. And that is exactly why it is one of the most important fields of responsibility. It is extra difficult to make the difficult choices when you feel alone, or that others could undo the positive effect of your hard work. And that furthers and furthers the problems with solving

climate change. Only by being collectively responsible can we solve this issue and other global issues.

From the course Sustainable Capitalism I remember one lesson especially. We were learning about circular economies, and how much waste the current system produces. The realization of just how vast, enormous amounts of garbage we create by excess consumption made a lasting impression in me. It became apparent how we in the west is responsible for a large percentage of climate change and how important it is to take responsibility this. Mea culpa. “Our results provide direct statistical evidence that weather changes affect asset prices. We test changes in weather conditions using higher moments of the distribution, deviations from optimal temperatures and climate risk index reported by Germanwatch to measure the impact of extreme weather events. In 2010-2017, residential real estate prices were inversely related to changes in temperature volatility, but not other tested metrics. Interestingly, volatility changes are positively correlated with temperature increases in this period. Therefore, volatility may capture the impact of changes in other weather-related characteristics. This is one potential area of future research. Given the size of the real estate market and its allocation in the households’ aggregate balance sheet (Note 2), The results of this paper can be of interest to both retail investors and investment advisors. Also, they are relevant for policymakers due to the climate’s impact on social dynamics and climate adaptation policies. Hsiang, Burke, and Miguel (2013) summarize sixty studies from different fields and document that one standard deviation change in climate variables is associated with a probability change of intergroup conflict and interpersonal violence by fourteen percent and four percent, respectively. Increase in intergroup tensions provides another channel through which weather changes could affect real estate prices.” (Semenenko, 2019, s. 8). Again and again research show the same results. Everyone will be affected, and no industry is isolated. To try to ignore these coming consequences is the opposite of taking responsibility. Moving on to the professional world responsibility should only increase in importance. As students our impact could be said to be lower than as members of the work force. When we students take the next step, it will be crucial that the lessons from the time spent studying go with us. If we act together and apply the lessons we have learned through the years, then we could make genuine and lasting positive impact. “In many developed economies, such as United States, Western Europe and Singapore, etc., formal certification programs have been developed that objectively rank buildings with respect to their environmental impact and

performance, hence encouraging real estate developers to supply more energy efficient and environmental friendly building complex projects. Developers recognize that such “green labels” differentiate products and allow them to charge a price premium that some consumers are willing to pay. Examples of such ratings include the U.S. Energy Star program, LEED certification and Singapore’s Green Mark Schemes” (Deng et al. 2012, s. 975). Results like this one show that there are applicable ways to contribute in the real estate economy as well. It would not be responsible if the western world did not contribute more than their share, considering the history of driving overconsumption.

“Using Google search, we documented that some real estate developers are actively marketing their new residential complexes with so-called “green” technologies as “green buildings” to presale buyers. All else equal, our empirical estimates highlight that these buildings do sell for a price premium at the presale stage. But, we also document that these “green” properties subsequently resell and rent for a price discount. Our findings of this sign flip corroborate the findings of studies conducted by Chinese engineers who have reported that housing units in the “green buildings” embedded with the technologies such as central air conditioning actually consume more electricity. As this building-specific information is revealed only after the residential building complex is completed and the electricity bill arrives, the units in this complex actually resell and rent for a price discount” (Deng et al. 2012, s. 984). This reflects that we do see positive change and a ripple effect of people acting responsible. It is not futile. We see evidence that when one group takes charge the others will follow after, even if it sometimes seems like the hard work is for nothing. Reflections I have made during my time at school have been that hiding behind and among some bad news there is a lot more of good news. Like development in the developing world going progressively faster than the development made by the developed world years ago. Responsibility breeds more responsibility.

Responsibility comes from within. We all have responsibility for our own decisions. We as researchers have a responsibility to not propagate misinformation, but to be beacons of truth in an irresponsible world. Our master thesis is related to responsibility through the social responsibility of actors with high market power. Through our responsibility to look after sensitive information about the subjects of the study. And through the responsibility to society to always portray information based on thoughtful genuine study.

Throughout the master program these values have been instilled. And now these values will be put to the test. I believe we have been well equipped to handle the responsibilities society will hand to us, through the years at the university of Agder. Looking forward I will draw on the lessons behind me. When challenges will arise in my professional career I will remember that responsible actions have ripple effects, just like irresponsible actions have ripple effects. When the choice stands between making choices that further sustainability, environmental, social or governance, or increase profits past what is sustainable, then I will reflect back to when my professor said: It is better to be responsible and leave the world better, than to be rich and leave the world worse.

Sources:

Bouzouittina A, Kouaib A, Jarboui A, (2021), Exploring the nexus between CEO psychological biases, corporate social responsibility and corporate governance: evidence from the European real estate companies. *International Journal of Managerial and Financial Accounting* Vol. 13, pages 183-188. Available at:

<https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJMFA.2021.117761>

Phouc M. H, Nguyen H. T, Leo P. D, Boleslaw R. K, Nguyen V. T, Vu X. H (2021), Enhancing Social Responsibility and Sustainability in Real Estate Industry *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education* Vol.12 No.14(2021), 4999- 5013 Available at: turcomat.org

Semenenko I, Yoo J (2019), Climate Change and Real Estate Price. *International Journal of Economics and Finance*; Vol. 11, pages 1-11. Available at:

<https://pdfs.semanticscholar.org/51d5/09bab5c8b602acb20d1d5b896f0edd5fb72d.pdf>

Zheng S, Wu J, Khan M. E, Deng Y. (2012), The nascent market for “green” real estate in Beijing. *European Economic Review* Volume 56, Issue 5, July 2012, Pages 974-984

<https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2012.02.012>

10. Litteraturliste

Bain, J. S. (1956). *Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Harvard University Press.

Bærug, S. (2017). *Verdsetting av Fast Eiendom – en innføring*. Universitetsforlaget.

Chamberlin, E. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition*. Harvard University Press.

Cheung, S. O., Levina, B., Niu, Y.(2017). Concentration Analysis of New Private Residential Units Market in Hong Kong. *Construction Economics and Building*, 17(2), 1-23.

<http://dx.doi.org/10.5130/AJCEB.v17i2.5232>

Damsgaard, V. (2014, 22. mai). Disse eier mest i sentrum. Fædrelandsvennen.

<https://www.fvn.no/nyheter/lokalt/i/jn2EA/disse-eier-mest-i-sentrum>

Dipasquale, D. & Wheaton, W.C. (1994). Housing Market Dynamics and the Future of Housing Prices. *Journal of Urban Economics*, 35, 1-27.

<https://doi.org/10.1006/juec.1994.1001>

Dipasquale, D. & Wheaton, W.C. (1996). *Urban Economics and Real Estate Markets*. Prentice Hall

Eiendomsadvokater.no. (2022). *Seksjonering*.

<https://www.eiendomsadvokater.no/seksjonering>

Eiendomsrett.no. (2022). *Grunnbokshjemmel*.

<https://www.eiendomsrett.no/grunnbokshjemmel/>

Encaoua, D., & Jacquemin, A. (1980). Degree of Monopoly, Indices of Concentration and Threat of Entry. *International Economic Review*, 21(1), 87–105.

<https://doi.org/10.2307/2526242>

Finansdepartementet. (2015). *Produktiviteten – grunnlag for vekst og velferd* (2015:1). Norges offentlige utredninger.

<https://www.regjeringen.no/contentassets/ef2418d9076e4423ab5908689da67700/no/pdfs/nou201520150001000dddpdfs.pdf>

Freidman, F. (1982). Handbook of mathematical economics. *Oligopoly theory*, 491-534.

[https://doi.org/10.1016/S1573-4382\(82\)02006-2](https://doi.org/10.1016/S1573-4382(82)02006-2)

Gowdy, J. M. (2010). *Microeconomic theory old and new: a student's guide*. Stanford Economics and Finance.

Greenlaw, S. A. & Shapiro, D. (2017). *Principles of Economic*. OpenStax.

<https://openstax.org/books/principles-economics-2e/pages/1-introduction>

Grønmo, S. (2004). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Fagbokforlaget.

Gudevold, O. & Kirkhus, O. (2020, juni). Kjønnforskjeller i investeringsadferd.

[Masteroppgave, Universitet i Agder]. https://uia.brage.unit.no/uia-xmlui/bitstream/handle/11250/2679603/Ola%20Johansen%20Gudevold.pdf?sequence=1&isAllowed=y&fbclid=IwAR0PjzoP2L_Y5f--xxcXwi2rc_pXbIBXIa6hvLx0DiQLE2SLmNQBFgRzZXE

Halseth, H. (2012, 15. mai). Verdivurdering av næringseiendom – metoder, modeller og begrep. [Masteroppgave, Universitet for Miljø- og biovitenskapelig institutt for

landskapsplanlegging]. <https://nmbu.brage.unit.no/nmbu-xmlui/bitstream/handle/11250/188314/MASTEROPPGAVE%20HENRIK%20HALSETH.pdf>

[f?sequence=1&fbclid=IwAR3_kMEZqZAAJbZeN_rdEwKzvtjRV9GA2hoef_3lBqJS55_y97rLf_4nMfs](https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/rapp_200408/rapp_200408.pdf)

Haug, T. E. (2004). *Eierkonsentrasjon og markedsrett i det norske kraftmarkedet* (2004/8). Statistisk sentralbyrå. https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/rapp_200408/rapp_200408.pdf

Holme, I. M. & Solvang, B. K. *Metodevalg og metodebruk* (3. utg). Tano

Huang, K. T. & Ozer, M. (2019). A multi-criteria expert decision system for investment decisions: The case of commercial real estate investments in China. *Socio-Economic Planning Sciences* (72), 2-11. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2019.100769>

Huseiernes Landsforbund. (2015, 2. september). *Detta må du vite om boligareal: Boligkjøp: Hus & Bolig*. <https://www.huseierne.no/hus-bolig/tema/boligkjop/dette-ma-du-vite-om-boligareal/>

Huseiernes Landsforbund (2022). *Fellesutgifter i sameiet*. <https://www.huseierne.no/alt-om-bolig/sameier-og-borettslag/eierseksjoner/fellesutgifter/>

Hustoft, A. G., Solheim, L. & Stålnacke M. (1999). *Vurdering av kvalitet i statistikk: en oversettelse av notater fra Eurostart om kvalitetsforskning* (99/42). Statistisk sentralbyrå. https://www.ssb.no/a/histstat/not/not_9942.pdf?fbclid=IwAR1ggIRX31Hvw70OyZc-ZZuP9ZvaNk2pE_QBFFOLps-i_zuHr7AMSTKYNSM

Jacobsen, D. I. (2018). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (3. utg). Cappelen Damm Akademisk

Jacobsen, D. I. & Thorsvik, J. (2019). *Hvordan organisasjoner fungerer* (5. utg.). Fagbokforlaget.

Kartverket. (2022). *Eierseksjoner: Eiendom*. <https://www.kartverket.no/eiendom/eierseksjoner>

Kartverket. (2021, 10. september). *Finn gårds- og bruksnummer*: Adressering: Eiendom. <https://www.kartverket.no/eiendom/adressering/finn-gards--og-bruksnummer>

Kartverket. (2021, 6. september). *Grunnboksutskrift for fast eiendom*: Eiendom. <https://www.kartverket.no/eiendom/skjema/grunnboksutskrift>

Kartverket. (2022, 21. mars). *Matrikkelen – Norges eiendomsregister*: Eiendomsgrenser: Eiendom. <https://www.kartverket.no/eiendom/eiendomsgrenser/matrikkelen-norgeseiendomsregister>

Kartverket. (2022, 31. januar). *Tilleggsavgift ved unndraging av dokumentavgift*: Eiendomsgrenser: Dokumentavgift og gebyr: Eiendom. <https://www.kartverket.no/eiendom/dokumentavgift-og-gebyr/tilleggsavgift-ved-unndraging-av-dokumentavgift>

Kristiansand Kommune. (2022). Forslag til utbyggingsprogram 2022-2025. https://www.kristiansand.kommune.no/globalassets/innhold/bolig-kart-og-eiendom/plan-og-bygg/endelig-2021015954-13-utbyggingsprogram-2022-2025-til-horing-1444027_3_0-.pdf

Kristiansand kommune. (2014). Kommunedelplan for Kvadraturen og Vestre Havn, del 1. Kristiansand Kommune. <http://webhotel3.gisline.no/GisLinePlanarkiv/4204/1264/Dokumenter/KDP%20PB1264.pdf>

Kristiansand kommune. (2022). *Markens*. <https://kristiansand.nkdb.no/steder/270000/Markens>

Kristiansand kommune. (2022). *Slik er taksten beregnet*. https://www.kristiansand.kommune.no/navigasjon/bolig-kart-og-eiendom/eiendomsskatt/slik-er-taksten-beregnet/?fbclid=IwAR0Wt0t1j9eV7_Q0XPdzztqIiU4oRZAHGpgMowNsIZGRruRTuSwK-3eTFaw

Kristiansen, L. (2006). Eiendom. I E. Reppen (Red.), *Alternative investeringer* (s. 43-67). Gyldendal akademisk.

Lerner, A. (1934). Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. *The Review of Economic Studies* 1(3), (157-175). <https://doi.org/10.2307/2967480>

Løvås, G. G. (2018). *Statistikk for universiteter og høyskoler* (3. utg). Universitetsforlaget.

Mann, H. M. (1966). Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries, 1950-1960. *The Review of Economics and Statistics*, 48(3), 296–307.

<https://doi.org/10.2307/1927085>

Mayer, C. J. & Somerville, C. T. (2000). Residential Construction: Using the Urban Growth Model to Estimate Housing Supply. *Journal of Urban Economics*, 48, 85-109.

<https://doi.org/10.1006/juec.1999.2158>

Murphy, R. E. (1971). *The Central Business District: A study in Urban Geography*.

Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315131153>

Nedrelid, S. O. (2018, 15. september). Hvordan villaen vant – En studie av Småhusplanen og dens konserverende virkning på villastrøk i Oslo. [Masteroppgave, Universitet i Oslo].

Duo.uio.no. <https://www.duo.uio.no/handle/10852/66833>

Næringsmegleren Sædberg & Hodne. (2020). *Kontorlokaler i Kristiansand sentrum*.

Orr, D. (1974). An Index of Entry Barriers and its Application to the Market Structure Performance Relationship. *The Journal of Industrial Economics*, 23(1), 39–49. <https://doi.org/10.2307/2098211>

Pirounakis, N. G. (2013). *Real Estate Economics: A point to point handbook*. Routledge.

Sadayuki, T., Harano, K. & Yamazaki, F. (2019). Market transparency and international real estate investment. *Journal of Property Investment & Finance*, 37(5), 503-518.

<https://doi.org/10.1108/JPIF-04-2019-0043>

Saltnes, D. (2021, 1. mars). *Store Leieprisforskjeller i Sentrum*. Næringseiendom.
<https://ne.no/2021/03/01/store-leieprisforskjeller-i-sentrum/>

Scitovsky, T. (1955). Economic Theory and the Measurement of Concentration. Universities-National Bureau (Red.), *Business Concentration and Price Policy* (s. 101-118). Princeton University Press.

Scott, J. T. (1981). The Pure Capital-Cost Barrier to Entry. *The Review of Economics and Statistics*, 63(3), 444–446. <https://doi.org/10.2307/1924364>

Sekaran, U & Bougie, R. (2013). *Research Methods for business* (6. utg). John Wiley & Sons Ltd.

Skatteetaten. (2022). *Utleie av næringseiendom*.
<https://www.skatteetaten.no/en/person/taxes/get-the-taxes-right/property-and-belongings/houses-property-and-plots-of-land/letting-of-houses-and-property/naringseiendom/>

Stigler, G. J. (1964). A Theory of Oligopoly. *Journal of Political Economy*, 72(1), 44–61.
<http://www.jstor.org/stable/1828791>

Whish, R. & Bailey, D. (2012). *Competition Law* (Tenth Edition). Oxford University Press.

Wiley, J. A. (2014). Gross Lease Premiums. *Real Estate Economics* 42, 606-626.
<https://doi.org/10.1111/1540-6229.12036>

Yin, R. K. (2003). *Applications of case study research* (2. Utg). Sage Publications.