

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch - hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Jakob Streijffert
Ella Svensson

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta
utmaningarna med delade ytor?

© Jakob Streijffert & Ella Svensson, 2022.

Båda författarna har gemensamt bidragit till hela examensarbetet.

Fastighetsvetenskap, Institution för teknik och samhälle.
Lunds Tekniska Högskola, Lunds Universitet
Box 118
221 00 Lund

ISRN LUTVDG/TVLM 22/5509SE
Tryckort: Lund

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Outdated legislation and traditional industry – how can the real estate sector meet the challenges of shared space?

Examensarbete utfört av/Master of Science Thesis by:

Jakob Streijffert, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH
Ella Svensson, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH

Handledare/Supervisor:

Rebecka Lundgren, doktorand, Fastighetsvetenskap, LTH, Lunds Universitet

Examinator/Examiner:

Riikka Kyrö, lektor, Fastighetsvetenskap, LTH, Lunds Universitet

Opponent/Opponent:

Ebba Dahlberg, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH, Lunds Universitet
Lovisa Frank, Civilingenjörsutbildning i Lantmäteri, LTH, Lunds Universitet

Nyckelord: affärsmodell, delningsekonomi, delningskoncept, hyreslagen, hyresavtal, kommersiella fastigheter, kommersiella lokaler, mervärdesskattelagen, moms, coworking, delade ytor, samutnyttjade ytor, cirkulär ekonomi, frivillig skattskyldighet, flexibla avtal

Keywords: business model, circular economy, commercial premises, commercial real estate, coworking, lease agreement, rent law, sharing economy, sharing concept, shared areas, shared space, VAT law, VAT, voluntary tax liability, flexible agreements

Abstract

The sharing economy is a growing phenomenon in society. Simply described, the sharing economy is about using underutilized resources better through sharing. Sharing space can mean a more efficient use of existing buildings, which potentially can reduce the need for new buildings. In the Swedish real estate market, there are certain problems that prevent an increased sharing of space. The problems concern, among other things, contractual issues where the rental legislation can cause problems, and there is uncertainty in the VAT law about in which cases you as a property owner can become “voluntarily taxable” for commercial premises. In Sweden you generally don't pay VAT for real estate but there is a possibility to become “voluntarily taxable” which is important for many property owners. The aim of this thesis is to investigate how property owners can work in their business model to provide shared space. This is done by finding out how actors in the Swedish real estate market provide shared spaces despite the prevailing problems and also by finding out what conditions are required. The thesis focuses on commercial premises in Sweden and is based on the following questions:

1. How do players in the industry solve a concept for shared space today, in relation to the problems highlighted in previous research and reports?
2. What conditions are needed for property owners to facilitate shared spaces?

A literature review was first conducted to gain an understanding of the problems that prevail in the Swedish market. Subsequently, a qualitative analysis was performed, which partly consisted of a case study and semi-structured interviews. The case study consists of a project called Embassy of Sharing. Project developer and property owner is Granitor Properties. This case was studied since there is a great focus on sharing in the project with high ambitions and visions around shared spaces. The case study has been used to gain insight into the problems property owners experience in practice in order to design the interviews and the continued work in this thesis. The interviews were then conducted with property owners and other actors who provide sharing to gain insight into their views, solutions and business models on shared space. Interviews have also been held with lawyers to gain a better understanding of the problems surrounding VAT and rental legislation and their perspective on it.

The thesis is mainly based on three types of shared space which in the thesis are named as follows; parallel shared space, shared main space at the same time and shared main space alternately.

The study finds that VAT and rental legislation is very problematic and the legal situation is unclear, and together they mean an even higher complexity for the property owner to take into account. It turns out that property owners experience a lot of

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

obstacles to providing shared space, while those we call ‘shared premises providers’, actors who provide shared space but do not own properties themselves, do not see as many problems. The reason for this is because they sell the space as a service, i.e. they do not lease the space as a premises rental. This means that the lease does not fall under the rental legislation and the VAT legislation does not become as problematic. For an increased provision of shared space, it is required that actors dare to test new solutions, partly to see what works commercially, but also to possibly get a legal assessment or statement from an authority. To dare to evolve as a property owner, the right attitude and mindset is a prerequisite.

The thesis presents a number of alternatives to solutions inspired by the answers from the interviews and the case study and how they possibly relate to the problems, as well as different advantages and disadvantages. Sharing may mean new business models for the property owner. It is identified from the case study that when introducing new business models, different pricing may need to take place. It is therefore necessary for property owners to get tenants to compare the traditional lease in a fair way with the new one. Here, the real estate industry should rethink and focus on price per workplace instead of price per square meter.

Sammanfattning

Delningsekonomi är ett växande fenomen i samhället. Kortfattat handlar delningsekonomi om att använda underutnyttjade resurser bättre genom att dela. Att dela ytor kan innebära en mer effektiv användning av befintliga byggnader vilket potentiellt kan minska behovet av nyproduktion. På svenska fastighetsmarknaden finns däremot viss problematik som hindrar en ökad delning av ytor. Problematiken berör bland annat avtalsmässiga frågor där hyreslagen kan ställa till problem. Det råder även oklarheter i mervärdesskattelagen om i vilka fall man som fastighetsägare kan bli frivilligt skattskyldig för en lokal. Syftet med detta arbete är att undersöka hur fastighetsägare i sin affärsmodell kan arbeta för att tillhandahålla delade ytor. Detta görs genom att ta reda på hur aktörer i fastighetssverige tillhandahåller delade ytor trots problematiken som råder och även undersöka vilka förutsättningar som krävs. Arbetet fokuserar på kommersiella lokaler i Sverige och utgår från följande frågor:

1. Hur löser aktörer i branschen ett koncept för delade ytor idag, i förhållande till de problem som belysts i tidigare forskning och rapporter?
2. Vilka förutsättningar behövs för fastighetsägare för att underlätta för delning av ytor?

Först genomfördes en litteraturgenomgång för att få förståelse för den problematik som råder på den svenska marknaden. Därefter gjordes en kvalitativ analys som dels bestod av en fallstudie samt semistrukturerade intervjuer. I fallstudien studeras ett projekt vid namn Embassy of Sharing. Projektutvecklare och fastighetsägare är Granitor Properties. Detta fall studerades eftersom det är stort fokus på delning i projektet med höga ambitioner och visioner kring delade ytor. Fallstudien har använts för att få insyn i den problematik fastighetsägare upplever i praktiken. Den användes som vägledning för det fortsatta arbetet och utformning av intervjuerna. Intervjuerna genomfördes med fastighetsägare och andra aktörer som tillhandahåller delning för att få inblick i deras syn, lösningar och affärsmodeller på delade lokalytor. Intervjuer har även hållits med jurister för att få bättre förståelse för problematiken kring moms- och hyreslagstiftningen och deras perspektiv på den.

Arbetet utgår främst från tre former av delade ytor som i arbetet benämns enligt följande; parallellt samutnyttjade ytor, delad huvudyta samtidigt och delad huvudyta växelvis.

Studien konstaterar att moms- och hyreslagstiftningen är väldigt problematisk och rättsläget är oklart, och tillsammans innebär de en ännu högre komplexitet för fastighetsägaren att ta hänsyn till. Det visar sig att fastighetsägare upplever mycket hinder för att tillhandahålla delade ytor medans de vi benämner

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

lokaldelningsförmedlare, aktörer som tillhandahåller delade ytor men inte själva äger fastigheter, inte ser lika mycket problem. Anledningen till detta är för att de tjänstefierar ytan, det vill säga att de inte upplåter ytan som en lokaluthyrning. Istället säljer de en tjänst vilket gör att upplåtelsen inte går under hyreslagstiftningen och moms­lagstiftningen blir inte lika problematisk. För ett ökat tillhandahållande av delade ytor krävs att aktörer vågar testa nya lösningar, dels för att se vad som fungerar affärsmässigt, men också för att eventuellt få en rättslig bedömning eller ställningstagande. För att våga ta steget som fastighetsägare är rätt inställning och mindset en förutsättning.

Arbetet presenterar ett antal alternativ till lösningar inspirerat från de svar från intervjuerna och fallstudien och hur de eventuellt förhåller sig till problematiken, samt olika för och nackdelar. Delning kan tänkas innebära nya affärsmodeller för fastighetsägaren. Det identifieras ur fallstudien att vid införandet av nya affärsmodeller kan det behöva ske en annorlunda prissättning. Det krävs således för fastighetsägare att få hyresgäster att jämföra det traditionella hyresavtalet på ett rättvist sätt gentemot det nya. Här bör fastighetsbranschen tänka om och fokusera på pris per arbetsplats istället för pris per kvadratmeter.

Förord

Med detta förord avslutar vi nu fem års studier på civilingenjörsprogrammet i Lantmäteri vid Lunds Tekniska Högskola. Detta arbete är genomfört vårterminen 2022, omfattar 30 högskolepoäng och innebär att vi hädanefter är civilingenjörer i lantmäteri. Arbetet har varit utmanande, intressant och lärorikt. Det har berikat oss med många nya kunskaper, intressanta möten och en god inblick i fastighetsmarknaden.

Ett stort tack till alla medverkande i studien som har gjort arbetet möjligt. Er tid och kunskap har varit väldigt värdefull. Vi vill även tacka Granitor Properties för ett mycket gott samarbete. Vi är också tacksamma att få vara en del av forskningsprojektet SHORE på fastighetsvetenskap, Lunds Tekniska Högskola. Vi vill rikta ett extra stort tack till våra handledare, Rebecka Lundgren på fastighetsvetenskap och Ulrika Viderum på Granitor Properties, för er hjälp och ert engagemang.

Studietiden i Lund har varit otroligt lärorik och rolig. Utöver studierna har vi engagerat oss och fått uppleva Lunds studentliv. Det har givit oss fantastiska vänner och fem minnesvärda år. Slutligen vill vi tacka varandra för ett väldigt gott samarbete sedan första terminen.

Lund, den 17 maj 2022



Jakob Streijffert



Ella Svensson

Tabellista

Tabell 1: Överblick över de intervjuade företagen samt respondenternas roller på respektive företag (egen).....	30
Tabell 2: Delningens dimensioner (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020)	40
Tabell 3: Alternativ för lösningar till former av delning i fallstudien (egen)	89

Figurlista

Figur 1: Processbild över arbetets tillvägagångssätt (egen).....	27
Figur 2: Nytt ramverk för cirkulär ekonomi anpassat för befintliga byggnader (Kyrö 2020).....	35

Begreppslista

Community

Har olika betydelse i olika sammanhang och i fallstudien innebär det en gemenskap. Gemenskapen utgår ifrån en gemensam värdegrund där Granitor Properties skapat ett manifest med vägledande principer.

Driftoperatör

En aktör som tar hand om driften av en mindre del av fastigheten, exempelvis för en lokal.

Driftorganisation

En aktör som tar hand om driften av stora delar av fastigheten.

Hyresspecifik yta

Den specifika yta som hyreskontraktet avser och utgör en avgränsad yta definierad i hyreskontrakt.

Lokaldelningsförmedlare

Aktör som underlättar och möjliggör delning av lokalyta exempelvis genom digital plattform, som inte är en coworkingaktör.

Mindset

Vilken inställning en person, grupp, aktör eller företag har.

Nollhyra

En hyra med 0 kronor per kvadratmeter då den är fullt subventionerad.

Ren momskedja

Alla aktörer i uthyrningskedjan (första- och andrahandshyresgäst och så vidare) är momspliktiga.

Tidsvakans

Tider då den ursprungliga hyresgästen inte nyttjar sina lokaler som då kan nyttjas av någon annan (Samhällsbyggaren 2017).

Tjänstefiering av yta

Yta som inte hyrs ut som lokalupplåtelse enligt hyreslagen utan säljs som en tjänst.

Transaktionskostnader

Kostnader som uppstår för att ta kontakt, skriva kontrakt och kontrollera motparten. Kostnaden är mätt i bland annat pengar, tid och osäkerhet.

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Ytvakans

Innebär den vakans som finns på väggar och andra outnyttjade ytor vilka har en funktion men kan förbättras (Samhällsbyggaren 2017).

Innehållsförteckning

1 Inledning	17
1.1 Bakgrund.....	17
1.2 Syfte och frågeställningar	19
1.3 Avgränsning.....	20
1.4 Tidigare forskning.....	20
1.4.1 Forskning	20
1.4.2 Branschrapporter	21
1.4.2 Examensarbeten	21
1.5 Disposition	23
2 Metod	25
2.1 Kvalitativ analys	25
2.1.1 Angreppssätt.....	26
2.1.2 Tillvägagångssätt	26
2.1.3 Urval	28
2.2 Fallstudie.....	28
2.2.1 Urval för fallstudie: Embassy of Sharing	29
2.3 Semistrukturerade intervjuer.....	29
2.3.1 Intervjuer för datainsamling.....	29
2.3.2 Urval för intervjuer	30
2.4 Resultatens tillförlitlighet.....	31
2.4.1 Reliabilitet.....	32
2.4.2 Validitet.....	32
3 Teoretiskt ramverk	34
3.1 Cirkulär ekonomi	34
3.2 Delningsekonomi	36
3.2.1 Delningsekonomi i fastighetsbranschen.....	38
3.3 Affärsmodell för hållbarhet.....	40
3.4 Rättsekonomi	41

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

3.5 Hyreslagstiftning.....	43
3.5.1 Hyreslagen, 12 kap Jordabalken	43
3.5.2 Problematiken i hyreslagstiftningen vid delad lokalyta	45
3.5.3 Rättsfall och kommentarer	46
3.6 Moms	46
3.6.1 Frivillig skattskyldighet	47
3.6.2 Problematiken med moms vid delad lokalyta	48
4 Resultat	50
4.1 Fallstudie.....	50
4.1.1 Beskrivning av fallstudien	50
4.1.2 Former av delning	52
4.1.3 Avtal och affärsmodell.....	53
4.2 Delning i fastighetssverige.....	56
4.2.1 Former av delning, avtalsmodeller och inställning	56
4.2.2 Lämplig tillämpning av delade ytor	65
4.2.3 Flexibla avtal och efterfrågan.....	66
4.2.4 Nödvändiga förutsättningar för att tillhandahålla delning	67
4.2.5 Hinder, problematik och åtgärdsbehov	68
4.2.6 Vilken aktör är bäst lämpad att erbjuda delning?.....	71
4.2.7 Digitalisering och delade ytor	73
4.2.8 Moms	73
5 Diskussion.....	77
5.1 Problematiken	77
5.2 Alternativa lösningar.....	88
5.3 Teoretiskt och praktiskt bidrag	94
6 Slutsats och förslag på vidare forskning	96
6.1 Slutsats	96
6.2 Förslag till vidare forskning.....	98
7 Referenser	100
Bilagor.....	109
Bilaga A - Intervjufrågor fastighetsägare.....	109
Bilaga B - Intervjufrågor till specialister (lagstiftning).....	110

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta
utmaningarna med delade ytor?

Bilaga C - Intervjufrågor Embassy of Sharing.....	113
Bilaga D - Intervjufrågor övriga aktörer	115

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

1 Inledning

1.1 Bakgrund

De senaste årtiondena har den globala ekonomin upplevt en stor tillväxt vilket har genererat en ökad konsumtion och utvinning av naturresurser för att möta den nya efterfrågan. Det är en av orsakerna till de klimateffekter som har kunnat uppvisas och det finns en risk för att resurserna kommer bli en bristvara (Milios 2021). Hållbarhet är idag vida diskuterat, både bland civilsamhället och i det politiska rummet. Hållbarhet som begrepp blev internationellt känt 1987 genom arbetet av Brundtlandkommissionen, som släppte rapporten *Our Common Future* (FN 2021). Denna rapport tar upp kärnfrågan kring hållbarhet och är fortsatt aktuell än idag och befäster att hållbar utveckling är “en utveckling som tillgodoser dagens behov utan att äventyra kommande generationers möjligheter att tillgodose sina behov” (World Commission on Environment and Development 1987). Brundtlandkommissionen uttryckte hållbar utveckling utifrån tre dimensioner: ekonomisk, ekologisk och social hållbarhet, vilket ligger i linje med hur begreppet fortfarande används (Regeringskansliet 2021). För att kunna nå en global hållbar utveckling har världens ledare tagit fram en överenskommelse *Agenda 2030*, som röstades igenom 2015 och innehåller 17 mål som ska bidra till hållbar utveckling.

En sektor som ofta diskuteras i hållbarhetssammanhang är bygg- och fastighetssektorn, eftersom den står för stora utsläpp, konsumtion och avfall (Ness & Xing 2017). Denna sektor går att relatera till flera av hållbarhetsmålen, men framförallt mål 11 - hållbara städer och samhällen. Den miljöpåverkan som branschen står för, kan förändras inom flera områden: material, transport, energi och uppvärmning, avfall och byggbehov (Naturvårdsverket uå). På senare tid har delningsekonomi blivit ett framväxande fenomen. Vad som menas med delningsekonomi finns ingen officiell definition för, men det beskrivs ofta som att det handlar om tillgång över ägande (Brinkø et al. 2015; Kyrö 2020; Curtis & Lehner 2019; Maurer et al. 2020) och att använda underutnyttjade tillgångar bättre (Felländer et al. 2015) genom att dela på dem. Delningsekonomi skulle kunna appliceras för att bidra till arbetet mot flera hållbarhetsmål, bland annat mål 9 - hållbar industri, innovationer och infrastruktur som syftar till innovation och tekniska framsteg för att hitta hållbara lösningar. Lösningarna kan användas för att skapa nya marknader med en effektiv resursanvändning. Mål 12 - Hållbar konsumtion och produktion, vars syfte är att minska det ekologiska fotavtrycket genom att ändra konsumtions och produktionsmönster (United Nations 2022) är också relevant för delningsekonomin. Delningsekonomi kan också appliceras på mål 11 som behandlades ovan, då det poängteras i såväl forskning som i branschen att nyttja byggnader mer effektivt kan göra så att behovet av nyproduktion potentiellt minskas (Brinkø et al. 2015; Francart et al. 2018; Ness & Xing 2017; Höjer & Mjörnell 2018) vilket kan uppnås genom att dela på ytan i byggnader (Francart et al. 2020).

Många anser att delningsekonomi inte enbart är hållbart ur ett ekologiskt perspektiv utan även ekonomiskt- och socialt hållbart, men att det föreligger ett hinder för beslutsfattare eftersom hållbarhetsvinsten vid delning inte är helt tydlig eller tillräckligt undersökt (Svenska Miljöinstitutet 2019). I en branschrappport skriver Kungliga Vetenskapsakademien (2020, s.8) att *“den största resurseffektiviseringen som kan ske i bygg- och fastighetsbranschen är att använda befintliga lokaler och deras omgivningar bättre och mer effektivt”*. Byggnader har en lång livslängd med stor påverkan på miljön och bör därför omhändertas så att livslängden maximeras innan det byggs nytt (Höjer & Mjörnell 2018). Av världens resursanvändning står byggsektorn för cirka 40 procent av den årliga förbrukningen (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Motsvarande siffra gäller för hur stor andel av den svenska energianvändningen som går åt till el och uppvärmning av byggnaderna i landet (Naturvårdsverket uå). Ur ett livscykelperspektiv är siffran dock lägre, cirka 20 procent av Sveriges utsläpp av växthusgaser kommer från byggnader (ibid). I en rapport om delningsekonomi av Svenska Miljöinstitutet (2019) framgår det att enligt Vasakronan används vissa kontorsytor så lite som tio procent om man ser till årets alla timmar. Det råder visst hinder i lagstiftning för delningsekonomi (Felländer et al. 2015; Svenska Miljöinstitutet 2019; Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Problematiken i fastighetssverige berör bland annat avtalsmässiga frågor, moms och dagens hyreslagstiftning (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Forskning och branschrappporter belyser denna problematik men användbara lösningar samt potentiella lösningar i svensk kontext finns en avsaknad av, varpå det är intressant att undersöka. För en ökad delning är det nödvändigt med nya affärsmodeller (Svenska Miljöinstitutet 2019; Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). För att som företag nå sina hållbarhetsmål är det nödvändigt med innovation i affärsmodellen (Evans et al. 2017; Stål et al. 2022) och ‘Sustainable Business Models’, det vill säga hållbara affärsmodeller, har börjat växa fram (Evans et al. 2017).

Företag runt om i världen har byggt upp affärsmodeller som bygger på delningsekonomi och marknaden växer sig allt större då medvetenheten kring hållbarhet ökar hos konsumenter (Felländer et al. 2015). Sverige har stor potential till att dra nytta av delningsekonomin, med tanke på landets ekonomiska förutsättningar och svenskarnas inställning till hållbarhet samt digitala förutsättningar (ibid). En undersökning gjord av SB Insight (2018), en analysbyrå med fokus på hållbarhet, kom fram till att 49 procent av svenska konsumenter under föregående år hyrde något av någon annan och 18 procent hade delat ägande av en produkt. Affärsmodellerna kring delningsekonomi består ofta av plattformstjänster, vilka blivit möjliga genom digitaliseringen, som har gjort att transaktionskostnaderna minskat och gjort att fler kan nyttja tjänsten (Felländer et al. 2015). Affärsmodeller som innefattar konceptet delningsekonomi beräknas uppgå till 335 miljarder amerikanska dollar år 2025 vilket är mer än en tiodubbling jämfört med år 2015 (ibid). Det finns flertalet välkända företag vars affärsidé bygger på delningsekonomin, Uber och Airbnb är förmodligen två av de mest välkända och verkar globalt (Felländer et al. 2015). Uber är en plattform där privatpersoner kan erbjuda taxitjänster. Airbnb är en plattform för delning av boende

där privatpersoner kan hyra ut sin bostad eller del av sin bostad. Framväxandet av digitala tjänster har bidragit till att delning sker i stor skala idag, till skillnad från förut då delning främst skedde mellan bekanta (Frenken & Schor 2017).

De senaste åren har delningsekonomi i fastighetsbranschen varit omtalat både i näringslivet och på universitet där ett antal examensarbeten har berört ämnet. Många examensarbeten berör frågeställningar kring flexibla avtal (Johansson 2018; Olausson & Paavola Lundgren 2019; Kristoffersson & Lithander 2020; Sandin & Sandell 2020) som är avgörande i en delningsekonomi. Mycket av den forskning (e. g. Johansson 2018; Dang & Huntley 2020; Holmberg & Sandin 2021) och branschrapporter (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020) som gjorts kopplat till delningsekonomi i fastighetsbranschen fokuserar främst på och har identifierat de problem och utmaningar som finns, mycket baserat på dagens lagstiftning men också incitamenten till delade ytor och vilka värden det kan skapa (Johnell & Lundin 2019; Kristoffersson & Lithander 2020; Sandin & Sandell 2020). Detta examensarbete fokuserar på vilka lösningar som finns på marknaden idag samt vilka behov av regleringsåtgärder som råder, då det finns en avsaknad av det i den befintliga forskningen. Syftet är att identifiera en fungerande affärsmodell som fastighetsägare kan arbeta med för att tillhandahålla delade ytor. Utöver att presentera lösningar för delade ytor kommer arbetet kompletteras med vilka problem som fastighetsägare inte har lyckats lösa och anledningen till det. Det görs för att få en djupare förståelse för hur en fungerande affärsmodell bör se ut, vilka förutsättningar den kräver samt vilken inställning och efterfrågan som finns i branschen och på marknaden för delning. Detta kommer baseras på intervju svar.

1.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med examensarbetet är att lyfta fram fungerande lösningar hos aktörer i fastighetsbranschen som arbetar med ett delningskoncept kring ytor för att sammanställa och sprida denna erfarenhet och eventuellt baserat på respondenternas svar belysa nödvändiga regleringsåtgärder. Arbetet kommer presentera för- och nackdelar med olika tillvägagångssätt med syfte att försöka hitta en lämplig lösning och affärsmodell för delning av lokalyta.

Arbetet kommer utgå ifrån följande forskningsfrågor:

1. Hur löser aktörer i branschen ett koncept för delade ytor idag, i förhållande till de problem som belysts i tidigare forskning och rapporter?
2. Vilka förutsättningar behövs för fastighetsägare för att underlätta för delning av ytor?

1.3 Avgränsning

Arbetet avgränsar sig till att undersöka olika aktörers uppfattning om de problem, svårigheter och lösningar som finns för kommersiella lokaler på den svenska marknaden. Bostäder behandlas inte i arbetet. Arbetet genomförs främst ur ett fastighetsägarperspektiv där en avgränsning sker för de fastighetsbolag som äger en större andel kommersiella lokaler. Därav kommer bolag inriktade på bostäder inte vara en del av resultatet. För att komplettera resultaten avgränsar sig arbetet inte helt till fastighetsägande bolag utan har även inkluderat ett par aktörer som arbetar med någon form av delning inom kommersiella lokaler för att få ett bredare perspektiv på tidigare nämnda problem, svårigheter och lösningar. Därtill förs även samtal med jurister för att få en bättre förståelse för problem och lösningar samt kortare samtal med andra aktörer i branschen för att skapa förståelse kring specifika frågor som dyker upp under arbetets gång.

Arbetet utgår alltså från den problematik vid delningsekonomi i fastighetsbranschen som presenteras i forskning, rapporter och vad som framgår av fallstudien, vilket berör många olika områden. Det har därför inte varit möjligt att gå in på specifika detaljer inom de olika områdena. Arbetet utgår därmed ur ett mer holistiskt perspektiv och tittar på helheten med problematiken och lösningar, men behandlar problematiken inom området i den mån det varit möjligt. Däremot har ansvar, risk och försäkring som är viktiga aspekter i sammanhanget inte varit möjligt att behandla så mycket som varit önskvärt. Detta beror dels på att arbetet skulle bli för omfattande men också på grund av en avsaknad av svar när vi försökt få kontakt med aktörer som behandlar dessa frågor. Vidare utgår studien främst på de former av delning som arbetas med i fallstudien, vilket innebär att generaliserbarheten kan påverkas.

I slutet av arbetets gång visade det sig att Skatteverket kommit med en ny promemoria *Utökad möjlighet till frivillig skattskyldighet avseende mervärdesskatt vid uthyrning av lokal*. Promemorian släpptes av Skatteverket den fjärde april 2022, kom oss till känna en månad senare och behandlas därför inte i sin helhet i arbetet.

1.4 Tidigare forskning

1.4.1 Forskning

För närvarande pågår ett forskningsprojekt *SHare Optimize REImagine* (SHORE) på avdelningen för fastighetsvetenskap på Lunds Tekniska Högskola. Forskningsprojektet fokuserar på cirkulär ekonomi i den byggda miljön och behandlar bland annat hur delning kan forma verksamheter. Vidare undersöks hur återanvändning kan optimera kostnader och koldioxidutsläpp samt hur cirkuläritet kan se ut i fastighets- och byggbranschen de kommande åren. Forskarna i SHORE har tidigare publicerat diverse studier, bland annat har Kyrö (2020) gjort en systematisk litteraturstudie om cirkulär ekonomi i den byggda miljön. Studien visar att ämnet är förhållandevis nytt inom

forskning och presenterar ett ramverk för hur cirkuläritet kan implementeras i byggnader. Ramverket består av fyra delar: “1) *Share*, 2) *Preserve*, 3) *Adapt and*; 4) *Rethink*”. Målsättningen är att insikter från detta arbete kommer bidra till den första delen i ramverket genom att belysa lösningar som har fungerat på marknaden. Målsättningen är även att presentera förutsättningar som krävs för att kunna arbeta bättre med detta, där fokus ligger på fastighetsägarens roll i delningsekonomin. Lundgren et al. (2022) har undersökt hur en anpassning av ett befintligt ramverk för tillgångsbaserad konsumtion kan ske i ett rumsligt sammanhang. En hybridlösning presenteras som ett alternativ till att vara mer dynamiska när det kommer till att göra ett delat utrymme möjligt.

Vidare finns det forskning som behandlar delningsekonomi i fastighetsbranschen (e.g Brinkø et al. 2015; Brinkø och Balslev Nielsen 2018; Francart et al. 2020; Höjer & Mjörnell 2018). Brinkø et al. (2015) presenterar en typologi för delad yta som kan användas för att bättre förstå hur delning kan användas i fastighetsbranschen och vilket värde det kan tillföra. Brinkø och Balslev Nielsen (2018) behandlar hur det är att arbeta med delade ytor ur ett förvaltningsperspektiv, och kommer fram till tre teman som är viktiga att beakta: territorialitet, medverkan och praktiska aspekter. Även Francart et al. (2020) behandlar i sin rapport delade ytor, där deras fokus ligger på implementeringsprocessen och energieffektivitet. Höjer och Mjörnell (2018) behandlar hur byggnader kan användas effektivare och hur digitalisering och politik kan påverka ytanvändning.

1.4.2 Branschrapporter

Rapporten *Resurseffektiva lokaler i Sverige* är publicerad av Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) och behandlar delningsekonomi vid ytanvändning. Rapporten är en del av ett projekt om cirkulär ekonomi i Sverige och belyser betydelsen av ökad delning av ytor och att det behövs nya affärsmodeller för det, vilka hinder som finns och vilka förutsättningar som behövs för att utveckla delningsekonomin i fastighetsbranschen. Problematiken som tas upp är bland annat lagstiftning, avtalsfrågor och bristande kunskap om försäkring. Rapporten är relevant för detta arbete då den översiktligt presenterar denna problematik och belyser behovet av vidare utredning samt åtgärder. Även Svenska Miljöinstitutet (2019) har behandlat frågan om delningsekonomi i projektet *Delningens potential*. Rapporten behandlar områden där det finns potential för delningsekonomi och ytor är ett dem. I rapporten finns en fallstudie som presenterar potentiell ökad resurseffektivitet och minskad miljöpåverkan vid delning av ytor.

1.4.2 Examensarbeten

Examensarbetet *Delad yta är dubbel yta* på Lunds Tekniska Högskola av Holmberg och Sandin (2021) behandlar hur delade ytor för bostäder förhåller sig till svensk lagstiftning samt vilka utmaningar som finns vid implementering av en ny boendeform som har grund i att stora gemensamma ytor delas vid boende. Studien visar på att

nuvarande byggregler är oklara vilka därmed tolkas på olika sätt av olika aktörer och att hyreslagen ställer till problem då förutsättningar saknas att hyra ut boende på ett sätt som gör det förenligt med delningsekonomi. Författarna till arbetet önskar att det skapas nya sätt att hyra ut delningslägenheter samt att det behövs en definition för boende som baseras på delningsekonomi och hur branschen vill att denna boendeform ska utformas. Arbetet är delvis relevant för vårt examensarbete då det belyser problem som finns, men berör däremot problematiken främst för bostäder. Vårt arbete avgränsas till att fokusera på kommersiella lokaler.

Johnell och Lundin (2019) behandlar coworking i sitt examensarbete på Lunds Tekniska Högskola, som är en framträdande form av delning i fastighetsbranschen där olika företag eller individer delar kontorsyta. Arbetet genomfördes ur ett fastighetsägarperspektiv och syftet var att undersöka hur fastighetsägare kan arbeta för att anpassa sig efter förändringarna på kontorsmarknaden för att fortsätta leda den. Arbetet indikerar på att fördelen med coworking är att nyttjandegraden i en byggnad kan öka vilket kan bidra till högre intäkter. Konceptet kring coworking bygger på, till skillnad från traditionella hyresavtal, flexibla medlemskap som författarna konstaterar att det finns tendenser till en större efterfrågan på. Författarna tar även fram fyra olika alternativ till strategier för fastighetsägare, där den allmänna rekommendationen är att som fastighetsägare samarbeta med så kallade coworking-aktörer.

En avgörande frågeställning som diskuterats de senaste åren på coworkingmarknaden är huruvida momsreglerna i Mervärdesskattelagen (1994:200) är tillämpliga. Denna diskussion belyses i många arbeten (Kristofferson & Lithander 2020; Dang & Huntley 2020; Svitzer 2020) där Svitzer (2020) fokuserar enbart på denna frågeställning i sitt examensarbete *Coworking och mervärdesskatt. Lokalupplåtelse eller tjänst?* på Handelshögskolan, Göteborgs universitet. Det framgår i arbetet att synen på mervärdesskatt vid coworking har förändrats sedan 2011 och att där finns meningsskiljaktigheter. När arbetet skrevs väntades ett beslut i Högsta Förvaltningsdomstolen (HFD) på ett överklagat förhandsbeskedet gällande om ett coworkingmedlemskap utges vara tjänst som är skattepliktig, eller om det är undantaget skatteplikt. Frågan avser om det till och med kan likställas med uthyrning av fast egendom enligt EU-domstolens definition, där bedömningen i HFD får en prejudicerande verkan. Arbetet utgår ifrån tre frågeställningar, som sammanfattningsvis berör om tillhandahållandet av coworking kan anses som ett samlat tillhandahållande av tjänst i mervärdesskattehänseende och dess innebörd gällande skatteplikt, beroende på om det definieras som tjänst eller upplåtelse av fastighet. Författaren konstaterar att tillhandahållandet bör anses samlat, bör inte undantas skatteplikt och bör inte heller omfattas av upplåtelse av fast egendom enligt EU-domstolens definition vilket skiljer sig från de resonemang i förhandsbeskeden som berörs i rapporten. Vid författandet av vårt examensarbete har beslutet i HFD tagits och visar sig vara i linje med den bedömning som Svitzer berört. Detta beslut tar vi i vårt arbete hänseende till och presenterar under kapitel 3.5. Trots domslutet behöver frågan

inte vara helt klarlagd, vilket gör resonemangen i Svitzers arbete fortsatt intressanta för vårt arbete.

Dang och Huntley (2020) har i sitt examensarbete *Varför halkar vi efter? Dagens tillämpning av delningsekonomi inom fastighetsbranschen* på Lunds Tekniska Högskola behandlat frågan om delning av lokaler och hur detta verkställs i branschen. Arbetet har ett stort fokus på de utmaningar som föreligger som hindrar delning av lokaler. Författarna kommer fram till att det krävs samverkan mellan aktörerna i branschen och att begränsningar i hyreslagstiftning, moms, försäkring, beteenden och planprocesser behöver redas ut. De belyser även att det råder brist på försäkringslösningar som också hindrar delning, och att människans beteende behöver förändras mot en delningskultur, där tillit är en viktig utgångspunkt. Dang och Huntley nämner slutligen att digitalisering är en förutsättning för en växande delningsekonomi i fastighetsbranschen, den är viktig dels för att underlätta det administrativa arbetet men också då den kan användas för att lösa ansvarsfrågor kring delade ytor, genom exempelvis lås- och larmsystem. Detta arbete är användbart för vår studie, där vi kan utgå från de utmaningar som presenteras för att undersöka vidare hur branschen ställer sig till dessa utmaningar och löser, eller inte löser dem.

Kristoffersson och Lithander (2020) behandlar i sitt examensarbete på Kungliga Tekniska Högskolan flexibla hyresavtal och om det är fördelaktigt för fastighetsägare och hyresgäster. Arbetet visar på en trend mot fler flexibla hyresavtal och att fastighetsägare bör anpassa sig efter detta. I rapporten framgår att det saknas en tydlig definition av vad som menas med flexibla hyresavtal, men att det handlar om flexibilitet i villkoren och i detta sammanhang fokuserar studien på kontorsmarknaden, där coworking är en form av flexibilitet, men att det också kan handla om flexibilitet av ytan som hyrs genom exempelvis att det finns flyttbara väggar. Författarna konstaterar att dagens lagstiftning inte är anpassat efter den efterfrågan på flexibilitet som växer fram och den förändringstakt som företag har. Ett möjliggörande för flexiblare avtal i hyreslagstiftningen menar författarna skulle kunna bidra till ett bättre utnyttjande av resurser, vilket berör vårt arbetes ämne. Under de senaste åren är det fler än Kristoffersson och Lithander som har skrivit om flexibla hyresavtal (Johansson 2018; Olausson & Paavola Lundgren 2019; Sandin & Sandell 2020).

1.5 Disposition

Kapitel 1, utgör arbetets bakgrund, syfte och frågeställningar. Avgränsningar och tidigare forskning behandlas även i första kapitlet.

Kapitel 2, beskriver arbetets metod och urval, där den kvalitativa analysen baseras på en fallstudie samt intervjuer. Resultatens tillförlitlighet diskuteras även under detta kapitel.

Kapitel 3, utgör det teoretiska ramverket. Kapitlet behandlar cirkulär- och delningsekonomi, både allmänt och i fastighetsbranschen. Vidare tas grundläggande teori inom området rättsekonomi upp, som behandlar samspelet mellan ekonomi och juridik. Därefter diskuteras hyreslagstiftningen och de problem som anses föreligga i lagstiftningen. Avslutningsvis behandlas mervärdesskattelagen översiktligt med fokus på frivillig skattskyldighet för lokaler.

Kapitel 4, behandlar resultatet av den kvalitativa analysen för fallstudien och från intervjuerna som hållits. Fallstudiens vision, former av delning och affärsmodeller utifrån Granitor Properties perspektiv tas upp i detta kapitel. Resultatet behandlar även vad de intervjuade aktörerna tycker och upplever kring delning av lokalyta i Sverige, utifrån frågeställningar om bland annat moms, hyreslagstiftning, flexibla avtal och nödvändiga förutsättningar för tillhandahållande av delade ytor.

Kapitel 5, utgör diskussion där tidigare resultat analyseras och diskuteras utifrån vad som tidigare tagits upp i teori och resultat.

Kapitel 6, redovisar studiens slutsatser. Det presenteras även förslag till vidare forskning.

2 Metod

Examensarbetet genomförs med ett kvalitativt förfarande för att kunna besvara arbetets frågeställningar. Betydelsen av att välja vilken metod som ska användas i examensarbetet beror på att metoden är ett hjälpmedel för att hitta lösningar till ett identifierat problem (Ahrne & Svensson 2015). Det är därför en stor angelägenhet att hitta en lämplig metod till sina forskningsfrågor så att rätt material och data kan samlas in (ibid). Detta kapitel beskriver metoden för arbetet och resultatets tillförlitlighet.

2.1 Kvalitativ analys

En kvalitativ studie bygger på insamling av data från intervjuer, observationer eller analys av texter (Ahrne & Svensson 2015) och utgår ofta från innebörder och meningar för att identifiera samband (Alvehus 2013). Datan som genereras i en kvalitativ studie mäts alltså inte med siffror, däremot kan siffror och tabeller användas för att presentera resultat (Ahrne & Svensson 2015) och för att exempelvis bevisa hur vanligt förekommande ett fenomen är (Alvehus 2013). Kvalitativa studier karakteriseras av en större flexibilitet och möjlighet till att anpassa forskningen under arbetets gång än kvantitativa studier, vilket både kan vara en fördel respektive nackdel då forskaren kan anpassa studien till vad som redan framkommit i intervjuer och observationer under forskningens gång (Ahrne & Svensson 2015). En kvalitativ analys har vanligtvis inga färdiga verktyg att använda i analysen utan behöver utveckla och definiera egna strategier i hur analysen av insamlat material ska gå till (Ahrne & Svensson 2015). Det innebär således att pålitligheten och generaliserbarheten är svårare att presentera än vid en kvantitativ analys, som bygger på omfattande statistik (Ahrne & Svensson 2015). Kvalitativa studier har sin utgångspunkt i att det inte finns en objektiv sanning då verkligheten uppfattas på olika sätt av olika individer (Malterud 2009). Det innebär att intervjuer lämpar sig bättre än enkätsvar då det är svårt att kvantifiera information vid objektiva sanningar (ibid).

Det är av stor betydelse att skilja på data och empiriskt material då data produceras och empiriskt material analyseras (Ahrne & Svensson 2015). Intervjuerna kommer att spelas in vilket genererar data som ska transkriberas till text för att sedan analyseras. Den kvalitativa studien utgår från och formas av det som identifieras i det teoretiska ramverk som presenteras under kapitel 3, för att sedan undersöka dess applicerbarhet på verkligheten.

2.1.1 Angreppssätt

Arbetet genomförs med en induktiv ansats, då en sådan ansats är lämplig när arbetets ämne är relativt nytt och tämligen outforskat (Saunders et al. 2019). En induktiv ansats innebär att forskaren söker oprövade slutsatser utifrån kända förutsättningar, genom att studera insamlade data för en viss företeelse för att kunna upptäcka vissa mönster eller teman (ibid). Vid en induktiv ansats är det ofta lämpligt att studera ett mindre urval kvalitativa data med varierande metoder för att studera företeelsen ur olika perspektiv (ibid). Däremot går det sällan att uppnå en rent induktiv ansats, då det ofta även behövs en teoretisk förståelse och vanligtvis alterneras ansatsen mellan empirisk och teoretisk reflektion, vilket kallas abduktion (Alvehus 2013).

Vidare är detta arbete av en utforskande karaktär. Forskning av utforskande karaktär passar bra när forskningsfrågorna utgår från att svara på sådant som ‘vad?’ eller ‘hur?’ och när företeelsen som studeras behöver redas ut och dess fördel är att den är flexibel och anpassningsbar (Saunders et al. 2019).

2.1.2 Tillvägagångssätt

Inledningsvis genomfördes en litteraturgenomgång för att skapa en översiktlig bild av befintlig litteratur och en teoretisk bakgrund att bygga vidare studien på. Denna bakgrund användes sedan som grund för arbetet. Parallellt med litteraturgenomgången inleddes en utforskande fallstudie, eftersom det studerade projektet har ett delningskoncept där syftet var att få insyn i projektgruppens tankar kring den problematik som identifierats i den teoretiska bakgrunden. Fallstudien användes därmed för att få en djupare förståelse i vilken problematik som främst upplevs i praktiken i branschen kopplat till ett företags affärsmodell och visioner. En utforskande fallstudie kan användas för att utforma senare tillvägagångssätt i en studie (Saunders et al. 2019), vilket alltså var syftet med den i detta arbete genomförda fallstudien. För att bestämma arbetets fokus fördes diskussioner med ett antal personer inom projektet. Intervjuer kan användas till hjälp för att utveckla sina forskningsfrågor och mål (Saunders et al. 2019). Utefter fallstudiens insikter genomfördes intervjuer med andra aktörer i branschen där frågorna baserades på insikter från fallstudien för att få andra aktörers perspektiv. Dessa intervjuer var semistrukturerade. Semistrukturerade intervjuer är inte standardiserade, intervjufrågorna har ett tema men kan variera i ordning och följdfrågor kan förekomma (ibid).



Figur 1. Processbild över arbetets tillvägagångssätt

Efter intervjuerna sammanställdes resultatet för att analyseras och identifiera väl fungerande lösningar på marknaden men även vad man i branschen ser behöver ändras. Vid denna sammanställning används lämpligen rättsekonomiska teorier och begrepp som exempelvis Dahlman et al. (2004) framställer i boken *Rättsekonomi: en introduktion*. Författarna till boken beskriver rättsekonomi enligt nedan:

“När man ägnar sig åt rättsekonomi så tittar man på de juridiska reglerna från ett nationalekonomiskt perspektiv. Man är intresserad av rättens roll i samhällsekonomin. Inom nationalekonomin försöker man förstå hur välstånd skapas.” (Dahlman et al. 2004 s. 9).

Sådana rättsekonomiska diskussioner kan användas och är lämpliga för att analysera läget och vilka förutsättningar som krävs för att önskat och effektivt utfall potentiellt kan uppnås med eventuellt tillhörande åtgärdsförslag. Lagstiftningen finns för marknaden ska fungera på bästa sätt så att ett samhällsekonomiskt optimalt utfall fås. Det är således intressant att applicera rättsekonomi för att undersöka om det mest optimala uppnås och om syftet med lagstiftningen fortfarande är aktuell, i förhållande till vad marknaden och aktörer eftersträvar idag. Detta bör göras i förhållande till befintliga och potentiella affärsmodeller för att hitta den som är mest optimal.

2.1.3 Urval

Vid kvalitativa studier finns flera olika typer av urvalsprinciper för att välja vilket fall som ska studeras eller personer som ska intervjuas (Alvehus 2013), där målsättningen är att urvalet ska representera populationen väl (Fellows & Liu 2015). Ett urval är alltså en del av en population (ibid) och kan vara slumpmässigt eller strategiskt valt, det finns även så kallade snöbollsurval och bekvämlighetsurval och vilken urvalsprincip som används beror på studiens metod (Alvehus 2013). Slumpmässiga urval är vanliga i kvantitativa undersökningar, medan strategiska urval är lämpliga då urvalet ska baseras på forskningsfrågorna, exempelvis då forskaren vill intervjua personer som står i relation till ämnet eller har en viss erfarenhet (ibid). Vid ett snöbollsurval vill forskaren också komma i kontakt med en viss typ av personer, men låter urvalet styras av exempelvis tidigare medverkande i studien, vilket är en bra metod då urvalet kan vara svårt att identifiera (ibid). Bekvämlighetsurval väljs utifrån den grupp som finns tillgänglig för att vara med i studien (ibid). Urvalet för både fallstudien och intervjuerna i denna studie har varit strategiskt valda, då forskningsämnet är förhållandevis nytt var förhoppningen att prata med aktörer som har en relation till ämnet. Det förekom även inslag av snöbollsurval eftersom medverkande aktörer tipsade om andra som skulle kunna vara med i undersökningen. För studien har aktörer med olika perspektiv intervjuats för att få en bredare översikt. Kompletterande mailkontakt har även förts för att få svar på frågor som uppstått under arbetets gång gällande specifika frågor.

2.2 Fallstudie

En fallstudie är en lämplig metod att använda när en nuvarande omständighet studeras, och ofta när forskningsfrågorna är ställda för att svara på 'hur' eller 'varför' (Yin 2014). Fallstudier är även lämpliga att använda när man vill utforska en verklig företeelse eller projekt, för att kunna applicera direkt på något i verkligheten (ibid). Ett fall som studeras i en fallstudie avser en empirisk enhet som går att urskilja från sin omgivning (Alvehus 2013) och innebär en djupgående analys av det studerade fallet (Fellows & Liu 2015). Vad ett fall i en fallstudie är finns ingen direkt definition på utan har en bred omfattning och kan variera mellan olika forskningsområden, det kan exempelvis vara en organisation, ett land (Alvehus 2013) eller ett projekt (Fellows & Liu 2015). En nyckelfaktor för att studera ett fall är att sätta tydliga avgränsningar för fallet (Flyvberg 2011). Ett vanligt tillvägagångssätt att studera ett fall är att intervjua nyckelaktörer som eventuellt kan kompletteras med en dokumentanalys inom fallet (ibid). Utifrån fallstudier är det möjligt att göra mer teoretiska generaliseringar framför empiriska (ibid), vilket också är något som kan kritiserats vid fallstudier (Alvehus 2013).

2.2.1 Urval för fallstudie: Embassy of Sharing

Embassy of Sharing (EoS) är ett innovationsprojekt under utveckling i stadsdelen Hyllie, Malmö och som projektnamnet antyder är det stort fokus på just delningsekonomi. Granitor Properties, som härnäst kommer benämnas enbart Granitor, är projektutvecklare och har höga ambitioner för området kring hållbarhet och ett nytänkande vad gäller mångfald, inkludering samt social och digital innovation. Med anledning av detta och projektets stora fokus på delning var det ett medvetet val av fallstudie, med förhoppningen att erhålla användbar information för arbetet.

I inledande samtal med Granitor har det framkommit att projektet innebär utmaningar för dem. Dessa utmaningar rör bland annat hur avtalsfrågor ska lösas kring ett samutnyttjande av lokalyta och hur en hållbar affärsmodell med ett delningskoncept ska uppnås. Det finns därmed ett behov av vidare undersökning och är intressant att göra en djupdykning i för att studera hur de tänkt lösa avtalsmässiga frågor men även vilka problem eller hinder som föreligger. Det syftar till att få en bättre förståelse men även för att kunna exemplifiera med ett branschspecifikt fall i relation till den problematik som har identifierats i tidigare forskning och rapporter. Fallstudieresultatet kommer även användas som vägledning för de semistrukturerade intervjuerna som presenteras i kommande avsnitt.

EoS studeras även i forskningsprojektet SHORE som detta arbete utgör en del av. Därmed kommer det finnas tillgång till befintliga data i SHORE om projektet vilket bidrar till att datainsamlingen samt kontaktvägar för arbetet underlättas.

2.3 Semistrukturerade intervjuer

2.3.1 Intervjuer för datainsamling

Intervjuer inom forskning kan antingen vara standardiserade eller icke-standardiserade, varpå icke standardiserade intervjuer i sin tur kan vara ostrukturerade eller semistrukturerade (Saunders et al. 2019). Semistrukturerade intervjuer tillhör ofta enligt Saunders et al. (2019) kvalitativa forskningsintervjuer, och vid en induktiv ansats, kommer semistrukturerade intervjuer vara av en framväxande och utforskande karaktär, vilket innebär att intervjuerna utvecklas beroende på datan som fås och analysen av datan. För detta arbete hölls semistrukturerade intervjuer, vilket passar bra eftersom arbetet är av utforskande karaktär. En semistrukturerad intervju utgår från en lista med färdiga frågor eller teman, och under intervjun kan intervjuaren ställa följdfrågor (Saunders et al. 2019). För att samla in relevant data genom intervjuer är det viktigt att intervjua personer med relevant kunskap inom det aktuella området. I intervjuer är det vanligt att spela in ljudet under intervjun, med respondenternas tillåtelse (Fellows & Liu 2015). Det är värdefullt för intervjuaren i ett senare skede då svaren ska analyseras och genom att ha intervjun inspelad blir resultatet korrekt och objektivt (ibid). Intervjuerna i detta arbete har spelats in med tillåtelse av

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

respondenterna. Intervjuerna transkriberades därefter för att enklare analysera resultatet och jämföra respondenternas svar mot varandra.

2.3.2 Urval för intervjuer

För urvalet i denna studie kontaktades etablerade aktörer på fastighetsmarknaden som profilerar sig att arbeta med hållbarhetsfrågor, lämpligen samutnyttjande av yta. LFM30 är ett lokalt initiativ i Malmö av flera företag inom bygg- och fastighetsbranschen. Målsättningen är att skynda på branschens klimatomställning och hitta nya lösningar som gör Malmö mer hållbart (LFM30 2021). LFM30 består av cirka 170 medlemmar och utgörs av konsulter, byggherrar, entreprenörer med flera (ibid). Flera av de utvalda bolagen är anslutna till LFM30, vilket innebär att de har ett engagemang för hållbarhetsfrågor och därmed med stor sannolikhet har fört diskussioner kring samutnyttjande och delning av yta. Det innebär att deras erfarenhet och diskussioner kommer vara till nytta i detta arbete.

Tabell 1. Överblick över de intervjuade företagen samt respondenternas roller på respektive företag.

FÖRETAG	TYP AV FÖRETAG	RESPONDENTS ROLL PÅ FÖRETAG	LÅNGD PÅ INTERVJU (min)
1	Fastighetsägare Projektutvecklare	Affärsutvecklingschef	35
2	Fastighetsägare Projektutvecklare	Affärsutvecklare	20
3	Fastighetsägare Projektutvecklare	Förvaltare	50
4	Fastighetsägare Projektutvecklare	Projektchef	30
5	Fastighetsägare	Vice VD & Finanschef Hållbarhetschef	20
6	Fastighetsägare Projektutvecklare	Verksamhetsområdeschef Ekonomichef Affärschef kommersiellt Jurist Affärsstrateg Hållbarhetspecialist och samordnare Uthyrningsansvariga	65 + 60 50 60 35 55 60 70
7	Lokaldelnings- förmedlare	Medgrundare & VD	30
8	Lokaldelnings- förmedlare	Grundare & VD	30
9	Branschorganisation	Jurist, fokus på hyreslagstiftning	45

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

10	Konceptutvecklare retail	Projektledare/Konceptutvecklare	40
11	Revisionsbyrå	Skattejurist	55

För att komma i kontakt med den mest lämpade personen på varje företag, med insikt i valt ämne, har kontakt initierats med hållbarhets-, utvecklings- och fastighetschefer på de utvalda företagen. De kontaktade personerna har i vissa fall hänvisat oss vidare till en mer lämpad person på företaget för att på bästa sätt kunna svara på våra frågor. Intervjuer har också genomförts med två företag som erbjuder plattformar där vakanta lokaler kan delas och hyras. Dessa företag valdes till intervju då de arbetar med och möjliggör delning som undersöks i arbetet. Ett av företagen valdes av oss då vi ansåg att företagets kunskap och affärsmodell är av värde för arbetet. Det andra företaget tog vi kontakt med efter tips från respondenter. Denna typ av urval kan beskrivas som snöbollsurval då data från en respondent leder vidare till ytterligare respondenter, därav en snöbollseffekt (Fellows & Liu 2015). Ytterligare intervju har förts med en driftoperatör efter tips från tidigare respondenter för att få en bättre förståelse kring hur man kan använda sig av en sådan för att underlätta ett delningskoncept för fastighetsägarna. Samtal och intervjuer har även genomförts med jurister då det under arbetets gång krävts förtydliganden och förståelse kring specifika frågor. Juristernas kan bidra med perspektiv på lagstiftningen, dess tolkningar, innebörd och hinder för ett delande av lokalyta.

Intervjuerna genomförs för att skapa en inblick i hur fastighetsbolag, och andra aktörer som tillhandahåller delade ytor arbetar med det och vilka diskussioner samt affärsmodeller de använder sig av, men även för att få perspektiv på vilka åtgärder som är viktiga. Genom att intervjua flera aktörer fås flera olika perspektiv vilket bidrar till ett bredare resultat. Intervjuerna ska således tillföra en uppdatering om nuläget och hur bolagen ser på delning, vilka lösningar de använder sig av och vilka problem som upplevs svåra att lösa. Intervjuerna genomfördes från och med den 14 februari till och med den 27 april under 2022. Intervjufrågorna för fastighetsbolag och utvecklare finns i bilaga A, frågor till specialister inom lagstiftning i bilaga B, frågor kring EoS i bilaga C och frågor till lokaldelningsförmedlare i bilaga D.

2.4 Resultatens tillförlitlighet

All forskning handlar om att läsaren ska tro på det som skrivs i arbetet och det är därmed viktigt att resultatet är väl underbyggt samt att arbetets reliabilitet och validitet utvärderas. För att forskning ska användas vidare och få verkan krävs det att läsaren får förtroende för det som skrivs, trots att vetenskap handlar om att veta och inte om att tro (Ahrne & Svensson 2015).

2.4.1 Reliabilitet

Reliabilitet används för att analysera kvaliteten av ett forskningsresultat och relevanta parametrar att titta på är replikering och konsekvens (Saunders et al. 2019). För att uppnå god reliabilitet ska ett forskningsresultat kunna återupprepas genom att göra om forskningen med samma metod. I det fall samma upptäckter hittas kan slutsatsen dras att resultatet är pålitligt och konsekvent (ibid). För att kunna replikera studien och uppnå reliabilitet bör en extern part kunna följa forskningens steg från metod till resultat (Yin 2014). För att forskningen ska vara konsekvent och datan observeras på ett korrekt sätt är det fördelaktigt om intervjuerna, observationer och analysen av inhämtade data genomförs av mer än en forskare (Saunders et al. 2019). Partiskhet från intervjuare och respondenter i studien innebär att forskningens reliabilitet försämras (ibid). Ett annat problem som kan påverka pålitligheten är i vilken miljö intervjun sker då respondenter tenderar att säga mer positiva saker om intervjun hålls i ett öppet landskap (ibid). Det förklaras av att negativitet vill undvikas, bland annat för att det kan finnas en rädsla av att arbetsgivaren ska få reda på vad som sagts (ibid). I arbetet har vi främst haft digitala intervjuer där respondenten fått välja plats själv samt intervju på plats i ett slutet rum. Respondenterna har också blivit lovade anonymitet vilket troligtvis gör att de kan prata mer fritt än om de skulle bli citerade i arbetet. Syftet med studien och arbetet har även tydliggjorts för att respondenterna ska ha en större förståelse för frågorna så att missförstånd kan undvikas (Saunders et al. 2019). Respondenternas svar kan även uppfattas olika varpå ljudet från intervjuerna spelas in samt att intervjun hålls av två personer (ibid). Kroppsspråk och tonläge på rösten gör att svar kan uppfattas olika av olika personer (ibid). Då intervjuerna till största del görs digitalt är det svårare att uppfatta personens kroppsspråk än om intervjun skulle ske på plats då det blir ett mer personligt möte. Risken för missuppfattningar är också större om intervjuerna är oförberedda och trötta, då det i sådana fall är svårt att hålla koncentrationen och att förstå vad respondenten syftar på (Saunders et al. 2019). Intervjuernas förberedelser och genomförande har skett av två personer vilket minskar risken för missuppfattningar och olika infallsvinklar (ibid). Liknande studier bör komma fram till ett resultat i linje med detta arbete om marknaden inte har förändrats sen arbetet skrevs. Vi har vid icke företagsspecifika frågor kunnat observera ett relativt enhetligt resultat och syn på delning varav resultatet kan antas upprepas i andra studier. I de företagsspecifika frågorna har respondenterna relativt lika åsikter och erfarenheter men osäkerheten är större vilket innebär att företagen har kommit olika långt i arbetet med delning och använder sig av olika affärsmodeller.

2.4.2 Validitet

För att säkerställa att forskningen håller en god kvalitet krävs det mer än en god reliabilitet (Saunders et al. 2019). Validitet innebär om resultatet och datan i en studie har tolkats på rätt sätt och för att bekräfta validiteten används två tekniker, triangulering och deltagarvalidering (ibid).

I triangulering använder man sig av två eller flera källor som är oberoende av varandra, för att validera information som framkommit i arbetet, exempelvis från intervjudeltagare (Yin 2014). Det är av stor vikt att försäkra sig om att informationen tolkats rätt och triangulering ger rapporten ett större djup och komplexitet (Saunders et al. 2019). För att validera det som skrivs i arbetet har det under processens gång gått igenom litteratur och teorin från denna har uppdaterats och anpassats efter ny information. Intervjuerna har validerats genom att leta stöd i litteraturen på vad som sagt under intervjuerna för att skapa en trovärdighet till resultatet. Mycket av det som sagts i intervjuerna är subjektiva åsikter och skiljer sig åt beroende på hur företaget arbetar. Det gör således svaren svåra att validera genom litteraturen men information kan hämtas på företagens hemsidor och på så sätt se att den intervjuade talar i linje med vad företaget förmedlar. Deltagarvalidering syftar till att validera data från deltagare som fått genom en intervju alternativt mailkontakt vilket används för att rätta till eventuella missuppfattningar (Saunders et al. 2019). Vid citering och direkt användande av intervjusvar från respondenter kontaktas den tillfrågade för att konfirmera det som sagts. Under arbetets gång har intervjufrågorna uppdaterats efterhand ny relevant information framkommit, allt för att hjälpa arbetet framåt. Intervjuerna har gjorts med flera olika respondenter från olika företag samt ett par från olika branscher. Syftet är att fler infallsvinklar kan validera en gemensam uppfattning kring vissa ämnesfrågor (Saunders et al. 2019). Intervjuerna har dessutom analyserats var för sig och gemensamt av två personer vilket kan öka valideringen av resultatet (ibid).

3 Teoretiskt ramverk

Kapitel tre behandlar det teoretiska ramverket relevant för arbetets forskningsområde och dess problematik. Områden som behandlas är cirkulär- och delningsekonomi, affärsmo­dell, rättsekonomi, hyreslagstiftningen och mervärdesskattelagen.

3.1 Cirkulär ekonomi

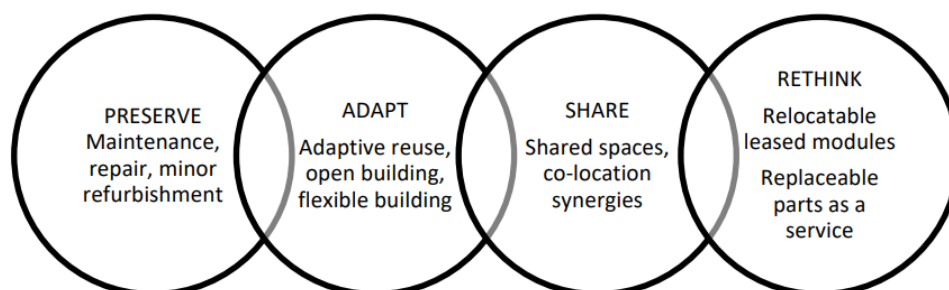
De senaste årtiondena har den globala ekonomin upplevt en stor tillväxt vilket har genererat en ökad konsumtion och utvinning av naturresurser för att möta den nya efterfrågan. Det är en av orsakerna till de klimateffekter som har kunnat uppvisas och det finns en risk för att resurserna kommer bli en bristvara (Mili­os 2021). Cirkulär ekonomi är ett begrepp som växt fram internationellt för att möta de utmaningar som världen står inför gällande klimateffekter från en ökad konsumtion och minska den negativa påverkan på miljön och våra naturresurser (Sillanpää & Ncibi 2019). Nationella myndigheter och EU arbetar kontinuerligt med resursfrågor och cirkulär ekonomi har blivit en allt vanligare punkt på den politiska agendan (Mili­os 2021).

Cirkulär ekonomi, ibland även benämnt som kretsloppsekonomi, kan beskrivas som *“ekonomiska modeller som kännetecknas av hög grad av återvinning”* och effektivt resursutnyttjande (NE 2022). Det finns ingen officiell definition av begreppet, men återkommande i litteratur framgår att det rör sig om att det ska ske en minskning av resursanvändningen, att produkten återanvänds genom en förlängd livslängd vilket kan ske med renovering och återtillverkning samt att återvinna material när produktens livslängd är slut (Mili­os 2021). En lite mer utförlig definition av cirkulär ekonomi brukar innefatta återanvändning av material och beskrivs som ett system där resurstillförsel, avfall med mera görs så små som möjligt genom att minska användandet av energi och material. Det innebär att man försöker producera samma mängd som tidigare men med mindre resurser, i form av energi eller material. Ett sådant utfall uppnås genom en slitstark produkt med god design som kan nyttjas under lång tid samt att produkten tas hand om, renoveras och underhålls (Geissdoerfer et al. 2017). När produkten inte går att återanvända är den förbrukad och materialet kan då användas i nyttillverkning (ibid). Sammanfattningsvis ska den cirkulära ekonomin maximera värdet och nyttan i redan ianspråktaga resurser genom att produkterna i slutet av livscykel­n kan behålla ett visst värde och avfallet som genereras ska minimeras (Mili­os 2021). Enligt Ness och Xing (2017) har cirkulär ekonomi främst tillämpats i den industriella sektorn. Författarna genomförde därför en studie för att undersöka hur cirkulär ekonomi kan tillämpas i den byggda miljön och byggsektorn för att uppnå bättre resurseffektivitet. De menar att cirkulär ekonomi bland annat skulle kunna bidra till koldioxidneutrala byggnader, och presenterar en konceptuell modell för tillämpning av cirkulär ekonomi i den byggda miljön. Modellen består av tre grundläggande strategier, som de benämner som *Systems Innovation*, *Performance Management* och *Resource Efficiency* (2017, s. 584-585).

Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien drev tillsammans med 45 företag ett projekt mellan 2018 och 2020 vid namn *Resurseffektivitet och Cirkulär ekonomi* (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2022). Projektets mål var att skapa samverkan genom en plattform för näringsliv, forskning och politiker för att kunna avgöra Sveriges resursvägval framåt. Projektet var indelat i fem delprojekt: lokaler, mobilitet, textil, livsmedel och plast varifrån fem delrapporter har släppts för varje delprojekt samt en syntesrapport. I *Resurseffektiva lokaler i Sverige*, rapporten för delprojektet lokaler, påpekar Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) att resurseffektivitet är en viktig del i den cirkulära ekonomin som inte alltid belyses. Man menar på att det är den effektiva resursanvändningen som är viktig att öka samtidigt som man cirkulerar materialet. Exempelvis används bilar cirka 5 procent av tiden vilket gör att den effektiva användningen är väldigt låg (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Ett perspektiv som presenteras i rapporten är att det är bättre att inte producera en bil överhuvudtaget än att producera en bil av återvunnet material (ibid). Därför måste den effektiva användningen av bilen öka samtidigt som bilen produceras av cirkulärt material (ibid).

I fastighetsbranschen används cirkulär ekonomi ur ett livscykelperspektiv med fokus på att optimera en byggnads livslängd (Kyrö 2020). I forskning om befintliga byggnader är det störst fokus på hur cirkuläritet kan underlättas i framtiden och hur material kan återanvändas i nyproduktion (ibid). Stort fokus är på just nyproduktion och byggmaterial (ibid). Implementeringen av cirkulär ekonomi har dessutom mottagit kritik för att fokusera mer på återvinning av material och resurser än återanvändning (ibid). Kyrö (2020) menar att det stora fokuset på byggnadsmaterial i nyproduktion inte ligger i linje med avfallshierarkin 'reducera, återanvänd och återvinn'.

RESOLVE, som står för Regenerate, Share, Optimize, Loop, Virtualize och Exchange, är ett av de mest välkända ramverken inom cirkulär ekonomi som även har applicerats på den byggda miljön (ibid). Kyrö (2020) anser att mer fokus behöver läggas på den byggda miljön och främst på att optimera befintliga byggnader och tar därför fram ett nytt ramverk. Detta ramverk innefattar Preserve, Adapt, Share och Rethink, se nedan i figur 2:



Figur 2: Nytt ramverk för cirkulär ekonomi anpassat för befintliga byggnader (Kyrö 2020).

Kyrös ramverk betonar vikten av att underhålla byggnader och anpassa dem så att användningen blir optimal. På så sätt menar Kyrö (2020) att byggnadernas livslängd kan förlängas samtidigt som hyresgäster inte behöver söka nyproducerade lokaler. Författaren poängterar också vikten av att dela utrymme vilket senaste åren blivit allt enklare med nya tekniska lösningar och onlinetjänster (ibid). Delning kan innebära ett minskat behov av yta och synergieffekter (ibid). Den sista delen av ramverket, Rethink, betonar att nya affärsmodeller kan utmana de gamla kring ägande vilket ger goda förutsättningar att se mindre fokus på nyproduktion och mer på att använda befintliga byggnader effektivare (ibid). Fokus bör istället vara på de två översta stegen i avfallshierarkin där man kan nyttja delningsekonomi som har en stor potential att skapa värde för sina användare (ibid). Det kan göras genom en effektivare användning i befintliga lokaler genom samlokalisering och tjänstebaserade affärsmodeller (ibid).

Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) bedömer att en effektivare resursanvändning kan nås genom delning av lokalyta med en större samverkan mellan olika aktörer. De menar även att det krävs en omställning av dagens affärsmodeller. I de fall det krävs anpassningar av byggnaderna vid delning av ytor bör det ske på ett resurseffektivt sätt (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020).

3.2 Delningsekonomi

Det råder en hel del förvirring kring begreppet delningsekonomi (Curtis & Lehner 2019), och det finns ingen generell definition för begreppet (Cho et al. 2019; Curtis & Lehner 2019; Ranjbari et al. 2018). Delningsekonomi kan även förknippas med andra termer som 'kollaborativ ekonomi' eller 'on-demand ekonomi' (Felländer et al. 2015). Curtis och Lehner (2019) såg över befintliga akademiska definitioner i litteraturen för att föreslå en definition ur ett hållbarhetsvetenskapligt perspektiv. De menar på att det finns en fara i att begreppet används fel, och bör inte handla om det de kallar 'share-washing', "*the term 'share-washing' is used to describe exploitative economic ventures that operate under the 'warm glow' of the sharing economy umbrella*" (Curtis & Lehner 2019, s. 2). Därför söker författarna en definition sådan att den ska främja en hållbar konsumtion. En framträdande gemensam uppfattning i litteraturen är att delningsekonomi handlar om tillgång över ägande (Brinkø et al. 2015; Kyrö 2020; Curtis & Lehner 2019; Maurer et al. 2020; Lundgren et al. 2022). För att beskriva begreppet ur ett hållbarhetsvetenskapligt perspektiv tar Curtis och Lehner (2019) upp sex olika dimensioner inom delningsekonomin som visar på den bredd begreppet innebär i den akademiska litteraturen, och landar slutligen i fem semantiska egenskaper som bidrar till deras definition av delningsekonomi; "*ICT-mediated, non-pecuniary motivation for ownership, temporary access, rivalrous and tangible goods*" (Curtis & Lehner 2019, s. 13). Sammanfattningsvis beskriver författarna med hjälp av dessa

egenskaper att delningsekonomin är medlat av IKT som sänker transaktionskostnader, och att dess enda syfte inte ska handla om att tjäna pengar. IKT är förkortningen för informations- och kommunikationsteknik, vilket innebär användandet av datorer, system och elektronik för att behandla data (Cambridge Dictionary u.å). Vidare handlar 'temporary access' om att ägandet av en vara i en delningsekonomi aldrig överförs, och att 'tillgång framför ägande' då innebär tillfälligt tillträde (Curtis & Lehner 2019, s. 13). Själva varan ska vara materiell, där författarna inkluderar yta som en sådan materiell vara inom delningsekonomin, och att varan dessutom ska vara rivaliserande. Slutligen poängterar författarna att för delningsekonomin potential till hållbarhet ska kunna realiseras måste akademiker vidare vara kritiska till den.

Felländer et al. (2015) menar också att det saknas en gemensam definition av begreppet. För att definiera begreppet använder de Botsmans (2011) definition av kollaborativ ekonomi för att utveckla och beskriva delningsekonomi. Botsman (2011) beskriver kollaborativ ekonomi som ett system som tar till vara på underutnyttjade tillgångar där värde skapas utan att producera nytt, vilket möjliggörs genom olika marknadsplatser som leder till större anpassbarhet och åtkomlighet. Felländer et al. (2015) beskriver delningsekonomi på liknande sätt med tillägg att den innefattar tillgångar som hyrs ut, lånas ut, byts och ges bort, det vill säga att det handlar om utbyte av tillgångar mellan individer. Tillgångarna i delningsekonomin kan variera stort och kan vara i både lokal och global kontext, men gemensamt är att de är underutnyttjade (ibid). Begreppet omfattar enligt författarna både materiella- och immateriella tillgångar, vilket alltså skiljer sig från Curtis och Lehnerns resonemang som anser att det enbart handlar om materiella tillgångar. Istället menar Felländer et al. (2015) att sådant som information, pengar och tjänster också kan vara tillgångar som delas i en delningsekonomi. Framväxandet av delningsekonomi har tillsammans med internet och mobiltelefoner lett till ökad digitalisering och ett mer effektivt utnyttjande av varor, tjänster och information (ibid). Två välkända exempel på företag med affärsmodell som bygger på delningsekonomi är Airbnb och Uber (ibid). Delningsekonomi och digitala plattformar har dock mottagit en del kritik (Davis 2015; Svenska Dagbladet 2015; Affärsvärlden 2019). För exempelvis Uber och Lyft har brottsliga handlingar gjorts möjliga genom deras tjänster (Bezar 2021). Framträdande företag i delningsekonomin kan vara svåra att applicera på befintlig lagstiftning vilket innebär många risker (Jonas 2015). Delningsekonomin kommer leda till en del utmaningar i lagstiftningen (Felländer et al. 2015).

Vidare talar Felländer et al. (2015) och Ranjbari et al. (2017) om olika drivkrafter av delningsekonomin. Några av dessa drivkrafter är det ökade användandet av internet och smartphones, utveckling av informationsteknologiska plattformar, minskade inträdesbarriärer på grund av digitalisering, enklare hantering av transaktioner genom digitala betal lösningar och ändrade konsumtionsmönster. I ekonomiska termer menar författarna att dagens teknologi sänker transaktionskostnader och hänvisar till den välkända ekonomen Ronald Coase och hans teorier gällande transaktionskostnader och att företag minimerar dessa i en värld med ofullständig information.

I *Delningens Potential* presenterar IVL Svenska Miljöinstitutet (2019) delningens potential i Sverige, och hur näringslivet, finansiella sektorn, beslutsfattare, städerna och forskare kan påverka. I rapporten lyfts tio faktorer fram som behövs för att skala upp delningslösningar, citerade nedan (IVL Svenska Miljöinstitutet 2019, s. 4):

1. **Förtroende.** För både delningsplattformen, tjänsten och varans kvalitet och till andra användare.
2. **Tillgänglighet.** Tillgänglighet är en faktor med flera dimensioner - tillgänglighet geografiskt, i tid, till systemen och utrymmena.
3. **Hanterad risk.** Delning är förknippat med risk, vilket behöver hanteras och underlättas av de regleringar som finns och som kan mildras av kommersiella försäkringar.
4. **Kvalitet.** Varornas och tjänsternas kvalitet behöver vara minst lika god som den man annars själv skulle köpt för att användaren ska vilja dela.
5. **Enkla och smidiga transaktioner.** Genom att göra det enklare att dela än att köpa nytt kan intresset för delningslösningar öka.
6. **Synlighet.** Att kännedomen om och vanan vid delning är så låg för att den kritiska massan av användare och objekt fortfarande är för låg.
7. **Tillhörighet.** För både transporter och yta finns ett starkt behov av att känna tillhörighet. Design, affärsmodeller och policy behöver relatera till det behovet.
8. **Negativa effekter.** Förmågan att begränsa och hantera de negativa effekterna av delningsekonomin på de konventionella företagen är en viktig faktor för uppskalning.
9. **Tillgång till kapital** är i många fall kritiskt för tillväxt, både för att uppnå en kritisk massa och långsiktig ekonomisk hållbarhet.
10. **Reglering.** Delning kräver regleringar och policystöd för bättre förutsättningar med tydliga regler och skräddarsydda styrmedel för delning.

Delning är egentligen inget nytt fenomen, men digitaliseringen har möjliggjort för ökad delning genom att kunna matcha utbud och efterfrågan genom plattformar (Ranjbari et al. 2018).

3.2.1 Delningsekonomi i fastighetsbranschen

Delningsekonomi i fastighetsbranschen handlar om att möjliggöra delning av fastighetstillgångar genom transaktioner och teknikplattformar (Baum 2017). Att optimera nyttjandet av befintliga byggnader kan potentiellt leda till ett minskat behov av nyproduktion (Brinkø et al. 2015; Francart et al. 2018; Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020) vilket kan göras genom att dela på ytan i byggnader (Francart et al. 2020). Att dela på yta kan optimera både yt- och energianvändning (ibid). Brinkø och Balslev Nielsen (2018, s 198), definierar delade ytor enligt följande: "A space used by multiple individuals/groups/organizations

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

/businesses, organisational independent of each other, either simultaneously or serial”. Det råder barriärer i lagstiftningen som inte ger optimala förutsättningar för att tillhandahålla delade ytor (Francart et al. 2020; Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Även avtal och försäkring hindrar ett ökat delande i fastighetsbranschen (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Det kan också vara svårt för fastighetsägare att avgöra om en lösning för delade ytor är genomförbar, vilket är en utmaning för fastighetsägare (Francart et al. 2020). Att dela yta anser utvecklare kräver en genomförbar affärsmodell (ibid).

Airbnb är ett välkänt exempel på delning av bostäder, som fungerar som en mellanhand för att matcha uthyrning av rum, hus eller lägenheter mellan ägare och hyresgäster som Airbnb i sin tur tar en avgift för (Felländer et al. 2015). Även lokalyta kan delas, exempelvis kontor, restauranger, receptioner och lager (IVL Svenska Miljöinstitutet 2019). Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) rapport *Resurseffektiva lokaler i Sverige* behandlar som namnet antyder delning av lokaler på den svenska fastighetsmarknaden. Lokaldelning definieras i rapporten som när flera nyttjare får tillgång till ytor som är underutnyttjade, och denna delning kan ske mellan olika typer av aktörer, med eller utan ekonomisk vinning som motiv. Coworking är ett exempel på delning av kontorslokaler, vilket är när olika företag eller personer delar kontor eller byggnad, vanligtvis mot en månadsavgift (IVL Svenska Miljöinstitutet 2019). Coworking har under den senaste tiden blivit allt mer efterfrågat på kontorsmarknaden (Felländer et al. 2015; IVL Svenska Miljöinstitutet 2019). Exempel på aktörer som förmedlar coworkingplatser i Sverige är United Spaces, Epicenter och Impact Hub Stockholm (Felländer et al. 2015). Vid delning av yta kan det vara viktigt att beakta sociala aspekter (Francart et al. 2020).

Delning av ytor kan ta form på olika sätt. I Uppsala har stadsbyggnadsförvaltningen tagit fram en modell för något de kallar elastiska lokaliseringsprinciper, med fyra olika sätt att samutnyttja ytor citerat nedan (Boverket 2017, s. 43-44):

1. *Parallellt samutnyttjande i vilket två verksamheter har olika lokaler men delar vissa kringutrymmen, t. ex. mötesrum.*
2. *Växelvis samutnyttjande under olika tider, t. ex. en idrottsplats som används av både skolan och idrottsföreningar.*
3. *Kedjebruk på lång sikt, som betyder att fastigheten redan vid bygget är anpassat för flexibel användning.*
4. *Multifunktionella ytor, som innebär att ytor och mellanrum i stadsmiljön används av flera olika verksamheter och grupper i olika syften, till exempel när skola, idrottsanläggning och allmänhet delar på parkmark.*

Brinkø et al. (2015) genomförde en litteraturstudie och tittade på tjugo exempel av delning av ytor för att identifiera olika typer som sammanställs i en tabell. För att urskilja de olika typerna har författarna utgått ifrån fem faktorer: vad, när, varför, vem

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

och hur? Utifrån dessa frågeställningar kommer de fram till fyra typer av delning av ytor (Brinkø et al. 2015, s. 746):

1. Delning av en specifik facilitet i ett semi-stängt community
2. Delning av flera faciliteter i ett öppet eller semi-stängt community
3. Delning av yta i en byggnad eller hel byggnad i ett stängt community
4. Delning av faciliteter mellan användare i ett nätverk av byggnader/organisationer i ett öppet, semi-stängt, eller stängt community

Författarna menar att deras indelning kan vara ett bra analytiskt hjälpmedel som bas vid studerande av delade ytor men också att det kan verka i inspirerande syfte. De poängterar dock, eftersom ämnet är förhållandevis nytt och utforskat, att utvecklingen är pågående och kan förändras.

Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020, s. 20-21) ger exempel på olika former av delade ytor som tillämpas i praktiken i Sverige idag, några av dessa är delade kontorsplatser, butiksytor, delade funktioner och invånardriven delning. I Sverige har man även sett att skolbyggnader har börjat användas mer till icke skolrelaterade aktiviteter utanför skoltid (Höjer & Mjörnell 2018). Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien har också i sin rapport sammanställt olika dimensioner för delning likt Brinkø et al. (2015), men ur en svensk kontext, som presenteras i tabell 2 nedan.

Tabell 2. Delningens dimensioner (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020, s. 42)

När?	<ul style="list-style-type: none">• Samtidigt / Olika tider• Hela tiden / Upprepade gånger/vid ett tillfälle
Vad?	<ul style="list-style-type: none">• Yta/funktion• Tillgång till allt / Tillgång till flera delar / Tillgång till specifik del
Var?	<ul style="list-style-type: none">• I samma lokal / I samma fastighet / I samma område / I samma nätverk
Hur?	<ul style="list-style-type: none">• En ägare bjuder in andra aktörer att dela med denne / Olika ägare kommer överens om att dela med varandra / En aktör sköter delningen för de deltagande aktörerna / Aktörerna hyr eller äger tillsammans• Gratis / Pris per tillfälle; prenumeration, deltagaravgift / Delar på kostnader och investeringar
Vem?	<ul style="list-style-type: none">• Öppet för alla / Öppet för dem inom organisationerna som delar / Öppet för vissa personer eller grupper som är godkända av ägaren

3.3 Affärsmodell för hållbarhet

En affärsmodell beskriver hur ett företag fungerar och alla företag behöver en bra affärsmodell för att vara framgångsrika (Magretta 2002; Teece 2010). För att ha en bra affärsmodell behöver företaget bland annat känna till sina kunder och deras värderingar (Magretta 2002; Teece 2010), de behöver också veta hur företaget kan gå med vinst i

sin affär till en rimlig självkostnad (Magretta 2002). En affärsmodell bygger ofta på gamla affärsmodeller som arbetas om, testas och ändras vid behov (ibid). Det går att sänka sina kostnader eller öka värdet för sina kunder genom att skapa en ny affärsmodell eller ändra en befintlig (Teece 2010). En affärsmodell beskriver enligt Osterwalder & Pigneur (2010) anledningen till att ett företag skapar och behåller värden. De presenterar modeller, strategier och idéer till hur man kan implementera dessa i sitt företag för att skapa värden och har skapat en 'business model canvas' som företag kan använda (Osterwalder & Pigneur 2010). För nya framväxande branscher tar det tid att skapa en bra affärsmodell och det kräver kreativitet, experiment, utvärdering och lärande (Teece 2010). Till viss del bör det även vara svårt att imitera affärsmodellen (ibid).

Det är viktigt att i sin affärsmodell förstå värde kan skapas ur innovation (Teece 2010). I forskning anses innovation i affärsmodeller vara nödvändigt för att nå hållbarhet (Evans et al. 2017) och det argumenteras även för att det krävs ett tvärsektionellt samarbete, vilket medför komplexitet (Stål et al. 2022). Hållbara affärsmodeller, eller 'Sustainable Business Models' (SBM) är ett framväxande fenomen (Evans et al. 2017). Evans et al. (2017) anser att företag behöver förstå utmaningarna med att implementera SBM eftersom affärsmodellinnovation är komplext och beroende av kontext, men kan hjälpa företag att nå mål inom hållbar utveckling inom alla tre hållbarhetsdimensioner; socialt, ekologiskt och ekonomiskt. Bocken et al. (2014) presenterar ett par arketyper som kan bidra till att utveckla hållbara affärsmodeller. Ett par av dessa är att maximera material och energieffektiviteten, att skapa värde från avfall, att ersätta med förnybara energikällor och naturliga processer. Vidare menar författarna att fokus bör vara på funktionalitet före ägande där en förvaltningsroll kan antas samt att det utvecklas uppskalningslösningar. Stål et al. (2022) undersöker i sin studie *Business Model Innovation for Sustainability* hur sektorspecifika egenskaper påverkar samarbete i sådana affärsmodeller mellan stadsplanerare och utvecklare av mobilitetshubbar. De diskuterar hur motstridiga intressen och manipulation kan skapa kompromisser. Kompromisserna är enligt författarna nödvändiga men behöver göras på sådant sätt att samarbetet kan fortsätta, och bör inte ta bort den sociala och ekologiska potentialen i affärsmodellen, men att företag ofta fokuserar på den ekonomiska potentialen. Författarna anser att de som ingår i samarbetet behöver förstå vad samarbetet innebär, hur ens intressen kan främjas och om man har verktyg att upprätthålla samarbetet.

3.4 Rättsekonomi

Effektivitet är ett väsentligt begrepp inom rättsekonomi och det brukar talas om flera olika typer av ekonomisk effektivitet. Effektivitet kan förklaras som 'utan spill', det vill säga att man tar tillvara på så mycket som möjligt. När man lägger till ekonomi till effektiviteten innebär det att ett ekonomiskt effektivt utfall sker 'utan att slösa pengar' (Cooter 1989). Två typer av effektivitet är Pareto-effektivitet och Kaldor-Hicks-effektivitet. Kaldor-Hicks-kriteriet innebär att det ska ske en nyttoökning på

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

samhällsnivå medan Pareto-effektivitet kräver att alla individer får en nyttoökning av sitt välstånd. Paretoeffektivitet är således mycket svår att uppnå då åtgärder oftast gör det sämre för någon med förhoppning att det ska ske en nyttoökning för samhället i stort, vilket innebär att Kaldor-Hicks kriteriet är uppfyllt (Dahlman et al. 2004). Ett Pareto-optimalt tillstånd uppnås när ingen kan få det bättre utan att någon annan får det sämre (Cooter 1989).

Effektivitet kan diskuteras i princip alla situationer och beslut som tas. Inom rättsekonomin görs två grundläggande antaganden om att 1) människor alltid tar det beslut som maximerar deras individuella nytta och vid osäkerhet det som maximerar förväntad nytta och 2) ekonomisk effektivitet är eftersträvansvärt då det gynnar sammanlagt välstånd i samhället (Dahlman et al. 2004). Således är det intressant att diskutera effektivitet då olika utfall är effektiva för olika aktörer och för att uppnå en Pareto-optimalitet kan det krävas kompromisser (Cooter 1989). I vissa fall är förändringar som görs ineffektiva i början för att på sikt bli effektiva, vilket kallas dynamisk effektivitet (Dahlman et al. 2004) och är relevant då en ny trend inte skapas på en dag utan kräver tid.

Det är även intressant att diskutera effektivitetsförlust och uteblivet konsument- och producentöverskott, vilket är ett mått på den ekonomiska välfärden. Konsumentöverskott utgörs av skillnaden mellan vad konsumenter maximalt kan tänka sig betala för en vara eller tjänst och vad de faktiskt betalar. Producentöverskott utgör istället skillnaden mellan vad en producent säljer en vara eller tjänst för och kostnaden för att producera eller tillhandahålla denna (Dahlman et al. 2004). När marknaden inte fungerar optimalt, genom exempelvis besvärlig lagstiftning behöver en jämvikt som är optimal mellan konsument och producent inte uppstå (Dufwenberg et al. 2000). Då skapas en ekonomisk ineffektivitet, med ett förlorat konsument- och producentöverskott (ibid).

Dahlman et al. (2004) tar i sin bok *Rättsekonomi - en introduktion* upp transaktionskostnader och vikten av att minimera dessa. Ur ett samhällsekoniskt perspektiv vill man att det ska ske så många utbyten och transaktioner som möjligt då varje frivillig transaktion ökar samhällsnyttan. Samhällsnyttan ökar då den består av summan av alla individers välstånd och en frivillig transaktion ingås endast om den är gynnsam för båda parter. I praktiken har samhällets ekonomiska nytta inte maximerats då alla möjliga transaktioner inte blivit av vilket beror på att en transaktion är förknippad med kostnader. Det ekonomiska värdet av en transaktion kallas kvasiränta och innebär att det finns ett möjligt välstånd att hämta genom att ingå en transaktion. Kvasiränta är skillnaden mellan det pris som köparen är beredd att betala och det pris som säljaren kan tänkas sälja för. Om transaktionskostnaderna överstiger det välstånd som transaktionen kan skapa, kvasiräntan, så är det inte ekonomiskt motiverat att genomföra den då man totalt sett får det bättre av att låta bli.

Transaktionskostnader brukar delas upp i kontakt, kontrakt och kontroll (Skogh & Lane 2000). Kontakt innebär en initial åtgärd för att komma i kontakt med en part som man vill genomföra en transaktion med. Det är förknippat med kostnader, exempelvis genom en annons på blocket men kan också vara kostnader i form av tid och transport för att ta kontakt. När två parter hittat varandra för att göra en transaktion behövs ett kontrakt (Dahlman et al. 2004). Avtalet ska förhandlas, rättigheter och skyldigheter från respektive part klargöras vilket tar tid och kostar pengar. Beroende på hur komplext avtalet är uppstår transaktionskostnader. Den sista punkten kontroll innebär att det tillkommer kostnader för att se till att motparten i kontraktet uppfyller sina skyldigheter eller att motparten har möjlighet att avtala det som sagts i förhandlingar (ibid). Transaktionskostnader kan minimeras genom att juridiken underlättar kontrakt och kontroll med en tydlig lagstiftning (ibid). Standardavtal är ett sätt att minska kontrakts- och kontrollkostnader då det skapar en viss praxis och avtalsförhållande som båda parter känner sig bekväma med (ibid).

3.5 Hyreslagstiftning

3.5.1 Hyreslagen, 12 kap Jordabalken

Vid uthyrning av yta i en byggnad tillämpas tolfte kapitlet i jordabalken (JB) (SFS 1970:994) som även kallas hyreslagen. För att lagen ska vara tillämplig krävs att en yta upplåts till nyttjande mot ersättning (12 kap 1§ JB). Hyreslagen omfattar enligt 1§ både bostäder och lokaler där lokaler exempelvis är kontor, verkstäder, butik och lager. Holmqvist & Thomsson poängterar att ett hyresavtal har ingåtts om följande fyra rekvisit är uppfyllda: *“genom avtal (1) ska hus eller del av hus (2) som har upplåtits till nyttjande (3) mot ersättning (4)”*, se Holmqvist & Thomsson, Hyreslagen (15 jun. 2021, Version 12B, JUNO), kommentaren till 12 kap.1§.

Hyresavtalet behandlas i 2 §. Tredje stycket 2 § berör rätten för en hyresgäst att använda gemensamma utrymmen, en sådan rätt behöver inte framgå uttryckligen i avtalet utan det räcker om det är underförstått, se Holmqvist & Thomsson, Hyreslagen (15 jun. 2021, Version 12B, JUNO), kommentaren till 12 kap. 3 §.

Enligt 3 § hyreslagen kan en lägenhet hyras ut med bestämd alternativt obestämd kontraktstid. Hur kontraktstiden regleras i avtalet påverkar möjligheterna till uppsägning olika. För avtal på obestämd tid måste avtalet sägas upp för att sluta gälla till skillnad mot avtal på bestämd tid där huvudregeln är att avtalet slutar gälla vid hyrestidens utgång. Däremot finns ett undantag ifall hyrestiden varat mer än nio månader då avtalet måste sägas upp för att sluta gälla.

Enligt 4 § hyreslagen kan ett kontrakt för lokal på obestämd tid sägas upp vid det månadsskifte som inträffar närmast nio månader från det att avtalet sägs upp. Enligt andra stycket i samma paragraf ska uppsägning ske tre månader i förväg om hyrestiden är längre än tre månader men kortare än nio månader eller nio månader i förväg om

kontraktet sträcker sig längre än nio månader, och det gäller för kontrakt med bestämt tid. Vid kortare avtal på bestämd tid gäller en dags uppsägning vid en hyrestid kortare än två veckor samt en veckas uppsägning vid en hyrestid längre än två veckor men kortare än tre månader. Uppsägningstiden kan avtalats i kontraktet att vara längre än vad som står i hyreslagen men det specificerade i 4 § är den minimilängd som gäller för hyresvärden. Hyresgästen och hyresvärden kan avtala om kortare uppsägningstider men gäller då endast för hyresgästen, då hyreslagen är till hyresgästens fördel. Hyresgästen har ett indirekt besittningsskydd vilket innebär att man har rätt till ersättning om hyresvärden säger upp kontraktet eller nekar förlängning av det (Sveriges Domstolar 2019). Det gäller i de fall då hyresförhållandet varat i mer än 9 månader, däremot kan besittningsskyddet avtalas bort i en separat handling (12 kap 56 § JB). Av lagkommentar till 12 kap. 19 § framgår att bakgrunden till vissa bestämmelser i lagstiftningen är att stärka hyresgästernas ställning genom att uppmuntra långa avtal, se Edling, Jordabalk (1970994) 12 kap. 19 §, Lexino 2021-04-11 (JUNO).

Lokalhyresgästen får endast använda lokalen för det i avtalet bestämda ändamålet, om inte medgivande ges av hyresvärden eller hyresnämnden, enligt 12 kap 23 § JB. Det bör därför preciseras i avtalet vad användningen ska vara, både för hyresgästens och hyresvärdens intresse. Hyresgästen behöver säkerställa att lokalen kan nyttjas till det ändamål som eftersträvas samtidigt som hyresvärden har en skyldighet att tillhandahålla lokalen i det skick att lokalen går att bruka för det avsedda ändamålet. Därav kan hyresgästen tänka sig en bredare användning än vad man ska ha men hyresvärden kan tänka sig precisera användningen (Larsson & Synnergren 2018).

Hyresgästen har enligt 24 § hyreslagen ett ansvar att vårda lokalen väl under hyrestiden. Eventuell skada som härstammar från hyresgästens vållande eller vårdslöshet alternativt av någon som hyresgästen inrymmer eller har på besök i lokalen ska ersättas till hyresvärden. Femte stycket klargör att hyresvärden kan utöka hyresgästens ansvar utöver paragrafens regler i ett avtal.

I 39 § hyreslagen regleras upplåtelse i andra hand, det vill säga när hyresgästen upplåter ytan till någon annan för självständigt brukande. Självständigt brukande innebär att lokalen hyrs ut i sin helhet alternativt att tredje man får en självständig rätt att bruka lokalen (Holmqvist & Thomsson, Hyreslagen (15 jun. 2021, Version 12B, JUNO), kommentaren till 12 kap. 39 §). Det får inte ske utan hyresvärdens godkännande utom i fall som avses i 40 §. När hyresgästen inte önskar hyra ut för självständigt brukande kan en del av lokalen hyras ut till någon annan i andra hand. Då krävs inget tillstånd under förutsättning att det inte medför men för hyresvärden (12 kap 41 §). Viktigt är att uthyrningen avser en del av en lokal, så kallad 'partiell sublokation' och inte hela lokalen.

I de fall hyresvärden och hyresgästen avtalat villkor i hyreskontraktet som strider mot hyreslagen gäller reglerna i hyreslagen då denna är tvingande till hyresgästens fördel, enligt 12 kap 1 § 5 stycket JB. Det finns de paragrafer i lagen som är möjliga att avtala

bort, dessa dispositiva regler uttrycker då tydligt ‘om ej annat avtalats’ (Larsson & Synnergren, 2018). För en lokalhyresgäst kan hyresvärden avtala bort tvingande bestämmelser i två fall, med hyresgästens medgivande (ibid). Det första fallet avser när en överensstämmelse skrivs om att hyresgästen avsäger sig besittningsskydd och godkänns av hyresnämnden (ibid). Det andra fallet innebär att avtalet kan upphöra i förtid om båda avtalsparter kommer överens om det och hyresförhållandet har inletts (ibid).

Indexreglering är i stort sett standard på hyresmarknaden vid tecknande av hyresavtal. Den vanligaste regleringen som görs är att reglera hyran med KPI, vilket innebär att hyran ökar/minskar beroende på hur konsumentprisindex rört sig under året (Fastighetsägarna 2022). I vissa fall kan det avtalas om att en uppräknings sker med två procent varje år, vilket är en form av standardantagande om två procents inflation, som är Sveriges riksbanks inflationsmål (Sveriges Riksbank 2018). Ersättningen för lokalhyra ska vara bestämd i hyreskontraktet men får i de fall hyrestiden är längre än tre år ha ett förbehåll om en annan beräkningsgrund enligt 19 § 3 st hyreslagen. Det innebär således att det är tillåtet att indexreglera hyran med KPI i de fall hyreskontraktet sträcker sig längre än tre år. Annars ska hyran regleras med ett fast belopp eller beräkningsgrund, exempelvis två procent per år. Tilläggskostnader för värme, el, fastighetsskatt, vatten och avlopp får debiteras hyresgästen utöver ersättningen för lokalhyra om det avtalats i kontraktet enligt 19 § 1 st hyreslagen. Fjärde stycket samma paragraf ger möjlighet att debitera hyresgästen den faktiska kostnaden för ovan nämnda kostnadsposter, i de fall det finns individuell mätning av förbrukningen.

3.5.2 Problematiken i hyreslagstiftningen vid delad lokalyta

Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) understryker i sin rapport att hyreslagen behöver ses över för att underlätta för delning av lokaler, eftersom dagens lagstiftning är anpassad efter ett hyresförhållande med en hyresgäst på en yta. Rapporten behandlar inte problematiken djupgående men presenterar den i stora drag. Man framhåller att besittningsskyddet inte utgör ett problem för samutnyttjande i sig, men att det däremot kan innebära en ökad risk för fastighetsägare eller mellanhand, samt att det kan påverka hyresgästernas beroendeställning till varandra. Vidare framgår i rapporten att vissa former av samutnyttjande innebär att hyresavtal enligt lagen inte ingås, som i sin tur leder till att lagens regler om besittningsskydd inte är gällande: “*Om nyttjanderätt ges till del av en funktion utan ensamrätt, exempelvis nyttjande per timme eller del av ett dygn av en lokal eller odefinierad del av en lokal så räknas det inte som ett hyresavtal*” (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020). Vidare påpekar rapporten att en nyttjanderätt för en icke definierad del av en lokal inte heller utgör ett hyresavtal då det inte finns en ensamrätt till nyttjandet. Detta menar Dang och Huntley (2020) leder till många följdfrågor som behöver redas ut för ett sådant avtal.

Även Svenska Miljöinstitutet (2019) betonar behovet att se över dagens lagstiftning för att ge bättre förutsättningar för delning av ytor. Med beaktning av reglerna gällande uppsägning med nio månaders uppsägningstid menar de att ökad flexibilitet är

nödvändigt för att underlätta för delning. Denna aspekt har Dang och Huntley (2020) också identifierat i sitt examensarbete som problem eftersom hyreslagen inte tillåter så kallade flexibla hyresavtal.

3.5.3 Rättsfall och kommentarer

Högsta domstolen (NJA 1922 s.73) fann att upplåtelse av teaterloge under vissa tider skulle betraktas som hyra. Kontraktssinnehavaren hade rätt att varje dag då teaterföreställning förekom utan förbehåll nyttja logen och ett angränsande rum mot betalning. I de fall kontraktssinnehavaren inte kunde nyttja logen skulle hyresvärden få lov att hyra ut den till annan. Domstolen fann att kontraktet utgjorde ett hyresavtal.

Högsta domstolen (NJA 2001 s.10) fann i det så kallade 'brödvagnsfallet' att upplåtelse av plats i Stockholms tunnelbana inte utgjorde ett hyresavtal. Det rörde sig om försäljning av bröd på en plats som skulle godkännas av Storstockholms Lokaltrafik och denna plats kunde ändra sig om försäljningen var för dålig eller om Storstockholms Lokaltrafik behövde den för sin egen verksamhet. Domstolen menade att det vid hyresavtal förutsätts att det som hyrs ut är klart definierat och lokaliserat men att undantag kan förekomma utan att avtalets karaktär ska ändras. Däremot rörde sig det i rättsfallet om ett utrymme som inte var klart lokaliserat och platsen kunde variera inom mer än en tunnelbanestation vilket talar emot att avtalet utgör ett hyresavtal. Högsta domstolen menade dock att en upplåtelse av ett lätt utbytbar utrymme kan utgöra hyresavtal, till exempel en garageplats trots att platsen inte är bestämd och kan variera under avtalstiden.

Hyrestiden för hyreskontrakt löper utan avbrott under hela kontraktets längd (Larsson & Synnergren 2018). Vissa avtal, till exempel upplåtelse av tennisbana en timme varje lördag alternativt vissa återkommande tider, hindrar inte att upplåtelsen är att betrakta som hyra och utgör därmed ett hyreskontrakt (ibid).

3.6 Moms

Moms är en mervärdesskatt som betalas vid köp av varor och tjänster och regleras i mervärdesskattelagen (ML) (SFS 1994:200) som definierar när skyldighet att betala mervärdesskatt råder. Skattesatsen beror på vilken vara eller tjänst som innefattas, men är i de flesta fall 25 procent för varor och tjänster (Skatteverket u.å.-c). Andra skattesatser som används är 6 eller 12 procent och i vissa fall tas det inte ut någon skatt alls (ibid). Företag som bedriver momspliktig verksamhet ska ta ut moms på försäljning av varor och tjänster vilket är en skatt som betalas av köparen och benämns utgående moms för företaget (Skatteverket u.å.-d). Vid köp av varor och tjänster till företaget betalas en moms, så kallad ingående moms, vilket företag kan göra avdrag på (Skatteverket u.å.-a). All moms ska redovisas till staten i en momsdeklaration och skillnaden mellan ingående och utgående moms ska betalas alternativt återfås (Skatteverket u.å.-b). Genom att bedriva momspliktig verksamhet kan alltså intäkter

från moms kvittas mot delar av företagets kostnader som man betalat moms på (Skatteverket u.å.-b).

3.6.1 Frivillig skattskyldighet

De flesta verksamheter som bedrivs i bolagsform är momspliktiga enligt mervärdesskattelagen. Ett bolag som är momspliktigt ska i normalfallet ta ut moms av sina kunder (Skatteverket u.å.-b). Däremot räknas uthyrning av lokal och annan upplåtelse i fastighet som huvudregel inte som momspliktig verksamhet enligt 3 kap 2 § ML och är istället undantagen skatteplikt (Finansdepartementet 2020). En fastighetsägare kan ansöka om frivillig skattskyldighet, vilket ger fastighetsägaren rätt att lägga på moms på hyran och göra avdrag på ingående moms mot den utgående momsen som kommer ifrån kostnader kopplat till uthyrning av lokalen (Skatteverket 2016) vilket regleras i 9 kap ML. För att kunna bli frivilligt skattskyldig ska man vara *“fastighetsägare, bostadsrättshavare, förstahands- eller andrahandshyresgäst och hyra ut eller på annat sätt upplåta butikslokaler, kontorslokaler, industrilokaler m.m. eller hela byggnader till hyresgäst som använder lokalen eller fastigheten i en momspliktig verksamhet”* (Skatteverket 2016 s.2). Uthyrning till staten, kommun, kommunalförbund eller ett samordningsförbund kan också göras frivillig skattepliktig trots att hyresgästerna i det fallet inte är momspliktiga (Finansdepartementet 2020).

Skatteverket (2016) beskriver i sin broschyr *Frivillig skattskyldighet för moms vid uthyrning av lokaler* vad som i huvudsak gäller för moms vid uthyrning av lokaler. Det framgår i denna att i de fall man inte är skyldig att betala moms och hyr ut en lokal så får man ta ut en hyra som täcker kostnaden för momsen, då avdrag för ingående moms på exempelvis byggnads- och driftkostnader inte kan göras. Syftet med införandet av frivillig skattskyldighet är enligt Skatteverket (2016) att uppnå konkurrensneutralitet. Detta på grund av att fastighetsägare annars hade höjt hyran så den täcker momsen de inte kan dra av för, och det kan då bli ekonomiskt fördelaktigt för företag att bedriva sin verksamhet i en egenägd lokal. Incitamenten för att bli frivilligt skattskyldig är således att man enklare kan konkurrera när det inte finns ekonomiska hinder som gör att andra lokaler blir mer fördelaktiga pga. momsavdrag samt att momsen på kostnaderna för lokalen blir avdragsgill (Skatteverket 2016).

För att beviljas frivillig skattskyldighet krävs enligt mervärdesskattelagen att det som hyrs ut är en fastighet. Det krävs även att lokalen som hyrs ut har en väl avgränsad yta (Skatteverket 2008) som stadigvarande hyrs ut för användning i en momspliktig verksamhet enligt 3 kap 3 § ML. Stadigvarande uthyrning innebär att uthyrningen sker på heltid vilket innebär att uthyrning ett par timmar per dag, ett par dagar i veckan inte räknas som stadigvarande (Skatteverket 2016). Det krävs dessutom att hyresavtalet gäller för obestämd tid eller minst ett år (ibid). I ett domslut från högsta förvaltningsdomstolen, mål 1997-15 den 6 november 2015 preciseras innebörden av stadigvarande användning. Domstolen menar att förarbetena och lagtexten syftar på att det är fastighetsägarens avsikt med uthyrningen som är väsentlig, huruvida fastighetsägaren ska hyra ut lokalen stadigvarande till momspliktiga verksamheter och

inte om det specifika avtalet är stadigvarande. Tvisten rörde huruvida pop-up butiker på korta hyresavtal kan utgöra stadigvarande användning. Högsta förvaltningsdomstolen bedömer *“att upplåtelser under flera kortvariga hyresperioder kan omfattas av frivillig skattskyldighet”* då avsikten med lokalen är att hyra ut till skattepliktiga verksamheter under en längre tid, oavsett om det enskilda hyresavtalet är kortvarigt eller inte.

En fastighetsägare som hyr ut lokaler kan beviljas frivillig skattskyldighet för en del av en byggnad och denna lokal ska då vara klart avgränsad i byggnaden om vissa delar inte hyrs ut till momspliktiga verksamheter (Skatteverket 2016). Avdrag på kostnader för inköp av inventarier, renovering och andra kostnader knutna till lokalen får då göras endast för den yta som nyttjas för momspliktig verksamhet (Finansdepartementet 2020). Den frivilliga skattskyldigheten upphör t.ex. om en momspliktig hyresgäst ersätts med en momsfri hyresgäst (Finansdepartementet 2020).

3.6.2 Problematiken med moms vid delad lokalyta

Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) belyser i sin rapport att momsfrågan måste ses över för att underlätta för delning då dagens krav för frivillig skattskyldighet är föråldrade, och utgår från att en ägare hyr ut till en användare. Om kravet på stadigvarande användning för att bli frivilligt skattskyldig inte uppfylls för en uthyrning i en delningsekonomi innebär det att en fastighetsägare inte kan göra avdrag för moms på kostnader knutna till lokalen.

Skatteverket (2008) har lämnat ett ställningstagande där de konstaterar att frivillig skattskyldighet inte ska beviljas då *“upplåtelse av ett utrymme sker till flera hyresgäster samtidigt under sådana förhållanden att var och en inte med ensamrätt disponerar en till storlek och läge klart bestämd yta”*. Skatteverket gör i ställningstagandet bedömningen att kravet på stadigvarande användning inte är uppfyllt vid upplåtelse till flera hyresgäster, eftersom myndigheten anser att när flera hyresgäster använder samma yta samtidigt så hyr dem andelar av utrymmet och respektive hyresgäst har då inte exklusiv dispositionsrätt över en yta. Skatteverkets ställningstagande behandlar bedömningen av frivillig skattskyldighet vid hyresavtal.

Dang & Huntley (2020) belyser problematiken kring moms vid delade ytor, och hur denna fråga är avgörande för coworking-aktörer. Efter deras rapport skrivits har momsfrågan vad gäller just coworking förtydligats i Högsta Förvaltningsdomstolens domslut den 4 februari 2021 mål 6470-19 (HFD ref 6 I och II). Högsta förvaltningsdomstolen konstaterade att tillhandahållanden av prenumeration/medlemskap som ger tillgång till aktivitetsbaserade kontor med tillhörande tjänster anses vara momspliktiga. Det framgår även i domen att hyresgästen/kunden inte ska ha en exklusiv nyttjanderätt till lokalytan för att det ska innefatta en tjänst istället för ett hyresavtal. En exklusiv rätt kan enligt domen innefatta läsbara utrymmen, då det ges en tillgång till ytan som ingen annan har.

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Selting (2022) är skattejurist och skriver i en artikel på *Fastighetsnytt* att många aktörer upplever momsreglerna som oklara och de tror att man inte får lägga på moms på ytan som flera hyresgäster delar, vilket gör att många avstår från sådana uthyrningar. Selting (2022) menar däremot att vissa av Skatteverkets texter är ett missförstånd och att det är möjligt att bli frivilligt skattskyldig för ytan. I artikeln beskriver skattejuristen varför hon anser att det är möjligt att lägga på moms på hyran och baserar det på både svenska och europeiska regler och domar. Artikeln hänvisar till två domar, RÅ 2007 ref. 33. och HFD ref 6 I och II som båda handlar om när en 'uthyrning' ska definieras som konferenstjänst eller liknande, men behandlade inte frågan om ytan kan momsas. Selting (2022) menar med bakgrund av hur domen blev i mål 1997-15 den 6 november 2015 att Skatteverkets bedömning av 'stadigvarande användning' är ett missförstånd. Selting (2022) menar också att när bara viss del av den verksamhet som bedrivs på en yta som delas mellan flera kan momsen för viss andel läggas på och beskriver i artikeln förslag på hur det ska beräknas.

I promemorian *Frivillig skattskyldighet för mervärdesskatt vid uthyrning av lokaler* av Finansdepartementet (2020) behandlas problematiken kring momsfrågan där åsikter från intressenter har insamlats för att bli beslutsunderlag för framtiden. Huvudfrågan och intressenters önskemål i promemorian handlar om att kunna bli frivilligt skattskyldig även om hyresgästen bedriver en icke-mervärdesskattepliktig verksamhet eller har rätt till återbetalning, för att kunna göra avdrag på ingående moms, ta bort risken för eventuell jämkningsskyldighet för avdrag vid ny- om- och tillbyggnation samt enklare, enhetlig administrativ hantering. Ideell sektor, såsom förskolor, vårdcentraler med flera har svårt att få tag i lokaler då de bedriver icke mervärdesskattepliktig verksamhet och promemorian tar upp åtgärder som kan råda bukt på detta problem.

4 Resultat

I detta kapitel presenteras den data som erhållits. Intervjuerna har genomförts med anställda på företag med olika befattning/roller, men under detta kapitel benämns varken företag eller personer vid namn. Istället används samlingsnamn för att presentera resultatet, en respondent från ett fastighetsägande bolag benämns som 'Fastighetsägare', trots att datan erhållits från en individ på bolaget vilket innebär att samtliga på bolaget inte nödvändigtvis behöver ha samma uppfattning. Intervjuer har även gjorts med det vi kallar lokaldelningsförmedlare samt med jurister.

4.1 Fallstudie

4.1.1 Beskrivning av fallstudien

Eos är ett innovationsprojekt under utveckling i Hyllie med stort fokus på just delningsekonomi, men även inkludering och hållbarhet, där cirkuläritet och klimatpåverkan är högprioriterade områden (Granitor 2022). Projektet är ett innovations- och pilotprojekt med målsättning att använda som testbädd för delningsekonomi och social hållbarhet. Visionen är att delningskonceptet i EoS ska vara ett långsiktigt utvecklingsarbete och lärande. Vidare är målet att kunna implementera det i projektutvecklingen i bolaget. För Granitor är det viktigt att reda ut hur man ska designa in hållbarhet redan från början i ett projekt. I EoS tas hänsyn till alla dimensioner inom hållbarhet; socialt, ekonomiskt och ekologiskt. Målsättningen med projektet är att flera aktörer ska kunna dela ytor för att nå yteffektivitet och få en hög nyttjandegrad i lokalerna. Granitor vill att tidsvakanser ska nyttjas så mycket som möjligt. De har även som målsättning att delningsekonomi ska bidra till social hållbarhet i området och tror på att delning ger oss mer. Samtidigt är ekonomisk hållbarhet viktigt för att projektet ska kunna genomföras. Något som är unikt med EoS är visionen och målsättningen med en affärsmodell som gynnar fler än köpare och säljare, vilka är de som vanligtvis gynnas i en traditionell transaktionsekonomi. EoS ska även gynna medborgare och samhället. De har skapat ett community som är öppet för alla redan innan byggstart. Det finns till för att de som vill ska kunna bidra till att förverkliga projektet. De har haft ett antal webinars och planen var även att anordna workshops men med anledning av covid-19 har det inte varit möjligt att genomföra detta fysiskt, flertalet digitala event har däremot varit tillgängliga.

Granitor vill uppnå social hållbarhet genom cirkuläritet, inkludering, sociala avtalsklausuler och mötesplatser där utbyte av information och kunskap kan ske. Genom att planera flera olika typer av byggnader är förhoppningen att uppnå stor variation i exempelvis ålder, sysselsättning och social bakgrund hos de som vistas i området för att skapa goda möjligheter för mångfald. Detta vill Granitor ta tillvara på

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

och bland annat genom communityn, där hyresgäster och besökare i området hjälps åt och skapar möjligheter för varandra genom att bland annat dela kunskap, tjänster samt sällan använda varor och andra produkter. Communityn bygger på gemensamma ambitioner, värderingar och principer och alla ska kunna bidra på sitt sätt. Communityn, sociala klausuler och arbetet kring mångfald gör att området ska uppnå social hållbarhet. Vidare planerar Granitor att det ska finnas en driftsorganisation för EoS som säkerställer visionen på lång sikt. Målsättningen är att skapa ett starkt och hållbart område, där människor vill bo, vara och verka och som finns för att inspirera företag och individer att leva hållbart och dela mer.

Granitor vann Malmö kommuns markanvisningstävling med sitt bidrag för EoS. Projektet innefattar sju byggnader, som alla planeras vara unika i sitt slag med smarta bostäder, flexibla kontor och inkluderande mötesplatser. I kvarteret planeras bostäder, kontor, restauranger, butiker, service, caféer, stadsodling, verkstäder, saluhall med mera. Fallstudien studerar enbart två av sju byggnader i projektet: Fyrtornet och Drivbänken, eftersom dessa är de första som byggs. De består enbart av kommersiella lokaler. Fyrtornet planeras bli en av Sveriges högsta kontorsbyggnader i trä och kommer vara mer traditionell kontorsbyggnad av sitt slag medans Drivbänken kommer bestå av mycket öppna, delade ytor. Första och andra planet av Fyrtornet kommer däremot vara publika. Bottenplan av Fyrtornet ska bestå av verksamheter som är öppna större delen av dygnets timmar för att skapa en trygg och levande stadsdel. Det andra planet kommer också vara en öppen mötesplats där en stor del upptas av 'Framtidens bibliotek' där det exempelvis ska finnas loungeytor, arbetsplatser, eventytor och café. 'Framtidens bibliotek' är en samorganiserad plats där Kulturförvaltningen, Stadsarkivet och Bibliotekstjänst i Malmö stad samarbetar för att möta unga och unga vuxna med fokus på yttrandefrihet.

Drivbänken planeras bli en social mötesplats med mycket rörelse och ett högt flöde av människor. I bottenplan kommer det finnas publika ytor med bland annat en reception, coworking, stora mötesrum, loungeytor, dynamiska pop-upytor, café, digitala anslagstavlor och eventytor. Det kommer även finnas en restaurang där man kan köpa lunch men även en plats kontorshyresgästerna kan gå till och värma och äta sin medhavda mat. Denna lunchrestaurang är även tänkt att användas av Fyrtornets hyresgäster. På andra plan av Drivbänken kommer det finnas en övergång till Fyrtornet så att Fyrtornets besökare och hyresgäster lätt kan ta sig till ytorna i Drivbänken. I Drivbänkens kontorsutrymmen är målsättningen att skapa lokaler för mindre aktörer, start-ups, innovation och lärande. Genomgående på alla våningsplan kommer det finnas ett atrium som är en gemensamt delad yta för alla att beträda. I atriumet ska det finnas gemensamma sittplatser att slå sig ner för att ta en paus, fika och träffa andra i byggnaden. Delar av atriumet och sittplatser på bottenvåningarna kommer utgöra något Granitor kallar för 'Mångfaldsrummet'. Vidare ska Drivbänken byggas på sådant sätt att kontorshyresgästerna kommer dela på många utrymmen och funktioner för att uppnå yteffektivitet. Kontorshyresgästerna kommer nämligen dela på större mötesrum och toaletter. De kommer inte heller ha fullutrustade kök, utan tanken är att de ska äta lunch

i den gemensamma restaurangen. Även i Fyrtornet kommer hyresgästerna dela på toaletter och mötesrum.

I projektet talar de om 'kollisionskoefficient', som ett mått på antalet kollisioner mellan människor per person och dag. Målsättningen är att skapa ett område med högt flöde av människor, att människor som normalt inte skulle mötas möts och ett område samtliga vill vistas och stanna kvar i. Människorna som ska vistas i EoS är både de som arbetar där, de som besöker hyresgäster i EoS men även de som vill besöka EoS. Genom delningskonceptet vill man alltså skapa ett levande område som människor vistas i dygnets alla timmar. Detta tror de skapar en ökad trygghet och andra synergieffekter. Granitors vision är att EoS verksamheter ska komplettera annan verksamhet i området vad gäller efterfrågan och prisklass, och alltså inte konkurrera med andra verksamheter. Visionen är att skapa en social mötesplats där detta och delningen av de olika funktionerna och verksamheterna på bottenplanen kan tillföra ett värde i fastigheten.

Ytterligare en målsättning med projektet är att genom delning kunna erbjuda hållbara och spännande företag en möjlighet att vara belägna i ett bra läge trots att de nödvändigtvis inte är så kapitalstarka som företag. Detta menar de är möjligt genom att aktörer kan dela på hyreskostnaden med andra i fastigheten när de delar på vissa ytor och funktioner. Det är framförallt i Drivbänken som målgruppen planeras vara för mindre aktörer och start-ups, där det kommer finnas mer fastighetsgemensamma ytor än i Fyrtornet. Ett syfte med dessa fastighetsgemensamma ytor är att optimera användningen av ytan men också att uppmuntra till delning och styra hyresgästerna till att möta andra. Därför kommer de exempelvis inte rita in stora mötesrum i de hyresspecifika ytorna, om det inte är nödvändigt för verksamheten.

4.1.2 Former av delning

EoS genomsyras av delning, och det går att identifiera olika former av delade ytor i projektet. En form är det Granitor kallar fastighetsgemensamma ytor, som fortsättningsvis i denna rapport kommer benämnas parallellt samutnyttjade ytor enligt indelningen i Boverkets (2017) rapport. Dessa parallellt samutnyttjade ytor är då bland annat de delade ytor för toaletter, kök, mötesrum, korridorer och loungeytor som planeras. Granitor planerar framförallt att ha parallellt samutnyttjade ytor i Drivbänken, där de gemensamma toaletterna, mötesrummen, delade köket och atriumet är sådana gemensamma ytor. Hyresgästerna kommer kunna hyra en egen lokal men dela på vissa ytor och funktioner med andra. Atriumet kommer vara tillgängligt för vem som helst att beträda och sätta sig i. De parallellt samutnyttjade ytorna kan delas per våningsplan eller för hela byggnaden och i detta projekt planeras de vara gemensamma för hela byggnaden, bortsett från toaletterna och mindre mötesrum som kommer användas per våningsplan. Det är till och med tanken att vissa funktioner och ytor kommer delas mellan Drivbänken och Fyrtornet och vissa ytor får som tidigare nämnt vem som helst beträda. Tillträde till de olika ytorna och vem som får beträda vad vill Granitor lösa med digitala låsverktyg. I Drivbänkens bottenplan ska det finnas en gemensam matsal med möjlighet till uppvärmning av medtagen mat samt försäljning av mat. Varje

våningsplan kommer alltså inte ha ett eget fullutrustat kök, med syfte att minimera materialåtgången, styra hyresgästerna till den gemensamma matsalen och för att maximera nyttjandet av ytan i byggnaden. För att göra det ytterligare yteffektivt kommer byggnaden ha en passage med intilliggande byggnad Fyrtornet som också kommer kunna nyttja matsalen i Drivbänken. Dessa två byggnader kommer vara belägna på samma fastighet.

De första och andra våningsplanen i både Fyrtornet och Drivbänken kommer vara publika och på så sätt vara tillgängliga för både hyresgäster, besökare och människor som inte har någon relation till området. Dessa ytor kommer alltså delas av alla, och utöver det kommer ytorna vara av olika ändamål och bestå av olika verksamhetstyper, som exempelvis coworking, café, restaurang, eventytor, pop-up-ytor och större mötesrum. Mötesrummen kommer däremot, vad som planerats till idag endast gå att boka av hyresgästerna som sitter i Drivbänken och Fyrtornet. På så sätt delas bottenplan mellan olika funktioner och tanken är att ytorna ska vara dynamiska och lätt kunna ställas om till olika användningar över tid för att möta efterfrågan. Granitor tror att vissa hyresgäster på bottenplan med största sannolikhet kommer vilja ha möjlighet att avgränsa och låsa sin verksamhet under de tider man inte är på plats, vilket gör att all yta inte kommer vara tillgänglig för allmänheten under dygnets alla timmar.

För restaurangdelen i Fyrtornet har Granitor planer på att denna ska användas i största möjliga mån under dygnets alla timmar, vilket kan göras genom att anpassa försäljningen efter tid på dygnet. Visionen är det ska vara bageri på natten/morgonen, som sedan går över till att bli en lunchrestaurang och på kvällen transformeras till en en mindre restaurang med utskänkningstillstånd. Detta innebär ytterligare en form av delning, som kan införlivas genom att en aktör utför alla koncept eller att dygnets timmar delas in och används av olika aktörer. Det senare alternativet blir en form av utnyttjande av tidsvakanser, som för övrigt kan appliceras på andra användningar också som kontorslokaler som kan nyttjas av andra på kvällar och helger. En annan form av delade ytor man talar om i projektet är ytvakanser, där idén är att exempelvis väggar kan användas av andra än hyresgästen i lokalen för att exempelvis ställa ut konst.

4.1.3 Avtal och affärsmodell

Granitor är väl medveten om att deras visioner innebär en viss komplexitet och att det är svårt att skapa en affärsmodell som bygger på ett delningskoncept där alla kommer gynnas och samtidigt uppnå en affärsmodell som är ekonomiskt försvarbar för fastighetsägaren. Detta är speciellt komplext i fallstudien av den anledning att delningskonceptet i EoS kräver en viss andel subventionerade ytor och man planerar till och med viss yta med nollhyra. Genom markanvisningen finns en del krav från kommunen som fastighetsägaren måste förhålla sig till. När många olika aktörer ska dela på ytan innebär detta att det dessutom finns flera aktörer som sannolikt har helt olika affärsmodeller. För att visionerna ska vara genomförbara kräver det att affärsmodellen innebär en vinning för alla inblandade aktörer. Under våren 2022 har fastighetsägaren börjat konkretisera och produktifiera konceptet men affärsmodellen är

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

inte helt klar. Fastighetsägaren vill få en intäkt på så mycket ytor som möjligt för att kunna genomföra de sociala aktiviteterna i området, men måste samtidigt ha i beaktning vilken målgrupp man vill nå och typ av område man vill skapa. Det är därmed en utmaning hur man ska få täckning för de parallellt samutnyttjade ytorna samt hur fördelningskostnader, exempelvis hur driftskostnader ska hanteras.

För att få hela delningskonceptet att fungera och hålla ihop framgent planeras en driftsorganisation. Driftorganisationen kommer enligt Granitor inte fungera detsamma som fastighetsförvaltningen. Den ska verka mer som en sammanhållande funktion och som en drivande servicefunktion i området. Driftsorganisationen ska även hålla samman communityt. Driftsorganisationen vill de ska hjälpa till att driva exempelvis reception, konferensytor, restaurangen, event, pop-up-ytor, de parallellt samutnyttjade ytorna och coworking. Det önskvärda enligt Granitor hade varit om en aktör kunde åta sig allt detta som blockhyresgäst, eftersom de gärna håller nere antalet inblandade aktörer då de anser att det blir smidigare. Samtidigt är de medvetna om att det är svårt att hitta en aktör som är villig att göra detta, som har all kompetens som krävs och som ser en lönsamhet med det. Granitor vill därmed hitta en lösning som fungerar för båda parter och kan därför tänkas subventionera viss del av dessa ytor. Eventuellt kan det behövas brytas ut vissa funktioner som en underentreprenör eller annan driftoperatör får tillhandahålla.

Granitor ser som sin uppgift att samla de kompetenser och resurser som krävs för att förverkliga projektet och den hållbarhet och det delningskoncept man vill uppnå, där det alltså handlar om att hitta en hållbar affärsmodell som håller över tid. I projektet har de samarbetspartners för att planera och förverkliga strategier för de sociala hållbarhetsåtagandena. Granitor har kommit till insikten att för att designa in hållbarhet långsiktigt och för att nå sina visioner kan man inte göra det själv, utan det krävs samarbete, samverkan och samskapande. För att det ska fungera krävs enligt dem att mål, syfte och värdegrund är gemensamma inom organisationen och de som arbetar med projektet. De tror att det kommer bli allt vanligare i framtida projekt och ett arbetssätt man borde ha. För att utveckling ska kunna ske tror de även på att man behöver tänka annorlunda och gå utanför sin 'comfort zone'. De anser det vara viktigt att reda ut vilka kompetenser som finns inom organisationen och vilka resurser och kompetenser som behövs utöver det för att förverkliga sina visioner. I EoS har man tagit fram ett manifest med tio principer som ska vägleda och underlätta i samskapandet. En av strategierna för att förverkliga sin vision är att de har skapat communityt som är öppet för alla.

Delning är alltså genomgående i hela projektet vilket innebär att man behöver arbeta annorlunda till skillnad från i traditionella projekt. Det kan även krävas lite andra typer av avtal än det sedvanliga. Eftersom viss yta planeras vara subventionerad och det inte kommer finnas lika stor andel hyresspecifik yta, framförallt i Drivbänken, som man normalt har funderar Granitor på hur man kan skapa en affärsmodell som håller. Affärsmodellen behöver eventuellt innebära nya intäkter för att kompensera lägre

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

hyresintäkter. De funderar över hur mycket subventionerad yta de kan ha innan kalkylen inte är lönsam. Något de också har funderat på är huruvida ytvakanser skulle kunna fungera som visst komplement, men ser också att det kan skapa trevliga miljöer och är passande i delningskonceptet. Man är medveten om att det kräver en tydlig ansvarsfördelning kring vilken aktör som ska stå för risken om exempelvis konst genom en ytvakans skulle gå sönder eller bli stulen. Hyresgästen som använder golvytan vill med största sannolikhet inte ta något ansvar då intäkten inte tillfaller denna. Den subventionerade ytan på de publika planen innebär lägre hyresintäkter för Granitor. För vissa av dessa ytor är en tanke att hyresgästerna kan ansvara för delar av driften samt städning av denna yta. På så sätt kan fastighetsägaren åtminstone få lägre driftkostnader för ytan trots att den är subventionerad.

Det är en utmaning hur man ska hantera avtalen i EoS. För de parallellt samutnyttjade ytorna behöver tillgången till dessa säkras för hyresgästerna och Granitor vill få tackning för dem. De diskuterar huruvida de till exempel kan tillhandahållas genom någon form av tilläggsavtal som ska gälla likt en nyttjanderätt för de gemensamma ytorna, eller om dessa ytor kan hanteras under särskilda bestämmelser i huvudavtalet. För EoS är det alltså inte fullständigt bestämt hur hyresavtalen ska tecknas för de parallellt samutnyttjade ytorna, där det främst är problematiskt i Drivbänken. Granitor skriver idag både traditionella avtal men de skriver även kortare mer flexibla avtal, och även andra typer av nyttjanderättsavtal. De anser att de behöver tillhandahålla flexibilitet i EoS och upplever att marknaden efterfrågar detta, både mindre aktörer men också större mer etablerade företag kan ha det som strategi. Granitor tillhandahåller dessutom coworkingplatser i egen regi och hanterar den servicen och tillgången till yta som tjänst. Genom flexibla avtal vill Granitor ge fler företag möjlighet att etablera sig i området.

Uthyrningsarbetet för EoS har påbörjats och det förs dialoger med eventuella hyresgäster. Något uthyrningsteamet upplever som en utmaning är att det för projektets ytor behöver vara ett högt kvadratmeterpris. Däremot är det enligt Granitor inte dyrt av den anledning att den yta som faktiskt är hyresspecifik är yteffektivare än normalt. Det innebär att man får in fler arbetsplatser eftersom viss yta inte upptas av toaletter, stora kök eller större mötesrum. Detta menar de dock är en utmaning att synliggöra för hyresgästerna då marknaden är traditionsenlig och man alltid har bedömt priset per kvadratmeter. Vidare ser Granitor ytterligare att de servicefunktioner som planeras ingå bör beaktas vid prisbedömningen, exempelvis att hyresgästerna inte kommer behöva betala städning av toaletter som vanligtvis är en dyr kostnad.

Visionerna för restaurangerna i både Drivbänken och Fyrornet anser Granitor är en utmaning att genomföra. En utmaning i Drivbänken är att hyresgäster får ta med egen matlåda vilket inte skulle vara önskvärt för den aktör som driver restaurangen som vill att samtliga sittplatser ska kunna användas för betalande matgäster. Även visionen för restaurangen i Fyrornet är svår att få igenom i praktiken. Visionen från början var att flera aktörer ska vara verksamma över olika tider på dygnet. Man har däremot förstått

dess komplexitet och ser att en alternativ lösning skulle kunna vara att en aktör hanterat de olika koncepten över dygnets timmar och som kan hantera utbud och efterfrågan. Det är en enklare lösning att hantera som fastighetsägare då det kan vara problematiskt att ta in flera olika aktörer och få dem att samarbeta. De anser det även vara problematiskt momsrättsligt men också hur man ska hantera gränsdragningar för exempelvis städ och försäkringar. Granitor har fått intressenter som vill hyra restaurangen i Fyrornet men de har valt att vara restriktiva med vem det tar in och försiktiga vid den uthyrningen. De har börjat fundera över en kravställan och vill se hur eventuella hyresgäster kan möta detta. Vidare belyser Granitor att en restaurang sällan är lönsam ur ett fastighetsägarperspektiv utan att man ser det som en service till området. På så sätt skapar restauranger ett mervärde för fastigheten och området i sin helhet.

Ytterligare en idé som har diskuterats i projektet är att införa en lokal valuta för att skapa ett slutet ekonomiskt system som man tror skulle kunna skapa mer engagemang i området. För att införliva en digital valuta behövs en digital plattform, men valutan behöver testas i liten skala först innan den kan implementeras och under våren 2022 ligger inte mycket fokus i planeringen på detta utan det kommer i sådana fall i ett senare skede.

4.2 Delning i fastighetssverige

Detta avsnitt baseras på intervjuerna och presenterar hur delning i Sverige tillämpas i fastighetsbranschen, aktörers inställning till delning och hur efterfrågan upplevs.

4.2.1 Former av delning, avtalsmodeller och inställning

Vid intervjuer har det framkommit att aktörerna tillämpar och erbjuder olika former av delning i olika utsträckning. Under detta avsnitt presenteras vilka former av delning de intervjuade aktörerna tillhandahåller, olika avtalsmodeller de arbetar med för att tillhandahålla delade ytor men också deras inställning till delade ytor, även för de former som de själva inte arbetar med. De olika aktörernas inställning till delning tas med för att det har visat sig att inställningen varierat för olika aktörer.

Samtliga aktörer ser fördelar med att dela ytor men samtidigt ser de flesta, främst fastighetsägarna, många problem. Det är en stor skillnad mellan de olika bolagen hur långt de har tänkt kring delning inom verksamheten. Lokaldelningsförmedlarna har överlag en mer positiv inställning och ser färre problem, och en av dem säger att det handlar mycket om mindset. En lokaldelningsförmedlare menar att risker finns oavsett verksamhet och att det handlar om sunt förnuft, en vilja att dela och rätt mindset. En fastighetsägare anser att delning kräver mer kommunikation med hyresgäster. Samma fastighetsägare anser att traditionell förvaltning utan delning vore enklare men att delning är viktigt och värt extra arbete för att ta sig framåt i utvecklingen. De flesta ser att ett tillhandahållande av delade ytor möjliggör för fler aktörer att hyra på vissa

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

specifika lägen eller hyra överhuvudtaget, genom att kunna dela på vissa kostnader. Att dela vissa utrymmen kan exempelvis sänka priset per arbetsplats. En respondent menar att en stor fördel är att man kan nå aktörer som normalt inte kan ha ett traditionellt hyreskontrakt. Många ser att delning kan skapa mångfald och dynamiska sammansättningar av hyresgäster. De flesta ser ytterligare en social vinning med att dela då det skapar en mötesplats och rörelse i området. På så sätt kan de som delar ta del av varandras kunskap, idéer och upplevelser. Genom delning ser vissa att man även kan fylla vakanser och därmed skapa attraktiva områden. Att dela kan också öka tryggheten i det direkta närområdet då det blir mer rörelse under dygnets olika timmar.

Fastighetsägarna undanhåller inte att det finns ekonomiska incitament till att tillhandahålla delade ytor och att sålänge verksamheten inte påverkas negativt är inställningen positiv, samtidigt som de ser delade ytor som hållbart, yteffektivt och resurseffektivt. Många berör perspektivet att man borde använda befintliga ytor bättre istället för att bygga nytt eftersom många lokaler står tomma. Många tror att hållbarhet är viktigt att jobba med för lönsamhet i verksamheten framöver. En fastighetsägare har själv haft inneboende på sitt kontor vilket gjordes från ett hållbarhetsperspektiv eftersom det var en liten ersättning. För ett par fastighetsägare är den ekonomiska drivkraften viktigast medans vissa anser hållbarhet ur ett ekologiskt perspektiv som den främsta drivkraften för delning. En lokaldelningsförmedlare menar att ett delningskoncept på sikt kan generera mer intäkter än enbart hyran för fastighetsägare. En fastighetsägare anser att den viktigaste aspekten för att tillhandahålla delning är att skapa ett mervärde för kunderna. Många fastighetsägare menar också att en viktig aspekt är att man vill möta sina kunders efterfrågan och erbjuda dem flexibilitet vid förändrade behov. En fastighetsägare som ser den ekologiska hållbarheten som den främsta drivkraften till att erbjuda delade ytor, gör det eftersom man på grund av den problematik och osäkerhet som råder inte ser någon större ekonomisk vinning. För lokaldelningsförmedlarna är resurseffektivitet en stor drivkraft. Man är överens om att delning skapar synergier och därmed är en attraktiv lösning för företag att ta del av.

Alla företag är överens om att ekonomi är en stark drivkraft och att dela är både yteffektivt och kostnadseffektivt. Ett par aktörer pekar på att det även kan gynna fastighetsägaren trots att ökad användning ger ökat slitage. Man menar att det extra slitaget rent kostnadsmissigt tas igen i intäkter. Dessutom kan delning med flertalet mindre hyresgäster resultera i att dessa vill hyra större ytor när företagen växer. Istället för att dela med ett par företag kan de då vilja flytta upp till ett större kontor i samma byggnad eller annan byggnad om de är nöjda med sin hyresvärd. Ett par fastighetsägare menar att man genom att dela på vissa funktioner, exempelvis kök kan erbjuda en prisvärd produkt. En fråga som diskuterats är hur delning ska prissättas, majoriteten av företagen verkar anse att det skapar en ökad attraktivitet, men frågan är om det finns en extra betalningsvilja för det som delning medför socialt och dess synergier.

En delad uppfattning hos majoriteten är att tydlig reglering av ansvar krävs vid delning så att man undviker ett beteende som stör dem man delar med. Vissa menar på att det främst krävs ett sunt förnuft hos de som delar och att sådant alltid löser sig mellan

hyresgästerna. Andra är tveksamma och tror att det ofta fungerar bra i början men att risken finns att hyresgäster därefter tar mindre ansvar och friktioner uppstår. Därför anser fastighetsägarna att det är viktigt med tydlig gränsdragning kring ansvar gällande städning, skador med mera. Utifrån intervjuerna behandlas följande typer av delning nedan: coworking och kontorshotell, parallellt samutnyttjade ytor, publika ytor, flera hyresgäster på samma huvudyta (växelvis eller samtidigt) samt ett delningskoncept inom retail.

Coworking och kontorshotell

Kontorshotell och coworking upplevs vara den vanligaste typen av delning som alla aktörer är bekanta med. De flesta fastighetsägare erbjuder detta eller har det åtminstone i sina fastigheter. Vissa fastighetsägare bedriver sådan verksamhet själva medans andra har tagit in andra aktörer som förstahandshyresgäst som bedriver det. De fastighetsägare som bedriver coworking i egen regi gör det till stor del då de anser att relationsskapandet med kunden över tid är viktigt och att det inte kan uppnås genom en annan operatör. De som gör det själva ser dessutom att de kan göra förvaltningen lika bra men internt inom bolaget, genom att tillsätta rätt kompetens. De menar att fördelen är att man ges större möjligheter att styra själv, och man kan ta del av den ekonomiska vinsten som coworking-operatören annars skulle ta. De anser att det dock kräver lite mer arbete och således en större organisation för att klara av hanteringen av ytan, vilket även någon mindre fastighetsägare har påpekat att de inte har resurser för att hantera och anledningen till att de själva inte hanterar det. Att hantera coworking internt påpekar dock en fastighetsägare innebär större risk, ifall verksamheten inte går lika bra som planerat. Ett bolag menar att attraktiviteten för hyresgäster med coworking även kan vara att man har ett abonnemang och kan sitta på flera ställen, exempelvis i olika städer. Det uppnås enklare av en större aktör som då kan erbjuda lokaler på flera platser. En fastighetsägare belyser värdet i de tjänster som finns i coworking för företagen, som vanligtvis är kostsamma men som i ett sådant koncept ingår i paketet, som exempelvis städning och kaffe. Det finns även de fastighetsägare som äger en coworking-operatör som driver deras sådan verksamhet. Gemensamt för fastighetsägarna är att många anser det fördelaktigt att hyra ut till en operatör då för att enbart ha en hyresgäst vilket skapar en säkerhet och innebär mindre administration än för en coworking-verksamhet.

Coworking möjliggörs genom att tjänstefria ytan till användarna. En tjänstefiering av ytan innebär att de inte tillhandahåller ytan genom ett hyresavtal, istället görs det genom ett medlemskap eller liknande och avser då en tjänst.

En av fastighetsägarna som har mycket coworking i sitt fastighetsbestånd erbjuder olika typer av medlemskap, dels tillsvidareavtal med en månads uppsägningstid vilket ger hög flexibilitet men ger samtidigt hyresvärden möjlighet att på kort varsel avsluta avtalet. Det finns också medlemskap där man binder sig på sex månader till en lägre månadsavgift. Man har inte besittningsskydd i något av avtalen. I dessa medlemskap ingår en plats (fast eller rörlig), och vissa rum där man får sitta kostnadsfritt samt ett par större rum som kan bokas och betalas vid användande. Fastighetsägaren har börjat

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

testa att erbjuda fasta platser. Då har abonnenten ett visst utpekat skrivbord men hyresvärden har möjlighet att med viss framförhållning ändra denna plats till en annan. En annan fastighetsägare erbjuder också fasta platser i sitt coworkingutbud och ser det som ett bra komplement ifall kontorshotellet är fullt. De fasta platserna kan de liksom den andra fastighetsägaren flytta till en annan fast plats i lokalen för att ge möjlighet till större kunder att få plats samt för att se till att uthyrningen utgör ett tjänsteavtal, vilket de menar är väldigt viktigt ur momshänseende.

Kontorshotell hyrs vanligtvis ut med vanliga traditionella hyresavtal som avser den ytan man sitter på och i ersättningen ingår alla de gemensamma ytorna som fastighetsägaren ansvar för. Fastighetsägaren anser att det är ett smidigt sätt att dela då det i princip går att flytta in direkt efter kontraktet är påskrivet utan större fördröjning då det inte sker några direkta hyresgäst Anpassningar. Ytan disponeras med ensamrätt för hyresgästen och är även låsbar. En fastighetsägare som tillhandahåller en mix av både kontorshotell och coworking i sina fastigheter skriver i sina kontorshotell vanliga hyresavtal men avtalar bort besittningsskyddet genom hyresnämnden. I priset för den avgränsade ytan tas höjd för de gemensamma ytorna och andra funktioner. Vissa större mötesrum kan behöva bokas mot betalning. En av fastighetsägarna har organiserat sin uthyrning så att ett särskilt internägt bolag hyr lokalen med ett regelrätt hyreskontrakt där det interna bolaget hyr ut i andrahand. Detsamma gäller en annan fastighetsägare som driver kontorshotell men istället för hyresavtal köper man ett medlemskap. I medlemskapet ingår ett privat kontor dit man kan stänga samt låsa dörren. Det finns också ett öppet kontorslandskap där man kan sitta. Fastighetsägaren ser en god efterfrågan och de har flera större hyresgäster, exempelvis myndigheter och större bolag, och fördelen för dessa är bland annat att det är en möjlighet till eget kontor med kort avtal.

En fastighetsägare pratar om hur viktigt det är att hyresgästen förstår vad som ingår i kontraktet och hur man ska prissätta produkten man erbjuder. Man upplever att det i Skåne är enklare att sälja in ett kontrakt med ett fast pris där allt ingår medan det i Stockholm är bättre med en lägre kallhyra och att det därtill tillkommer tillägg och specifika kostnadsposter för gemensamma ytor och funktioner. Man får därför anpassa sin förvaltning efter vad marknaden är mest mottaglig för i olika geografiska lägen.

Parallellt samutnyttjade ytor

Ett fåtal fastighetsägare tillhandahåller parallellt samutnyttjade ytor, samtidigt som vissa som inte tillämpar det idag planerar för det. De flesta fastighetsägare är positiva till denna typ av delning och anser att det är resurs- och kostnadseffektivt. En fastighetsägare som har det idag tillgodoser och säkerställer nyttjandet av ytan genom att i hyresavtalen skriva att hyresgästen har tillgång till de gemensamma ytorna. För att få ersättning för dessa ytor läggs utöver den hyresspecifika ytan på ett antal kvadratmeter som motsvarar den andel hyresgästen förfogar över med ensamrätt av total uthyrbningsbar lokalyta för våningsplanet, eftersom de delar de gemensamma ytorna per våningsplan. I denna lösning är det fastighetsägaren själv som tar stort ansvar

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

för de gemensamma utrymmena, som möbler, städning, felavhjälpande, underhåll och liknande, vilket de tar höjd för i kvadratmeterpriset på hyran. De har sedan en tydlig gränsdragningslista för vad som faktiskt ingår och vad hyresgästerna själva behöver ansvara för, exempelvis tillhandahåller de inte något bokningssystem av de gemensamma mötesrummen utan det får hyresgästerna på respektive våningsplan lösa gemensamt. För ansvarsfrågor vad gäller exempelvis systematiskt brandskyddsarbete har de också en tydlig gränsdragningslista i hyresavtalet och för de gemensamma utrymmena är det fastighetsägarna som ansvarar.

Vid diskussion om parallellt samutnyttjade ytor har en del fastighetsägare tagit upp paralleller till hur man gör inom retail och på food courts i köpcenter, där man delar vissa utrymmen och funktioner. I köpcenter delar många aktörer på exempelvis toaletter, vakter och städning som fastighetsägare normalt tar betalt för genom en avgift som betalas till per kvadratmeter. Mailkorrespondens med en stor fastighetsägare till ett köpcenter har gett inblick i hur ansvar och avtal i food courts på deras gallerior löses. Varje varumärke/bolag har ett hyresavtal för köks- och kassadisksdelen. Den gemensamma ytan hanteras i hyresavtalet som 'driftgemensamma kostnader' och hyresgästerna debiteras för de kostnader som uppstår på den gemensamma ytan och som är kopplat till driften av denna. Hyran för den gemensamma ytan är inbakad i hyran för den egna avgränsade ytan. Städning av gemensamma ytor och diskning har upphandlats av fastighetsägaren och debiteras hyresgästerna genom de driftgemensamma kostnaderna som finns reglerat i hyreskontraktet. Varje hyresgäst diskar däremot sin egen köksutrustning. De olika verksamheterna har inga interna avtal sinsemellan för att hantera ansvar utan om något går sönder som är gemensamt ansvar fastighetsägaren. Fastighetsägaren är då ansvarig för att reparera det som är sönder och kostnaden för detta debiteras återigen de driftgemensamma kostnaderna. Fastighetsägaren har satt upp generella ordningsregler som gäller för alla hyresgäster i gallerian vilka finns med som bilaga till hyresavtalet. Utöver dessa ska hyresgästerna följa lagkrav och fastighetsägaren menar att det sällan uppstår dispyter då det ligger i alla hyresgästers intresse att sköta sig då hyresförhållandet ska diskuteras i samband med omförhandling av avtalet. Ytterligare en fastighetsägare som har köpcenter tar en extra avgift för de gemensamma kostnaderna som gäller för samtliga hyresgäster i köpcentret, som baseras på antalet kvadratmeter för respektive hyresgäst. Detta tillägg regleras med en sedvanlig indexklausul vid avtal längre än tre år, vilket redovisas separat och därmed inte i bashyran.

För parallellt samutnyttjade ytor ser de flesta intervjuade från fastighetsägande bolag att fastighetsägare är den part som behöver ta på sig ett större ansvar och skötsel av gemensamma ytor, som exempelvis städning, och att man i avtalet behöver ha en tydlig gränsdragningslista. Det kan vara så att även fastighetsägaren förser lokalen med kaffe och digitala bokningsverktyg, eller så löser hyresgästerna som delar det gemensamt. Ett fastighetsägande bolag som har lokaler med samutnyttjade ytor menar att man också sätter ett ansvar på hyresgästerna, och att man behöver vara väldigt tydlig med vad som gäller. De har inte stött på några större problem i förvaltningen av de gemensamma

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

ytorna, men anser att det ändå sätter ett annat krav på förvaltningen än normalt. När nya hyresgäster ska flytta in ser de som fastighetsägare till att ge kontaktuppgifter till övriga hyresgäster som de kommer dela ytor med så att de skapar kontakt och hittar varandra. De anser att om man är tydlig med vad som gäller vid signering av hyresavtalet så bör företaget ha rätt inställning vilket då gör att det fungerar smidigt.

För att kunna sköta hand om de gemensamma utrymmena som fastighetsägare och tillhandahålla kaffe och kaffemaskin på dessa ytor så kommer kostnaden behöva landa hos hyresgästerna då den kostnadsposten är betydande enligt en fastighetsägare. Fastighetsägaren menar att det kan vara svårt att ta betalt för detta gemensamt på de gemensamma ytorna då olika företag förbrukar olika mycket kaffe. En lösning är att använda sig av digitalisering och ta betalt per kopp kaffe. Det kan göras med ett tumavtryck alternativt med tagg på kaffemaskinen. Då kan fastighetsägaren fakturera vidare denna kostnad till hyresgästerna alternativt att man sedan tidigare laddat sina taggar med pengar för att betala för kaffet. Samtidigt innebär det att det endast behövs en kaffemaskin på alla företagen istället för att de har det separat på kontoret, vilket är resurseffektivt.

Publika ytor

Ingen aktör har av vad som framkommit sådana publika utrymmen tillgängliga för alla i lika stor grad som planeras för i EoS. En del fastighetsägare har som berörts ovan nämnt köpcenter som en situation man kan hämta inspiration ifrån.

Fler hyresgäster på samma yta (växelvis eller samtidigt)

I ett fåtal fall har fastighetsägare hyresgäster som delar sin lokal olika tider på dygnet, där lokalen nyttjas av föreningar och civilsamhället på kvällar. Ett fåtal har även en förstahandshyresgäst som delar på lokalytan med en annan aktör samtidigt då de inte behöver hela själv. Detta möjliggör fastighetsägare genom att tillåta andrahandsuthyrningar. Samtliga fastighetsägare är tydliga med att i hyreskontrakten alltid reglera hur en andrahandsuthyrning ska få gå till, det vill säga att fastighetsägaren alltid ska godkänna andrahandshyresgästen så att hyresgästen inte kan hyra ut till vem som. Detta för att det är viktigt att säkerställa en ren momsredja och kontrollera vilken verksamhet som ska bedrivas genom andrahandsuthyrningen. Samtliga fastighetsägare anser att det är väldigt viktigt att säkerställa en ren momsredja då det kan handla om stora summor de kan bli återbetalningsskyldiga för annars. De flesta fastighetsägare är alltså positivt inställda och accepterar generellt sett andrahandsuthyrningar såvida det sker till en momspliktig verksamhet, men belyser att de vill ha kontrollen innan det sker så att allt går till rätt, vilket de alltså säkerställer genom avtalsklausuler i hyresavtalet med förstahandshyresgästen. En aktör som själva har delat sitt kontor med andra aktörer har gjort det genom andrahandsuthyrning av delar av sina lokaler, som de då har delat de gemensamma ytorna som kök och toaletter med. I andrahandshyresavtalet har de tagit betalt genom tillägg för exempelvis städning av lokalen.

Uppfattningen hos en aktör gällande andrahandsuthyrning är att hyresgästerna sällan vill dela sin lokal om det inte är till någon man känner väl. Anledningen har bland annat att göra med säkerhetsfrågor, ansvar och slitage. En annan fastighetsägare upplever motsatsen och ser att många stora kunder, främst större teknik konsulter är väldigt intresserade av att upplåta delar av sina lokaler till mindre startups. Man ser att det finns en synergieffekt som är intressant och i bredare skala börjar man titta på att erbjuda mer flexibilitet, mer tjänster och delad yta. Att en hyresgäst delar exempelvis sitt kontor med annan aktör behöver inte utgöra en andrahandsuthyrning utan kan handla om en inneboendesituation. En fastighetsägare säger att man inte märkt att någon skulle motsätta sig uthyrningen när det rör sig om en inneboendesituation, då det fortfarande är förstahandshyresgästen på kontraktet som står för hyran och ansvaret gentemot fastighetsägaren. Ytterligare en annan fastighetsägare ser både för och nackdelar med andrahandsuthyrning av ett par platser i ett kontor. En nackdel är om det redan finns coworking i fastigheten då det uppstår viss konkurrens mot denna operatör men samtidigt ser fastighetsägaren att man måste hitta en flexibilitet. Det kan också innebära att de som hyr ett par platser i andrahand växer sig större och trivs så bra att de vill sitta kvar i byggnaden men i ett eget kontor, vilket skulle gynna fastighetsägaren på sikt.

Gällande om delning av yta samtidigt handlar om andrahandsuthyrning eller en inneboendesituation menar en jurist från en branschorganisation beror på ifall platserna som hyrs ut är bestämda eller inte. Är de bestämda bör det utgöra ett regelrätt andrahandshyreskontrakt. Platserna går att byta när man väl sitter på kontoret men på pappret ska de vara bestämda. Gränsdragningen är dock inte helt tydlig då frågan är förhållandevis oprövad för lokaler. För att det ska utgöra en andrahandsuthyrning ska andrahandshyresgästen nyttja lokalen själv vilket är möjligt om utrymmet är låsbart alternativt att förstahandshyresgästen inte har kontroll över ytan, vilket kan vara fallet även om förstahandshyresgästen är där samtidigt. Generellt menar juristen dock att om förstahandshyresgästen är i lokalen samtidigt och nyttjar yta så rör det sig om en inneboendesituation, om den inneboendes yta är en relativt mindre del av lokalen. För fastighetsägaren kan det därför vara svårt att motsätta sig en sådan uthyrning av inneboende då hyreslagen tillåter partiell sublokation såvida det inte medför 'men' för hyresvärden. Ifall förstahandshyresgästen genom sitt agerande gör att momsbedjan bryts så blir denna betalningsskyldig ifall hyresvärden reglerat detta i en klausul i kontraktet. En sådan klausul kan man skriva i kontraktet trots att den är till hyresgästens nackdel, den står i alla avtal, är allmänt vedertagen och ifrågasätts inte, enligt juristen. Dock är inte frågan rättsligt avgjord.

Ingen intervjuad fastighetsägare har flera aktörer som förstahandshyresgäster vilka delar på samma yta växelvis på det sätt som man i fallstudien vill göra i en restauranglokal. De flesta tror att det i just en restauranglokal är väldigt problematiskt, då det handlar om väldigt dyr utrustning som man ska dela på. En viktig förutsättning för att det skulle fungera menar många är att aktörerna måste komma överens och hitta en modell som fungerar, vilket vissa ställer sig tveksamma till att det kommer gå. En fastighetsägare poängterar att ansvarsfrågan verkligen är problematisk i denna

situation, eftersom det för just restaurangverksamheter är höga krav vad gäller renhållning, miljö och hälsa. I restauranger hanteras även tillstånd som kan bli problematiskt vid delning. Samtidigt tror en fastighetsägare att när det rör professionella aktörer så borde det gå om de samarbetar och att det sätts upp tydliga regler vad som gäller i lokalen som man reglerar i avtalet, men att dela med civilsamhället förmodligen är mer problematiskt. En lösning som många ser skulle vara möjligt att göra, är att enbart hyra ut till en aktör som sedan i sin tur hyr ut i andrahand till de den delar med, och så får fastighetsägaren genom klausuler i avtalet säkerställa att momskedjan är ren. Då får parterna sinsemellan komma överens och reglera ansvar för hur de ska sköta lokalen, men enligt regelverk ligger fortfarande huvudansvaret hos förstahandshyresgästen. En nackdel man ser med denna lösning är dock att andrahandshyresgästen blir väldigt bunden till förstahandshyresgästen. Den enklaste lösningen anser många är om parterna sluter samman och driver verksamheten tillsammans. I det fall man önskar hyra ut samma lokal till flera hyresgäster under olika tider anses en jurist från en branschorganisation att det enligt hyreslagen är möjligt att ha flera hyreskontrakt för samma lokal. Juristen poängterar dock att det råder olika uppfattningar om hur hyreslagstiftningen ska tolkas i frågan men menar att det går att likna vid uthyrning av en parkeringsplats, som sker via ett regelrätt hyreskontrakt. Det finns företag som hyr en specifik parkeringsplats på dagen och en privatperson hyr samma plats på natten. Juristen har svårt att se att man skulle göra en annorlunda bedömning i hyreskontraktet för lokaler och refererar till rättsfallet NJA 1922 s.73 där domstolen fann att upplåtelse av teaterloge under vissa tider var att betrakta som hyra, då man med ensamrätt fick disponera logen alla kvällar vid föreställningar och liknande. Juristen menar också att det i brödvagnsfallet, NJA 2001 s.10 gavs uttalanden som tyder på en ökad liberal inställning kring varaktighet och exklusivitet för lokalyta i domstolen.

I korrespondens med en fastighetsägare som har viss erfarenhet från att två aktörer i restaurangbranschen delar lokal menar på att det är för administrativt besvärligt att ha två hyresavtal och att man som fastighetsägare hyr ut till en hyresgäst som får tillåtelse att hyra vidare i andra hand. Det på grund av risken om en av aktörerna skulle säga upp kontraktet så står fastighetsägaren med en hög vakans. I det specifika fallet fick de två restaurangerna avtala om tider att nyttja lokalen och ansvarsfrågan sinsemellan. Det kan dock konstateras att arrangemanget inte höll särskilt länge innan den ena restaurangen flyttade till en ny lokal. Anledningen var okänd för fastighetsägaren och restaurangerna har inte återkopplat på våra frågor.

Lokaldelningsförmedlarna erbjuder möjlighet till delade ytor både växelvis och samtidigt. En av dem möjliggör delning genom att låta en förstahandshyresgäst tillgodose andrahandsuthyrning via dem, och att de genom att införa vissa avtalsklausuler gör att uthyrningen inte kan definieras som ett hyresavtal, utan istället avser en tjänstefiering av yta. I vissa situationer står de själva som hyresgäst på en lokal och erbjuder sedan i sin tur ytan som tjänst genom samma typ av avtalsklausuler. Denna lösning möjliggör delning över dygnets alla timmar där en part kan nyttja lokalen på

dagtid och en annan aktör kvällar, nätter eller helger. Lösningen appliceras även på de fall där fler aktörer nyttjar en lokal samtidigt och möjliggör samutnyttjande över tid. En annan lokaldelningsförmedlare tillgodoser delade ytor via sin digitala plattform, där det säljs dagspass för att få tillgång till en arbetsplats med tillhörande funktioner. De skriver inga fysiska avtal utan tillgången till ytan bokas enbart via deras plattform. De berättar att deras affärsidé bygger på ett annat sätt att ta sig an yta än det traditionella med hyresavtal. De ser upplåtelsen som ett tillhandahållande av en resurs som den som delar sin yta säljer. När någon exempelvis bokar en kontorsplats via dem får man nyttja platsen och har i användarvillkoren accepterat att sköta sig och agera i linje med vad som förväntas. Betalning skickas direkt till hyresvärden och en del av denna går direkt till förmedlaren. Dagspassen möjliggörs genom att företag med ledig yta signerar upp sig och dela sina ytor via plattformen. Användaren köper därmed en tjänst och det rör sig inte om ett hyresavtal. Samma lokaldelningsförmedlare tillgodoser även delade ytor genom att låta företag via dem teckna prenumeration på att dela sitt kontor med andra företag, och det rör sig inte om hyresavtal då heller. Genom detta skapar de ett community för företag som kan tänkas dela kontor med varandra.

En av lokaldelningsförmedlarna förklarar att de löser ansvarsfrågan genom bokningarna via deras plattform, där man som användare godkänner ett antal parametrar för att kunna använda tjänsten. Samma lokaldelningsförmedlare har en lite annan syn på ansvarsfrågan än vad kanske de flesta fastighetsägare har, och ser inte så mycket problem vad gäller just ansvarsfrågan när man delar ytan. De ser det som vilket försäkringsärendet som helst när det händer något och saker kan hända precis överallt där människor finns, och jämför med situationer som att gå på teater eller bo på hotell. Samma lokaldelningsförmedlare har även ett 'värd-avtal' som gäller för de som tillhandahåller exempelvis dagspass. All användning loggas av plattformen och de kan gå tillbaka i historik om någon incident skulle ha inträffat, men hittills har det inte stött på någon svår situation. En annan lokaldelningsförmedlare har ett samarbete med en försäkringstjänst som ingår när man hyr via dem som mellanhand.

Delningskoncept inom retail

En respondent jobbar med konceptutveckling inom retail där de drifvar en lokal som bygger på ett delningskoncept genom att flera företag kan exponera sina varor där genom pop-up-ytor, samtidigt som de tillhandahåller coworkingplatser och ett café i samma lokal. Detta är ett retailkoncept som utvecklades eftersom man såg att branschen förändrats och att den fysiska platsen ersatts mycket av internet. Man ville därför göra något för att behålla den fysiska platsen. Konceptet är som ett pop-up-varuhus med viss annan verksamhet under samma tak. Konceptet drivs av konceptutvecklaren men ägs av fastighetsägaren, som genom ett dotterbolag står som ensam hyresgäst på ytan. Företag som vill exponera sina varor på en yta i lokalen köper ett exponeringspaket. Detta exponeringspaket räknas som en tjänst då det är mer service än bara ytan som ingår. Det ingår exempelvis bemanning, kassasystem, musik i lokalen, marknadsföring och inredning, som respondenten belyser är en stordriftsfördel och något som annars för mindre verksamheter innebär höga kostnader. Respondenten påpekar att just bemanning upplever de att företagen ser som en stor fördel att det ingår. Utöver

exponeringspaket säljs även coworkingmedlemskap som ger tillgång till arbetsytorna i lokalen. Det är det fastighetsägande dotterbolaget som frontas utåt och det finns anställda som jobbar i lokalen med försäljning och projektledning av verksamheten. Bolaget som arbetar med retailkoncept är anställda som konsulter för att drifva verksamheten. De anställda hanterar all typ av verksamhet i lokalen. Företag som köper ett exponeringspaket får däremot en kontaktperson för att underlätta kommunikationen. All försäljning i lokalen sker genom ett kassasystem, som i bakgrunden fördelar intäkterna på rätt företag. All omsättning går i sin tur till respektive företag. Retailkonsulterna tar alltså ett fast arvode som inte baseras på omsättningen. Avtalstiden på exponeringspaketen varierar mycket, från början var planen att det skulle vara max tre månader men man har senare sett ett värde för företag att stanna längre. För att kunna anpassa lokalen efter de olika företagen som befinner sig olika perioder har inredning specialbyggts. Mycket inredning har hjul så att man lätt kan förflytta den. Eftersom det är blandad verksamhet och dessutom olika typer av varor som säljs i lokalen kräver det att personalen kan mycket. För att hantera detta har de en del interna utbildningar för personalen. Aktören som driver retailkonceptet belyser att det är en stor investering att starta ett sådant koncept. För investeringar i själva lokalen har viss inredning sponsrats av företag som på så sätt får reklam för inredningen, vilket skapar värde för båda parter.

4.2.2 Lämplig tillämpning av delade ytor

Olika aktörer diskuterar olika situationer när delning av yta lämpligen tillämpas. Under detta avsnitt presenteras när delning av ytor lämpligen tillämpas, och för vilka situationer vilken typ av delning är aktuell.

Vid delning inom kontorssegmentet menar ett par fastighetsägare att storleken i form av antal anställda för kontorshyresgästen spelar roll för vilken typ av delning som passar. Exempel på vilka typer som diskuterats är coworking, kontorshotell och parallellt samutnyttjade ytor. En gemensam uppfattning är att små bolag med ett fåtal anställda passar bättre på kontorshotell eller coworkingytor, men en fastighetsägare menar att när antal anställda på ett bolag närmar sig ca 8-10 personer och upp till ca 30-40 personer så är det mer lämpligt med alternativet att ha en hyresspecifik yta och utöver denna dela vissa gemensamma ytor som kök och mötesrum. Detta anser många vara särskilt fördelaktigt för mindre bolag som då inte behöver ha ett kök ensamma, utan kan dela det med andra och på så sätt få plats för fler arbetsplatser i den egna lokalen. För ännu större bolag menar vissa att lite av den sociala vinningen med delning försvinner då man ändå har många kollegor, samtidigt som det finns en risk att företaget ockuperar de gemensamma ytorna som sina egna, som en fastighetsägare har upplevt. En av fastighetsägarna menar att fördelen med att få plats med fler personer i byggnaden är att det då lämpar sig väl med gemensamma funktioner som lunchrestaurang. Ett par fastighetsägare som erbjuder gemensamma ytor idag har även sagt att hyresgäster brukar lyfta det gemensamma mötesrummet som en fördel, då de slipper ta in kunder till det egna kontoret. När man får plats med fler arbetsplatser i en byggnad kan det erbjudas fler servicefunktioner i byggnaden, exempelvis restaurang

vilket ökar attraktiviteten, och är ett ytterligare incitament att arbeta med delning, både som kund och ägare. Många aktörer har pratat om den dynamiska fördelen för hyresgäster, vars bolag har ambitioner att växa men inte vet i vilken takt. Dessa kan välja mer flexibla delningslösningar som kontorshotell och coworking. Överlag ser alla respondenter fördelen med att dela på hyran för hyresgäster som inte kan bära en hela själv inom fler segment än bara kontor. Det ger möjlighet för vissa verksamheter att vara belägna på lägen de kanske annars inte haft råd med.

En av lokaldelningsförmedlarna anser att ett lämpligt tillfälle att dela yta är för olika föreningar som har möte veckovis/månadsvis och inte är i behov egen lokal. Då kan ett par föreningar hyra in sig i delade ytor tillsammans, alternativt hyra på kvällen när kontor ändå inte nyttjas. En annan aktör vill gärna se att skolor och skolkök används på kvällstid men ser samtidigt problem på grund av strikta hygienregler. En av fastighetsägarna har tittat på hur man kan dela annan yta än kontor och tycker att lager är ett intressant segment med potential för delning. Det finns många företag som har en ojämn efterfrågan på grund av säsongsvariationer. Det säljs exempelvis inte lika många grillar på vintern som på sommaren. Fastighetsägaren ser det därför som fördelaktigt om man skulle kunna erbjuda en lösning för delning av lageryta där varje företags del av totala ytan ändras över året. En svårighet med detta är att hitta företag vars säsongsvariationer är fullständigt motsatta.

4.2.3 Flexibla avtal och efterfrågan

Detta avsnitt behandlar inställning till flexibla avtal och huruvida fastighetsägare erbjuder det, samt hur upplevelsen av efterfrågan på flexibilitet och delning är.

Samtliga fastighetsägarna skriver helst avtal längre än tre år för att allting ska kunna regleras och gälla utifrån hyreslagstiftningen, och för att säkra hyresintäkterna framåt. Däremot erbjuder alla möjlighet till kortare hyresavtal. En fastighetsägare nämner att man ser flexibla avtal som ett bra komplement för att täcka vakanta ytor med exempelvis pop-up butiker under kortare perioder. En annan aktör menar på att deras flexibla avtal med en hyrestid kortare än tre år inte utgör rena hyresavtal utan mer en form av nyttjanderättsavtal. Vid sådana avtal anser fastighetsägaren att man inte vill ha med alla delar från hyreslagstiftningen då det finns en större osäkerhet och vill då avtala bort delar av hyresgästens förmåner. Ytterligare en fastighetsägare poängterar att man använder fasta tillägg då avtalet är kortare än tre år och att det då handlar om en förhandlingsfråga om vilka höjningar man tror kommer ske de kommande åren. Det blir en ökad risk för företaget men det beror på hur högt påslaget är i det fasta tillägget, så det utgör egentligen inget hinder även om man hellre skriver ett treårigt avtal med indexreglering.

Många aktörer ser en ökad efterfrågan på flexibilitet hos hyresgäster, framförallt när det gäller kortare kontrakt- och uppsägningstider. Upplevelsen av efterfrågan på delning varierar mer. En fastighetsägare upplever nästan inte alls att hyresgäster efterfrågar delning, men instämmer att det efterfrågas flexibla villkor i avtalen.

Många anser dock att det finns efterfrågan på delning, och att många hyresgäster ser fördelarna med det, både stora och små företag. Det verkar inte finnas en röd tråd i vilka som efterfrågar delning, utan uppfattningen är att det snarare kan handla om organisatoriska frågor hos företaget, eller om de ser ett värde av att dela yta med andra. En fastighetsägare berättar att de upplever att hyresgäster idag förväntar sig ett bredare erbjudande och mer flexibilitet, men att de inte är beredda att betala för det. Detta är dock inte allas uppfattning, en annan fastighetsägare menar att de börjar se tendenser till att hyresgäster faktiskt är beredda på att betala för en högre flexibilitet, eller åtminstone ser de en acceptans för det. Många menar att efterfrågan har förändrats efter covid-19 och att det mer är 'kommersiella kundens marknad'. Vissa menar att det är bestående medans några är mer försiktiga med att dra slutsatser om covid-19 har påverkat eller om det är ett generellt förändrat beteende kring hur man ser på sin arbetsplats. Många menar att den yngre generationen ser annorlunda på sin arbetsplats och vill ha större flexibilitet med ett annat hållbarhetstänk och har en positiv syn på delning. De flesta yngre gör det redan och upplevelsen är att det sker en attitydförändring. Flera fastighetsägare har vid diskussion om delning och flexibilitet berört hyresgäst Anpassningar, och hur det inte är applicerbart eller blir aktuellt på samma sätt när hyresgästerna inte är bestående. Många anser att hyresgäst Anpassningar är dyra och medger att det inte är ett hållbart förfarande. Istället är det vissa fastighetsägare som vill göra den fysiska miljön och sina lokaler mer flexibla och där delning lämpar sig. En fastighetsägare nämner till och med att de tittar på hur man kan arbeta med flyttbara väggar för att kunna tillhandahålla mer flexibla lokaler. Aktören som driver retailkonceptet menar att efterfrågan hos dem har ökat mycket sedan restriktionerna med anledning av covid-19 har lättat. De har även sett att intresse för deras koncept finns hos fastighetsägare som kontaktar dem.

4.2.4 Nödvändiga förutsättningar för att tillhandahålla delning

Under detta avsnitt presenteras de förutsättningar som anses nödvändiga för att kunna tillhandahålla delade ytor.

Det framgår i princip i alla intervjuer med fastighetsägande bolag att en ren momsbedjning är viktigt. Många nämner även att det krävs att en detaljplan tillåter den användning som utförs i lokalen, skulle då delningen innebära en annan typ av användning än den som förstahandshyresgästen bedriver krävs det att detaljplanen tillåter detta. En respondent från ett fastighetsägande bolag tror mest på delning bland likvärdiga verksamheter.

En annan förutsättning som några respondenter hos fastighetsägande bolag upplever viktig är att hyresgästerna i lokalerna måste ha ett arbetssätt som fungerar för att dela med andra, man kan till exempel inte ockupera mötesrum hela dagarna om de är tänkta att delas. De anser också att hyresgästerna bör förstå värdet av att dela, och ska vilja dela. En fastighetsägare menar att det annars blir svårt att skapa en affärsmodell kring det om inte hyresgästerna förstår värdet eller har rätt inställning. En fastighetsägare anser att man som fastighetsägare behöver tänka och arbeta lite annorlunda än vad man

tidigare gjort traditionellt.

4.2.5 Hinder, problematik och åtgärdsbehov

I detta avsnitt presenteras respondenternas inställning till den problematik vid delade ytor som tidigare tagits upp i forskning och som denna rapport utgår ifrån. Under avsnittet framgår deras syn på vilka hinder som finns, samt vilka åtgärdsbehov de anser är nödvändiga för att underlätta för delade av ytor.

Historiskt har momsreglerna varit ett stort hinder för delning av yta. Det senaste avgörandet gällande moms och coworking har dock varit till fastighetsägares och coworkingaktörers fördel och efter detta anser de flesta att momsfrågan klargjorts mer och inte innebär ett lika stort hinder vad gäller just coworking, även ifall många fortfarande upplever vissa oklarheter. När det kommer till andra former av delning upplevs det dock som att momsreglerna fortfarande är ett hinder hos samtliga fastighetsägare, då det anser det vara oklart vad som gäller, exempelvis har vissa poängterat att man inte riktigt vet vad som gäller för parallellt samutnyttjade ytor. Däremot, hos lokaldelningsförmedlarna, som inte förmedlar yta genom hyresavtal, verkar det inte vara lika problematiskt, då de menar att de kommer runt den problematiken genom att inte ligga under den lagstiftningen som gör de reglerna gällande. Reglerna är även ett hinder vid andrahandsuthyrningar, då fastighetsägarna är väldigt måna om att momsbedjaren ska vara ren för att undvika risken att bli återbetalningsskyldiga, eftersom ansvaret ligger hos dem. Att det inte går att blanda momspliktig och icke momspliktig verksamhet genom delning upplevs hos vissa fastighetsägare också som ett problem.

Förbudet mot att indexreglera hyresavtal kortare än tre år har många fastighetsägare nämnt som en icke-optimal förutsättning när man ska skriva hyresavtalen för att kunna tillhandahålla delning genom flexibla avtal, vilket man i dagsläget behöver ta i beaktning för sin affärsmodell. Det har framkommit önskemål om att denna regel bör ändras. En jurist från en branschorganisation håller med om detta och poängterar att syftet med regeln var att skydda hyresgästen genom att få långa avtal, vilket var något hyresgäster eftersträvade. Juristen menar att syftet med regeln i hyreslagstiftningen därför är inaktuell då verkligheten är annorlunda idag eftersom det är hyresvärden som vill ha långa avtal, medans hyresgästen ofta föredrar flexibla kortare avtal. När indexreglering inte är tillåten sätter man istället en fast ersättning efter prognos och en ökad risk vilket kan resultera i en högre kostnad som får bäras av hyresgästen. Under exempelvis 2021 steg elpriserna kraftigt vilket är svårt att ta med i en prognos. Rörlig ersättning (indexreglering med KPI) för driftkostnader blir därför ofta fördelaktigt för båda parter som juristen instämmer behöver ändras i hyreslagstiftningen.

Många fastighetsägare upplever även att detaljplaner kan vara ett hinder för delning i de fall man hade velat blanda verksamhetstyper, åtminstone i äldre detaljplaner som tar väldigt lång tid att ändra. I nyare detaljplaner upplever fastighetsägare att kommuner är behjälpliga och villiga att tillhandahålla flexibla planer vilket då inte hindrar delning

i den aspekten.

Något som en del fastighetsägare saknar är hur uthyrning av parallellt samutnyttjade ytor ska regleras, och en fastighetsägare nämner att det vore önskvärt att fastighetsägarnas standardavtal uppdateras för att även vara anpassade efter mer delning genom tillhandahållande av sådana ytor, samt hur man ska hantera drift- och underhåll vid andrahandsuthyrning. Många fastighetsägare menar att Sverige är unika på hyresmarknaden med standardavtal som är tydliga och som har en mycket stark ställning på lokalhyresmarknaden. Man menar att detta skapar en trygghet för alla parter i en affär och det är något man vill fortsätta ha, även vid en utveckling mot mer delning av lokalyta. Fastighetsägarna som tar fram dagens standardavtal arbetar för tillfället med utveckling av standardavtal för coworking. Det har även påpekats i intervjuer att det saknas regelverk för hur man kan ta ersättning för övriga tjänster inom hyreskontraktet som förutsätts vid delade ytor, exempelvis digitala verktyg som kan vara mycket kostsamt för fastighetsägare, och som man då vill inkludera i hyreskostnaden i kontraktet. Att det krävs digitala verktyg för att underlätta för delning, eller överhuvudtaget få det att fungera upplevs för många som ett hinder i sig, just för att det är kostsamt och kanske inte heller riktigt finns de lösningar man önskar.

Fastighetsägare upplever det även besvärligt med delning eftersom flera mindre hyresgäster ofta behöver hanteras. Detta anses problematiskt dels för att det administrativt sett är enklare med en hyresgäst, men också för att fastighetsägare vill ha en stabil hyresintäkt. Att dela upp hyresintäkten på fler finns en rädsla för att det skulle påverka värderingen eftersom den baseras på hyresintäkter, och den osäkerheten verkar de flesta fastighetsägare ha en negativ inställning till att ta. Dessutom framgick i en intervju med en fastighetsägare att de upplever att det saknas värderingsprinciper för fastigheter som har högre slitagetakt, vilket en fastighet som delas bör ha eftersom den nyttjas mer än vanligt. Däremot upplever en annan fastighetsägare som tillhandahåller delade lokaler genom bland annat samutnyttjade ytor att slitagetakten inte verkar vara ett större hinder eftersom det ändå är ekonomiskt försvarbart och man ser andra vinningar med delningen som överväger den något högre slitagetakten. Vidare framkom i intervjuer att delade ytor kan vara problematiskt bokföringstekniskt, och hur man ska hantera avskrivningsregler. Ytterligare en utmaning som tagits upp är att delning av lokaler som innebär ett högre nyttjande av byggnaden innebär en högre energianvändning och i sin tur en högre driftskostnad om byggnaden används hela dygnet. En fastighetsägare tar upp som exempel om någon skulle använda en lokal på natten genom en andrahandsuthyrning, då vill fastighetsägaren genom förhandling reglera så att den högre driftskostnaden inte faller på dem och lösa genom att exempelvis införa individuell mätning.

Även besittningsskyddet har kommit på tal som ett hinder men det har inte av fastighetsägare framgått tydligt med något specifikt exempel att det upplevs vara ett stort hinder. Många anser det vara besvärligt, men vidare insikter har inte framkommit ur intervjuerna mer än att man efterfrågar flexibilitet åt båda håll. Även juristen från en

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

branschorganisation nämner besittningsskyddet som problematiskt och menar att det inte är ändamålsenligt utformat, och nämner skadeståndsskyldigheten som kan inträffa när en fastighetsägare vill villkorsändra något i avtalet som hyresgästen inte är överens om, vilket kan bli väldigt dyrt för fastighetsägaren. Fastighetsägaren måste nämligen säga upp avtalet nio månader innan hyrestidens slut och då meddela det man begär ändras, vilket hyresgästen varefter kan begära medling eller kräva skadestånd för om man inte kommer överens trots att fastighetsägaren begärt en hyra som bedöms vara marknadsmässig. De strikta reglerna kring villkorsändring och bevisbördan som gäller i denna situation menar juristen i sig är problematisk då det måste göras genom liknande objekt på orten, vilket i många fall är svårt för att det kan saknas tillräckligt många jämförelseobjekt, som för fastighetsägaren innebär en risk och osäkerhet. Juristen anser även att de tvingande uppsägningstiderna bör ses över. Lokaldelningsförmedlarna undkommer besittningsskyddet eftersom de inte hyr ut enligt hyresavta. En lokaldelningsförmedlare nämner även möjligheten att avtala bort besittningsskyddet, och att det varit aktuellt i någon situation hos dem.

För många fastighetsägare anses ansvarsfrågan vid delning som väldigt problematisk, och att man som hyresvärd inte kan bli den medlaren mellan de som delar då det skulle ta för mycket tid som inte tillhör kärnverksamheten. Det är enklare att ha kontrakt och kommunikation med enbart en part. Däremot är det många, framförallt lokaldelningsförmedlarna som menar att det handlar om mindset och inställning till delning och att det nog egentligen är det största hindret, och många av de som erbjuder delning upplever inte speciellt mycket problem mellan de aktörer som delar.

Konceptutvecklaren för retailkonceptet berättar att en utmaning för dem är att kunna möta en efterfrågan som förändras, som har gjort att de har tvingats ställa om vid vissa tillfällen. Covid-19 har varit en motgång eftersom deras koncept bygger på möten och den fysiska platsen. Från början var planen att pop-upverksamheten skulle vara det huvudsakliga men med tiden har coworkingdelen växt och blivit större. En utmaning i deras verksamhet är att personalen behöver besitta mycket kunskap och kunna mycket olika saker. Lagstiftningen har de inte upplevt som ett större hinder eftersom att de får hjälp med de juridiska frågorna av fastighetsägaren som har bättre koll på det.

Juristerna poängterar osäkerheten med att ett avtal kan anses utgöra ett hyresavtal oberoende vad avtalet benämns, en bedömning kan göras utifrån vissa rekvisit och parternas intentioner. Om målsättningen är att inte hamna under hyreslagstiftningen är det därför viktigt att säkerställa detta och reglera allt man vill ska gälla eftersom det då inte går att falla tillbaka under hyreslagstiftningen. En jurist från en branschorganisation poängterar vikten av att skilja på den momsrättsliga och civilrättsliga lagstiftningen och ett avgörande eller förtydligande i den ena lagstiftningen inte behöver betyda detsamma i den andra. För parallellt samutnyttjade ytor belyser samma jurist att det är en gränsdragningsproblematik huruvida denna 'uthyrning' skulle kunna räknas som en tjänst om själva lokaluthyrningen skulle bedömas vara av underordnad betydelse. Den skulle kunna räknas vara av underordnad

betydelse om det finns tillräckligt mycket kringtjänster och när de parallellt samutnyttjande ytorna är det huvudsakliga syftet. Det finns ingen rättspraxis för vad som gäller i denna situation. Att det skulle definieras som tjänst menar dock juristen egentligen kan vara till fastighetsägarens fördel, men poängterar att det är viktigt att veta vilken lagstiftning som ligger i grunden.

Överlag är samtliga aktörer som medverkat i intervjuerna enade om att dagens regelverk är föråldrade, både hyreslagstiftningen och momsreglerna, som enbart utgår ifrån traditionella, längre avtal med en hyresgäst, och inte är anpassade efter dagens efterfrågan och de förändringar som skett i samhället.

4.2.6 Vilken aktör är bäst lämpad att erbjuda delning?

Både fastighetsägare och andra aktörer tillhandahåller eller möjliggör delade ytor. Detta avsnitt berör respondenternas inställning till frågan vilken aktör som är bäst lämpad att tillhandahålla delning; om det bör vara fastighetsägaren själv, eller om en mellanhand bör vara inblandad, så som exempelvis är vanligt inom coworking.

När det kommer till coworking tar alltså många fastighetsägare in aktörer som i sin tur erbjuder coworkingplatser eftersom fastighetsägare föredrar att endast ha en hyresgäst, och att coworkingaktören i sin tur hanterar 'uthyrningen' eller medlemskapen av ytorna. En fastighetsägare berättar att det skulle bli alldeles för mycket arbete för dem att hålla kontakt med flera olika hyresgäster på samma yta, både när det kommer till administrativt arbete men också för att det skulle innebära så många fler aktörer att kommunicera med, vilket kan innebära mer småarbeten som tar för mycket tid och som inte tillhör kärnverksamheten. Det har även framkommit att man inom coworking ofta anställer personal utanför fastighetsbranschen, eftersom de besitter kompetens som är viktig i ett sådant koncept. Ofta finns receptionister och serviceminded personal som planerar för event.

För parallellt samutnyttjade ytor som kök och mötesrum i anknytning till kontorslokaler finns det fastighetsägare som hanterar dessa utrymmen själva och inte upplever att det innebär så mycket mer arbete. Andra som inte har det ser inte heller att det skulle vara problematiskt att erbjuda det, dock finns vissa som ser det vara mer problematiskt.

Många fastighetsägare är positiva till aktörer som lokaldelningsförmedlare och är intresserade av deras affärsmodell. De ser det som ett sätt att kunna öka nyttjandegraden i fastigheterna. De lokaldelningsförmedlande aktörerna är positiva till att samarbeta med fastighetsägare och menar att det är en förutsättning för deras verksamhet, och att de kan dra nytta av varandra genom samarbete. Fastighetsbolag har kontakter med hyresgäster men en av förmedlarna menar att de jobbar mer uppsökande än vad fastighetsägare gör. Samtidigt ser en respondent från ett fastighetsägande bolag att det finns ett värde i sådana förmedlare när de blir större och har skapat ett nätverk av aktörer.

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Coworking tillhandahålls som tidigare konstaterats antingen genom att fastighetsägare tar in aktörer för detta eller gör det i egen regi. En fastighetsägare menar att det beror på hur mycket man vill växa i det egna bolaget och ett ställningstagande man får ta om man ska behöva anställa fler för att sköta det internt, där man får mer möjligheter att styra men samtidigt tar på sig större risk, eller om man ska flytta risken och ta in en aktör men då få mindre möjligheter.

En fastighetsägare nämner att tjänstefiering kan vara en lösning på många av de problem och svårigheter som finns vid delning av yta. I exemplet med att ha flera aktörer på ett lager där nyttjandet varierar efter säsongmönstret kan det vara svårt att ha en förstahandshyresgäst. Fastighetsägaren menar på att om man bara ska ställa in varor på en hylla kontinuerligt under ett år så är det inga problem att lösa det med traditionella hyresavtal där en aktör får stå på kontraktet och därefter hyra ut delar till en andrahandshyresgäst. Däremot blir det mer komplicerat när det ska variera under året och ifall förstahandshyresgästen säger upp sitt kontrakt. Då står andrahandshyresgästen utan kontrakt. Samtidigt efterfrågas det allt kortare avtal vilket skulle innebära en risk för en förstahandshyresgäst som står på ett helt lager men endast vill nyttja en del av det. Det blir även en försäkringsfråga om flera aktörer ska dela på lager och något som måste ses över. All denna osäkerhet och efterfrågan på korta avtal menar fastighetsägaren gör det möjligt för att en part kan agera mellanhand och sköta driften av ett sådant koncept. Fastighetsägaren påpekar att det vore fördelaktigt och önskvärt att erbjuda det som en tjänst för att undkomma problemen med vanliga hyresavtal. Om det är fastighetsägaren eller annan som är denna part via ett annat bolag är fastighetsägaren inte säker på utan tror det beror på vilken kompetens man besitter. Fastighetsägaren menar att det är viktigt att se över vilka kompetenser som finns internt eller om rekryteringsbehov finns för att få in ny kompetens. En annan fastighetsägare har diskuterat just detta, att det kommer krävas nya kompetenser vid utvecklandet av nya koncept då andra branscher möjligtvis har bättre kunskap.

Aktören som driver retailkonceptet berättar att de övervägt att låta viss del av verksamheten drivas av en annan aktör, men bestämt sig för att ta det själv eftersom de anser att det är bäst att en driver allt. De menar att det annars lätt kan uppstå friktioner mellan olika verksamheter. De tror att deras vinnande koncept är just att de är en aktör istället för att flera verksamheter med olika intressen ska komma överens eftersom helheten är det viktigaste. De har förståelse för att det är svårt för fastighetsägare som är vana vid att skriva långa avtal att ställa om till denna nya typ av verksamhet, men tror att fastighetsägare på så sätt kan nå mer intäkter än bara hyresintäkter. Genom att själv äga konceptet kan fastighetsägare även kvalitetssäkra och ta ansvar för området. För att hitta företag som vill exponera sig i lokalen har de till viss del fått arbeta uppsökande. För restaurangsituationen man tittar på i fallstudien tror respondenten att det är en fördel att ha en stomme i form av en driftorganisation eller liknande som styr upp och sköter allt, men tror också att det är ett svårt koncept att driva, då de tror att den mänskliga faktorn har en stor påverkan. Respondenten anser att det nog även kan vara fördelaktigt att ha mobil inredning, men att vissa ytor behöver vara egna för

hyresgästen, och föreslår att man hade kunnat ha ett eget bakre utrymme men att resten av lokalen är gemensam.

4.2.7 Digitalisering och delade ytor

I stort sett anser samtliga aktörer att digitalisering är en viktig förutsättning för att möjliggöra delning. Uppfattningen är även att företagen i största allmänhet arbetar och tittar på olika digitala lösningar. En fastighetsägare har ett pågående digitaliseringsprojekt där man tittar på hur just digitalisering kan stimulera delning. En annan fastighetsägare påstår att ju mer delning de har, desto mer behöver de titta på digitalisering och tekniska lösningar. Samma fastighetsägare försöker införliva mycket tekniska lösningar och system i fastigheterna. Tillträde är något som kan underlättas genom digitala verktyg som annars kan vara krångligt när många aktörer ska dela en yta vilket kan innebära besvärlig nyckelhantering. Genom digitala lås kan rättigheter enkelt delas ut till de som ska samnyttja en lokal. Ytterligare ett digitalt verktyg som många anser underlättar är digitala bokningsverktyg. En del fastighetsägare har även påpekat att många hyresgäster förväntar sig viss digitalisering.

Det har påpekats att digitalisering är kostsamt och en kostnad som någon behöver stå för, vilket vissa fastighetsägare gärna skulle vilja att det kan ingå i hyran. Det handlar om en förhandlingsfråga med hyresgästerna där ett par upplever att hyresgästen inte är villig att betala för det separat. En lösning är därför att baka in kostnaden i hyran samt att hitta digitala lösningar som kan fungera för flera olika saker, och därmed även minska den totala kostnaden för sina digitala verktyg. En lokaldelningsförmedlare berättar att de investerat mycket i digitalisering. Den andra arbetar också mycket med digitalisering och har anställda från techsidan, via dem sker all bokning av yta digitalt, de kan analysera nyttjandegraden och hjälpa till att optimera flöden med hjälp av AI.

En fastighetsägare menar att det finns mycket digitala tjänster som växt fram och startups som utvecklar olika lösningar och digitala plattformar. Som ett stort fastighetsbolag skulle det bli väldigt dyrt att köpa in en sådan tjänst och därför försöker detta fastighetsbolag utveckla lösningar och verktyg själva. Det är som påpekats tidigare kostsamt att utveckla men med ett stort fastighetsbestånd blir det över tid mer lönsamt att hantera internt. Fastighetsägaren påpekar att man då kan hålla vinsten inom sitt egna bestånd men även att man som en ledande aktör vill och bör vara med och utveckla branschen efter vad som efterfrågas. Däremot påpekas att det också är utmanande för fastighetsbolagen att göra det internt då medarbetarna besitter annan kunskap och kompetens. Men eftersom efterfrågan ändras så kommer även medarbetarna att behöva lära sig nya saker efter vad som efterfrågas. Det är också utmanande att börja erbjuda andra saker än vad som tidigare funnits.

4.2.8 Moms

Vid samtal med en respondent som är insatt i mervärdesskattelagens poängteras att det är ett svårt och rättsosäkert område. Det efterfrågas förtydligande och regelverket anses

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

vara stelbent där syftet med vissa regler går att ifrågasätta. Reglerna är detalj- och tidsstyrda som gör att det är lätt att göra fel, och det är därför viktigt att hålla koll på dem och respondenten poängterar att man får göra så gott man kan. Respondenten påpekar också att frånsteg från regelverket är möjliga, och att Skatteverket och domstolar verkar försöka anamma nya fenomen som uppkommer och tror att de kan vara tillmötesgående, där avgörandet för coworking är ett exempel. Den aktör som är först ut att testa något kan däremot stöta på en del motgångar.

Som fastighetsägare ansöker man i normalfallet om frivillig skattskyldighet för att kunna lyfta momsen i gjorda investeringar, vilket handlar om mycket pengar. Eftersom det är ett krav att hyresgästen måste vara momspliktig vill fastighetsägarna gärna ha momspliktiga hyresgäster och det är viktigt för dem att säkerställa att momsbedjan är ren vid eventuella andrahandsuthyrningar. Fastighetsägare måste under en lång period säkerställa att ingenting blir fel och man anser att det är mycket att hålla reda på. Fastighetsägare är angelägna att flytta över risken på hyresgäster som hyr ut i andra hand eftersom det är svårt för fastighetsägaren att kontrollera allt. En fastighetsägare påpekar dock att det i vissa fall kan vara aktuellt med en icke momspliktig hyresgäst när man är väldigt angelägen om att få in en hyresgäst. En privattandläkare lyfts upp som exempel som en bra, långsiktig hyresgäst som inte är momspliktig. I de situationer fastighetsägare inte har momspliktiga hyresgäster vill kompensation fås för detta. Det blir då en avtalsdiskussion huruvida det kan kompenseras genom en högre hyra eller annan kompensation för investeringsmoms.

För de parallellt samutnyttjade ytorna i fallstudien diskuteras främst två sätt att tillhandahålla dem. De två alternativen kan visserligen i sin tur vara av flera olika varianter, men i sin helhet diskuteras skillnaden av att inte ha ytorna som hyresspecifik yta utan som ett komplement till den hyresspecifika kontorsdelen, och alternativet att ha ett internt bolag som hyresgäst för hela den gemensamma ytan och erbjuda den som tilläggstjänst för att ta betalt och kunna lyfta moms. Huruvida moms kan lyftas på de parallellt samutnyttjade ytorna i första alternativet diskuteras. Rättsläget är oklart. Det finns indikationer på att det går att lyfta moms. En respondent som är insatt i moms lagstiftningen tror nämligen att man tittar på att det bedrivs en momspliktig verksamhet i grunden, med jämförelse hur man gör i kontorshotell. Det behöver alltså ses över vilka hyresgäster som finns i byggnaden och som använder de parallellt samutnyttjade ytorna. Samtidigt är det viktigt att poängtera att respondenten inte är helt säker på grund av det oklara rättsläget och brist på praxis. Alternativet att erbjuda ytorna som en tjänst eller service hyresgästerna får tillgång till skulle kunna vara ett sätt att säkerställa momsen. Troligtvis behöver det skrivas något tvåvägsavtal eller tilläggsavtal som säkerställer tillgång till de gemensamma utrymmena i det fallet. Vad gäller bedömningen av moms på detta senare alternativ tror respondenten att bedömningen kommer grundas på vad som är det primära; är det lokalupplåtelsen eller tjänsten av de gemensamma utrymmena, och vad hyresgästerna vill åt. Man jämför de gemensamma utrymmena med kontorshotell, men eftersom det är i större skala finns viss oro att det kan bli svårt att motivera som tjänst. Om man istället skulle se det som

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

en vanlig uthyrning utan att det tillhandahålls som tjänst, tror respondenten att bedömningen huruvida man kan lyfta moms eller inte beror på i vilken skala och form de samutnyttjade utrymmena tillhandahålls. Är det bara ett fåtal hyresgäster på ett våningsplan som ges tillgång är det troligtvis enklare att motivera än att fler hyresgäster i byggnaden och kanske till och med andra utomstående ska använda ytorna.

Samma respondent påpekar att ytor i en fastighet inte är statiska, eftersom man ibland har flera hyresgäster i en fastighet och ibland har en hyresgäst i hela byggnaden. I det förstnämnda fallet är nämligen inte vanligtvis de gemensamma utrymmen som trapphus och vissa passager hyresspecifika, medans de är det i det sistnämnda fallet, vilket alltså kan innebära att fastighetsägaren kan lyfta olika mycket moms i de olika fallen, beroende på hur uthyrningen bedöms bland annat utifrån vilka som är hyresgäster i byggnaden.

En skattejurist anser att skatteverkets tidigare bedömning som kräver att uthyrning avser en bestämd yta för frivillig skattskyldighet, saknar stöd i mervärdesskattelagen. Skattejuristen hänvisar till EU-domstolen som menar att utrymmen ska nyttjas exklusivt och med exklusivt menar man i förhållande till andra som inte har rätt till lokalen enligt avtal och således inte gentemot andra som hyr samma yta. Skattejuristen tolkar även högsta förvaltningsdomstolens bedömning som att det läggs stor vikt vid exklusiv nyttjande och att flera hyresgäster på en yta inte skulle uppfylla detta enligt domstolen. Vidare tolkning av coworkingmålen (HFD 2021 ref 6 I och II) skulle kunna vara att det inte avser lokaluthyrning då man hyr samma yta till flera. Om det inte är lokal är det enligt mervärdesskattelagen momspliktigt per automatik och skattejuristen ställer sig därför frågandes till om kringtjänsterna i coworking spelar roll. Målen är skrivna så att det antingen kan tolkas extensivt eller inskränkt.

Lokalbegreppet i sig i momssammanhang är enligt skattejuristen intressant att analysera. Om en yta exempelvis hyrs ut genom hyreskontrakt och ytan avser fyra rum är en relevant fråga om varje rum utgör en lokal eller om allt tillsammans utgör en lokal. Om förstahandshyresgästen använder lokalen i momspliktig verksamhet men hyr ut en del av lokalen till en andrahandshyresgäst som bedriver momsfri verksamhet, kan förstahandshyresgästen inte moms sin uthyrning. Skattejuristen berättar om ett sådant verkligt fall och menar att om förstahandshyresgästen hyr ut viss yta till andrahandshyresgästen som avser ett rum, kan fastighetsägaren fortfarande moms ytan till förstahandshyresgästen. Det måste alltså handla om en lokal för att kunna hyra ut med moms. Det var alltså viktigt att bestämma vad som hyrdes ut; lokal eller viss del av lokal. Används lokalen till viss del för momspliktig verksamhet av förstahandshyresgästen kan ju fastighetsägaren fortsätta hyra ut med moms, men förstahandshyresgästen kan inte göra fullt avdrag. Det av betydelse i diskussionen rör alltså huruvida ett rum kan räknas som uthyrning av viss del av lokal eller en lokal. Detta är en frågeställning som dock inte är avgjord. I det aktuella fallet avstod fastighetsägaren att hyra ut ytan trots att moderbolaget vore en optimal stabil hyresgäst

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

men osäkerheten kring moms var för stor och man hade stora investeringar som moms behövde lyftas på.

Skattejuristen tar upp ett annat verkligt fall där en koncern med ett moderbolag och flertalet dotterbolag skulle hyra en yta. Moderbolaget var tänkt att stå på hyreskontraktet och i sin tur hyra ut i andrahand till dotterbolagen. Det gick inte att säga vilket dotterbolag som satt var då det var öppet kontorslandskap, vilket är en förutsättning för att kunna lyfta moms. Eftersom det inte kunde lyftas moms på andrahandsuthyrningen innebar det att moderbolaget använder lokalen i en momsfri verksamhet, och fastighetsägaren kan då inte beviljas frivillig skattskyldighet. Skattejuristen menar att en lösning är att tillämpa coworkingmålen (HFD 2021 ref 6 I och II), se till att upplåtelsen inte tillhandahålls med ensamrätt och sätta upp avtal så att moderbolaget blir en coworkingaktör åt sina dotterbolag och ytan tillhandahålls som tjänst.

Vidare menar skattejuristen att det inte finns något hinder mot att ha parallellt samutnyttjade ytor samtidigt som man kan lyfta moms på hela ytan, i de fall man även har en avgränsad yta vilken räknas till uthyrningsbar yta. Den samutnyttjade ytan ska således endast ses som ett komplement till den uthyrningsbara ytan och ingår inte i denna utan anses utgöra allmän yta, likt trapphus. Om samutnyttjad yta ingår och den tas betalt för i kontraktet ser skattejuristen att det kan uppstå momsrättsliga problem då ytan inte innehas med ensamrätt och rekommenderar därför att inte skriva avtalet på det sättet. Gällande ytor som alla får beträda kan dessa hyras ut men då ska hyresgästen ha bestämmanderätt till vilka tider allmänheten ska få vistas i utrymmena, för att ytan ska kunna bli frivilligt skattskyldig.

5 Diskussion

Kapitel 5 analyserar resultatet i föregående kapitel och diskuterar detta. Diskussionen är uppdelad i två delar. Den första delen behandlar problematiken och andra insikter som identifierats ur resultatet och hur detta förhåller sig till befintlig teori. Den andra delen syftar till att presentera olika alternativa sätt att hantera avtal för delade lokalytor som identifierats av resultatet.

5.1 Problematiken

Under arbetets gång har det genomförts en fallstudie och intervjuer med personer i olika befattningar och inom olika företag. Det har flertalet gånger poängterats av respondenter att arbetets ämne och frågeställningar är intressanta och viktiga eftersom det råder oklarheter och denna respons tyder på ämnets aktualitet. Uppfattningen är att det finns väldigt lite forskning kring användbara lösningar samt för nya potentiella affärsmodeller för delning av lokalyta i svensk kontext. En allmän uppfattning är även att fastighetsbranschen är trögrörlig. Fastighetsbranschen hade kunnat utvecklas snabbare, åtminstone kring delning då viljan att införliva mer delade ytor verkar finnas hos majoriteten av de medverkande i studien. Däremot finns det i branschen väldigt mycket som hindrar en sådan utveckling och som gör att aktörer inte vågar eller anser det lönsamt att utreda nya alternativ, och att införliva ett delningskoncept visar sig vara komplext. Det finns en tydlig osäkerhet och rädsla hos fastighetsbolagen att göra fel och exempelvis bli återbetalningsskyldig för tidigare avdragen moms. Att fastighetsägare inte tillhandahåller mycket delning idag kan också hos vissa tänkas bero på att branschen redan är lönsam och man inte ser tillräckligt stort värde av att göra annorlunda.

I teorin behandlas olika former (Brinkø et al. 2015; Boverket 2017) eller dimensioner (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020) av delning av ytor som tillämpas i praktiken. Indelningen i Boverkets rapport framtagen av Uppsalas Stadsbyggnadsförvaltning, som är en modell för s. k elastiska lokaliseringsprinciper, är med viss modifikation applicerbart på delningsprinciper man talar om i fallstudien och i intervjuerna. Det som i indelningen benämns 'parallellt samutnyttjande' där två verksamheter som har olika lokaler delar vissa kringutrymmen liknar det man planerar för i fallstudien, fast att fler än två verksamheter kommer dela på dessa gemensamma utrymmen. Vidare är 'växelvis samutnyttjande under olika tider', som i denna rapport även benämns som nyttjande av tidsvakanser, en form som liknar det som bland annat är visionen för restauranglokalen i fallstudien, men också en form som många anser är möjlig i exempelvis kontorslokaler som kan nyttjas mer på kvällar och helger. Den tredje formen, 'kedjebruk på lång sikt', där byggnaden från början anpassas för flexibel användning är också applicerbar på fallstudien då det är en tydlig vision i

projektet. Brinkø et al. (2015) har i sin indelning även beaktat community och huruvida det är stängt, semi-stängt eller öppet. Denna indelning skiljer sig även från den i Boverkets rapport eftersom man där inkluderar delning av faciliteter. Detta är coworking ett bra exempel på, som det inte är så stort fokus på i fallstudien. Däremot är just community en viktig del i fallstudien där man vill att det ska vara öppet och tillgängligt för alla. Delningen enligt den tredje typen av Brinkø et al. (2015) stämmer väl överens med det man vill göra i fallstudien, däremot definierar författarna att denna typ är i ett stängt community, medans målsättningen i fallstudien är att ha ett mer öppet community, där andra även utöver hyresgäster ska få tillgång till vissa delade ytor. Den fjärde typen av Brinkø et al. (2015) kan inrymma ett öppet community, men själva delningen berör flera faciliteter i ett nätverk av byggnader eller organisationer, vilket endast delvis är applicerbart i fallstudien eftersom det är tänkt att individer i området ska ha tillgång till ytorna, men även externa som inte tillhör någon byggnad i området ska ha det. Det kan därmed konstateras att indelningen som presenteras av Brinkø et al. (2015) potentiellt skulle kunna utvecklas. Av fallstudien framgår att indelning av olika former av delning och gränsdragningen mellan vilka som ska ha tillgång till vilken yta ur ett community-perspektiv inte alltid är tydlig att dela in. Det går inte att rakt av applicera fallstudiens delningskoncept på indelningen av Brinkø et al. (2015), både vad gäller communityperspektivet men även de parallellt samutnyttjade ytorna och de publika ytorna i bottenplanen i fallstudien är svåra att identifiera i indelningen. Eventuellt hade bedömningen av communityts öppenhet istället kunna graderas kopplat till de olika formerna på förslagsvis en skala, eftersom det visar sig i fallstudien att dess öppenhet kan variera och inte är så självklar att det går att klassa på enbart fyra sätt. Vidare är ytterligare en typ av delning som identifierats genom intervjuerna företag som delar sina kontor med varandra genom ett community på olika platser i en stad via en lokaldelningsförmedlare. Här är alltså communityt genom den plattform lokaldelningsförmedlaren skapat och kan identifieras i den fjärde typen av Brinkø et al. (2015). Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademiens (2020) gör sin indelning av delade ytors olika dimensioner, som utgår ifrån när, vad, var, hur och vem. Det kan tänkas att projektet i fallstudien kommer beröra alla nivåer inom dimensionerna då delning ska genomsyra hela projektet, genom olika former. Hos andra aktörer varierar som tidigare konstaterat nivå och omfattning av delade ytor.

I fallstudien är communityn en viktig del i utvecklingen av projektet och även under byggnadernas fortsatta livstid. För Granitor är det viktigt med mångfald i communityt och hela området för att uppnå social hållbarhet. Man tror att delningskonceptet kan vara med och bidra till social hållbarhet, vilket Kyrö (2020) också belyser. Både fastighetsägare och lokaldelningsförmedlare ser stora sociala värden och dess synergieffekter av att dela lokalytor precis som Kyrö (2020) poängterar i sin rapport. Eftersom inställning till delning samt en förståelse för dess värde kan tänkas vara av betydelse är förmodligen medborgardeltagande och ett community viktigt för att skapa ett väl fungerande delningskoncept, vilket även styrks då en känsla av tillhörighet är en faktor som IVL Svenska Miljöinstitutet (2019) ansåg viktig för att skala upp delningslösningar. Atriumet i Drivbänken planeras vara för alla för att ytterligare bidra

till social hållbarhet och inkluderbarhet. Ur ett affärsmässigt perspektiv kan det tänkas vara ett attraktivare kontor för vissa av hyresgästerna i byggnaden om atriumet inte är öppet för alla då det kan upplevas störande, beroende på hur avgränsningen mot kontorsytorna kommer göras. I och med detta får ett ställningstagande göras kring hur mycket man kan tänka sig subventionera atriumets yta då företagen möjligen kan tänkas betala mer för denna yta om de har exklusiv nyttjanderätt med de andra hyresgästerna i fastigheten. Samtidigt kan det tänkas finnas aktörer som ser ett värde i att det är mycket rörelse i atriumet och därför eventuellt vara villiga att betala lite extra för denna typ av delning. Det är alltså svårt hur täckning för parallellt samutnyttjade ytor ska ges och en fastighetsägare kan tänkas behöva förklara tydligt för hyresgästerna värdet av det. Visar det sig att mycket ytor behöver subventioneras kan fastighetsägaren behöva leta andra sätt att få täckning än genom en vanlig hyresintäkt, till exempel genom sponsrad inredning som i retailkonceptet vilket presenterades under avsnitt 4.2.1.

Kyrö (2020) belyser att inom cirkulär ekonomi bör mer fokus bör läggas på befintliga byggnader. Detta verkar vara ett perspektiv som växer även i näringslivet då flera poängterar att befintliga byggnader bör och kan användas bättre än de gör idag genom delning precis som även Francart et al. (2020) belyser. En allmän uppfattning baserat på studien är att genom att skapa ett delningskoncept kan användningen med stor sannolikhet bli mer optimal och hyresgäster kan söka sig till delade ytor istället för nyproducerade lokaler, vilket kan leda till ett minskat behov av nyproduktion (e.g Brinkø et al. 2015; Francart et al. 2018). Det har i intervjuer diskuterats olika scenarion när ett delningskoncept bäst är tillämpligt. Ett perspektiv som flera respondenter har är att det är lämpligt att införa delningskoncept i äldre, mindre attraktiva bestånd med höga vakanser för att sänka vakanserna och skapa mer rörelse i och kring byggnaden, vilket kan öka byggnadens och områdets attraktivitet samtidigt som fastighetsägarens intäkter kan öka. Det kan på så sätt tänkas att byggnadens livslängd kan förlängas precis som Kyrö (2020) menar att införandet av delning möjliggör. Det studerade projektet i fallstudien berör däremot nyproduktion, men är ändå nämnvärt i sammanhanget. Ett annat perspektiv är att man kan bygga bättre från början och dela funktioner. I fallstudien har man många strategier som tangerar det ramverk Kyrö (2020) presenterar, inte minst 'Share', men även 'Rethink' där författaren menar att det är en viktig förutsättning att tänka annorlunda för att kunna införa cirkulär ekonomi. I fallstudien framgår det tydligt att fastighetsägaren har förstått vikten av detta och söker nya affärsmodeller för att kunna tillhandahålla delning. En viktig målsättning i projektet i fallstudien är att testa nya lösningar för att kunna applicera detta i andra bestånd och inspirera andra.

Ett annat perspektiv när delade ytor anses lämpligt är för de lokaler på mer attraktiva lägen som många aktörer ensam inte har råd att hyra, som flera istället kan dela på kostnaden för och på så sätt få tillgång till. Detta perspektiv kan egentligen appliceras oavsett läge eftersom att dela på kostnader kan möjliggöra för fler att få tillgång till yta. I fallstudien är detta dessutom en målsättning som fastighetsägaren hoppas att delningen kommer implicera. Ytterligare ett perspektiv som framgår av studien när

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

delning är lämpligt är att bygga på sådant sätt att funktioner delas av flera, exempelvis köksutrymmen, mötesrum och toaletter som man gör i fallstudien, det vill säga de parallellt samutnyttjade ytorna. Detta görs för att optimera ytan och bidra till ett mer hållbart samt effektivt byggande.

Det framgår i fallstudien att fastighetsägaren har förstått att det krävs någon form av community för att kunna uppnå sina mål och visioner kring samverkan och delning. Samverkan är en förutsättning som Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) poängterar och som fastighetsägaren anser är väldigt viktigt i sammanhanget. Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) berör även behovet av ombyggnationer och anpassningar i lokaler för att tillhandahålla delning, vilket man i fallstudien har i åtanke och målsättningen är att bygga på sådant sätt att behovet av ombyggnationer i framtiden minimeras. Även andra fastighetsägare berör detta och menar att man tittar på sådana förutsättningar och vill bygga med flexibilitet. Mycket i studien tyder på att fastighetsägare i tanken har insett betydelsen av delning och flexibilitet men det verkar som att man i fallstudien har kommit längre och är på gång att testa och införa mycket i praktiken.

Det framgår även tydligt ur både fallstudien och intervjuerna att det råder oklarheter och utmaningar i lagstiftningen som bekräftar det bland annat Felländer et al. (2015) och Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) belyser. För att undgå dessa utmaningar används av vissa tjänstebaserade affärsmodeller, precis som Kyrö (2020) berör. Lokaldelningsförmedlare ser till deras affärsmodell ligger utanför hyreslagstiftningen i tillhandahållandet av delade ytor och undgår därmed problematiken med moms lagstiftningen. Tjänstebaserade affärsmodeller i detta sammanhang innebär att upplåtelsen av ytan sker som försäljning av tjänst och inte en lokalupplåtelse enligt jordabalken. Detta innebär i sin tur att verksamheten som bedrivs i lokalen är momspliktig vilket är ett krav för fastighetsägare att beviljas frivillig skattskyldighet. Alla fastighetsägare är däremot inte öppna för tjänstebaserade affärsmodeller, vilket kan tänkas bero på hur man arbetat traditionellt sett i branschen och en sådan affärsmodell innebär stora skillnader gentemot hur de arbetar idag. Det framgår i intervjuer att vissa menar att det inte tillhör deras kärnverksamhet, och att de inte har resurser att arbeta på sådant sätt, eftersom det skulle innebära mycket mer arbete. Samtidigt har vissa fastighetsägare införlivat ett liknande arbetssätt. Det finns indikationer på att de fastighetsägare som börjat arbeta även med tjänstebaserade affärsmodeller är av större organisation, medans de som inte är beredda att göra det i större skala är av mindre organisation. De fastighetsägare som arbetar med tjänstebaserade affärsmodeller gör det antingen i egen regi eller genom att äga bolag som driver verksamheten. Detta tyder på att dessa fastighetsägare ser en efterfrågan på delning och vill ta en roll på marknaden, eftersom de ser en lönsamhet i affärsmodellen. Fastighetsägaren som driver det studerade projektet i fallstudien tillhandahåller delade ytor i egen regi men har också förstått att de behöver ta in annan kompetens och hjälp i driften under byggnadens livstid. De behöver det för att uppfylla samt säkerställa att visionerna och strategierna lever vidare, och har därför tänkt ha med sig en

driftsorganisation som hjälp. Det kan tänkas vara som ett mellanting mellan att driva helt i egen regi och ta in en extern aktör som hyresgäst som tillhandahåller delade ytor. Detta mellanting kan liknas med retail-exemplet som fastighetsägaren äger och står som hyresgäst, men har tagit in konceptutvecklare som hjälper till att drifva ytorna och verksamheten. Insikter från detta koncept är att man ser ett värde av att ha helheten och inte blanda flera olika intressen. Det underlättar driften då friktioner kan undvikas när en part har övergripande ansvar

Inställningen till vem och hur delade ytor ska tillhandahållas skiljer sig åt. Det är också en varierad uppfattning hur komplicerat det är att tillhandahålla. Uppfattningen är att de lokaldelningsförmedlare som medverkat i studien ser generellt sett mycket mindre problem än fastighetsägarna. En lokaldelningsförmedlare påpekar dessutom att det handlar väldigt mycket om mindset och vilken inställning man har till delning och nya affärsmodeller. Lokaldelningsförmedlarna har därmed en annan inställning och tänker annorlunda än fastighetsägarna, som Kyrö (2020) behandlar genom 'Rethink' i sitt ramverk. Med tanke på detta behöver fastighetsägarnas alla hinder inte nödvändigtvis faktiskt vara problem, utan kan tänkas handla om att fastighetsägare är fast i gamla spår och inte ser nya sätt eller vägar att gå. Det kan även tänkas vara viktigt vilken inställning användarna eller hyresgästerna i byggnaden har till att dela för att skapa tillräckliga incitament för fastighetsägarna att ta fram nya affärsmodeller.

Studien visar även att lokaldelningsförmedlarna samt de flesta av fastighetsägarna anser att digitalisering är en väldigt viktig förutsättning för att kunna tillhandahålla ett delningskoncept, vilket bekräftar det Kyrö (2020) poängterar. Digitalisering kan vara viktigt på flera nivåer, och kan handla om allt från bokningsplattformar till digitala låsverktyg som underlättar tillhandahållandet av delade lokalytor, där en respondent nämner att ju mer delning som införlivas desto mer digitalisering kommer krävas. Kostnaden för digitalisering är olika aktörer olika villiga att ta, och det råder även även olika uppfattning till hur villiga hyresgäster är att ta denna kostnad. Att digitalisering innebär en hög kostnad är det många som poängterar, vilket därmed bör vara ett viktigt perspektiv att ta med sig och beakta vid framtagning av nya affärsmodeller som bygger på att tillhandahålla delning. Studien tyder på att de lokaldelningsförmedlare som tillhandahåller delning genom tjänstebaserade affärsmodeller har gjort stora digitala investeringar och har inställningen att det är nödvändigt, medans vissa fastighetsägare inte upplevs redo att göra sådana stora investeringar i dagsläget. Däremot finns denna insikt i det projekt som studeras i fallstudien, där man till och med har diskuterat att införliva en digital valuta för att kunna arbeta med sina strategier och nå de mål kring delning som finns. Felländer et al. (2015) talar också om hur digitalisering kan minska inträdesbarriärer och på så sätt vara en drivkraft för delningsekonomin, vilket kan observeras på de delningsplattformar som lokaldelningsförmedlarna tillhandahåller.

De lokaldelningsplattformar där privatpersoner och företag kan boka yta gör tillgången till delade ytor mer tillgänglig, och underlättar transaktioner precis som både Felländer et al. (2015) och Ranjbari et al. (2018) framhäver. Fastighetsägarnas perspektiv

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

fokuserar inte nödvändigtvis på att sänka transaktionskostnader för att underlätta för delade ytor. Det viktiga för dem är framförallt hållbarhetsperspektivet och en lönsamhet. För att uppnå detta och uppnå mer delning är lägre transaktionskostnader något som kan påverka, där digitalisering och teknologi verkar vara en påverkande faktor. Genom delningsplattformar kan man enklare komma i kontakt med hyresgäster vilket minskar transaktionskostnaderna för kontrakt samtidigt som ett avtal direkt kan komma överens om i plattformen vilket även minskar kostnaden för kontrakt. Kostnaden för kontroll kan även den minska då den överförs på lokaldelningsförmedlaren. Däremot tar lokaldelningsförmedlaren en avgift för sin tjänst men detta får bli en avvägning kring om avgiften är lägre än företagets transaktionskostnader.

Det framgår alltså att en tjänstebaserad affärsmodell i dagsläget är en lösning för att undgå den stora utmaningen som lagstiftningen innebär. Om fastighetsägare inte vill ändra sin affärsmodell är förändringar i lagstiftningen eller åtminstone ett ställningstagande från Skatteverket eller rättspraxis nödvändigt för att kunna veta vad som gäller och är möjligt, då momslagstiftningen är mest problematisk. Det finns inga hinder från att testa nya lösningar då man som fastighetsägare alltid kan ändra tillbaka till sina tidigare affärsmodeller. Risken för att bli återbetalningsskyldig på moms är för majoriteten ett tillräckligt starkt ekonomiskt incitament för att avstå. Eftersom hyreslagstiftningen utgår ifrån att uthyrning sker till en hyresgäst med långa avtal och momslagstiftningen är väldigt komplex kan lagändring för att möjliggöra delning tänkas innebära ett omfattande och kostsamt arbete. Det kan därmed diskuteras huruvida vilken väg som är lämpligast; att fastighetsägare ändrar sitt arbetssätt och inställning eller genom en statlig åtgärd och förändring i regelverk. Det kan även diskuteras vilken part som har ansvar för denna förändring och vem som har mest intresse av det, är det staten, samhället, fastighetsägarna eller hyresgästerna?

Utan förändring i regelverk påförs fastighetsägarna en stor risk som då på osäkra grunder möjligen tvingas testa oprövade lösningar där bedömningen huruvida en lösning är regelrätt eller inte är osäker. Detta kan gälla både för det scenario en fastighetsägare väljer att testa en lösning som baseras på en uthyrning genom hyreslagstiftning eller genom att tjänstefiera ytan, då det oavsett hur man gör kan bli problem momsrättsligt. Dessutom råder redan osäkerhet i gränsdragningen mellan tjänst och lokalupplåtelse. Oavsett går det inte att undvika att en fastighetsägare tar på sig en risk om man vill införliva ett delningskoncept tills dess att det sker en regeländring eller ett förtydligande kommer. Gällande risk är just detta något som Svenska Miljöinstitutet (2019) menar behöver hanteras som en faktor för att skala upp delningslösningar. Både tidigare forskning (Brinkø et al. 2015; Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020) och respondenternas svar indikerar på att ett optimerat användande av befintliga byggnader kan minska behovet av nyproduktion, vilket delning har stor potential till att möjliggöra. På så sätt kan det tänkas vara samhällsrelaterat effektivt att underlätta för delning och anledning för att förutsättningar för detta ska förbättras. Fastighetsägare är positiva till att tillhandahålla delning men gör

det trots allt inte då det som tidigare konstaterats bland annat beror på den risk de i sådana fall behöver ta på grund av det oklara rättsläget. Ett minskat byggbehov och energieffektivisering bör kunna anses vara en rimlig anledning att från statens sida ta frågan på allvar. Däremot hur mycket behovet av nyproduktion skulle minska har inte visats genom forskning vilket också är en osäkerhet att ta i beaktning. Delning som nyttjar tidsvakanser bör sålunda även effektivisera energianvändningen (Francart et al 2020). Ur ett samhällsekonomiskt perspektiv är många utbyten eftersträvarvärda eftersom varje frivillig transaktion ökar samhällsnyttan (Dahlman et al. 2004). Vad som framgår i studien finns potentiellt fler transaktioner på lokalmarknaden inom delningsekonomi som inte realiserats. En fastighetsägare som i fallstudien vågar ta risk påskyndar sannolikt utvecklingen av delade ytor så att en bedömning och utvärdering av olika lösningar kan göras.

Regelverket kring moms är alltså komplext och rättsläget är som sagt oklart. Det finns inte många rättsfall att luta sig emot. De rättsfall och uttalanden som finns ger ofta utrymme för vidare tolkning då det inte tydliggörs i vilken utsträckning domarna kan tolkas. Det är inte heller entydigt hur domarnas utfall skulle bli med andra förutsättningar eller om saker i domen är beroende av varandra eller kan tolkas isolerat var för sig. Svårigheterna kring moms tydliggörs genom att olika skattejurister vi talat med, samt artiklar vi läst från skattejurister, talar emot varandra på vissa punkter. Det visar sig att de tolkar vissa skrivelser olika.

De intervjuade fastighetsägarna är överens om att mervärdesskattelagen och de ställningstaganden som finns är relativt stelbenta där syftet inte stimulerar ett ökat delande av lokalyta. De anser att reglerna är oklara i flera sammanhang och vissa upplever att det till och med är mycket tyckande i vissa bedömningar som görs, bland annat från Skatteverket. Risker läggs på fastighetsägarna vilket resulterar i att många inte vågar testa nya koncept. Investeringar i fastigheter är väldigt kostsamma och det är därför viktigt att kunna dra av de kostnader som det finns möjlighet och utrymme i lagstiftningen för. Det framgår tydligt att frivillig skattskyldighet är väldigt viktigt för fastighetsägarna. Arbetet visar att det finns en rädsla hos dem att göra fel. Resultatet bekräftar att momsreglerna behöver ses över som bland annat Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) belyser. Det enda området inom delade lokalytor som till viss del har klargjorts är för coworking där utfallet verkade till coworkingaktörers och fastighetsägares fördel.

Det går att ifrågasätta och diskutera varför reglerna kring moms vid frivillig skattskyldighet ser ut som de gör. Skatteverkets ställningstagande från 2008 kan tänkas vara inaktuellt eftersom det var länge sedan det publicerades och samhället ser inte likadant ut idag som det gjorde då. Ställningstagandet hindrar ett effektivt användande av yta. Formuleringen kan tolkas på olika sätt där en tolkning är att moms inte får tas ut på parallellt samutnyttjade ytor eftersom den inte disponeras med ensamrätt. Däremot går det även att tolka ställningstagandet så att det går att bli frivilligt skattskyldig om hyresgästen har en del av sitt hyreskontrakt på en väl definierad yta

som disponeras med ensamrätt och att den gemensamma ytan tillkommer som en del av kontraktet. Med all utveckling som sker på lokalhyresmarknaden där större flexibilitet och mer delning efterfrågas vore det lämpligt med ett nytt ställningstagande från Skatteverket för att förtydliga vad som gäller kring moms vid samutnyttjande och delning om inte reglerna ändras. Ideell sektor, såsom förskolor, vårdcentraler med flera kan ha svårt att få tillgång till lokaler då de bedriver icke momspliktig verksamhet. Det blev tydligt under covid-19 då det var svårt att hitta lokaler att nyttja till vaccination, eftersom fastighetsägaren då blir av med sin frivilliga skattskyldighet. Det i sig är ett exempel på hur lagstiftningen hindrar ett optimalt användande av lokaler. Vidare kan bestämmelsen att en lokal ska nyttjas med ensamrätt för att kunna bli frivilligt skattskyldig tyckas sakna syfte. Det innebär att en lokal med flera förstahandshyresgäster olika tider på dygnet hindras utifrån fastighetsägarens krav på frivillig skattskyldighet. Det kan tyckas som en omotiverad regel då det inte bör spela någon roll hur många som nyttjar lokalen såvida alla är momspliktiga verksamheter. Denna tolkning bör ses över och om den egentligen fyller ett specifikt syfte i dagens ekonomi eller om den tillkom i ett samhälle då man inte ens funderade på delning av lokalyta och där det var standard med en hyresgäst. I samband med att branschen utvecklas bör lagstiftningen ses över med jämna mellanrum för att stimulera den utveckling som samhället efterfrågar.

Skatteverkets ställningstagande tillåter alltså troligtvis inte uthyrning av en lokal till flera hyresgäster samtidig. Frågan är vad begreppet stadigvarande i detta sammanhang innebär. Ifall en lokal nyttjas ett par timmar varje dag kan det tänkas att det är stadigvarande användning samt en klart bestämd yta med ensamrätt under den tiden. Tolkningen idag är nog snarare så att det inte räknas som stadigvarande då man behöver kontrollera lokalen dygnets alla timmar. Domstolen har i mål 1997-15 den 6 november 2015 bedömt stadigvarande användning som att det är intentionen på hur verksamheten ska hyras ut som var viktigt. Detta uttalande kan därför uppfattas som mer öppet för delning av ytor och nya affärsmodeller. Stadigvarande användning i det ovan nämnda scenario skulle kunna vara att lokalen är stadigvarande, det vill säga under lång tid, när den är tänkt att hyras ut till olika verksamheter olika tider av dygnet. Målet kan tänkas underlätta för fastighetsägare som slipper oro sig över vad som sker med momsen ifall hyresgäster säger upp sina kontrakt alternativt att lokalen står vakant under längre perioder. Det möjliggör även för fastighetsägare att under kortvariga hyresperioder upplåta lokalen till momspliktiga verksamheter. Det skapar en ökad flexibilitet för både fastighetsägaren men även för hyresgäster, då bland annat popup-butiker kan finnas under perioder när lokaler annars står vakanta. Ordalydelsen i mervärdesskattelagen ger intrycket av att hyresgästens användning av lokalen ska vara stadigvarande vilket kan tyckas onödigt då högsta förvaltningsdomstolen med stöd i lagtext och förarbeten menar att syftet med lagregeln är att det är fastighetsägarens avsikt att lokalen stadigvarande ska användas i skattepliktig verksamhet. I fallstudien vill fastighetsägaren ha olika verksamheter på bottenplan i samma lokal. Exempelvis ska nyttjande ske av tidsvakanser i restauranglokal genom att ta in flera aktörer, för att maximera användandet av lokalen. Skatteverkets konstaterande sätter med stor

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

sannolikhet stopp för en sådan situation om frivillig skattskyldighet är ett krav hos fastighetsägaren, ifall uthyrningen av lokalen sker via vanliga hyresavtal trots att alla verksamheterna i det här fallet är momspliktiga. Det är en regel som gör att ett innovativt och nytänkande hindras trots de flesta strävar efter och är överens om att yteffektivitet är viktigt ur ett hållbarhetsperspektiv.

För scenariot vid nyttjande av tidsvakanser i restauranglokal kommer det med tanke på ovan troligtvis krävas en annan lösning än tre hyresavtal för samma yta för att fastighetsägaren ska kunna bli frivilligt skattskyldig för lokalen, trots att hyreslagstiftningen inte sätter stopp för en sådan uthyrning. Alternativet är att inte bli frivilligt skattskyldig i just den lokalen men alla fastighetsägare har i intervjuer varit tydliga med att det är oerhört viktigt för dem. För att konceptet ska bli etablerat och sprida sig i större skala behöver möjligheten till frivillig skattskyldighet alltså finnas. Vad vi vet har skatteverket inte prövat frågan i något fall så det är möjligt att man ser annorlunda på situationen idag, då mycket har skett inom delning sedan ställningstagandet kom år 2008. Om mervärdesskattelagen skulle ändras alternativt att skatteverket gör ett nytt ställningstagande så att gemensamma ytor går att göra frivilligt skattskyldiga, finns andra aspekter vid tidsvakanser i restauranglokal som måste lösas såsom ansvarsfrågan mellan de olika hyresgästerna. Däremot skulle det vara en positiv utveckling om mervärdesskattelagen luckrades upp då det troligtvis innebär att fastighetsägare vågar testa nya koncept utan risken att bli återbetalningsskyldiga för moms. En ändring eller ställningstagande från skatteverket kan tänkas innebära lägre transaktionskostnader för fastighetsägarna vilken kan resultera i ett ökande utbud av uthyrningsformer som kan passa fler aktörer på lokalhyresmarknaden. I praktiken betalar momsfria hyresgäster troligtvis dold moms i hyran för att fastighetsägaren ska få täckning för de kostnader som inte kan dras av. För de parallellt samutnyttjade ytorna i fallstudien kan det tänkas att den primära bedömningen görs utifrån vilka hyresgäster som sitter på väningsplanet och nyttjar de gemensamma ytorna på det planet. Om alla hyresgäster är momspliktiga vore det konstigt om man inte kan lyfta moms på ytan bara för att den används gemensamt. Det kan tänkas att bedömningen görs utifrån hur många hyresgäster som har tillgång till den gemensamma ytan och i vilken skala dessa tillhandahålls. Det blir svårare att motivera att moms ska vara avdragsgill desto fler hyresgäster det är samt om utomstående kommer ha tillgång till ytan.

I fråga om förstahandsuthyrningar är det däremot rimligt att fastighetsägaren ska bära risken för moms eftersom det är den starkare parten i hyresförhållandet och den som kan kontrollera vem kontrakt skrivs med. I och med att det finns viss delning via andrahandsuthyrning samt att det kan vara en lösning för ett ökat delande av lokalyta är det intressant att se över vem som bör bära risken om momsbedjaren inte hålls ren. Idag tillåts andrahandsuthyrningar i de flesta fall av alla fastighetsägare som medverkat i studien, med förutsättning att de först ska godkänna uthyrningen samt att hyresgästen ansvarar för att de hyr ut i andrahand till en momspliktig verksamhet. Det indikerar dock att reglerna utgör en viss bromskloss och skapar inte en optimal förutsättning för delning genom andrahandsuthyrning. Det kan tänkas vara en lösning att endast

förstahandshyresgästen behöver vara momspliktig för att fastighetsägaren ska vara fri från ansvar. Att kontrollera hela momskedjan efter förstahandshyresgästen och under lång tid visar sig vara besvärligt för fastighetsägare. Fastighetsägaren vill därför överföra risken för en oren momsredja på sin hyresgäst vid andrahandsuthyrning vilket är förståeligt med tanke på vilken kostnad det annars kan medföra. Förstahandshyresgästen har en möjlighet att kontrollera vem man hyr ut till i andrahand och bör således kunna bära risken, trots att hyresvärden också vill kontrollera uthyrningen. Hyreslagen ger i 41 § en möjlighet för hyresgäster att hyra ut i andrahand utan hyresvärdens godkännande om det inte innebär men för hyresvärden. Detta gör att risken bör läggas på den som vill hyra ut i andrahand eftersom fastighetsägaren/hyresvärden trots allt inte alltid har möjlighet att kontrollera uthyrningen i de fall man inte blir tillfrågad av sin hyresgäst. I praktiken skriver alla fastighetsägare in en klausul som reglerar ansvar och skadestånd vid en andrahandsuthyrning till icke momspliktig verksamhet och juristerna som tillfrågats menar att detta är standard i branschen och något som alla är väl medvetna om och accepterat. Däremot poängterar en av juristerna att det inte är rättsligt avgjort utan att det är något som branschen själva satt som standard via sina standardavtal och har inte ifrågasatts.

I slutet av arbetets gång visade det sig att Skatteverket kommit med en ny promemoria *Utökad möjlighet till frivillig skattskyldighet avseende mervärdesskatt vid uthyrning av lokal*. Promemorian publicerades den fjärde april 2022 men kom oss till känna en månad senare. Det var för sent för att behandla promemorian i detta arbete men skatteverkets förslag till förändringar styrker att vårt arbete är mycket aktuellt och att det finns ett behov av förtydliganden och förändringar i lagstiftningen för att underlätta uthyrning. Kortfattat föreslår skatteverket utvidgade möjligheter till frivillig skattskyldighet genom att det inte längre ska finnas ett krav på att hyresgästen ska bedriva momspliktig verksamhet. Skatteverket föreslår även att kravet på stadigvarande användning hos hyresgästen ska tas bort vilket innebär att uthyrning till en hyresgäst inte behöver vara av en viss längd. Det innebär även att den bestämda ytan kan hyras ut till flera hyresgäster, exempelvis så att en hyresgäst förfogar över ytan på dagtid och en annan hyresgäst på kvällstid. Vi anser liksom en skattejurist vi talat med att promemorian troligtvis inte mottages i sin helhet av regeringen. Däremot menar skattejuristen att väldigt mycket skulle förenklas om så är fallet, men många problem skulle lösas i det fall endast kravet på stadigvarande användning tar bort.

Det har framgått av både litteratur (Felländer et al. 2015; Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020) och denna studie att lagstiftningen är ett hinder mot införande av delningsekonomi. Framförallt råder som konstaterat mycket oklarheter vad som gäller eftersom det är ett nytt fenomen som inte tagits i beaktning när lagarna stiftades. Utöver momslagstiftningen som diskuterats ovan kan även hyreslagstiftningen anses problematisk ur ett delningsperspektiv eftersom den är skriven på ett sådant sätt att den främst behandlar ett hyresförhållande med enbart en hyresgäst (Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien 2020) och långa avtalsperioder.

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Det kan därför ifrågasättas huruvida denna lagstiftning fortfarande är ändamålsenlig och till hyresgästens fördel, när vissa bestämmelser inte längre behöver ses som en fördel eftersom samhället ser annorlunda ut idag. Många poängterar att det efterfrågas mer flexibilitet än vad hyreslagstiftningen utgår ifrån. Av lagkommentar till 12 kap. 19 § framgår även att anledningen till att hyra inte får bestämmas på annan beräkningsgrund vid avtal kortare än tre år är för att kunna stärka hyresgästernas ställning genom att uppmuntra långa avtal, se Lexino Edling, Jordabalk (1970994) 12 kap. 19 §, Lexino 2021-04-11 (JUNO). Visserligen kan det stärka en hyresgästs ställning i vissa fall, men det är inte längre i alla situationer till hyresgästens fördel. Många företag har en snabb tillväxt och kan under en längre hyresperiod växa ur en lokal. Om enbart långa avtal erbjuds görs det sannolikt att hyresgäster tvingas hyra en lokal som till en början är för stor då de räknar med en tillväxt, och vid hyrestidens sista år är lokalen för liten. En sådan situation kan på så sätt innebära att det enbart är en kort period då lokalen är optimalt anpassad för hyresgästen. Med anledning av detta är flexibilitet och delning ett sätt att nyttja yta bättre och att kunna möta hyresgästers efterfrågan. Efter samtal med fastighetsägare upplevs långa hyresavtal snarare vara en fördel för dem. Därav uppfylls inte hyreslagstiftningens syfte på åtminstone denna punkt.

Däremot ger arbetet indikationer genom samtal med jurist att det visst kan vara möjligt att skriva hyreskontrakt för så kallade tidsvakanser, vilket motsäger det Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (2020) framhåller att det inte räknas som hyresavtal. Det har heller inte hittats något lagstöd eller domslut som stödjer tidigare konstateranden på denna punkt. Det finns olika uppfattningar om hur hyreslagstiftningen ska tolkas och en jurist tror att vissa liknelser går att göra med uthyrning av parkeringsplatser för tidsvakanser genom hyreskontrakt. En parkeringsplats går dock inte helt att likställa med en lokal då den är lätt utbytbar mot en annan parkeringsplats. En lokal är svårare att byta ut då den skiljer sig på flera aspekter gentemot en annan lokal. Det kan inverka vid en bedömning men bör inte utgöra ett hinder då hyresavtalet trots allt godkänner uthyrning av samma yta till två olika hyresgäster. Rättsfallet NJA 1922 s.73 ger stöd till att tro att det kan vara möjligt med flera hyreskontrakt på samma yta. Det bör dock poängteras att det är 100 år gammalt och domstolen kan sannolikt se på situationen annorlunda idag, men det är ett av de få rättsfall som finns att gå på där uthyrning av en loge under vissa tider ansågs utgöra ett hyreskontrakt. Det styrks av att logen i rättsfallet fick hyras ut till andra under de tider som hyresgästen inte ville nyttja logen. Dessutom gav domstolen en mer liberal syn på varaktighet och exklusivitet för hyreskontrakt i rättsfallet NJA 2001 s.10, trots att avtalet i detta fall inte utgjorde ett hyreskontrakt då det inte var tillräckligt lokaliserat. Det är värt att nämna att aktuellt fall var väldigt ospecifikt lokaliserat. För de parallellt samutnyttjade ytorna likt de i fallstudien, som är ett komplement till lokalytan för kontorsplatser bör således kunna vara tillräckligt specificerade i hyreskontraktet oavsett om ytan är avgränsad eller ej i kontraktet. Kommentarna i NJA 2001 s.10 ger således en uppfattning om att exklusivitet inte behöver tolkas lika strikt som tidigare vilket innebär att det möjligtvis går att skriva ett avtal för en

avgränsad lokalyta plus ett visst antal kvadratmeter som är gemensamma utan att specificera vilka kvadratmeter i den gemensamma ytan det handlar om. Däremot måste det även tas i beaktning huruvida en sådan situation skulle bedömas momsrättsligt. Momslagstiftningen och hyreslagstiftningen kan tyckas vara komplexa i sig, men ur ett delningsekonomiperspektiv visar studien att de två tillsammans gör situationen än mer komplex.

Vidare visar studien att hyreslagens förbud mot rörlig indexreglering vid avtal kortare än tre år är problematiskt ur ett fastighetsägarperspektiv, och kan dessutom skapa situationer som är mindre fördelaktiga mot hyresgäster. Detta har inte i vår vetenskap i tidigare rapporter och forskning tydligt framgått som ett hinder till delningsekonomi i fastighetsbranschen. Att ta bort detta förbud kan istället tänkas vara fördelaktigt för båda parter varav det bör vara en lämplig regleringsåtgärd i sammanhanget. Flexibilitet är både nödvändigt för att tillhandahålla delade ytor och även efterfrågat på marknaden. En indexreglering efter KPI skulle vara rättvis för båda parter och uppfylla parternas syfte, särskilt om man i avtalet överenskommit att hyresgästen ska stå för driftkostnaderna så borde det inte vara ett problem att betala den faktiska kostnaden. Därför bör hyreslagen ses över så att den inte enbart kan göras flexibel åt en parts håll. Det behöver även vara möjligt för fastighetsägare att erhålla flexibilitet för att öka dess incitament till att tillhandahålla delning, både vad gäller hyrestider och besittningsskydd med anledning av det juristen från en branschorganisation nämnde om detta.

5.2 Alternativa lösningar

För de olika former av delning som behandlats i arbetet finns olika lösningar för fastighetsägare att tillhandahålla dessa genom olika avtalsstrukturer. Avtalsstrukturen påverkar fastighetsägarens affärsmodell och de olika alternativa sätten har sina för- och nackdelar. Avslutningsvis i detta kapitel presenteras olika alternativa sätt att strukturera och tillhandahålla de olika former av delade ytor som främst behandlas i fallstudien. Dessa former är parallellt samutnyttjade ytor, delad huvudyta växelvis samt delad huvudyta samtidigt. En översikt av de olika strukturer som iakttagits i studien presenteras i tabell 3 och beskrivs mer utförligt därefter.

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Tabell 3: Alternativ för lösningar till former av delning i fallstudien.

FORM AV DELNING	AVTALSSTRUKTUR
<i>HG = förstahandshyresgäst, AHG = andrahandshyresgäst</i>	
Parallellt samutnyttjande ytor	Hyresavtal
	Hyresavtal + Tjänst
Delad huvudyta växelvis (Tidsvakanser)	Hyresavtal (flera HG varsitt avtal)
	Hyresavtal (flera HG samma avtal)
	Hyresavtal (en HG + flera AHG)
	Tjänst (via driftoperatör)
Delad huvudyta samtidigt	Hyresavtal (flera HG samma avtal)
	Hyresavtal (flera HG varsitt hyresavtal)
	Hyresavtal (en HG + AHG)
	Tjänst (via driftoperatör eller lokalförmedlare)

Parallellt samutnyttjande ytor

För parallellt samutnyttjande ytor kan upplåtelsen ske genom ett hyreskontrakt eller tillhandahållas som en tjänst, exempelvis genom ett medlemskap som ger tillgång till de gemensamma ytorna. Det framgår av studien att faktorer som kan tänkas påverka vilken struktur som är möjlig är utformningen av lokalen, de gemensamma ytornas roll samt vilka kringtjänster som erbjuds. Det är intressant att dessa har betydelse i fråga om upplåtelsen kan räknas som lokaluthyrning eller som tjänst, oberoende av hur avtalet benämns. Det diskuteras om det är avgörande huruvida upplåtelsen av lokalen har överordnad betydelse över tillgången till de gemensamma ytorna och de tjänster som erbjuds. De parallellt samutnyttjade ytorna i fallstudien driftas lämpligen av en

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

part för att underlätta hanteringen och blir då en service för hyresgästen. Driften, som exempelvis städning, kan upphandlas via fastighetsägaren eller skötas av en driftsorganisation. Det kan då bli fråga hur stor vikt och del av uthyrningen som utgör tjänst eller om det fortfarande är hyra av lokal som är huvudsyftet. Det kan tänkas att uthyrning av den hyresspecifika lokalen kommer utgöra en betydande del och bedömas ha överordnad betydelse över de gemensamma ytorna. Om målsättningen är att uthyrningen ska räknas som en tjänst kan det tänkas vara möjligt att tillhandahålla många kringtjänster i erbjudandet som reception på bottenplan, internet, skrivare och andra liknande tjänster. Skattejuristen menade däremot att det inte är helt tydligt om domstolen anser att kringtjänster är ett måste för att upplåtelsen ska vara en tjänst.

Vid uthyrning med hyreskontrakt finns standardavtalen som är etablerade i branschen, men dessa inbegriper inte hanteringen av parallellt samutnyttjade ytor vilket bör ses över då studien visar att flera fastighetsägare är intresserad att tillhandahålla sådana ytor. Hyresavtal tecknas vanligtvis på längre perioder än medlemskap för tjänst vilket ur värderingssynpunkt är positivt för fastighetsägaren. Längre hyresavtal innebär enklare hantering administrativt samt minskar hyresgästanpassningar, vilka förbrukar resurser, både ekonomiskt och ekologiskt. För kortare avtal än tre år är indexreglering på hyran med KPI inte möjlig. Det är en negativ aspekt med att skriva hyresavtal då dessa kostnader kan vara svåra att prognostisera och få full täckning för. Den extra kostnaden får därmed oftast bäras av hyresgästen och uppfyller då inte lagstiftningens syfte som ska värna om hyresgästen, vilket dock inte är en nackdel ur ett fastighetsägarperspektiv.

För de parallellt samutnyttjade ytorna finns alltså ett par olika tillvägagångssätt kring hur tillgång och ersättning för dessa kan ges. Ett sätt är att det i kontraktet regleras ett antal kvadratmeter som avser den hyresspecifika ytan för kontoret företaget med ensamrätt disponerar, samt den andel kvadratmeter företaget har av de gemensamma ytorna. För dessa kvadratmeter utgår en hyra per kvadratmeter som då täcker det egna kontoret och en andel av de parallellt samutnyttjade ytorna. En nackdel med detta är att det kan uppstå momsrättsliga problem då ytan inte disponeras med ensamrätt. Fördelen däremot är att kvadratmeterpriset inte är lika högt som om man endast hyr ut kontorsdelen och tar höjd för de gemensamma ytorna i kvadratmeterpriset, vilket är ett annat tillvägagångssätt för att få täckning för de parallellt samutnyttjade ytorna. Det sistnämnda alternativet kan tänkas föredras ut ett momsrättsligt perspektiv. Vid uthyrning med hyreskontrakt för eget kontor tillsammans med parallellt samutnyttjade ytor är det otydligt i Skatteverkets förtydligande från 2008 om all yta blir avdragsgill för momsen. Rättsläget är som tidigare diskuterats oklart men det finns indikationer på att man skulle kunna lyfta moms även för gemensamma ytor. För de parallellt samutnyttjade ytorna behöver fastighetsägaren även få täckning för driftskostnaderna. Detta görs lämpligen genom en fördelning likt hur driftskostnader hanteras i köpcentrum som ett hyrestillägg.

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Vidare kan synen och praxis i branschen på prissättning av lokalyta ifrågasättas i detta sammanhang. Idag tas i princip alltid betalt per kvadratmeter och det är hyresgäster vana vid. Det kan därför vara svårt att veta vad de specifika kostnadsposterna är och hur stor andel varje står för. Istället för att som hyresgäst titta på kvadratmeterpriset, som kan vara högt om tillgång till gemensamma ytan ingår i priset bör man börja beräkna kostnad per kontorsplats. När det blir allt vanligare med parallellt samutnyttjade ytor i större skala så bör kvadratmeterpriset inte vara det viktiga, eftersom det inte säger något om hur väl dessa kvadratmeter utnyttjas. I exempelvis kontorshotell är hyran per kvadratmeter högre där tillgång ges till mycket mer än vad som framgår av den hyresspecifika ytan. Det vore mer rimligt att i priset för lokaler se hur mycket den faktiska kostnaden är per kontorsplats. Det är trots allt antalet kontorsplatser och anställda som ska bidra till att företagen tjänar pengar och kan betala för platserna. Det skulle samtidigt göra det enklare för företag att jämföra sin kontorskostnad mot att sitta på ett coworkingställe.

En alternativ lösning för hur de parallellt samutnyttjade ytorna kan hanteras som diskuterats är att utöver hyreskontraktet för egna kontoret ha ett avtal som avser den gemensamma ytan vilken då kan tänkas ligga utanför hyreskontraktet. Då skulle driftsgemensamma kostnader troligtvis kunna hanteras enklare och göras till en tjänst, vilket innebär att problematiken kring moms kan undvikas. Dock uppstår andra problem i detta fall, eftersom tillgången till de gemensamma utrymmena är nödvändig för kontorshyresgästen och det kan därför tänkas bli besvärligt att hantera ytorna i två separata avtal. Dessutom behöver fastighetsägaren få uthyr den gemensamma ytan vilket blir osäkert då exempelvis en hyresgäst skulle kunna säga upp tjänsten för gemensamma ytan trots att man har kvar kontraktet för det hyresspecifika kontoret. Det vore inte fördelaktigt för fastighetsägaren då den gemensamma ytan måste vara en del av kontorshyrningen för att fastighetsägaren ska få betalt för alla ytor i fastigheten. Detta får troligtvis lösas genom en klausul i avtalet som säger att tjänst för de gemensamma ytorna måste tecknas. Ytterligare ett alternativ är att tillhandahålla samtliga ytor som tjänst, det vill säga även de egna kontoren. Bedömningen huruvida detta är möjligt med tanke på att företagen är tänkta att ha ett eget låsbart utrymme är dock oklar och svår för oss att avgöra. Det kan tänkas att om en blockhyresgäst går in och tillhandahåller ytorna som 'viss del' av lokal enligt den diskussion en skattejurist förde kan det vara möjligt.

Vid upplåtelse med ett hyreskontrakt jämfört med en tjänst får hyresgästerna ett indirekt besittningsskydd vilket är en nackdel för fastighetsägaren ifall man vill kunna avsluta kontraktet.

Om upplåtelsen av de parallellt samutnyttjade ytorna sker som en tjänst genom exempelvis ett medlemskap så försvinner den momsrättsliga problematiken. Ett medlemskap möjliggör en ökad flexibilitet för båda parter samtidigt som fastighetsägaren slipper oroa sig över det indirekta besittningsskyddet. Det går vid ett medlemskap att reglera priset på tjänsten vid exempelvis externa kostnadshöjningar

och därmed flytta över denna kostnad på abonnenten. Det krävs inte ett avtalsförhållande på tre år likt hyresavtal. Däremot kan den ökade flexibiliteten tänkas bidra till att företag flyttar in och ut ur kontoren med ett tätare intervall än vad man annars skulle vilket kan innebära mer hantering och administrativt arbete och och troligtvis kräva vissa hyresgästanpassningar. Sådana kostnader av resurser i form av material är inte resurseffektivt, varken ur ett ekonomiskt eller ekologiskt perspektiv. Det är inte heller helt tydligt var gränsen går för att ett erbjudande ska räknas som en tjänst. Det kan tänkas att det kommer krävas en del kringtjänster för fastighetsägaren att tillhandahålla. Dessutom är det inte helt klargjort om kringtjänster kan göra erbjudandet till en tjänst eller om det snarare handlar om definitionen av lokal som skattejuristen diskuterat. Det går att titta på coworking som räknas som en tjänst och se vilka kringtjänster de erbjuder och applicera detta. Däremot är tanken inte att det ska vara coworking utan mer ett eget kontor där endast vissa funktioner delas.

Delad huvudyta

En annan form av delning som behandlas i arbetet är att utnyttja tidsvakanser i lokaler. Det kan appliceras i fallstudien där tidsvakanser planeras nyttjas i en restauranglokal. Upplåtelsen för att två eller flera aktörer ska dela lokal olika tider på dygnet kan göras på flera olika sätt; hyreskontrakt där aktörerna alla har egna förstahandskontrakt, hyreskontrakt där aktörerna står gemensamt på ett kontrakt, hyreskontrakt där en är förstahandshyresgäst och hyr ut i andrahand, som en tjänst via en extern aktör eller som en tjänst som fastighetsägaren erbjuder. Det finns för- och nackdelar med de olika sätten. Ett fall där alla hyresgäster har varsitt förstahandskontrakt skapar en stabilitet för fastighetsägaren då det är tydligt vilka parter som kommer nyttja lokalen samt om de är momspliktiga eller inte. Som tidigare nämnt är ett sådant hyresförhållande troligtvis möjligt ur ett civilrättsligt perspektiv men det kan få motstånd ur ett momsrettligt perspektiv. Denna typ av upplåtelse där flera aktörer ska dela restauranglokal är extra besvärligt då det finns många frågor kring ansvar som måste redas ut. Ansvarsfördelningen föreslås lämpligen att avtalas om i ett separat kontrakt mellan de aktörer som hyr in sig i samma lokal. Fastighetsägaren kommer få en ökad administration då det är flera hyresgästers önskemål som ska uppfyllas. I det fall alla hyresgäster står på samma hyreskontrakt kommer de gemensamt ha ett ansvar mot fastighetsägaren. Det skulle bli besvärligt om en av hyresgästerna vill säga upp kontraktet eftersom alla parter måste vara med på detta. De måste även internt komma överens om hyran mellan varandra och vem som ansvarar för olika saker. Det kan tänkas att transaktionskostnaderna för ett sådant kontrakt är för höga för att ett avtal ska komma till stånd. Dessutom uppstår en inlåsnings effekt då aktörerna blir beroende av varandra. För att minska administrationen för fastighetsägaren är ett alternativ att ha en förstahandshyresgäst som hyresgäst som därefter får hyra ut med godkännande till andrahandshyresgäster. Då har fastighetsägaren enbart ansvar gentemot en hyresgäst, som i sin tur har ansvar för de andra. En svårighet med denna lösning är att få en förstahandshyresgäst som är villig att ta detta extra ansvar med en eller flera andrahandshyresgäster. Det innebär nämligen en ökad risk och osäkerhet för förstahandshyresgästen ifall andrahandshyresgästen säger upp sitt kontrakt. Då står

förstahandshyresgästen med en lokal som endast nyttjas viss del dygnet men som den betalar för, som om den nyttjas hela dygnet. Det finns även en risk för andrahandshyresgästen om denna planerar att bedriva sin verksamhet under flera års tid och förstahandshyresgästen säger upp sitt kontrakt. Då står andrahandshyresgästen utan tillgång till lokalen och utebliven ersättning från det indirekta besittningsskyddet beroende på om avtalet varat kortare eller längre tid än 9 månader. Här gäller det från hyresvärdens sida att avtala bort det indirekta besittningsskyddet med hyresnämnden för att inte bli betalningsskyldig till sin hyresgäst i det fall fastighetsägaren önskar säga upp det initiala hyresavtalet. För fastighetsägaren är däremot denna upplåtelseform genom andrahandsuthyrning fördelaktig då lokalen kan göras frivilligt skattskyldig såvida förstahandshyresgästen bedriver momspliktig verksamhet och ansvaret att momsredan hålls ren överförs på förstahandshyresgästen genom klausuler i avtalet.

Upplåtelsen skulle även kunna ske som en tjänst, antingen genom att fastighetsägaren tillhandahåller det eller genom en extern aktör. Det positiva med detta är som tidigare konstaterats att det för lokalen kan beviljas frivillig skattskyldighet. Det kräver dock viss kompetens att erbjuda det som tjänst och fastighetsägare besitter troligtvis inte alltid denna kompetens då det inte ingår i kärnverksamheten. Det kan därför vara en god idé att antingen anställa rätt kompetens internt alternativt att konsultera en driftorganisation eller låta en extern part hyra lokalen och erbjuda ytan som tjänst. En extern aktör är lämplig då fastighetsägaren kan fokusera på sin kärnverksamhet och samtidigt får en stabil hyresgäst som ansvarar för att lokalen har hyresgäster och att det fungerar problemfritt. En nackdel med denna typ är att lönsamheten kan tänkas vara låg för operatören men det kan hanteras genom att skapa starkare incitament genom att exempelvis ha omsättningsbaserad hyra mellan operatören och fastighetsägaren så att operatörens risk minskar. Tidsvakanser för exempelvis en restauranglokal kan tänkas utgöra en tjänst då det finns flertalet kringtjänster som skulle vara möjliga. Det vore fördelaktigt att kunna erbjuda köksredskap, kassadisk, marknadsföring och även anställda för service inom verksamheterna. På så sätt behöver de som köper tjänsten endast sköta inköp av varor samt ha egen kökspersonal. Det finns exempel på liknande operatörer inom retail, där ett liknande koncept upplevs fungera bra. I ett av koncepten har man en kassa med ett digitalt system som fördelar intäkterna till rätt verksamhet. I och med att det finns mycket ansvar kring renlighet, disk, städning och låsning av olika utrymmen upplevs det som fördelaktigt att ha en samverkande part, varpå gemensamt anställda skulle kunna lösa dessa problem. Det finns inte i vår vetenskap liknande koncept inom restaurang idag varpå det är svårt att dra några direkta slutsatser kring vad som kommer att fungera bäst. Det krävs att någon aktör vågar ta steget att försöka för att veta var brister finns och vad som fungerar. Om tjänsten tillhandahålls av fastighetsägaren kan samma slutsatser dras men i och med att fastighetsägaren har en bred verksamhet kan det tänkas vara bättre med en extern operatör som har kunskap inom restaurang och hur sådana verksamheter bör drivas för att uppnå goda resultat. Att dela på en restauranglokal visar sig vara komplext och därför kan det tänkas vara svårt att dela hundra procent av ytan. Viss yta kan behöva vara egen för respektive aktör, exempelvis kyl och viss arbetsyta. En del hantering kan underlättas med mobil

inredning likt i retailkonceptet, exempelvis arbetsytor och förvaring som efter avslutat pass kan ställas bak för att inte behöva städas undan varje gång.

För en restaurang som planeras för i fallstudien behöver vem som ska ansvara för inventarier lösas då sådan utrustning är dyr. Det går att diskutera om hyresvärden är den som är bäst lämpad att köpa in utrustningen eller om aktörerna bör göra det tillsammans. Här uppstår en problematik då det vid hyra av utrustning ofta är en bindningstid, vanligtvis på tre år. Det kräver då att aktörerna som hyr inventarier gemensamt kommer stanna i lokalen under hela hyresperioden. Det kan skapa viss osäkerhet och problem om en av aktörerna säger upp sitt avtal alternativt går i konkurs. Det bör därför också regleras i ett internt avtal mellan parterna i en sådan hyreslösning alternativt vara ett tillägg/ingå i hyran om fastighetsägaren tillhandahåller utrustningen. Det behöver också regleras ansvar och skadestånd om en aktör inte sköter städning innan avslutat pass för dagen och en annan hyresgäst kommer till arbetet i en ostädad lokal. Det finns flera sådana här aspekter som behöver avtalas och ses över. Det kan tänkas vara enklast att göra med ett avtal utanför hyresavtalet mellan de aktörer som hyr lokalen. För en verksamhet är hygien väsentlig då böterna/straffet vid dålig hygien- och livsmedelshantering är väldigt stränga. En verksamhet vill och ska inte behöva ta ansvar för vad aktören innan dem gjort och sådana här aspekter måste säkerställas för att hyresgäster ska känna sig trygga med att dela och ingå ett hyresavtal likt detta. Frågan kring vem som bär ansvar vid undermålig hantering i en restaurang vid delning har ställts till Livsmedelsverket utan svar. Det vore intressant att ta del av deras synpunkter för att se om man är solidariskt ansvarig vid misskötsel eller om det blir en aktör i de fall man delar lokal.

5.3 Teoretiskt och praktiskt bidrag

Studien bidrar med insikter i hur fastighetsbranschen bemöter den problematik som råder vid delade ytor. I stor utsträckning bemöts problematiken på olika sätt av olika typer av aktörer. Ett sätt att frångå mycket problematik med moms- och hyreslagstiftningen är att tjänstefiera ytan. Detta görs av lokaldelningsförmedlare, men inte alls i lika stor utsträckning av fastighetsägare eftersom det innebär en affärsmodell de inte är vana vid. För att underlätta ett tillhandahållande av delning för fastighetsägare behöver någon aktör våga testa lösningar för att se vad som fungerar, alternativt krävs ett förtydligande eller förändrad moms- och hyreslagstiftning.

En nyanserad bild av problematiken presenteras även och studien visar på ämnets komplexitet. Studien belyser hur vissa regler i hyreslagstiftningen inte längre gör att dess syfte att värna hyresgästen uppfylls. Både moms- och hyreslagstiftningen har tidigare konstaterats vara problematisk för att möjliggöra en ökad delning. Studien presenterar förslag på regler som går att ifrågasätta, inte längre uppfyller sitt ursprungliga syfte eller borde ändras för att underlätta delning i branschen. Detta är förslag lagstiftare i Sverige bör se över. I arbetet diskuteras vilka förutsättningar som

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

krävs för att underlätta för delning i fastighetsbranschen och något flera aktörer gynnas av.

Branschens sätt att prissätta kontorsytor behöver förändras för att möjliggöra en ökad delning och förståelse hos kunden. Fastighetsägare måste vara tydliga gentemot hyresgäster vad värdet av att dela innebär vilket kunderna behöver jämföra mot andra alternativ på ett lämpligt sätt.

6 Slutsats och förslag på vidare forskning

Kapitel sex presenterar författarnas slutsatser ur analysen sammanfattningsvis. Avslutningsvis presenteras förslag på vidare forskning som framkommit ur arbetet.

6.1 Slutsats

Det kan konstateras att rättsläget är oklart både vad gäller moms- och hyreslagstiftning, och tillsammans utgör de två rättsområdena en ännu mer komplex situation. För att uppnå en ökad delning med nya affärsmodeller behöver rättsläget klargöras eller så krävs det att någon aktör tar risken att våga testa sina visioner. Nyligen publicerades en promemoria för mervärdesskattelagen vilket tyder på att det finns behov av förändring men hyreslagstiftningen verkar vara förhållandevis odiskuterad i sammanhanget. Det kan vidare konstateras att hyreslagstiftningen inte alltid uppfyller sitt syfte som det var tänkt från början, då det finns regler som strider mot vad hyresgästen efterfrågar på lokalmarknaden idag. Många aktörer som tillhandahåller delning undkommer den rättsliga problematiken i moms- och hyreslagstiftningen genom att tjänstefiera ytan. De aktörer som gör detta har alltså i grunden en annan affärsmodell än de flesta fastighetsägare. Det bör dock poängteras att gränsdragningen mellan när en upplåtelse räknas som en lokaluthyrning eller tjänst fortfarande är oklar och det gäller att säkerställa att erbjudandet blir det man vill erbjuda.

Studien indikerar att de aktörer som tillhandahåller delning genom en affärsmodell annorlunda från den traditionella har ett annat mindset. Inte minst lokaldelningsförmedlarna som ser färre problem och mer möjligheter. En aspekt i detta är dock att lokaldelningsförmedlare inte själva äger fastigheter och därav inte bär samma risk som fastighetsägarna. Att tillhandahålla ett delningskoncept ligger utanför kärnverksamheten för fastighetsägare. För att få ett sådant koncept att fungera kan det tänkas finnas ett värde av att ha en sammanhållande enhet likt en driftorganisation. Beroende på vilken organisation man vill vara och roll som fastighetsägare man vill ta kan denna driftorganisation skötas antingen internt eller genom en extern aktör som tas in som hyresgäst eller konsult. Vill fastighetsägare ha kontroll över sitt tillhandahållande av delning bör de se över sin affärsmodell för att själva kunna hantera detta internt och tillsätta rätt kompetens.

I diskussionen presenteras olika former av delning och alternativa lösningar för dessa, vilka har fokuserat på att lösa de visioner som tas upp i fallstudien. Utifrån de förutsättningar som dagens lagstiftning ger kan ett alternativ för parallellt samutnyttjade ytor tänkas vara att ta betalt för den avgränsade yta som avser det hyresspecifika kontoret och att man i hyran får ta höjd i kvadratmeterpriset för de gemensamma ytorna. I kontraktet bör det då tydliggöras att gemensamma ytor ingår

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

och att hyresgästen får tillgång till dessa. Driftkostnader för de gemensamma ytorna bör hanteras i särskilda bestämmelser som driftgemensamma kostnader, vilka debiteras hyresgästerna. Vid bestämmandet av hyresgästens andel av driftgemensamma kostnader behöver det tas i beaktning vem som nyttjar ytan, om det är de som sitter på våningsplanet, alla i byggnaden eller även utomstående besökare. Det svåra är att motivera ett sådant högre pris och få hyresgäster att förstå den faktiska kostnaden med tanke på hur man idag prissätter och ser på lokalhyra, som inte säger något om hur effektivt ytan används.

En annan form av delning som diskuterats i arbetet är delade huvudytor som antingen används växelvis (tidsvakanser) eller samtidigt av två eller fler aktörer. I fallstudien planeras ett sådant delande av en restauranglokal växelvis, vilket visar sig vara en extremt komplex fråga. Av denna anledning kan det tänkas underlätta att som fastighetsägare ta in en driftoperatör med rätt kompetens som hanterar delningen och skapar ett erbjudande som restaurangaktörer köper. En sådan lösning möjliggör för kortare kontrakt där restauranger kan prova sitt koncept likt pop-uper och skulle därmed uppfylla visionen i fallstudien om ett område med varierat utbud under stora delar av dygnet. Eftersom restaurangbranschen innebär hög risk bör ersättningen för erbjudandet bestå av en lägre fast ersättning plus en omsättningsbaserad ersättning. Ett alternativ är att ta in en förstahandshyresgäst som hyr ut i andrahand under vissa tider, detta alternativ har däremot observerats inte fungera i ett verkligt exempel. Det innebär dock inte att alternativet inte skulle fungera men det kräver troligtvis rätt aktörer med rätt inställning. Därmed bör fastighetsägaren vara försiktig med vilken aktör man hyr ut till samt uppföra en tydlig kravlista gentemot denna. Att dela restaurangyta upplevs besvärligare än för andra lokaltyper. För andra lokaltyper är ett alternativ för fastighetsägare som inte själva vill ändra sitt sätt att arbeta men vill tillhandahålla delade ytor att samarbeta med lokaldelningsförmedlare. Det kan tänkas vara ett bra komplement för vissa ytor som stundtals står tomma. Utöver att hitta rätt lösning från fastighetsägarens perspektiv måste hänsyn tas till kunden så att även denna part känner sig trygg med avtalsstrukturen. Upplägget bör vara så enkelt som möjligt för att alla kunder ska förstå det.

För att underlätta för fastighetsägare att tillhandahålla mer delade ytor behövs tydligare lagstiftning vilket kan fås genom regleringar i lagen, ett tydligt ställningstagande alternativt genom praxis. Det är främst mervärdesskattelagen som hindrar ett tillhandahållande av delning, där begreppet stadigvarande användning skapar otydligheter. Det vore därför fördelaktigt om detta togs bort alternativt förtydligades vilket även skatteverket föreslår i sin nyligen publicerade promemoria. Utifrån branschens sätt att arbeta idag ses även hinder i hyreslagstiftningen. Men här finns två alternativa vägar som avgör i vilken omfattning denna lagstiftning behöver ändras. Om fastighetsägare förändrar sitt sätt att arbeta genom nya affärsmodeller och erbjuder yta som tjänst i större utsträckning kan det tänkas att hyreslagstiftningen inte behöver ändras lika mycket som om fastighetsägare fortsätter arbeta på det traditionella sättet. Med tanke på detta är regleringsbehovets omfattning svår att avgöra och beroende av

det offentligas inställning och prioritering av frågan och fastighetsägares vilja att förändras.

Slutligen kan vi konstatera att EoS skiljer sig från andra nyproduktionsprojekt då projektutvecklaren inte maximerar den hyresgästs specifika ytan vilket normalt görs för att skapa en så hög lönsamhet som möjligt i projektet. Istället planeras mer plats för gemensamma utrymmen som alla får nyttja. Det kan kräva att fastighetsägaren subventionerar vissa ytor och på sina ställen har en nollhyra. Fastighetsägaren har fortfarande en vinstdrivande affärsmodell men är villig att göra denna subventionering för att dessutom bidra till ett socialt hållbart samhälle, nå nya kunder och för att få erfarenhet av att driva ett community.

6.2 Förslag till vidare forskning

De olika lösningar för delning av lokalyta som presenteras i arbetet kommer generera olika mycket intäkter och säkerhet till fastighetsägaren. Det finns flera olika kontraktstyper att tillgå, bland annat korta, långa eller flexibla avtal där de långa avtalen ger en större säkerhet för fastighetsägaren. De korta avtalen leder troligtvis till en högre vakans men ger fastighetsägaren en större möjlighet att få mer betalt i hyra då det ger hyresgästen en önskad flexibilitet. Hur fastighetsägaren väljer att skriva avtal kommer därför påverka fastighetens kassaflöde på olika sätt och därmed fastighetens värde. Det huvudsakliga syftet för företag och tillika fastighetsägare är att generera en så hög avkastning som möjligt till sina ägare samtidigt som pengar avsätts till fastighetens underhåll för att göra affären långsiktigt hållbar. Däremot finns det företag som har andra incitament än att maximera värdet. Det kan innebära att man ser andra värden i ett projekt, exempelvis ett hållbart och nytänkande projekt som kan leda till en mer hållbar framtid och nya affärer. Fastighetsägare vill av flera anledningar maximera värdet på fastigheten, varpå det är intressant att utreda hur stora värddeförändringar olika avtal ger, främst kopplat kring avtal för delning av lokalyta. En sådan vidare utredning kan ske utifrån hur certifierade värderare värderar en fastighet och utifrån gällande regelverk. Under arbetets gång framgick att det finns ett intresse hos fastighetsägare av att få en bättre inblick i hur olika avtal kommer påverka värdet på deras fastigheter.

Som tagits upp under arbetets gång finns det inte en tydlig gränsdragning kring när yta ska räknas som tjänst eller som en lokaluthyrning enligt hyreslagen. Denna fråga är viktig att reda ut djupare med hänsyn till om en lokal kan bli frivilligt skattskyldig. I coworking har det kommit ett förtydligande och för att räknas som tjänst ska det finnas en viss service och utbud av kringtjänster som bland annat wifi, utskriftsmöjligheter med mera. Hur mycket kringtjänster som krävs är inte klargjort och var gränsen går mellan att lokalen är överordnad tjänsterna eller tvärtom kan således undersökas vidare. En sådan undersökning bör lämpligen göras utifrån rättspraxis där man även kan se hur man löser en gränsdragning i andra länder ifall det saknas rättspraxis i Sverige. En

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

diskussion med jurister om var gränsen borde gå skulle också vara intressant och bidra med insikt i frågan.

Det har även framkommit under arbetets gång att hyran kan upplevas för hög vid delning hos potentiella hyresgäster. En anledning kan vara att det ingår vissa gemensamma utrymmen som är inbakad i hyran för det egna och avgränsade kontoret. I kontorshotell betalar man exempelvis för det egna avgränsade kontoret och får tillgång till flera gemensamma utrymmen och funktioner. Här menar någon fastighetsägare att hyresgäster börjar vänja sig vid prissättningen och förstår att man får mer än bara ytan. Hur som helst anser vi att man bör titta på prissättningen vid delade ytor och vad hyran blir per arbetsplats man får tillgång till, allt annat lika. Det vore intressant att undersöka hur aktörer i branschen, både fastighetsägare men framförallt hyresgäster ställer sig till detta. Här kan det även undersökas hur flexibla hyresavtal påverkar priset på kontraktet, får hyresgästen betala mer för ett flexibelt kontrakt jämfört med ett icke flexibelt och hur stor skillnad gäller i sådana fall? Det skapar troligtvis ett mervärde för hyresgästen och hur ska en hyresgäst prissätta detta.

Det har diskuterats hur de sociala aspekterna med delning kan skapa synergier och ge ett mervärde för hyresgästerna. Finns det ett värde i att dela fastighet utifrån att den egna kompetensen kan öka och vad skulle en hyresgäst isåfall tycka det är värt? Det vore intressant att undersöka om det finns en högre betalningsvilja och hur denna kan prissättas. Det vore även intressant att undersöka de sociala värdena av delning djupare i en kvalitativ analys.

Den typ av delning som finns idag och som tas upp i arbetet är svår att kategorisera då det inte finns någon riktig lämplig indelning för de olika formerna idag. Det finns ett behov av att vidare dela in dessa i både grad av delning och vilken tid de avser. Det är för komplext att bara dela in i tre till fyra kategorier då begreppet delning är brett. Det vore därmed fördelaktigt att skapa en tydligare kategorisering av olika former av delning för att marknaden ska få en bättre överblick över alternativ, samt för- och nackdelar med de olika alternativen.

7 Referenser

- Affärsvärlden. (2019). "Airbnb-helvetet".
<https://www.affarsvarlden.se/kronika/airbnb-helvetet-6980392> (Hämtad 2022-05-13)
- Ahrne, G & Svensson, P. (2015). *Handbok i kvalitativa metoder*. 2. uppl. Stockholm: Liber.
- Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. 1. uppl. Stockholm: Liber.
- Baum, A. (2017). *PropTech 3.0 - The Future of Real Estate*. Oxford: University of Oxford, Said Business School.
- Bezar, N.A. (2021). 'Holding Rideshare Companies Responsible for Their Role in Trafficking', *Judges' Journal*, 60(2), pp. 30–34.
<https://search.ebscohost.com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=a9h&AN=149977312&site=eds-live&scope=site> (Hämtad 2022-05-13)
- Bocken, N.M.P., Short, S.W., Rana, P. & Evans, S. (2014). *A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes*. *Journal of Cleaner Production*. 65, pp. 42–56. doi: 10.1016/j.jclepro.2013.11.039.
- Botsman, R. (2011). *What's mine is yours : how collaborative consumption is changing the way we live* (Revised and updated edition.). Collins.
- Boverket. (2017). 'Rapport 2017:16 Skolans nya plats i staden. Kommuners anpassning till skolvalet och urbana stadsbyggnadsprinciper.'
<https://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2017/skolans-nya-plats-i-staden.pdf> (Hämtad 2022-02-01).
- Brinkø, R., Balslev Nielsen, S & van Meel, J. (2015). 'Access over ownership – a typology of shared space', *Facilities*, vol.33, no 11-12, pp. 736–751. doi: 10.1108/F-11-2014-0094.
- Brinkø, R & Balslev Nielsen, S. (2018). 'Multiplying the use of space and what it implies in practice: a cross-case analysis', *Journal of Facilities Management*, 16(2), pp. 197–216. doi: 10.1108/JFM-09-2017-0045.
- Cambridge Dictionary (u.å). 'ICT'.
<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/ict> (Hämtad 2022-03-09)

- Cho, S., Park, C & Kim, J. (2019). 'Leveraging Consumption Intention with Identity Information on Sharing Economy Platforms', *Journal of Computer Information Systems*, 59(2), pp. 178–187. doi: 10.1080/08874417.2017.1326295.
- Cooter, R.D. (1989). 'Best Right Laws: Value Foundations of the Economic Analysis of Law Best Right Laws: Value Foundations of the Economic Analysis of Law', *Notre Dame Law Review*, 64(5), pp. 817–837.
[https://search.ebscohost-com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=edshol&AN=eds_hol.hein.journals.tndl64.43&site=eds-live&scope=site](https://search.ebscohost.com/ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=edshol&AN=eds_hol.hein.journals.tndl64.43&site=eds-live&scope=site)
(Hämtad 2022-02-08)
- Curtis, S.K & Lehner M. (2019). 'Defining the Sharing Economy for Sustainability' *Sustainability* 11, no. 3: 567.
<https://doi.org/10.3390/su11030567>
- Dahlman, C., Reidhav, D & Glader, M. (2004). *Rättsekonomi : en introduktion*. andra upplagan. Studentlitteratur.
<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat07147a&AN=lub.1572961&site=eds-live&scope=site> (Hämtad: 2022-01-20)
- Dang, T.X.L & Huntley, S. (2020). 'Varför halkar vi efter - Dagens tillämpning av delningsekonomi inom fastighetsbranschen' Lunds Tekniska Högskola.
<https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/9012142>
- Davis, J. (2015). 'Drive at Your Own Risk: Uber Violates Unfair Competition Laws by Misleading Uberx Drivers about Their Insurance Covergae', *Boston College Law Review*, 56(3), pp. 1097–1142.
https://search.ebscohost-com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=edshol&AN=eds_hol.hein.journals.bclr56.28&site=eds-live&scope=site (Hämtad 2022-05-13)
- Dufwenberg, M., Isacson, M.L & Lundholm, M. (2000). *Tillämpad Mikroekonomi*. Lund: Studentlitteratur.
- Edling, Jordabalk (1970994) 12 kap. 19 §, Lexino 2021-04-11 (JUNO)
- Evans, S., Barlow, C.Y., Holgado, M., Silva, E.A., Van Fossen, K., Vladimirova, D & Yang, M. (2017). 'Business model innovation for sustainability: Towards a unified perspective for creation of sustainable business models', *Business Strategy and the Environment*, 26(5), pp. 597–608. doi: 10.1002/bse.1939.
- Fastighetsägarna. (2022). *Indexuppräknig*.

<https://www.fastighetsagarna.se/fakta/fakta-for-fastighetsagare/bostads--och-lokaluthyrning/under-uthyrningstiden/indexupprakning/> (Hämtad 2022-02-16)

Fellows, R & Liu, A. (2015). *Research methods for construction. : fourth edition.* Oxford, John Wiley & Sons, Ltd.

Felländer, A., Teigland, R & Ingram, C. (2015). *The sharing economy : embracing change with caution.* Entreprenörskapsforum.

Finansdepartementet. (2020). *‘Frivillig skattskyldighet för mervärdesskatt vid uthyrning av lokaler’* (Fi2020/05159) Stockholm: Finansdepartementet.

Flyvberg, B. (2011). *Case Study.* in N.K Denzin and Y.S. Lincoln (eds) *The Sage Handbook of Qualitative Research* (4th edn.). London: Sage, pp 301-316.

FN. (2021). *FN:s arbete för utveckling och fattigdomsbekämpning.*
<https://fn.se/vi-gor/vi-utbildar-och-informerar/fn-info/vad-gor-fn/fns-arbete-for-utveckling-och-fattigdomsbekampning/> (Hämtad 2022-01-25)

Francart, N., Malmqvist, T & Hagbert, P. (2018). *‘Climate target fulfilment in scenarios for a sustainable Swedish built environment beyond growth’*, *Futures*, 98, pp. 1–18. doi: 10.1016/j.futures.2017.12.001.

Francart, N., Höjer, M., Mjörnell, K., Orahim, A.S., von Platten, J & Malmqvist, T. (2020). *“Sharing indoor space: stakeholders’ perspectives and energy metrics, Buildings and Cities*, vol. 1, no. 1, pp. 70–85, doi: 10.5334/bc.34.

Frenken, K & Schor, J. (2017). *‘Putting the sharing economy into perspective’*, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, pp. 3–10. doi: 10.1016/j.eist.2017.01.003.

Geissdoerfer, M., P., Savaget, N., Bocken, N & Hultink, E. (2017). *The circular economy—A new sustainability paradigm?.* *Journal of Cleaner Production* 143.

Granitor. (2022). *Embassy of Sharing.*
<https://www.granitor.se/properties/stadsdelsutveckling/embassy-of-sharing> (Hämtad 2022-04-20)

Holmberg, M & Sandin, E. (2021). *‘Delad yta är dubbel yta’.* Lunds Tekniska Högskola.
<https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/9060468> (Hämtad 2022-01-18)

Holmqvist, L & Thomsson, R. (2021). *‘Hyreslagen. En kommentar’.* JUNO Version 12B. Norstedts Juridik.

- Höjer, M & Mjörnell, K. (2018). *'Measures and steps for more efficient use of buildings' sustainability (Switzerland)*. vol.10, no.6, doi: 10.3390/su10061949
- IVL Svenska Miljöinstitutet. (2019). *'Delningen potential - RE:Source'* [Elektronisk], (Projektserie 45295-1: serienummer C371) IVL Svenska Miljöinstitutet: Stockholm. <https://resource-sip.se/content/uploads/2019/06/delningens-potential-slutrapport-c371.pdf> (Hämtad 2022-01-20)
- Johansson, J. (2018). *'Hyreslagens flexibilitet på en allt mer flexibel hyresmarknad Coworkingmedlemskap - ett lokalhyresavtal i fårakläder?'*. Uppsala Universitet. <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1290169/FULLTEXT01.pdf> (Hämtad 2022-05-11)
- Johnell, R & Lundin, E. (2019). *'Coworking ur ett fastighetsägarperspektiv. En studie om hur svenska fastighetsägare kan vara med och leda den nya kontorsmarknaden'*. Lunds Tekniska Högskola. <https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/8968934> (Hämtad 2022-01-18)
- Jonas, A. (2015). *'Share and Share Dislike: The Rise of Uber and Airbnb and How New York City Should Play Nice'*, *Journal of Law & Policy*, 24(1), pp. 205–239. Available at: <https://search-ebsohost-com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=a9h&AN=116281192&site=eds-live&scope=site>
- Kristofferson, I & Lithander, O. (2020). *'Flexibla hyresavtal - En växande trend på kontorsmarknaden'*. Kungliga Tekniska Högskolan. <http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:1442978/FULLTEXT01.pdf> (Hämtad 2022-04-26)
- Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien. (2020). *'Resurseffektiva lokaler i Sverige - Lokaldelning som norm.* (Projektserie IVA-M: serienummer 512) Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien: Stockholm. <https://www.iva.se/globalassets/bilder/projekt/resurseffektivitet-och-cirkular-ekonomi/201912-iva-rece-branschrappport-lokaler-h.pdf> (Hämtad 2022-01-24)
- Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien. (2022). *Resurseffektivitet och cirkulär ekonomi.* <https://www.iva.se/projekt/resurseffektivitet-och-cirkular-ekonomi/> (Hämtad 2022-01-24)
- Kyrö, R.K. (2020). *Share, preserve, adapt, rethink - A focused framework for circular economy.* World Sustainable Built Environment - Beyond 2020, WSBE 2020, Gothenburg, Sweden,-- WSBE 20 - World Sustainable Built Environment -

Beyond 2020 November 2020, Gothenburg, Sweden, 588. doi:10.1088/1755-1315/588/4/042034

Larsson, N & Synnergren, S. (2018). *Kommersiella hyres- och arrendeavtal i praktiken*. 6. uppl. Stockholm: Nordstedt Juridik AB.

LFM30. (2021). *Tillsammans utvecklar vi en klimatneutral bygg- och anläggnings sektor i Malmö*.

<https://lfm30.se/> (Hämtad 2022-02-14).

Lundgren, R., Kyrö, R. & Jylhä, T. (2022). *Access-based consumption in the built environment: Sharing Spaces, Sustainability*, 14(5550), p. 5550. doi: 10.3390/su14095550.

Magretta, J. (2002). 'Why Business Models Matter', *Harvard Business Review*, 80(5), pp. 86–92.

<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=ip.uid&db=bth&AN=6623782&site=eds-live&scope=site> (Hämtad 2022-04-28)

Malterud, K. (2009). *Kvalitativ metod i medicinsk forskning*. Lund: Studentlitteratur.

Maurer, I., Mair, J & Oberg, A. (2020). *Theorizing the sharing economy : variety and trajectories of new forms of organizing*. Emerald Publishing Limited (Research in the sociology of organizations: 66).

<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat07147a&AN=lub.6492966&site=eds-live&scope=site> (Hämtad 2022-01-20).

Milios, L. (2021). 'Towards a Circular Economy Taxation Framework: Expectations and Challenges of Implementation', *Circular Economy and Sustainability*, vol. 1, no. 2, pp. 477-498.

<https://doi.org/10.1007/s43615-020-00002-z> (Hämtad 2022-03-17)

Naturvårdsverket. (uå). *Klimatet och bygg- och fastighetssektorn*.

<https://www.naturvardsverket.se/amnesomraden/klimatomstallningen/omraden/klimat-et-och-bygg--och-fastighetssektorn/> (Hämtad 2022-02-15)

NE. (2022). 'Cirkulär ekonomi'.

<http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lång/cirkulär-ekonomi> (Hämtad 2022-02-22)

Ness, D. A & Xing, K. (2017). 'Toward a Resource-Efficient Built Environment: A Literature Review and Conceptual Model', *Journal of Industrial Ecology*, 21(3), pp. 572–592. doi: 10.1111/jiec.12586.

- Nordea pressmeddelande. (2017). *Hållbarhet driver delningsekonomin*.
<https://news.cision.com/se/nordea/r/hallbarhet-driver-delningsekonomin,c2385956>
(Hämtad 2022-02-15)
- Olausson, H & Paavola Lundgren, K. (2019). *Flexibla kontorshyresavtal och Coworking. Hot eller möjlighet sett ur ett investerars- respektive hyresgästperspektiv*. Chalmers Tekniska Högskola.
<https://odr.chalmers.se/bitstream/20.500.12380/256778/1/256778.pdf>
(Hämtad 2022-05-11)
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. New Jersey, USA: John Wiley & Sons Inc.
- Ranjbari, M., Morales-Alonso, G & Carrasco-Gallego, R. (2018). 'Conceptualizing the Sharing Economy through Presenting a Comprehensive Framework', *Sustainability*, 10(7), p. 2336. doi: 10.3390/su10072336.
- Reed, R. (2018). 'The foundations of sustainability in real estate markets', in *Routledge Companion to Real Estate Development*. 2 Park Square, Milton Park, Abingdon, Oxon OX14 4RN: Routledge, pp. 294–310. doi: 10.4324/9781315690889.ch22.
- Regeringskansliet. (2021). *Sveriges genomförande av Agenda 2030 för hållbar utveckling*.
https://www.regeringen.se/49d5f2/globalassets/regeringen/dokument/regeringskansliet/agenda-2030-och-de-globala-malen-for-hallbar-utveckling/voluntary-national-review--vnr/2021_sveriges_genomforande_av_agenda_2030_for_hallbar_utveckling_webb.pdf
(Hämtad 2022-01-25)
- Saunders, M.K., Lewis, P & Thornhill, A. (2019). *Research methods for business students*. 8th edition. Pearson Education Limited: Harlow, United Kingdom.
- Samhällsbyggaren. (2017). *Nyttja tidsvakanser och förädla ytvakanser!*.
<https://samhallsbyggaren.se/wp/debatt/nyttja-tidsvakanser-och-foradla-ytvakanser/>
(Hämtad 2022-05-12)
- Sandin, H & Sandell, J. (2020). 'Värdeskapande flexibilitet som svar på en ny efterfrågan. Förändrade kontor, fastigheter och kontrakt på den kommersiella hyresmarknaden'. Kungliga Tekniska Högskolan. <http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:1443325/FULLTEXT01.pdf>

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

SB Insight. (2018). *The Nordic Market for Circular Economy - Attitudes, Behaviours and Business Opportunities*. SB Insight.

<https://www.sb-insight.com/tailored-research-reports#close> (Hämtad 2022-05-17)

Selting, L. (2022). *Moms, kontor och delade ytor - så funkar det*. Fastighetsnytt. 17 februari.

<https://www.fastighetsnytt.se/samhallsbyggnad/lagar-regler/moms-kontor-och-delade-ytor-sa-funkar-det/> (Hämtad 2022-04-20)

SFS 1970:994. *Jordabalken*.

SFS 1994:200. *Mervärdesskattelag*.

Sillanpää, M & Ncibi, C. (2019). *Circular Economy - Case Studies about the Transition from the Linear Economy*. Academic Press.

<https://search-ebSCOhost-com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=cat02271a&AN=atoz.ebs22747580e&site=eds-live&scope=site>

(Hämtad 2022-02-07)

Skatteverket. (2008). *Frivillig skattskyldighet vid uthyrning av en lokal till flera hyresgäster samtidigt*.

<https://www4.skatteverket.se/rattsligvagledning/2270.html?date=2008-09-24>

(Hämtad 2022-04-27)

Skatteverket. (2016). *Frivillig skattskyldighet för moms vid uthyrning av lokaler*. SKV 563 utgåva 5.

<https://www.skatteverket.se/download/18.361dc8c15312eff6fd8341/1459425278751/frivillig-skattskyldighet-for-moms-vid-uthyrning-av-lokaler-skv563-utgava06.pdf>

(Hämtad 2022-04-05)

Skatteverket. (u.å.-a). *Köpa varor och tjänster*.

<https://skatteverket.se/foretag/moms/kopavarorochtjanster.4.18e1b10334ebe8bc80005374.html> (Hämtad 2022-04-26)

Skatteverket. (u.å.-b). *Moms*.

<https://www.skatteverket.se/foretag/moms.4.18e1b10334ebe8bc80002497.html>

(Hämtad 2022-01-24)

Skatteverket. (u.å.-c). *Momssatser och undantag från moms*.

<https://skatteverket.se/foretag/moms/saljavarorochtjanster/momssatspavarorochtjanster.4.58d555751259e4d66168000409.html>

(Hämtad 2022-01-24)

Föräldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

Skatteverket. (u.å.-d). Sälja varor och tjänster.

<https://skatteverket.se/foretag/moms/saljavarorochtjanster.4.18e1b10334ebe8bc80001420.html> (Hämtad 2022-04-26)

Skogh, G & Lane, J.E. (2000). *Äganderätten i Sverige : en lärobok i rättsekonomi. 2.*, [omarb.] uppl. SNS (Studieförb. Näringsliv och samhälle.

<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=cat07147a&AN=lub.1256086&site=eds-live&scope=site>

(Hämtad 2022-02-10).

SOU 2017:26. *Delningsekonomi. På användarnas villkor. Betänkande av Utredningen om användarna i delningsekonomin.* Statens offentliga utredningar, Finansdepartementet: 110.

Stål, H., Bengtsson, M & Manzshynski, S. (2022). ‘*Cross-sectoral collaboration in business model innovation for sustainable development: Tensions and compromises, Business Strategy and the Environment* 31(1), pp. 445–463. doi: 10.1002/bse.2903.

Svenska Dagbladet. (2015). *Regeringen utreder Airbnb och Uber.*

<https://www.svd.se/a/9c205860-0720-4ba4-a953-404b6eca33f7/regeringen-utreder-airbnb-och-uber> (Hämtad 2022-05-13)

Sveriges Domstolar. (2019). *Besittningsskydd vid hyra av lokal.*

<https://www.domstol.se/amnen/hyra-bostadsratt-och-arrende/hyra-av-bostad-och-lokal/avtal-hyrestid-och-uppsagning/lokal/besittningsskydd-vid-hyra-av-lokal/>

(Hämtad 2022-02-01)

Svitzer, J. (2020). ‘*Coworking och mervärdesskatt*’. Handelshögskolan, Göteborgs Universitet.

https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/67439/1/gupea_2077_67439_1.pdf

Sveriges Riksbank. (2018). *Inflationsmålet.*

<https://www.riksbank.se/sv/penningpolitik/inflationsmalet/>

(Hämtad 2022-02-16)

Teece, D. J. (2010). ‘*Business Models, Business Strategy and Innovation*’, *Long Range Planning*, 43(2), pp. 172–194. doi: 10.1016/j.lrp.2009.07.003.

United Nations. (2022). *17 goals to transform our world.*

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/>

(Hämtad 2022-01-25)

World Commission on Environment and Development (1987). *Our Common Future.*

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

<https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf> (Hämtad 2022-01-26)

Yin R.K. (2014). *Case Study Research: design and methods*. 5th edition. Sage Publications: Thousand Oaks, California.

Bilagor

Bilaga A - Intervjufrågor fastighetsägare

1. Vilka skulle du säga är drivkrafterna att som fastighetsägare arbeta med delning av ytor?
 - a. Socialt, ekologiskt, ekonomiskt
 - b. I vilka situationer tror ni att det är fördelaktigt att dela lokalyta eller annan yta?
2. Arbetar ni något med delning av ytor i era fastigheter, och i sådana fall, hur?
 - a. Om ja; hur ser er affärsmodell ut kopplat till detta?
 - b. Om ja; har ni stött på några problem kopplat till detta?
 - c. Om nej; varför inte?
3. Vilka förutsättningar anser ni är nödvändiga för att som fastighetsägare kunna erbjuda och arbeta med delade ytor?
4. Hur skapar ni som fastighetsägare förutsättning för delning av ytor?
5. Vilken roll spelar digitalisering?
6. Upplever ni att en annan typ av avtal efterfrågas mer nu sedan delningsekonomi, coworking och effektiv användning av resurser/flexibilitet har blivit mer framträdande?
 - a. Efterfrågas delning? (hos civilsamhället vs kommersiella aktörer)
 - b. Efterfrågas mer flexibla avtal?
7. Anser du att det är fastighetsägare som är den aktör som är mest lämplig att verkställa/tillhandahålla delade ytor eller är det bättre med någon annan?
 - a. Varför?
8. Vilka problem ser ni är de största problemen som hindrar er från att erbjuda delade ytor? Vad anser ni behöver förändras för att underlätta för delning för fastighetsägare?
 - a. Ändring av momsregler? Hur viktigt är det vid uthyrning att ni har möjlighet till 'frivillig skattskyldighet'?
 - b. Tydligare regler? Ändring i hyreslagen?
 - c. Enklare administration?
 - d. Tydliga ansvarsförhållanden?
 - e. Flexibla detaljplaner?

9. Har du något ytterligare du vill tillägga?

Bilaga B - Intervjufrågor till specialister (lagstiftning)

Moms

Form 1

En form av delade lokalytor är gemensamt samutnyttjade ytor mellan hyresgäster, till exempel när hyresgästen har en exklusiv hyresspecifik yta, men har också tillgång till utrymmen som delas med andra hyresgäster i byggnaden, där dessa delade utrymmen kan vara sådant som kök, mötesrum, loungeavdelning och toaletter.

Form 2

Den andra formen av delning vi också studerat är möjligheten att ha två hyresgäster på samma yta, men för olika tider på dygnet, så kallade tidsvakanser. Ett exempel som man skulle vilja ha i den studerade fallstudien är en restauranglokal där man hade velat ha en aktör, kanske en bagare, som använder den på natten, på lunchen kommer en annan och driver en lunchrestaurang och på kvällen kanske till och med en ny aktör som har en middagsrestaurang. Ett annat exempel är att två aktörer kan dela på samma kontor eller liknande, som även kan ske samtidigt och inte behöver vara tidsvakanser.

Frågor:

1. Hur upplever du att dagens momsregler möjliggör delade lokalytor?
2. Anser du att något mer fortfarande behöver klargöras efter avgörandet gällande co-working, i sådana fall vad?
3. Ser du någon problematik gällande moms i relation till de två presenterade formerna av delade ytor ovan?
4. Vad vi förstår enligt ställningstagande från 2008 <https://www4.skatteverket.se/rattsligvagledning/2270.html?date=2008-09-24> saknas förutsättning för frivillig skattskyldighet vid uthyrning till mer än en hyresgäst.
 - a. Vad är dina kommentarer på detta ställningstagande?
 - b. Hur förhåller sig detta ställningstagande till de två formerna ovan?
 - c. Tror du att Skatteverket hade bedömt situationen annorlunda idag än vad man gjorde 2008?
5. En lösning som vissa fastighetsägare tillämpar för att tillhandahålla delade ytor är att godkänna andrahandsuthyrningar, men att man då måste vara noga med att säkerställa att momsledjan är ren, och flyttar över ansvaret på hyresgästen. Annars är fastighetsägare restriktiva med just

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

- andrahandsuthyrningar eftersom att momsreglerna är skrämmande och kan innebära stora kostnader om man skulle bli återbetalningsskyldig.
- a. Vad är det främsta syftet med att reglerna ser ut som de gör idag?
 - b. I vissa situationer enligt form 2, kan uthyrningen snarare röra en inneboendesituation och inte andrahandsuthyrning. Hur förhåller sig momsreglerna till detta och hur bör man som fastighetsägare hantera det?
6. I dagsläget ser man nya aktörer som kanske inte kommer från fastighetsbranschen som möjliggör delade ytor, som gör detta genom att säkerställa att de ligger utanför hyreslagstiftningen och därmed inte hamnar i momsproblematiken. Vad är dina kommentarer på detta?
 7. Hur ser du att man som fastighetsägare bör hantera form 1 och 2 i dagsläget för att undvika problem?
 - a. Hur tror ni att skatteverket hade bedömt dessa olika situationer?
 - b. Är “tjänstefiering” lösningen, andrahandsuthyrning eller något annat?
 8. Anser du att momsreglerna i detta sammanhang behöver förändras? Om ja, hur?
 9. Hur ser du på begreppet “stadigvarande användning” i mervärdesskattelagen?

Hyreslagstiftningen

1. Vad är din relation till delade ytor och vad innebär delning i fastighetsbranschen för dig?
 - a. Arbetar ni något med det?
 - b. Upplever ni något att fastighetsägare eller hyresgäster efterfrågar delning/vill ha någon hjälp gällande det från ert håll?
 - c. Ser du ett behov av att standardavtalen behöver ändras?
2. Vad ser du för fördelar och synergier med delade ytor?
3. Hur upplever du att dagens hyreslagstiftning ger möjlighet/inte möjlighet till delade lokalytor idag?
4. Är det något i hyreslagstiftningen du ser behöver ändras för att underlätta för delning?
5. Övriga frågor / funderingar om lokaluthyrning och hyreslagstiftning

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

- a. Hur ser du att man hanterar parallellt samutnyttjade ytor avtalsmässigt?
 - b. Hur ser du att man hanterar ytor som används av flera samtidigt avtalsmässigt?
 - c. Hur ser du att man kan hantera denna kostnaden för digitalisering kontraktsmässigt mellan hyresgäst och fastighetsägare?
6. Har du några övriga reflektioner eller något du vill tillägga?

Bilaga C - Intervjufrågor Embassy of Sharing

1. Vad ser ni för fördelar/synergier med delade ytor?
2. Vilka erfarenheter och “modeller” från delning av ytor använder ni idag som ni vill ta med er till EoS?
 - a. Hur skiljer sig delning av ytor i EoS jämfört med era andra projekt?
3. Kan du berätta lite mer om hur den lokala valutan är tänkt att fungera?
 - a. Hur tror du att den lokala valutan kan underlätta för delning i området? Vad finns det för nytta med denna?
4. Vad är speciellt med uthyrningen i EoS?
 - a. Är det något specifikt i avtalen som skiljer sig eller behöver vara annorlunda?
5. Vilka svårigheter avtalsmässigt upplever ni i EoS?
 - a. Hur tänker ni att avtalen kommer skrivas?
6. Hur har responsen varit sen projektet presenterades? Har många hört av sig som vill vara hyresgäster?
 - a. Hur ser efterfrågan ut för delning av ytor enligt din uppfattning?
 - b. Vilken typ av delning är det som efterfrågas?
 - c. Vilka efterfrågar?
7. Hur upplever ni hyreslagstiftning och momsregler?
 - a. Är det något i den lagstiftningen ni anser behöver ändras?
 - b. Moms i coworking, inte lika problematiskt efter avgörande som kommit. Vad tycker du om senaste avgörandet?
8. Vilka former av samutnyttjande och olika avtalsformer har ni tittat på för EoS?/Hur går tankarna där?
 - a. Tjänstefiering av yta? Hur ser ni på det?
 - b. Vilka hinder/svårigheter?

Former av samutnyttjande:

9. Gemensamma, parallellt samutnyttjande utrymmen
 - a. Har ni några konkreta tankar på hur man kan lösa det avtalsmässigt?
 - b. Tänker ni att det ska finnas med något om de gemensamma ytorna i de hyresspecifika kontrakten eller hur reglerar man tillgång och ansvar för dessa? Hur löser man det bäst avtalsmässigt, både kontraktuellt och kring ersättning?

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

- c. Hur löser man tillgång till exempelvis mötesrummen?

10. Publika ytor

- a. Subventionering av yta och nollhyra?

11. Delad restaurang

- a. Har ni några konkreta planer på hur detta ska gå till? ex kring att dela kök, kyl och kassa, eller ska man ha vars en kassadisk?
- b. Vilka hinder ser ni med denna vision?
- c. Har ni några konkreta tankar på hur man kan lösa en delad restaurang avtalsmässigt?
 - i. Flera aktörer på samma avtal - hur ser det alternativet ut?
 - ii. Hur ser ni på möjligheter med “nyttjanderättsavtal” mot ersättning?
- d. Hur tänker ni kostnad för inventarier ska regleras, vem ska köpa in köksutrustning?
- e. Skulle en restaurang med flera aktörer gå att lösa genom en uthyrning i andrahand?
- f. Ser ni att man kan tjänstefiera ytan för att komma runt momsproblemet?

12. Tidsvakanser och ytvakanser (för olika lokaltyper: kontor, restaurang osv)

- a. Vad finns för möjligheter och problem med det?

13. Andrahandsuthyrning

- a. Hantering av moms?
- b. På vilket sätt krävs det att momsredjan är ren?

Bilaga D - Intervjufrågor övriga aktörer

1. Vad är delning för er?
2. Vilka fördelar/synergier ser ni av att dela?
3. Skulle ni kunna beskriva hur er affärsmodell fungerar?
 - a. Hur säkerställer man att verksamheten går runt?
 - b. Avtal?
4. Hur arbetar ni med samutnyttjande av yta?
5. Hur är formen på uthyrningen när man använder sig av er tjänst - är det alltid som en tjänst eller händer det att ni även skriver vanliga hyresavtal till hyresgästerna? (i andrahand) baserat på de olika paket ni erbjuder.
 - a. Hur regleras ansvar/risk/förpliktelser mellan hyresgäster?
6. Vi har förstått det som uthyrning av lokal för endast vissa tider av dygnet inte utgör ett hyresavtal i lagens mening, är tjänstefiera lösningen enligt dig eller bör det ske en ändring i lagstiftningen?
 - a. Är tjänstefiera en hållbar lösning på lång sikt?
 - b. Finns det några på problem med att "tjänstefiera" ytan?
 - c. Är det något som fastighetsägare också kan börja göra enligt dig?
7. Hur upplever du efterfrågan av samutnyttjande och delning av ytor?
 - a. Civilsamhället vs verksamheter?
 - b. Vilka verksamheter är mest intresserade av detta?
 - c. Vilka verksamheter anser du vara bäst lämpade att samutnyttja?
8. Vilken typ av aktör är vanligtvis era kunder?
 - a. Hör fastighetsägare av sig till er för att hyra ut en vakant lokal?
 - b. Eller det främst förstahandshyresgästen som vill hyra ut delar av lokalen alternativt olika tider på dygnet när de inte använder den? (eller ägare som själv använder lokalen)
9. Vilka fördelar finns det för en fastighetsägare att använda sig av lokaldelningsförmedlare och inte hyra ut lokalyta på egen hand?
10. Vilken aktör anser du är mest lämplig att verkställa/tillhandahålla delade ytor?
 - a. Finns det situationer när fastighetsägare själva kan arbeta med uthyrning av delade ytor?

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

- b. Ser du att en aktör som ni skulle ni kunna fungera som en samarbetspartner för fastighetsägare? Hur skulle ett sådant samarbete kunna se ut?
11. Vilka skulle du säga är drivkrafterna för fastighetsägare att arbeta med delning av ytor?
12. Vilka anser du vara de största problemen som hindrar en större andel samutnyttjande och delande av lokaler?
- a. Hur har ni löst dessa problem?
13. Berätta gärna lite om konceptet ni driver. Hur fungerar samarbetet med fastighetsägaren?
14. Hur löser ni ert koncept avtalsmässigt? (Frågor angående retailkoncept)
- a. Hur benämns avtalet på de som nyttjar ytan?
 - b. Vem står som hyresgäst på lokalen?
 - c. Pop-up lösningen - hur går den till?
De som ställer ut/säljer hos er tillfälligt, skrivs något avtal för det och mellan vilka parter?
 - d. Flexibilitet? Kan man stå mindre än en månad? (Med tanke på att det är en månadskostnad)
 - e. Vad baserar ni kostnaden på och vad ingår då?
 - f. Intäkterna i lokalen, hur fördelas den mellan "era hyresgäster/utställare"?
 - i. Hur fungerar det med kassasystem - är det ett kassasystem och sen redovisas all försäljning?
15. Hur reglerar ni ansvar, är det mellan hyresgäst och hyresvärd eller har hyresgästerna ett avtal mellan varandra också?
16. Hur upplever ni efterfrågan på konceptet?
- a. Händer det att ytorna är vakanta ibland?
17. Använder ni er av några digitala verktyg/hur viktigt är digitalisering?
18. Upplever ni att det finns några hinder i lagstiftning?
- a. Ser ni att något behöver ändras i befintlig lagstiftning för att delning av ytor ska bli vanligare alt att fler former av delning kan uppstå?
19. Hur möjliggör ni delning för de företag som vill dela med sig av sina kontorsytor?
- a. Tecknar ni avtal med de som delar sina lokaler för att ni sedan kan lägga upp de för att boka av er?

Föråldrad lagstiftning och traditionell bransch – hur kan fastighetsbranschen bemöta utmaningarna med delade ytor?

- i. vad är det för typ av avtal i sådana fall och hur ser det ut??
 - b. Hur löser ni ansvarsfrågan - ingår någon försäkring när man hyr via er eller har ni en försäkring?
- 20. Hur upplever du efterfrågan av samutnyttjande och delning av ytor?
 - a. Och de som delar ytor, är det främst någon viss typ av företag som efterfrågar? Är det någon gång fastighetsägare själva som kontaktar er?
- 21. Vilka anser du utgör de största hindrena i fastighetsbranschen för att kunna tillhandahålla delning av ytor och ett samutnyttjande av lokaler?