

Hyresförhandlingsprocessen i handeln

– Skillnader i synsätt mellan fastighetsägare och hyresgäster



Författare:
Berndt Lundgren

Forskningsrapport 2022:9



Forskningsrapport 2022:9
*"Hyresförhandlingsprocessen i handeln
– skillnader i synsätt mellan
fastighetsägare och hyresgäster"*
ingår i Handelsrådets rapportserie.
Rapporten är finansierad av Handelsrådet,
men forskarna är själva ansvariga
för rapportens innehåll.
Publiceringsår 2022.
Grafisk produktion: Fotoskrift AB
Tryck: Typografiska Ateljén AB
www.handelsradet.se
ISBN: 978-91-86508-87-6

Förord

Hyresbildningsprocessen ser ut att vara en objektiv process, men hyresförhandlaren påverkas av en rad subjektiva förväntningar som kan härledas bakåt och framåt i tiden. Detta forskningsprojekt syftar till att öka kunskaperna om vad som påverkar hyresbildningsprocessen för fastighetsbolag och handel. Otillräckliga insikter om vilka faktorer som påverkar hyresförhandlingen kan försämra utvecklingen för båda parter om förhandlingar av hyror resulterar i lägre lönsamhet i handeln och fler vakanser eller mindre förhyrd lokalyta bland fastighetsbolagen.

Forskning om hyresbildningsprocesser handlar vanligen om hur förhandlingar om hyresnivån genomförs, det vill säga vad hyran ska baseras på som fast eller rörlig intäkt och hur hyran ska bestämmas. Fokus här är däremot hur hyresgäster och fastighetsägare skiljer sig åt avseende deras subjektiva uppfattningar om vilka faktorer som har betydelse för hyresbildningsprocessen. Målet med forskningen är att utifrån olika faktorer bredda våra kunskaper om vad som påverkar resultaten i hyresförhandlingar mellan fastighetsbolag och handel. Vidare undersöker vi huruvida aktörernas förväntningar är bakåt- eller framåtblickande, samt i vilken utsträckning utbildningsnivån har en påverkan på skillnaderna i synsätt.

Vår forskning bygger på data som vi har fått genom den enkät som skickades till cirka 420 fastighetsägare och handlare under våren och försommaren 2021. Med en initial svarsfrekvens på drygt 30 procent kunde slutligen ett hundratal svar användas i våra modeller. Vi använder och presenterar resultat utifrån två metoder, dels faktoranalys, dels logistisk regression. Vår studie visar övergripande att det finns skillnader i synsätt mellan fastighetsägare och hyresgäst, framför allt avseende den ekonomiska aktiviteten, fastighetsvärde och vakanser. Det finns även skillnader i förtroendet för motparten. Vi finner också att fastighetsägarna i högre grad har framåtblickande förväntningar, medan hyresgästernas förväntningar oftare är bakåtblickande, vilket också kunde förväntas utifrån rådande konjunkturläge. Slutligen konstaterar vi att respondenter med högre utbildningsnivå fäster större betydelse för några av faktorerna i faktoranalysen.

De kvantitativa studierna har utförts av Berndt Lundgren och Cecilia Hermansson. Vidare har Filip Gyllenberg och Johan Koppfeldt bidragit med kvalitativa studier i form av djupintervjuer av utvalda hyresgäster och fastighetsägare.

Vi vill tacka Handelsrådet för förtroendet och det ekonomiska stödet samt vår styrgrupp bestående av Nathalie Brard, Monica Bruvik, Elisabet Elmsäter Vegsö, Tomas Ernhagen, Gabrielle Gjerswold, Shadé Jalali, Thomas Kling och Lina Sabadello för värdefulla inspel under projektets gång. Utan ert stöd hade resultaten inte nåtts.

Stockholm, oktober 2022

Berndt Lundgren, Projektledare, Kungliga Tekniska Högskolan

Sammanfattning

Inledning

Fokus för det här forskningsprojektet *Hyresförhandlingsprocessen i handeln – skillnader i synsätt mellan fastighetsägare och hyresgäster* är kunskap om faktorer som har betydelse i hyresförhandlingsprocessen. Mer specifikt handlar det om vilka subjektiva uppfattningar som påverkar de två parterna fastighetsägare och hyresgäster när hyror förhandlas. Målet med projektet är således att bredda våra kunskaper om vad som påverkar hyra vid hyresförhandlingar. Forskningen utförs både med hjälp av logistisk regression och med faktoranalys för att fånga upp olika perspektiv på samma data från en enkät utskickad våren 2021. Enkätsvaren kommer från cirka 420 fastighetsägare (hyresvärdar) och handlare (hyresgäster).

Projektet vill besvara följande forskningsfrågor:

- Vilka faktorer påverkar hyresbildningsprocessen enligt hyresvärdar och hyresgäster?
- Är parternas subjektiva förväntningar på faktorer som påverkar hyra bakåt- eller framåtblickande?
- Påverkar skillnader i utbildningsnivåer bedömningen av vilka faktorer som är viktiga i hyresbildningsprocessen?



Resultat

Den logistiska regressionen visar tydligt att fastighetsägarna är mer framåtblickande i termer av hur branschen ska utvecklas, samtidigt som hyresgästerna är mer bakåtblickande och fäster större vikt i hur branschen har utvecklats samt de nuvarande hyresnivåerna. Detta resultat gäller utifrån förväntningar om att konjunkturen stärks, och resultatet skulle kunna vara annorlunda i ett läge när konjunkturen förväntas försvagas. Hyresgästerna i handeln har valt att fästa större vikt i hyresförhandlingen på fastighetsvärden och lokalvakanser än fastighetsägarna, vilket skulle kunna förklaras av att de uppfattar att strukturella förändringar utifrån digitalisering och pandemi pressar fastighetsvärden och att detta dämpar hyresnivåerna. Fastighetsägarna, däremot, fäster större vikt vid att det finns ankarhyresgäster i omgivningen, något som skulle kunna gynna dem utifrån att det skapar ett uppåtryck på hyresnivåerna. Den logistiska regressionen visar också att det finns signifikanta skillnader mellan fastighetsägarna och hyresgästerna när det gäller förtroendet för motparten som individ. Förtroende för lagar och regelverk synes vara lika stort, och förtroende för motparten som organisation.

Den partiella analysen och den logistiska regressionen visar att hyresgästerna inte har samma förtroende för motparten som individ som tvärtom.

Faktoranalysen resulterar i att enskilda variabler grupperas till sju olika faktorer. Vi finner att fastighetsägare och hyresgäster lägger olika vikt på faktorerna regional- och branschtillväxt, e-handel, kundfokus samt förtroende. Dessa påverkar den förhandlade hyran i statistisk signifikant högre grad fastighetsägare jämfört med hyresgäster. För faktorn BNP-tillväxt, hyra och vakanser, extern information kan vi inte hitta signifikanta skillnader utan här värderas faktorerna lika. Beträffande skillnader i utbildningsnivåer finner vi att utbildning ger skillnad för faktorerna regional- och branschtillväxt, e-handel, kundfokus. För övriga fyra faktorer finner vi ingen skillnad i utbildningsnivåer.

Slutsatser

Vi ser flera implikationer för parterna i hyresbildningen inom handeln. Resultaten kring om aktörerna är framåtblickande eller bakåtblickande talar för att parterna kan dra nytta av att enas kring en gemensam konjunkturbild innan hyresförhandlingar inleds. Parterna delar redan idag en gemensam syn om att modellerna för hyresbildningen ständigt behöver utvecklas i takt med att strukturella utmaningar tilltar. Faktorer som fastighetsägare och hyresgäster värderar olika leder troligen till svårigheter att komma överens vid en hyresförhandling. Av den anledningen kan kommunikation inför hyresförhandlingen förbättras. Avsikten är att göra förhandlingen mer transparent och förutsägbar. Att dela information mellan parterna kring den strukturella utvecklingen skulle då kunna gynna förhandlingarna.

Resultaten kring om aktörerna är framåtblickande eller bakåtblickande talar för att parterna kan dra nytta av att enas kring en gemensam konjunkturbild innan hyresförhandlingar inleds.

Innehåll

1	Bakgrund och syfte	7
2	Tidigare litteratur	9
2.1	Olika faktorer som påverkar hyresbildningsprocessen	9
2.2	Bakåt- och framåtblickande förväntningar	11
2.3	Utbildningens betydelse för hur synsätt kring hyresbildningsprocessen skiljer sig åt mellan parterna	11
3	Data och metoder	12
4	Faktorer som skiljer sig åt mellan parterna	16
5	Konjunkturuppgång – parternas förväntningar	20
6	Strukturella faktorer – fastighetens betydelse	22
7	Förtroendet mellan parterna	23
8	Utbildningsnivåns påverkan på skillnader i synsätt	24
9	Slutsatser och diskussion	25
9.1	Slutsatser från faktoranalysen	25
9.2	Slutsatser från logistiska regressionen	25
9.3	Avslutande diskussion	26
	Referenser	27
	Appendix	31

Bakgrund och syfte

Den fysiska handeln utmanas av digitaliseringen när alltfler kunder väljer näthandel framför besök i butiker. Det finns emellertid stora skillnader i påverkan mellan olika typer av varuhandel beroende på bland annat produkt, butikens lokalisering och anknytning till kedjor samt val att arbeta med omnikanaler. Samtidigt har även pandemi och klimatomställning bidragit till att utmana delar av den fysiska handeln. Bakgrunden till denna studie är sålunda att både marknads- och strukturutveckling har försvårat hyresförhandlingar mellan fastighetsägare och handlare på senare tid.

Forskning om hyresbildningsprocessen handlar vanligen om hur olika faktorer påverkar utbudet och efterfrågan för affärers, butikers, galleriors och externa handelsplatsers aktiviteter (Benjamin, Jud och Winkler, 1998; Ibanez och Pennington-Cross, 2011; Yang med flera, 2021) eller hur utbudet och efterfrågan påverkar marknadsutvecklingen, butikens design och lokaliseringen av butiken (Simans och Guidray, 1992; Hendershott, MacGregor och White, 2002).



Marknadsutvecklingen påverkar fastighetssektorn genom hyresintäkterna från hyresgästerna (Gentler, Miller, Clayton och Eichholts, 2013). Eftersom hyreskontrakt ofta är skrivna på flera år får marknadsutvecklingen vanligen inte en omedelbar effekt på hyrorna och fastighetssektorn, och lokalvakanserna kan döljas och endast påverka hyresbildningen om de kritiska drivkrafterna fortsätter att ge effekt (Englund, Gunnelin, Hendershott och Söderberg, 2008). Den strukturella utvecklingen påverkar både fastighetsägare och hyresgäster utifrån långsiktiga trender påverkan på kundernas beteenden, såsom urbanisering (Coleman, 2007; Rao, 2020), digitalisering inklusive e-handel (Baen, 2000; Miller, 2000; Pilkington, 2019) och hållbarhet (Ruiz-Real, Uribe-Toril, Gazquez-Abad och Valenciano, 2019).

Bakgrunden till denna studie är sålunda att både marknads- och strukturutveckling har försvårat hyresförhandlingar mellan fastighetsägare och handlare på senare tid.

Den strukturella utvecklingen har även påverkat själva hyresbildningsprocessen. Från de fasta hyreskontrakten har en utveckling skett där dessa kombineras med en andel av omsättningen så att riskerna delas mellan fastighetsägare och hyresgäster.

Fastighetsägare kan även få del av en andel av e-handeln (Baen, 2000; Miller, 2000, Wheaton, 2000, Pretorius och Cloete, 2020; Monden, Takashima och Zenny, 2021).

Detta forskningsprojekt syftar till att öka kunskaperna om faktorer som påverkar hyresbildningsprocessen för fastighetsägare och handel. Studien studerar eventuella skillnader mellan parterna vad gäller vilka faktorer de lyfter fram som viktiga för hyresförhandlingen. Dessa faktorer kan ta sin utgångspunkt i marknadsutveckling och strukturell utveckling. Studien utgår från att hyresgästen fokuserar på faktorer som dämpar hyresutvecklingen och fastighetsägaren fokuserar på faktorer som stärker hyresutvecklingen. Utifrån förväntningar om en allt starkare konjunktur efter pandemin är hypotesen att fastighetsägare borde vara framåtblickande och hyresgästerna bakåtblickande (se till exempel Lucas, 1972 samt Hubert och Mirza, 2019).

Med utgångspunkt från bland andra Huffman (1974) och Brooks och Williams (2022) är vår hypotes också att utbildningsnivån har betydelse i hyresförhandlingarna. Vi undersöker därför om det finns skillnader mellan respondenternas olika utbildningsnivåer beträffande faktorer som bedöms vara viktiga vid en hyresförhandling.

Tidigare litteratur

I denna studie undersöker vi skillnader i synsätt mellan fastighetsägare och hyresgäst avseende olika faktorerers betydelse för hyresförhandlingsprocessen. Vi undersöker också om parternas förväntningar är bakåt- eller framåtblickande. Slutligen studerar vi om utbildningsnivån påverkar skillnaderna i deras synsätt.

Nedan följer en översikt av forskningslitteraturen och relevant teori gällande dessa tre områden. Merparten av forskningen inom hyresbildning för kommersiella fastigheter publicerades i mitten av 1990-talet och början av 2000-talet och fokuserade på påverkande faktorer för butikshyra ur ett fastighetsägarperspektiv. Resultaten är fortfarande relevanta och har inverkan på hyresnivåer i hyresförhandlingsfasen.

2.1 Olika faktorer som påverkar hyresbildningsprocessen

Hyresbildningen påverkas av många olika faktorer, som alla påverkar utbudet och efterfrågan för affärers, butikers, galleriors och externa handelsplatsers aktiviteter (Benjamin, Jud och Winkler, 1998; Ibanez och Pennington-Cross, 2011; Yang med flera, 2021). Faktorerna kan också indelas i kategorier utifrån hur de påverkar fastighetssektorn och handeln, såsom marknadsutvecklingen, butikens design och lokaliseringen av butiken (Simans och Guidray, 1992; Hendershott, MacGregor och White, 2002).

Vi delar in faktorerna i två grupper, dels marknadsutvecklingen som inkluderar konjunkturen, dels den strukturella utvecklingen som innehåller långsiktiga trender och särskilda händelser, såsom digitalisering (e-handel), klimatomställning och pandemin.

Marknadsutvecklingen har en direkt påverkan på handeln utifrån kundernas efterfrågan och en indirekt påverkan på fastighetssektorn genom hyresintäkterna från hyresgästerna (Gentler, Miller, Clayton och Eichholts, 2013). En lågkonjunktur dämpar aktiviteten i handeln vilket medför ett nedåtryck på hyrorna (Davies, 2000; Raslanas och Lukosiene, 2013). Under en djupare lågkonjunktur, en recession, ökar antalet lokalvakanser, vilket också dämpar hyresutvecklingen (Benjamin, Jud och Winkler, 1998; Hendershott med flera, 2002; Liang och Wilhelmsson, 2011). Eftersom hyreskontrakt ofta är skrivna på flera



år får marknadsutvecklingen vanligen inte en omedelbar effekt på hyrorna och fastighetssektorn, och lokalvakanserna kan döljas och endast påverka hyresbildningen om de kritiska drivkrafterna fortsätter att ge effekt (Englund, Gunnelin, Hendershott och Söderberg, 2008).

Den strukturella utvecklingen påverkar både fastighetsägare och hyresgäster utifrån långsiktiga trender påverkan på kundernas beteenden, såsom urbanisering (Coleman, 2007; Rao, 2020), digitalisering inklusive e-handel (Baen, 2000; Miller, 2000; Pilkington, 2019) och hållbarhet (Ruiz-Real, Uribe-Toril, Gazquez-Abad och Valenciano, 2019). Pandemin har dessutom påskyndat den digitala transformationen i handeln, och särskilt den fysiska handeln med kläder och skor har påverkats negativt, medan e-handeln har gynnats (Kim, 2020; Pantano, Pizzi, Sharpi och Dennis, 2020).

Den strukturella utvecklingen har även påverkat själva hyresbildningsprocessen. Från de fasta hyreskontrakten har en utveckling skett där dessa kombineras med en andel av omsättningen så att riskerna delas mellan fastighetsägare och hyresgäster. Fastighetsägare kan även få del av en andel av e-handeln, och denna i likhet med den som fås av hela omsättningen kallas ”the percentage” (Baen, 2000; Miller, 2000, Wheaton, 2000, Pretorius och Cloete, 2020; Monden, Takashima och Zenny, 2021). Hyreskostnader kan inkludera en bashyra, men även fastighets- och företagsskatter, försäkringar, avskrivningar och amorteringar, och om dessa totala kostnader relateras till försäljningen uttrycks detta som ”Occupancy Cost Ratio, OCR”. En hög OCR ökar risken för att hyresgästen lämnar lokalen, men att hitta den optimala OCR är svårt, inte minst som OCR skiljer sig åt för olika delar av handeln där den vanligen är lägre för livsmedelshandeln än sällanköpshandeln.

Hyresbildningen påverkas av många olika faktorer, som alla påverkar utbudet och efterfrågan för affärs-, butikers, galleriors och externa handelsplatsers aktiviteter.

Lokalens placering har betydelse för hyresläget (Hardin och Carr, 2006). Förutsättningarna skiljer sig åt för lokaler i stora, medelstora och små städer (Ibanez och Pilkington-Cross, 2013), om lokalerna ligger i gatumiljö, i shoppingcentra eller externa handelsplatser och om lokalen är designad med hög kvalitet (Liang och Wilhelmsson, 2011; Nase, Berry och Adair, 2013). Mixen av hyresgäster kan öka kundflödet, vilket i sin tur kan höja hyresnivån (Zhang, van Duijn och van der Visit, 2020), och att kunna attrahera en ankarhyresgäst kan öka omsättningen för omkringliggande butiker (Gatzlaff, Sirmans och Diskin, 1994; Konishi och Sandfort, 2003).

Av betydelse för hyresbildningen är också hur själva förhandlingen utförs och i fokus för denna studie finner vi förtroende (Roberts, Merrilees, Herington och Miller, 2010). Förtroendet kan följas upp på tre nivåer, såsom förtroende på institutionell nivå, det vill

säga för lagar, regler och institutioner samt förtroende för motparten som organisation och som individ.

Hypoteserna i studien kan sammanfattas i att hyresgästen fokuserar på faktorer som dämpar hyresutvecklingen och fastighetsägaren fokuserar på faktorer som stärker hyresutvecklingen.

2.2 Bakåt- och framåtblickande förväntningar

Utifrån dessa hypoteser och i detta läge av förväntningar om en allt starkare konjunktur efter pandemin borde fastighetsägare vara framåtblickande och hyresgästerna bakåtblickande. I förhandlingssituationer, såsom förhandlingar om priser, löner och hyror, liksom i penningpolitiken, brukar aktörer definieras som att de har endera bakåt- eller framåtblickande förväntningar (se exempelvis Lucas, 1972; Blanchard, 1978; Ball, 2000, Lindé, 2001, Hubert och Mirza, 2019). Vi använder denna teori för att undersöka hur aktörerna i hyresbildningsprocessen säger sig agera.

2.3 Utbildningens betydelse för hur synsätt kring hyresbildningsprocessen skiljer sig åt mellan parterna

Påverkar utbildningsnivåer hur hyresvärdar och hyresgäster väljer att fokusera på olika faktorer under hyresförhandlingarna? Enligt Huffman (1974) är beslutsfattande positivt relaterat till utbildningsnivån. Beslutsfattare med högre utbildning uppfattar snabbare förändringar och anpassar sitt beslutsfattande snabbare. Brooks och Williams (2022) fann att respondenter som står inför ett beslut att sälja eller behålla sina investeringar i en nedgång i ekonomin beror på deras högsta utbildningsgrad. Respondenter med högre utbildning korrelerade positivt med att behålla sina investeringar i en nedgång i ekonomin. Enligt Jamshidinavid, Chavoshani och Amiri (2012) finns skillnader beroende på utbildningsnivå där de som har en högre utbildningsnivå är mer trygga i sitt beslutsfattande. Positiva samband finns mellan utbildningsnivån och graden av tolerans för risker (Chang, DeVaney och Chiremba, 2004). Med utgångspunkt från att utbildningsnivån kan få betydelse vid beslut vid en hyresförhandling undersöker vi om skillnader finns mellan hyresvärdar och hyresgäster beträffande faktorer som bedöms vara viktiga vid en hyresförhandling.

3

Data och metoder

Data samlades in från fastighetsägare och hyresgäster genom en webbaserad enkätundersökning. Vi fick register över respondenter från HUI Research, Svensk Handel och Unionen. Enkäten skickades till 421 fastighetsägare och hyresgäster i början av maj 2021, med flera påminnelser veckorna som följde. Totalt antal svarande uppgick till 156, varav 57 var fastighetsägare och 99 var hyresgäster, och svarsfrekvensen uppgick därmed till 37 procent. I våra modeller användes 106 respektive 97 svar, vilket reducerar svarsfrekvensen till följd av att inte alla respondenter besvarat samtliga frågor.

Logistisk regression

En av metoderna vi använder är en logistisk regression. Den används för att bedöma skillnader mellan de två parterna, det vill säga fastighetsägare och hyresgäster. Den beroende variabeln i regressionen är den roll aktören har i hyresförhandlingen, och vi har satt denna ”roll” till 1 om aktören är fastighetsägare, och 0 om den är hyresgäst. Genom att använda oberoende variabler som kan karaktärisera om rollen är fastighetsägare eller hyresgäst får vi fram skillnaderna mellan parterna.

De oberoende variablerna utgår från de frågor vi ställt. I tabell 1 ser vi samtliga dessa variabler som utgår från frågorna i enkäten. Här finns också en rad kontrollvariabler, såsom ålder, kön, utbildning, erfarenhet, lokalens yta och placering, och så vidare.

Avseende de oberoende variablerna har vi ställt frågor där respondenterna får ta ställning till ett antal ställningstaganden, till exempel ”Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP vuxit under året som gått”, eller ”Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP förväntas utvecklas under året som kommer”. Respondenten kan svara på en skala som sträcker sig från 1 (håller inte alls med) till 7 (håller fullständigt med). De ger deras subjektiva uppfattningar om vad som påverkar den förhandlade hyran.

I tabell 1 syns medelvärden för respektive oberoende variabel och kontrollvariabel, samt minimi- och maximivärden. Det högsta medelvärdet, det vill säga den faktor som åtnjuter störst betydelse hos båda parterna, är lokalens placering, följt av den nuvarande hyresnivån, ankarhyresgäst, branschens utveckling under året som gått, hyresgäst-mixen, branschens utveckling under året som kommer samt kundbeteende. Minst betydelse anser parterna vara BNP:s utveckling och e-handeln, vilka är variabler som är mer distanserade från den fysiska lokala butikens situation. Med hjälp av de metoder som beskrivs här undersöker vi skillnaderna mellan de två grupperna i hur de ser på betydelsen av faktorerna.

Tabell 1. Variabler som undersökts, inklusive medel- och medianvärden, min- och maxvärden.

Variabel	Medelvärde	Standard- avvikelse	Median	Min	Max
Roll	0,4227	0,4966	0	0	1
BNP bakåtblickande	3,4124	1,4843	4	1	7
GNP framåtblickande	3,4536	1,4579	4	1	7
Region bakåtblickande	4,0825	1,3744	4	1	6
Region framåtblickande	4,1959	1,4042	5	1	6
Bransch bakåtblickande	4,7113	1,4065	5	1	7
Bransch framåtblickande	4,6392	1,3005	5	1	7
E-handel bakåtblickande	3,7423	1,5019	4	1	7
E-handel framåtblickande	3,7732	1,5241	4	1	7
Vakanser bakåtblickande	4,3814	1,4101	5	1	7
Vakanser framåtblickande	4,3814	1,4394	5	1	7
Fastighetsvärdet	4,3918	1,3886	5	1	7
Lokalens placering	5,7423	1,0828	6	1	7
Nuvarande hyresnivå	5,1134	1,1626	5	1	7
OCR:s betydelse	4,3402	1,4426	5	1	7
Kundbeteende	4,5773	1,3756	5	1	7
Ankarhyresgäster	4,7113	1,1811	5	1	7
Hyresgästmix	4,6495	1,2336	5	1	7
Förtroende lagar och regelverk	4,9176	1,2556	5	1	7
Förtroende organisation	3,9897	1,3110	4	1	7
Förtroende individ	3,9588	1,2903	4	1	7
Ålder	48,47	10,41	50	30	74
Kön	0,3093	0,4646	0	0	1
Utbildning	3,0206	0,7214	3	2	4
Erfarenhet	4,0825	1,2472	4	1	6
Typ av butik	1,7320	0,6999	2	1	3
Stadens storlek	1,4948	0,6312	1	1	3
Kontraktslängd	3,6392	0,8562	3	1	6
Uthyrd yta (kvm)	2,8454	1,5635	3	1	10
Nuvarande OCR	5,0825	3,6761	4	1	13
Coronaeffekt	2,3644	1,2380	2	1	5
Hyresrabatt	1,1750	0,8165	1	1	2

Kontrollvariablerna inkluderar ålder, kön, utbildning och erfarenhet hos förhandlarna samt uppgifter om lokalen och dess omgivning, hyreskontraktets längd och innehåll. Vidare finns uppgifter om hur pandemin påverkat aktören samt om hyresrabatter har givits eller tagits emot. Förhandlarnas ålder är i genomsnitt 48 år, varierande från 30 till 74 år. Knappt sju av tio av förhandlarna är män. Avslutad utbildning indelas i fyra kategorier, det vill säga grundskola, gymnasium, 3–4 års universitetsutbildning och universitetsutbildning på 5 år eller längre. Genomsnittet är 3–4 års universitetsutbildning. Erfarenheten sträcker sig i sex kategorier mellan 1 och 25 år, med ett genomsnitt på 7–15 år.

Lokalens yta är indelad i tio kategorier från 150 kvm till 10 000 kvm eller större. Genomsnittet är 300–999 kvm (kategori 3). Lokalen finns placerad i gatunivå, shoppingcentrum och externa handelsplatser, varav 40–45 procent i de två förstnämnda och

15 procent i den sistnämnda. Lokalerna ligger främst i storstäder (56 procent i Stockholm, Göteborg, Malmö och Uppsala), medelstora städer (39 procent) och småorter (7 procent). OCR mäts i tolv kategorier, från <2 procent till >50 procent. Genomsnittet ligger inom intervallet 5–15 procent. Kontraktslängden varierar i sex kategorier från <1 år till >5 år samt tills vidare, med ett genomsnitt på 2–3 år.

Vi undersöker först hur faktorerna värderas med att studera genomsnittet för varje variabel. Därefter undersöker vi skillnaderna mellan hur fastighetsägare och hyresgäster värderar faktorernas betydelse för hyresbildningsprocessen. Ett t-test visar om skillnaderna är statistiskt signifikanta.



Därefter utför vi logistiska regressioner med roll som beroende variabel. Först inkluderar vi endast kontrollvariablerna, därefter endast de oberoende variablerna och till sist samtliga variabler. Varje variabel som visar signifikans kan inta en positiv eller negativ koefficient. En positiv koefficient visar att ett högre steg på den sjugradiga skalan av oberoende variabler ger en högre sannolikhet för att rollen är fastighetsägare, och en negativ koefficient ger en lägre sannolikhet för att rollen är fastighetsägare (eller högre sannolikhet att rollen är hyresgäst).

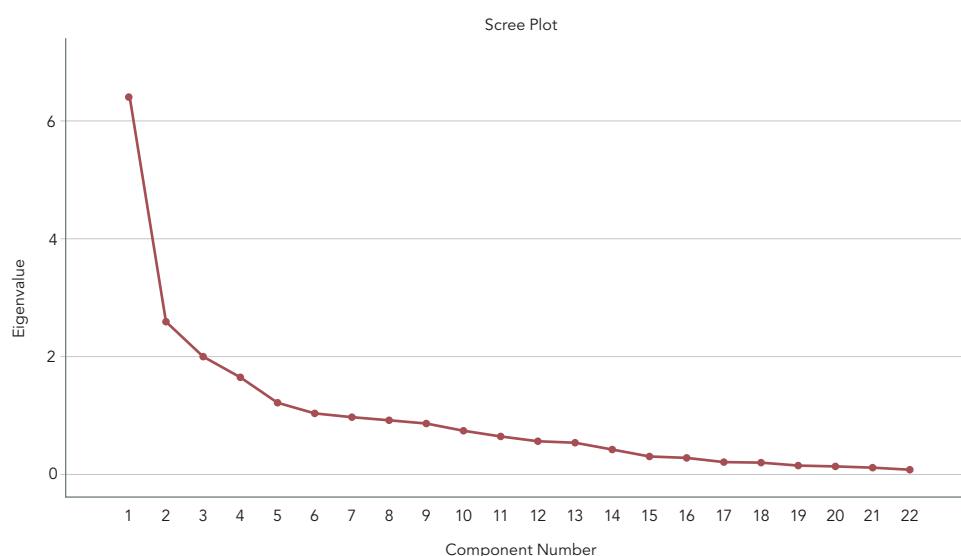
Vi genomför robusthetstest genom att reducera modellen och ta bort variabler med hög multikollinearitet (det vill säga hög korrelation mellan flera variabler). Vidare sätter vi samman variabler till faktorvariabler för att se om skillnaderna står sig. Ett sätt att utvärdera modellen är att se hur modellen fungerar i jämförelse med en gissning, det vill säga 50 procents chans att rollen är fastighetsägare eller hyresgäst. Vår modell har 94 procents chans, och korrekta klassificerade observationer uppgår till 83 procent.

Principalkomponentanalys

En annan metod som vi använder är principalkomponentanalys (eng. principal component analysis, PCA), (Berry, 1971; Kline, 1994; Knox och Pinch, 2006; Tabachnick och Fidell, 2014). PCA är en form av faktoranalys.

Anledningen till valet av denna metod är vi är intresserade att upptäcka vilka oberoende faktorer som bildas från den mängd variabler som vi har fått från litteraturstudien och genom intervjuer som vi har genomfört. Syftet med att använda PCA och statistiska tester är att avslöja skillnader som kan finnas mellan hyresvärdar och butikshyresgäster. Denna typ av analys är utforskande till sin natur och används ofta för att undersöka om ett underliggande mönster finns i en uppsättning data (Berry, 1971; Knox och Pinch, 2006).

PCA tillåter oss att minska antalet variabler som till synes är okorrelerade till att bilda ett mindre antal huvudkomponenter som förklarar variansen i vårt datamaterial. Enligt Tabachnick och Fidell (2014) speglar faktorer underliggande processer vilket skapar korrelationer mellan variablerna. Så kallade egenvärden plottas vilket gör det möjligt att avgöra hur många variabler som kan grupperas till ett antal faktorer, se figur 1. PCA är dock inte problemfri och en av nackdelarna är svårigheter att testa lösningen som vi kan göra i en regressions- och logistisk analys. Ett annat problem är det oändliga antalet tillgängliga rotationer. PCA är med beaktande av dess brister ett effektivt verktyg för datareduktion i de tidiga stadierna av forskning för att undersöka korrelationer mellan variabler (Kline, 1994).



Figur 1. Den roterade faktor strukturen och möjliga faktorer.

Genom att reducera antalet variabler blir det enklare att samtala om ett mindre antal faktorer istället för att diskutera enskilda variabler (frågor i enkäten) och hur dessa faktorer bedöms påverka hyran ur ett fastighetsägar- och hyresgästperspektiv. I figur 1 ser vi att fyra till fem faktorer definitivt bildas och möjligen två till som gör antalet möjliga faktorer till sju stycken. Den kompletta faktorlösningen finns i tabell 1A. Statistiska resultat finns i tabell 2A.

4

Faktorer som skiljer sig åt mellan parterna

När det gäller faktoranalysen analyserar vi skillnader i medelvärden för faktorer med hjälp av oberoende t-tester. Vi finner här att fastighetsägare och hyresgäster lägger olika vikt på fyra av de sju faktorer som finns i vår studie. Hyresvärdarna håller i högre grad med på en 7-gradig likert-skala att faktorer som rör regional och branschtillväxt, e-handel, kundfokus samt förtroende påverkar den förhandlade hyran i statistisk signifikant högre grad för fastighetsägare jämfört med hyresgäster. För faktorn BNP-tillväxt, hyra och vakanser, extern information kan vi inte hitta signifikanta skillnader. Det betyder att fastighetsägare och hyresgäster lägger samma vikt vid dessa under hyresförhandlingarna.

Statistiska resultat visar att fastighetsägare har ett signifikant högre medelvärde på faktorn Regional och branschtillväxt då medelvärdet är 4,70, ($t = 2,22^{**}$), jämfört med hyresgästers medelvärde på 4,26. Eftersom deras medelvärden skiljer sig markant åt kommer hyresvärdar sannolikt att värdera Regional och branschtillväxt högre än hyresgästerna under en hyresförhandling.

Vi finner signifikant skillnad i medelvärden även för faktorn e-handel. För fastighetsägare är medelvärdet 4,14 och för hyresgäster är medelvärdet 3,45 ($t = 2,66^{**}$). Frågorna rörande e-handel i enkäten är ställda för att fånga om den förhandlade hyran påverkas av utvecklingen av e-handeln under det gångna året samt innevarande och nästa år. Skillnader i medelvärden visar att hyresvärdar anser att så är fallet i högre utsträckning än hyresgäster.

Det finns också betydande skillnader mellan parterna för faktorn Kundfokus. Fastighetsägare har medelvärdet 4,92, och hyresgäster har medelvärdet 4,51, ($t = 2,16^{**}$). Frågorna i enkäten är utformade för att fånga upp om den förhandlade hyran påverkas av förändringar i konsumentbeteende och närhet till ankarhyresgäster samt av hyresgästmixen. Skillnader indikerar att hyresvärdar sannolikt kommer att värdera faktorn kundfokus högre än hyresgästerna under en hyresförhandling.

Det upplevda förtroendet mellan hyresvärdar och hyresgäster i samband med hyresförhandlingar visar också signifikanta skillnader. Fastighetsägare har medelvärdet 4,59 och hyresgäster har medelvärdet 4,13, ($t = 2,28^{**}$). Frågorna i frågeformuläret är utformade för att fånga förtroende mellan parterna baserat på lagar och regelverk; motparten som organisation samt förtroende för hur motparten som individ förhandlar hyror för det gemensamma bästa. Dessa tre nivåer bildar faktorn Förtroende. Skillnader

i medelvärden visar att hyresvärdar i genomsnitt har ett högre förtroende som helhet än hyresgäster.

Det är också möjligt att studera varje oberoende variabel var för sig. Ett t-test hjälper oss att undersöka hur varje variabls betydelse skiljer sig åt mellan parterna. I tabell 2 visas de variabler som signifikant skiljer sig åt på upp till tio procents signifikansnivå. Ett negativt värde indikerar att hyresvärden fäster större betydelse, medan ett positivt värde indikerar att hyresgästen fäster större betydelse för variabeln. Med några få undantag är medelvärdet som framkommer för fastighetsägaren högre än det som redovisas för hyresgästen.

Tabell 2. Skillnader i variablers medelvärden mellan hyresvärd och hyresgäst.

Variabel	Hyresvärd medelvärde	Hyresgäst medelvärde	Skillnader i medelvärde	Standardfel	t-värde
BNP bakåtblickande	3,5854	3,2857	-0,2997	0,3051	-0,9820
BNP framåtblickande	3,6098	3,3393	-0,2705	0,2999	-0,9017
Region bakåtblickande	4,3171	3,9107	-0,4064*	0,2809	-1,4466
Region framåtblickande	4,4390	4,0179	-0,4212*	0,2869	-1,4680
Bransch bakåtblickande	4,9269	4,5536	-0,3733*	0,2881	-1,2957
Bransch framåtblickande	5,0732	4,3214	-0,7517***	0,2574	-2,9204
E-handel bakåtblickande	4,0976	3,4821	-0,6154**	0,3038	-2,0255
E-handel framåtblickande	4,2439	3,4286	-0,8153***	0,3036	-2,6855
Vakanser bakåtblickande	4,3902	4,3750	-0,0152	0,2914	-0,0523
Vakanser framåtblickande	4,1463	4,5536	0,4072*	0,2945	1,3830
Fastighetsvärde	4,0244	4,6607	0,6363**	0,2794	2,2774
Lokalens placering	5,9024	5,6250	-0,2774	0,2219	-1,2502
Nuvarande hyresnivå	4,8049	5,3393	0,5344**	0,2339	2,2850
OCR:s betydelse	4,3414	4,3393	-0,0022	0,2981	-0,0073
Kundbeteende	4,8780	4,3571	-0,5209**	0,2792	-1,8659
Ankarhyresgäster	5,0244	4,4821	-0,5422**	0,2376	-2,2821
Hyresgästmix	4,8780	4,4821	-0,3959*	0,2516	-1,5734
Förtroende lagar och regler	5,0976	4,7857	-0,3118	0,2574	-1,2113
Förtroende organisation	4,3902	3,6964	-0,6938***	0,2614	-2,6547
Förtroende individ	4,2683	3,7321	-0,5361**	0,2609	-2,0552
Ålder	46,66	49,80	3,14*	2,1267	1,4789
Kön	0,2927	0,3214	0,0287	0,0960	0,2996
Utbildning	3,1951	2,8929	-0,3023**	0,1458	-2,0733
Erfarenhet	4,0732	4,0892	0,01612	-0,2577	0,0625
Typ av butik	1,8537	1,6429	-0,2108*	0,1430	-1,4742
Stadens storlek	1,4878	1,5000	0,0122	0,0641	0,0935
Kontraktslängd	3,8537	3,4821	-0,3715**	0,17271	-2,1506
Uthyrd yta (kvm)	3,0732	2,6786	-0,3946	0,3205	-1,2312
Nuvarande OCR	5,2927	4,9286	-0,3641	0,7586	-0,4799
Coronaeffekt	2,5122	2,2143	-0,2979	0,2528	-1,1786
Hyresrabatt	1,0244	1,1250	0,1006**	0,05619	1,7904

Signifikansnivå (* = 10%, ** = 5%, *** = 1%) indikerar skillnad i medelvärde < eller > 0.

På 1-procentsnivå är skillnaderna signifikanta för variablerna branschen framåtblickande, e-handeln framåtblickande, förtroende för motparten som organisation.

På 5-procentsnivå är skillnaderna signifikanta för variablerna e-handeln bakåtblickande, fastighetsvärdet, den nuvarande hyresnivån, konsumentbeteende, ankarhyresgäster och förtroende för motparten som individ.

På 10-procentsnivå är skillnaderna signifikanta för variablerna framåt- och bakåtblickande regional utveckling, vakanser och hyresgästmixen.

Bland kontrollvariablerna finns det signifikanta skillnader mellan grupperna för ålder, utbildning, typ av butik och kontraktslängd.

Genom att använda kontrollvariablerna i den logistiska regressionen kontrollerar vi för olikheter som finns, och får på så sätt ett bättre mått på vad som verkligen skiljer i avseende av de oberoende variablerna. Det är således en fördel att inkludera både oberoende och kontrollvariabler i en logistisk regression för att undvika att de olika förutsättningarna påverkar resultatet. Se tabell 3.

I den modell som har samtliga variabler inkluderade framkommer att de variabler som visar signifikanta skillnader kan summeras till att hyresgästen i större utsträckning är bakåtblickande i fråga om branschens utveckling, medan fastighetsägaren är framåtblickande. Hyresgästen tar i större utsträckning fasta på hur vakanserna kommer att utvecklas samt fastighetsvärdets utveckling än fastighetsägaren. Vidare fokuserar hyresgästen i större utsträckning än sin motpart på den nuvarande hyresnivån, medan fastighetsägaren fäster större vikt vid ankarhyresgäster än sin motpart. Slutligen finner vi att fastighetsägaren har större förtroende för sin motpart som individ än vad hyresgästen har.

Även efter robusthetstest framkommer att dessa resultat står sig väl. Frågan om förtroende kräver fler studier där frågor ställs som också förklarar de resultat vi får av något lägre förtroende bland hyresgästerna. Se vidare under avsnitt 7.

Tabell 3. Logistisk regression med kontrollvariabler, oberoende variabler samt samtliga variabler.

Beroende variabel: Roll	(1) Kontrollvariabler	(2) Oberoende variabler	(3) Alla variabler
BNP bakåtblickande		-0,1467 (0,5257)	-0,1043 (0,4785)
BNP framåtblickande		0,3216 (0,5117)	0,6878 (0,5383)
Region bakåtblickande		-0,4639 (0,5106)	-0,1391 (0,7653)
Region framåtblickande		0,5433 (0,5075)	0,3319 (0,9106)
Bransch bakåtblickande		-0,6006 (0,3727)	-2,0163** (0,9684)
Bransch framåtblickande		1,0311** (0,5212)	1,5457* (0,8545)

Beroende variabel: Roll			
	(1)	(2)	(3)
	Kontrollvariabler	Oberoende variabler	Alla variabler
E-handel bakåtblickande		-0,5227 (0,4510)	-0,1279 (0,5213)
E-handel framåtblickande		0,7955* (0,4310)	0,5113 (0,9202)
Vakanser bakåtblickande		-0,2210 (0,2613)	-0,5761 (0,5130)
Vakanser framåtblickande		-0,6570* (0,3571)	-1,5567*** (0,4279)
Fastighetsvärde		-0,7297** (0,3066)	-2,1018*** (0,5869)
Lokalens placering		0,5886* (0,3270)	0,0698 (0,6547)
Nuvarande hyresnivå		-0,6793** (0,2807)	-1,5490** (0,6547)
OCR:s betydelse		-0,0422 (0,2118)	-0,3245 (0,3380)
Kundbeteende		-0,0662 (0,3080)	0,9018* (0,5190)
Ankarhyresgäster		0,8398* (0,4962)	1,4001*** (0,5214)
Hyresgästmix		0,1675 (0,4807)	0,8175 (0,5187)
Förtroende lagar och regler		-0,0227 (0,2979)	0,1016 (0,4118)
Förtroende organisation		-0,0112 (0,5002)	-1,8050 (1,1249)
Förtroende individ		0,3858 (0,4969)	2,2214* (1,1602)
Ålder	-0,0151 (0,0264)		0,1177* (0,0654)
Kön	-0,3917 (0,5762)		-0,4673 (0,9086)
Utbildning	0,7858** (0,3615)		3,5052*** (0,8962)
Erfarenhet	-0,2034 (0,2218)		-2,2497*** (0,8292)
Typ av butik	0,1983 (0,3537)		1,5060* (0,9036)
Stadens storlek	0,2666 (0,4042)		-0,0279 (0,7443)
Kontraktslängd	0,7324** (0,3381)		0,6466 (0,5351)
Uthyrd yta (kvm)	0,0513 (0,1420)		0,2947 (0,2659)
Nuvarande OCR	0,0756 (0,0761)		0,0754 (0,1346)
Coronaeffekt	0,1926 (0,2048)		0,5491 (0,4018)
Hyresrabatt	-1,9721* (1,0685)		-6,73887** (2,6537)
Pseuro R2	0,1483	0,3496	0,5553
LR chi2	19,60	37,51	60,99
Prob > chi2	0,0512	0,0102	0,0010
Observationer	97	97	97

Signifikansnivå (* = 10%, ** = 5%, *** = 1%).

5

Konjunkturuppgång – parternas förväntningar

Vi undersöker i denna studie om parternas bedömningar om vilka faktorer som är viktiga för hyresförhandlingen skiljer sig åt. Vi gör även skillnad på om parternas förväntningar är bakåt- eller framåtblickande utifrån den teori som beskrivits ovan.

När konjunkturen väntas stärkas efter pandemin, något som exempelvis tongivande organisationer såsom Internationella valutafonden och OECD uttrycker i sina prognoser, kan parterna på olika sätt inkludera förväntningarna om den växande aktiviteten i bedömningarna.

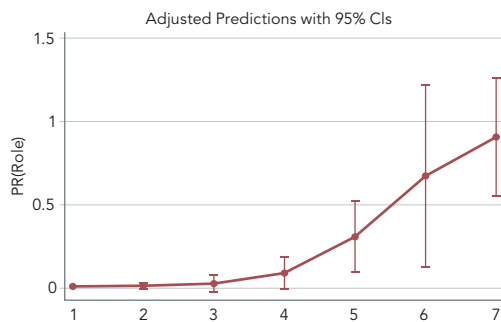
Vår hypotes är att det gynnar hyresgästerna – som vill se lägre eller oförändrade hyror – att ta fasta på den svagare utveckling som varit eller den nuvarande situationen, medan fastighetsägare – som vill se högre hyror – snarare tar fasta på förväntningar om den stärkande konjunkturen.



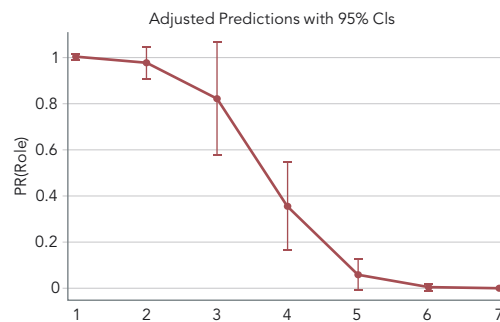
I tabell 3 återges den logistiska regressionen. Varje högre steg på den sjugradiga skalan ger en effekt på den beroende variabeln, det vill säga roll (fastighetsägare = 1 och hyresgäst = 0). Ett steg upp på skalan av ”Den förhandlade hyran påverkas av hur branschen som affären/butiken verkar i har utvecklats under året som gick” innebär en signifikant lägre sannolikhet för att det är en fastighetsägare, medan ett steg upp på skalan ”Den förhandlade hyran påverkas av hur branschen där affären/butiken verkar förväntas utvecklas under året som kommer” ger en signifikant större sannolikhet för att det är en fastighetsägare. I figur 2 syns sannolikheten för varje steg på skalan med framåtblickande förväntningar. Ju högre upp på skalan, desto högre sannolikhet att respondenten är en fastighetsägare.

På samma sätt syns i figur 3 att sannolikheten minskar att det är en fastighetsägare som besvarat enkäten för varje steg på skalan för ”den nuvarande hyran påverkar hyresförhandlingen”. En tolkning är att det är hyresgästerna som fokuserar mer än fastighetsägare på den nuvarande situationen i och med att de vill undvika hyreshöjningar när konjunkturen stärks.

Vi kan konstatera att det är just för branschen som affären/butiken verkar i som ger ett tydligt utslag av skillnader mellan de två parterna, medan BNP och regional utveckling inte får samma signifikanta utslag.



Figur 2. Framåtblickande förväntning över branschens utveckling och dess betydelse för hyresförhandlingen.



Figur 3. Den nuvarande hyresnivåns betydelse för hyresförhandlingen.

Resultatet ger stöd åt vår hypotes. I denna konjunkturcykel där den ekonomiska aktiviteten i landet, i regionen och särskilt i branschen där affären/butiken verkar, väntas stärkas är fastighetsägarnas förväntningar framåtblickande, medan hyresgästernas förväntningar är bakåtblickande.

För att kunna avgöra om fastighetsägare alltid är framåtblickande och hyresgäster bakåtblickande behöver undersökningen göras också i ett läge där konjunkturer förväntas försvagas. Vår hypotes är att resultatet skulle vara det omvända i ett sådant läge, det vill säga att fastighetsägares förväntningar skulle vara bakåtblickande för att skapa ett fortsatt uppåtttryck på hyrorna, medan hyresgästernas förväntningar då skulle bli mer framåtblickande för att skapa ett nedåtttryck på hyrorna i förhandlingarna.

6

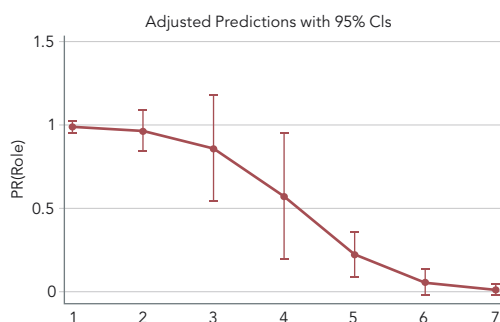
Strukturella faktorer – fastighetens betydelse

I likhet med diskussionen om konjunkturen påverkar den strukturella utvecklingen hyresförhandlingarna. Denna utveckling handlar om e-handels tillväxt, pandemins effekter på distansarbete och rörelsemönster i städer, klimatomställning och klimatanpassning och framför allt kundernas preferenser utifrån dessa samhällsförändringar.

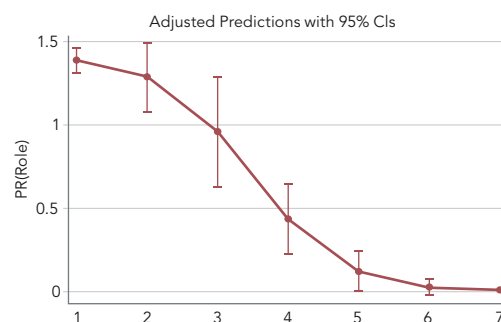
Fastighetsägare och hyresgäster möter denna strukturella utveckling på olika sätt. Båda parterna har ett intresse av att butiker och gallerior investeras i och utvecklas för att attrahera kunder även när digitaliseringen i handeln ökar. Att kunna säkerställa ankarhyresgäster och ha den rätta mixen av handlare i området borde ligga i båda parternas intresse. Likaså borde det finnas ett fokus på kundernas beteenden hos båda parterna.

Vår hypotes över skillnader i synsätt handlar om att den strukturella utvecklingen väntas skapa ett nedåtryck på hyrorna, och att hyresgäster därför fokuserar mer på fastighetsvärden och lokalvakanser i hyresförhandlingarna än fastighetsägarna. Hyresgästerna förväntar sig att effekterna av digitalisering och pandemi medför ökade svårigheter för fastighetsägare att hyra ut lokaler, med fler vakanser och därför fokuserar det på dessa faktorer då de förväntar sig att det kan pressa hyrorna nedåt.

I tabell 3 ser vi att det finns en signifikant lägre sannolikhet för varje steg på skalan avseende frågor om fastighetsvärden och lokalvakanser, vilket innebär att det är hyresgästerna snarare än fastighetsägare som fokuserar på dessa frågor i hyresförhandlingarna. I figur 4 och figur 5 ser vi hur sannolikheten för att det är en fastighetsägare som intar variabeln "Roll" sjunker för varje steg uppåt på den sjugradiga skalan när frågorna som ställs handlar om fastighetsvärde och vakanser.



Figur 4. Fastighetsvärdets betydelse i hyresförhandlingen.



Figur 5. Lokalvakansernas betydelse i hyresförhandlingen.

Förtroendet mellan parterna

Vi undersöker parternas förtroende för varandra som individer, som organisationer och även för institutionerna i form av lagar och regelverk. Om de tre nivåerna analyseras var och en för sig i en partiell analys visar ett t-test i tabell 2 att skillnaderna är signifikanta vad gäller förtroendet för motparten som organisation och individ. Fastighetsägarnas förtroende för motparten är större än hyresgästernas.

I den logistiska regressionen (samtliga modeller) är det endast skillnaden i förtroende för motparten som individ som är signifikant (se tabell 3). Hyresgästen har inte samma förtroende för fastighetsägaren som vice versa.

Vi ser således att det inte finns några skillnader i förtroende för hyresbildnings-processen som institution, för lagar och regler. Förtroendet för motparten som organisation behöver undersökas ytterligare. I en partiell analys synes fastighetsägarna ha ett signifikant högre förtroende för motparten, men i modellerna där alla variabler är inkluderade är inte skillnaden signifikant.

Vi ser således att det inte finns några skillnader i förtroende för hyresbildnings-processen som institution, för lagar och regler.

Skillnaden i förtroende för motparten som individ kan ha sin förklaring i hur statsstödet till handeln under pandemin har organiserats. Stödet administrerades av fastighetsägarna och endast de hyresgäster som hade fastighetsägare som accepterade att administrera stödet och dessutom bar en del av kostnaderna kunde räkna med stöd. Det fanns kritik mot hur stödet hade organiserats från regeringens sida, men också kritik mot de fastighetsägare som inte valde att ge hyresrabatter. Detta kan ha påverkat att hyresgästernas förtroende för motparten som individ är lägre. Samtidigt har det stora flertalet svarande i enkäten endera mottagit eller givit hyresrabatter. Förtroendet kan även ha påverkats av debatter i medier och i branschorganisationer. Det krävs mer djupgående studier för att fastställa orsakerna till resultatet. Andra faktorer som skulle kunna påverka förtroendet är interdependensen mellan parterna, hur information delas och vilka risker som uppstår av förhandlingen (se till exempel Lewicki och Polin, 2013).

8

Utbildningsnivåns betydelse för skillnaderna i synsätt

Vår andra forskningsfråga handlar om det finns skillnader i utbildningsnivåer för faktorer som bedöms som viktiga för hyresvärd och hyresgäster. Här utgår vi från den faktorstruktur som erhållits via faktoranalysen, se avsnitt 3 och 4. Forskning om utbildningsnivåers effekt på beslutsfattande (Huffman, 1974; Brooks och Williams, 2022; Jamshidinaid, Chavoshani och Amiri, 2012; Chang, DeVaney och Chiremba, 2004) visar att beslutsfattare med högre utbildning uppfattar förändringar som sker snabbare än beslutsfattare med lägre utbildning.

När vi undersöker om det finns skillnader beroende på utbildning finns signifikanta skillnader för följande tre faktorer; Hyra och vakanser; E-handel och Kundfokus. Vid prövning av signifikanta skillnader på faktornivå finner vi att högskoleexamen har betydligt högre medelvärde på faktorn Hyra och vakanser (medel = 5,2, $t = 2,68^{**}$) än vad respondenter med gymnasieexamen har (medel = 4,44). Samma resultat ser vi för faktorn e-handel; universitetsexamen (medel = 4,15, $t = 2,57^{**}$) jämfört med en respondent som har gymnasieexamen (medel = 3,13). För faktorn Kundfokus finner vi en signifikant skillnad mellan en universitetsexamen (medel = 4,97, $t = 2,50^{**}$) och en gymnasieexamen, medelvärde = 4,23.

Beroende på om den högsta examen är på gymnasienivå eller om den är på 5-årig eller högre universitetsexamen finns det betydande skillnader i uppfattningar om betydelsen av dessa tre faktorer. Vi finner även signifikanta skillnader mellan respondenter med 3–4 års högskoleexamen jämfört med respondenter med högskoleexamen 5 år eller högre högskoleexamen för faktorerna: Hyra och vakanser samt extern information, se tabell 3A–3B och 4A.

Vi kontrollerar för respondenternas antal års erfarenhet i sex olika kategorier 1–2 år, 3–6 år, 7–15 år, 16–25 år, >25 års erfarenhet för att se om erfarenhet ger samma statistiska resultat som utbildning. Vi finner att så inte är fallet. Endast faktorn BNP-tillväxt uppvisar signifikant skillnad och då för två av sex åldersgrupper. Skillnaden finns för respondenter med 3–6 års erfarenhet ($n = 19$) jämfört med respondenter med mer än 25 års erfarenhet ($n = 15$, $t = 2,87^{**}$). Signifikant skillnad finns även för respondenter med 7–15 års erfarenhet ($n = 33$) jämfört med respondenter med mer än 25 års erfarenhet ($t = 2,56^{**}$).

Slutsatser och diskussion

9

9.1 Slutsatser från faktoranalysen

Som beskrivits i avsnitt 3 och 4 är faktoranalys (PCA) en metod att från enskilda variabler bilda en sammanhållande faktor. Av den anledningen kan ibland olika resultat nås jämfört med att analysera enskilda variabler som till exempel genom logistisk regression. Vi analyserar alltså forskningsfrågan utifrån två olika statistiska metoder. Faktoranalysen resulterar i sju faktorer, nämligen Regional- och branschtillväxt, BNP-tillväxt, Hyror och vakanser, E-handel, Extern information, Kundfokus och Förtroende.

Fyra faktorer av dessa sju uppvisar signifikanta skillnader mellan parterna och där fastighetsägarna uppger högre subjektiva värden än hyresgästerna: Regional och branschtillväxt, E-handel, Kundfokus samt Förtroende. Faktorer som fastighetsägare och hyresgäster värderar olika leder rimligen till svårigheter att komma överens vid en hyresförhandling.

När vi undersöker om utbildningsnivåer har betydelse för resultaten finner vi signifikanta skillnader för faktorerna Regional och branschtillväxt, E-handel och Kundfokus. Respondenter med högre utbildningsnivå värderar dessa faktorer högre. För övriga fyra faktorer finner vi ingen åtskillnad mellan respondenterna. Svårigheter att komma överens om butikshyra under en hyresförhandling kan mycket väl påverkas av parternas olika utbildningsbakgrund. När vi studerar skillnader beroende på erfarenhet finner vi inga signifikanta skillnader i sex av de sju faktorerna.

9.2 Slutsatser från logistiska regressionen

Fokus för den logistiska regressionen är att studera om det finns signifikanta skillnader mellan hyresvärd och hyresgäst avseende vilka faktorer som är viktiga för hyresförhandlingen, och särskilt om aktörerna är bakåt- eller framåtblickande i denna konjunkturfas. För flertalet faktorer finns inga signifikanta skillnader mellan de två aktörerna, såsom exempelvis betydelsen av BNP-utvecklingen, lokalens placering och hyresmixen (i närheten av den aktuella lokalen).

Det finns emellertid också signifikanta skillnader mellan aktörerna. I takt med att efterfrågan stärks efter pandemin och det finns möjligheter att höja hyror visar studien att fastighetsägarna är framåtblickande i termer av hur branschen ska utvecklas, samtidigt som hyresgästerna är bakåtblickande och fäster större vikt i hur branschen har utvecklats. De sistnämnda fokuserar också mer på de nuvarande hyresnivåerna. Vår studie gäller endast för denna konjunkturfas, det vill säga att det finns förväntningar om att den ska stärkas. Vid en konjunkturavmattning skulle resultaten att hyresvärden

är framåtblickande och hyresgästen bakåtblickande kunna bli annorlunda, något som måste testas i ett skede när konjunkturen viker.

Efter att digitalisering och pandemi utmanat fastighetsvärden och tenderat att öka vakanser, särskilt i stadskärnor, har hyresgästerna i handeln valt att fästa större vikt i hyresförhandlingen på fastighetsvärden och lokalvakanser än fastighetsägarna eftersom de sannolikt bedömer att denna strukturella utveckling dämpar hyresutvecklingen. Fastighetsägarna, däremot, fäster större vikt vid att det finns ankarhyresgäster i omgivningen, något som skulle kunna gynna dem utifrån att det skapar ett uppåtryck på hyresnivåerna.

Den logistiska regressionen visar också att det finns signifikanta skillnader mellan fastighetsägarna och hyresgästerna när det gäller förtroende för motparten som individ. Förtroende för lagar och regelverk synes vara lika stort, och förtroende för motparten som organisation likaså (även om den partiella analysen visade att fastighetsägarna hade signifikant större förtroende för hyresgästerna som organisation än tvärtom). Både den partiella analysen och den logistiska regressionen visar att hyresgästerna inte har samma förtroende för motparten som individ som tvärtom. I diskussionen ovan nämner vi att pandemin kan ha påverkat förtroendet hos hyresgästerna i och med att det statliga stödet för hyresreduktion villkorades av att fastighetsägaren var beredd att söka och bidra till sådant stöd.

9.3 Avslutande diskussion

Vi ser flera implikationer för parterna i hyresbildningen inom handeln. Resultaten kring om aktörerna är framåtblickande eller bakåtblickande talar för att parterna kan dra nytta av att enas kring en gemensam konjunkturbild innan hyresförhandlingar inleds.

Parterna delar redan idag en gemensam syn om att modellerna för hyresbildningen ständigt behöver utvecklas i takt med att strukturella utmaningar tilltar. Att dela information mellan parterna kring den strukturella utvecklingen skulle då kunna gynna förhandlingarna. Att öka förståelsen kring hur digitaliseringen påverkar olika delar av handeln liksom olika delar av fastighetssektorn kan vara ett sätt att underlätta förhandlingar. Även pandemins påverkan kan inkluderas, inte minst som olika delar av handeln och fastighetssektorn har påverkats olika. Att inleda samtal kring förtroende kan också vara fruktbart, och särskilt gäller detta sannolikt hur man återuppbygger förtroendet efter pandemin.

Referenser

Baen, J. (2000). The effects of technology on retail sales, commercial property values and percentage rents. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 6(2), 185–201.

Ball, L. M. (2000). Near-rationality and inflation in two monetary regimes, National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.

Benjamin, J., Jud, D. och D. Winkler (1998). A simultaneous model and empirical test of the demand and supply of retail space. *Journal of Real Estate Research*, 16(1), 1–14.

Blanchard, O. J. (1979). Backward and forward solutions for economies with rational expectations. *The American Economic Review*, 69(2), 114–118.

Coleman, P. (2007). *Shopping environments*, Routledge.

Davies, K. (2000). The Asian economic recession and retail change: the implications for retailer strategies in Asia. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 10(4), 335–353.

Des Rosiers, F., Thériault, M. och Dubé, J. (2016). Chain affiliation, store prestige, and shopping center rents. *Journal of Real Estate Research*, 38(1), 27–58.

Englund, P., Gunnelin, Å., Hendershott, P. H. och Söderberg, B. (2008). Adjustment in property space markets: Taking long term leases and transaction costs seriously. *Real Estate Economics*, 36(1), 81–109.

Eppli, M. och J. Benjamin (1994). The evolution of shopping center research: a review and analysis. *Journal of Real Estate Research*, 9(1), 5–32.

EU commission: State aid: Commission approves €453 million Swedish rebate. Press release 15 april, 2020 (www.europa.eu).

Geltner, D. M., Miller, N., Clayton, J. och Eichholtz, P. M. A. (2013). Commercial real estate analysis and investments. South-Western Educational Pub.

Gyllenberg, F. och Koppfeldt, J. (2020). The rent negotiation process and retail rents: The gap between retail and real estate owners in a transforming market.

Hardin, W. och Carr, J. (2006). Disaggregating neighborhood and community center property types. *Journal of Real Estate Research*, 28(2), 167–192.

- Hendershott, P., MacGregor, B. och White, M. (2002). Explaining real commercial rents using an error correction model with panel data. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 24(1), 59–87.
- Hubert, P. och Mirza, H. (2019). The role of forward- and backward-looking information for inflation expectations formation. *Journal of Forecasting*, 38(8), 733–748.
- Hwang, E. H., Nageswaran, L. och Cho, S. H. (2020). Impact of COVID-19 on omnichannel retail: Drivers of online sales during pandemic. Available at SSRN 3657827.
- Ibanez, M. R. och A. Pennington-Cross, A. (2013). Commercial property rent dynamics in US metropolitan areas: an examination of office, industrial, flex and retail space. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 46(2), 232–259.
- International Monetary Fund, IMF (2021). World Economic Outlook, januari 2021.
- Kim, R. Y. (2020). The impact of COVID-19 on consumers: Preparing for digital sales. *IEEE Engineering Management Review*, 48(3), 212–218.
- Konishi, H. och Sandfort, M. T. (2003). Anchor stores. *Journal of Urban Economics*, 53(3), 413–435.
- Lee, K. (1995). Optimal retail lease contracts: The principal-agent approach. *Regional Science and Urban Economics*, 25(6), 727–738.
- Lewicki, R. J. och Polin, B. (2013). Trust and negotiation. Handbook of research on negotiation. Edward Elgar Publishing.
- Liang, J. och Wilhelmsson, M. (2011). The value of retail rents with regression models: a case study of Shanghai. *Journal of Property Investment & Finance*.
- Lindé, J. (2001). The empirical relevance of simple forward-and backward-looking models: A view from a dynamic general equilibrium model, Sveriges Riksbank Working Paper Series.
- Liu, C. och Liu, P (2013). Is What's bad for the goose (tenant), bad for the Gander (landlord)? A retail real estate perspective. *Journal of Real Estate Research*, 35(3), 249–282.
- Lucas, R. (1972). Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, 4(2), 103–124.
- Miller, N. (2000). Retail leasing in a web enabled world. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 6(2), 167–184.

Monden, A., Takashima, K och Zenny, Y. (2021). Revenue-Sharing Contracts under Demand Uncertainty in Shopping Center. *Real Estate Economics*, 49(2), 556–573.

Nanda, A., Xu, Y. och Zhang, F. (2021). How would the COVID-19 pandemic reshape retail real estate and high streets through acceleration of E-commerce and digitalization? *Journal of Urban Management*, 10(2), 110–124.

Nase, I., Berry, J. och Adair, A. (2013). Hedonic modelling of high street retail properties: a quality design perspective. *Journal of Property Investment & Finance*.

Organisation for Economic Co-Operation and Development, OECD (2020). Economic Outlook, december 2020.

Pantano, E., Pizzi, G., Sharpi, D. och C. Dennis, C. (2020). Competing during a pandemic? Retailers' ups and downs during the COVID-19 outbreak. *Journal of Business Research*, 116, 209–213.

Pfrang, D. C. och Wittig, S. (2008). Negotiating office lease contracts: From a game-theoretical towards a behavioural view. *Journal of European Real Estate Research*.

Pilkington, M. (2019). Retail Therapy: Why The Retail Industry Is Broken – And What Can Be Done To Fix It. Bloomsbury Publishing.

Pretorius, J. och Cloete, C. (2020). Retail turnover clauses in an online world. *Journal of Business and Retail Management Research*, 14(03).

Rao, F. (2020). Shopping centre morphologies in transition: towards a morphological typology of retail synergies. *Urban Design International*, 25(4), 310–327.

Rasila, H. (2010). Customer relationship quality in landlord-tenant relationship. *Property Management*.

Raslanas, S. och Lukošienė, I. (2013). The determination of rents in shopping centers during recession period in Lithuania. *International Journal of Strategic Property Management*, 17(3), 221–232.

Roberts, J., Merrilees, B., Herington, C och Miller, D. (2010). Building retail tenant trust: neighbourhood versus regional shopping centres. *International Journal of Retail & Distribution Management*.

Ruiz-Real, J. L., Uribe-Toril, J., Gazquez-Abad, J. C och Valenciano, J. d. P. (2019). Sustainability and retail: analysis of global research. *Sustainability*, 11(1), 14.

Sirmans, C. och Guidry, K. (1993). The determinants of shopping center rents. *Journal of Real Estate Research*, 8(1), 107–115.

Wheaton, W. C. (2000). Percentage rent in retail leasing: the alignment of landlord-tenant interests. *Real Estate Economics*, 28(2), 185–204.

Yang, L., Chau, K. W. och Chen, Y. (2021). Impacts of information asymmetry and policy shock on rental and vacancy dynamics in retail property markets. *Habitat International*, 111, 102359.

Zhang, S., van Duijn, M. och van der Vlist, A. J. (2020). Tenant Mix and Retail Rents in High Street Shopping Districts. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1–36.

Appendix

Tabell 1A. Faktorer som bildats genom faktoranalysen (PCA).

Regional och branchtillväxt	BNP tillväxt	Hyra och vakanser	E-handel	Kundfokus	Extern information	Förtroende
Den förhandlade hyran påverkas av hur den regionala ekonomin har utvecklats under året som gått	Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP har utvecklats under året som gått	Den förhandlade hyran påverkas av läget för lokalen	Den förhandlade hyran påverkas av hur e-handeln har utvecklats inom den bransch du har förhandlat hyra för under året som gått	Den förhandlade hyran påverkas av förväntningar på konsumenternas köpbeteende	Den förhandlade hyran påverkas av förväntningar på fastighetens framtida marknadsvärde	Jag har förtroende för hyresförhandlingsprocessen utifrån lagar och regler
Den förhandlade hyran påverkas av förväntningar på hur den regionala ekonomin kommer att utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av OCR (Occupancy Cost Ratio) för lokalen	Den förhandlade hyran påverkas av hur e-handeln inom den bransch du har förhandlat hyra för förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av närheten till ankarhyresgäster	Den förhandlade hyran påverkas av information och statistik från exempelvis Svensk Handel, HUI och Fastighetsägarna	Jag har förtroende för hur min motpart som organisation förhandlar hyror för vårt gemensamma bästa
Den förhandlade hyran påverkas av hur branschen som butiken finns inom har utvecklats under året som gått	Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av den nuvarande hyresnivån i lokalen	Den förhandlade hyran påverkas av hur e-handeln inom den bransch du har förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av närheten till ankarhyresgäster	Den förhandlade hyran påverkas av information om hyror via kollegor i branschen	Jag har förtroende för hur min motpart som individ förhandlar hyror för vårt gemensamma bästa
Den förhandlade hyran påverkas av hur branschen som butiken finns inom förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av tidigare vakanser i lokalerna	Den förhandlade hyran påverkas av hur e-handeln inom den bransch du har förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av närheten till ankarhyresgäster	Den förhandlade hyran påverkas av information om hyror via kollegor i branschen	Jag har förtroende för hur min motpart som individ förhandlar hyror för vårt gemensamma bästa
Den förhandlade hyran påverkas av hur branschen som butiken finns inom förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av hur BNP förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av tidigare vakanser i lokalerna	Den förhandlade hyran påverkas av hur e-handeln inom den bransch du har förväntas utvecklas under innevarande och nästkommande år	Den förhandlade hyran påverkas av närheten till ankarhyresgäster	Den förhandlade hyran påverkas av information om hyror via kollegor i branschen	Jag har förtroende för hur min motpart som individ förhandlar hyror för vårt gemensamma bästa

Tabell 2A. Statistiska resultat t-tester av faktorstrukturen.
Medelvärden för hyresvärdar och hyresgäster.

Faktorer		Medelvärde	Standard avvikelse	N
Regional och industriell tillväxt	Hyresgäst	4,26	1,29	63
	Hyresvärd	4,70	0,79	43
	Medelvärde tot	4,44	1,13	106
Hyra och vakanser	Hyresgäst	4,84	0,94	63
	Hyresvärd	4,70	0,66	43
	Medelvärde tot	4,78	0,84	106
BNP tillväxt	Hyresgäst	3,35	1,42	63
	Hyresvärd	3,64	1,27	43
	Medelvärde tot	3,47	1,36	106
E-handel	Hyresgäst	3,45	1,57	63
	Hyresvärd	4,14	1,19	43
	Medelvärde tot	3,73	1,46	106
Extern information	Hyresgäst	4,19	1,11	63
	Hyresvärd	3,99	0,78	43
	Medelvärde tot	4,11	0,99	106
Kundfokus	Hyresgäst	4,51	1,20	63
	Hyresvärd	4,92	0,53	43
	Medelvärde tot	4,68	1,00	106
Förtroende	Hyresgäst	4,13	1,24	63
	Hyresvärd	4,59	0,69	43
	Medelvärde tot	4,32	1,07	106

Tabell 3A. Faktorer och medelvärden för utbildningsnivåer.

Faktorer		Medelvärde	Standard avvikelse	N
Regional och industiell tillväxt	Gymnasium	4,17	1,34	28
	3–4 år universitetsutbildning	4,59	1,16	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	4,45	0,79	28
	Medelvärde	4,44	1,13	106
Hyra och vakanser	Gymnasium	4,44	0,99	28
	3–4 år universitetsutbildning	4,78	0,66	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	5,15	0,84	28
	Medelvärde	4,78	0,84	106
BNP tillväxt	Gymnasium	3,61	1,47	28
	3–4 år universitetsutbildning	3,38	1,43	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	3,48	1,13	28
	Medelvärde	3,47	1,36	106
E-handel	Gymnasium	3,13	1,57	28
	3–4 år universitetsutbildning	3,81	1,41	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	4,20	1,27	28
	Medelvärde	3,73	1,46	106
Extern information	Gymnasium	3,96	1,19	28
	3–4 år universitetsutbildning	4,00	0,95	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	4,44	0,79	28
	Medelvärde	4,11	0,99	106
Kundfokus	Gymnasium	4,23	1,35	28
	3–4 år universitetsutbildning	4,72	0,87	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	5,05	0,62	28
	Medelvärde	4,68	1,00	106
Förtroende	Gymnasium	4,39	1,42	28
	3–4 år universitetsutbildning	4,21	0,92	50
	5 år eller högre universitetsutbildning	4,44	0,93	28
	Medelvärde	4,32	1,07	106

Tabell 3B. T-test av utbildning gymnasium versus 5 år eller högre universitetsutbildning.

Faktorer	t-test för medelvärden					
	t	Sig. (2-tailed)	Skillnad medelvärde	Skillnad standardfel	95% konfidens interval	
					Lägre	Övre
Regional och industriell tillväxt	-0,66	0,51	-0,19	0,29	-0,78	0,39
Hyra och vakanser	-2,68	0,01	-0,64	0,24	-1,12	-0,16
BNP tillväxt	0,36	0,72	0,12	0,34	-0,56	0,80
E-handel	-2,57	0,01	-0,94	0,36	-1,66	-0,21
Extern information	-1,29	0,20	-0,35	0,27	-0,89	0,19
Kundfokus	-2,50	0,02	-0,74	0,30	-1,33	-0,15
Förtroende	-0,02	0,98	-0,01	0,31	-0,63	0,61

Tabell 4A. T-test av utbildning 3–4 år universitet versus 5 år eller högre universitetsutbildning.

Faktorer	t-test för medelvärden					
	t	Sig. (2-tailed)	Skillnad medelvärde	Skillnad standardfel	95% konfidens interval	
					Lägre	Övre
Regional och industriell tillväxt	0,56	0,58	0,14	0,25	-0,35	0,63
Hyra och vakanser	-2,18	0,03	-0,37	0,17	-0,72	-0,03
BNP tillväxt	-0,33	0,75	-0,10	0,31	-0,73	0,52
E-handel	-1,09	0,28	-0,34	0,31	-0,96	0,28
Extern information	-2,08	0,04	-0,44	0,21	-0,86	-0,02
Kundfokus	-1,22	0,23	-0,25	0,20	-0,65	0,15
Förtroende	-0,92	0,36	-0,19	0,21	-0,61	0,23

” Forskning för att stärka handelns
konkurrenskraft och skapa goda villkor
för branschens medarbetare.



Handelsrådet | 103 29 Stockholm
Besöksadress: Regeringsgatan 60
Telefon växel 010-471 85 80
www.handelsradet.se