

Klimatfrågan har varit ett hett ämne under många år nu. Att effekterna av ett förändrat klimat slår igenom i alla aspekter av samhällsbyggnadsprocessen är numer en självklarhet. Frågan är komplex och mångdimensionerad – vilka krav ställs från brukarna och vad gör ledande aktörerna på marknaden för att minska klimatpåverkan?



Klimatforum för den byggda miljön:

Miljöanpassade lokaler måste kommuniceras bättre

Isen kring Arktis smälter i rekordfart, översvämningar drabbar Indien och metangas strömmar upp ur permafrost som töar. Klimatet förändras snabbare nu än det gjort på flera miljoner år. Meteorologen Martin Hedberg lägger fram fasta bevis på att vi är farligt nära en så kallad ”tipping point”. På fel sida

om den accelererar naturens egna klimatförändringar helt utan människans kontroll.

– Det är bra att göra rätt. Men det är viktigare att inte göra fel, vi måste förstå hur naturen agerar. God affärsstrategi är vad som behövs, båten är på väg att kantra, säger Martin Hedberg. ↻

☞ "I dag är klimat en affär"

Hans Wallenstam, vd på Wallenstam, menar att det är viktigt att se att det går att påverka miljön i en positiv riktning. Att inte känna att allt är hopplöst. Dessutom är det ett måste att satsa på miljön.

– Man kommer att straffas hårt i framtiden om man inte satsar på den här frågan. Vi på Wallenstam har sedan flera år satsat på att vindkraftverk, en egen produktion av energi. År 2012 ska vi vara helt självförsörjande på energi för oss själva och till alla våra kunder, säger Hans Wallenstam.

År 2001 omformulerade NCC sina mål för att minska klimatpåverkan. De har tagit fram ett koncepthus – det sladdlösa huset, jobbar med passivhus, samordnar transporter och återvinner begagnad asfalt.

– Jag upplever att det har varit ett ganska litet engagemang från politikernas sida, men jag har varit med och lobbade för klimatfrågan. Att ha klimatfrågan på agendan är inte bara för miljöns skull. I dag är klimat en affär också, säger Olle Ehrlén, vd NCC.

Håkan Bryngelsson, vd på Vasakronan, har länge arbetat med klimatfrågan och brinner för att hitta lösningar. Han menar att man kan strukturera affärsmöjligheterna i tre delar:

– För det första är det energibesparingarna. Det är ett måste och det är lönsamt för alla parter. För det andra handlar det om en konkurrenskraft. Vi vet att efterfrågan hos kunderna blir allt större. För det tredje gäller det att satsa på den unga generationen. Vi måste rekrytera kompetenta ungdomar och knyta dem till branschen.

– För det första är det energibesparingarna. Det är ett måste och det är lönsamt för alla parter. För det andra handlar det om en konkurrenskraft. Vi vet att efterfrågan hos kunderna blir allt större. För det tredje gäller det att satsa på den unga generationen. Vi måste rekrytera kompetenta ungdomar och knyta dem till branschen.

"Marknaden är inte mogen"

Exempel på att företagen tar ett allt större ansvar är alltså många. Men frågan är om de lever upp till brukarnas behov och önskemål. Veronica Koutny Sochman, kvalitets- och miljöchef på TP Group och Karolina Johansson, hyresjurist på TP Group, tror inte det. Koutny Sochman och Johansson menar att många fastighetsägare framställer det som att miljöanpassade lokaler är vägen till hyresgästens hjärta. Att marknaden är mogen. Men de håller inte med.



HANS WALLENSTAM OCH HÅKAN BRYNGELSSON

– Bertil Törestad doktor i socialpsykologi vid Stockholms universitet säger att: 'Det finns ett glapp mellan attityd och beteende då man har en politiskt korrekt bild av dig själv. Men självbilden stämmer inte med hur man verkligen agerar.', berättar Veronica Koutny Sochman.

Karolina Johansson fortsätter:

– Enligt en studie som Coop har tagit fram vill tre av fyra köpa ekologiska livsmedel, men det är bara tre procent som gör det.

Det finns många studier gjorda, som visar att intresset för miljöanpassade lokaler är mycket stort, framförallt på längre sikt. Men just nu finns inte viljan att agera.

– Det är fortfarande de tre stora parametrarna som är de viktiga: kostnad, läge och funktion. Miljöfrågan kommer ofta lite i skymundan när man sätter upp den tillsammans med de tre stora, säger Carolina Johansson.

Intresset för miljöanpassade lokallösningar bland hyresgäster

blir alltså större, men viljan att faktiskt gå från ord till handling finns ännu inte. Ofta faller det på målnöret. Och på frågan om det finns verktyg som gör det enkelt och attraktivt för hyresgästen att ställa miljökraven blir svaret ett rungande nej, menar Koutny Sochman och Johansson.

– Vi behöver en drivande, utmanande märkning som gör att man känner sig inspirerad och förstår vad man får när man väljer en grön byggnad.

För många metoder för miljöklassificering

Koutny Sochman och Johansson menar vidare att en stor bidragande orsak till att det är få som faktiskt väljer en miljöanpassad lokal är att det är svårt för en lekman och en hyresgäst att förstå graderingarna som finns i branschen.

– År 2006 togs en rapport fram, där man identifierar 38 svenska märkningssystem och metoder för miljöklassificering av byggnader. Samt 22 internationella metoder. Det finns alltså 71 metoder! Fastighetsbranschen behöver bli tydligare i sitt sätt att kommunicera miljöprestanda, säger Veronica Koutny Sochman.

Koutny Sochman och Johansson har hittat ett favoritexempel

i Australien – Green Building Council of Australia. År 2002 gick branschen i landet samman och enades om nio kriterier och landade sedan i en sexgradig skala.

– Det är ju ett fantastiskt sätt att kunna marknadsföra sig på som företag: Vårt företag har valt att ligga i framkanten när det gäller miljöfrågan. Därför sitter vi i ett ”Word leading Building” med sex stjärnor. Det här är något man verkligen kan kommunicera utåt som hyresgäst.

TEXT HELENA BÄCKHED FASTIGHETSNYTT
FOTO PER BREDBERG

Fotnot: Läs mer om det australiska projektet Green Building Council på www.gbca.org.au



KAROLINA JOHANSSON



VERONICA KOUTNY SOCHMAN

Full kontroll med nya Husar!

Vill du kunna svara hyresgästen direkt i trapphuset när tapeten byttes senast och dessutom enkelt hämta denna information via mobilen?

Nu lanserar vi Husar Version 3 – för dig som kräver funktionalitet gällande fastighets- och lägenhetsunderhåll och som efterfrågar integration mot mobila funktioner.



HUSAR
Fastighetssystem



www.momentum.se | info@momentum.se | tel: 023-70 44 00