

Bestselgende prosjekter 2023



HAWII ANALYSE

NYBOLIGSALGET MED EN DRAMATISK START PÅ 2023

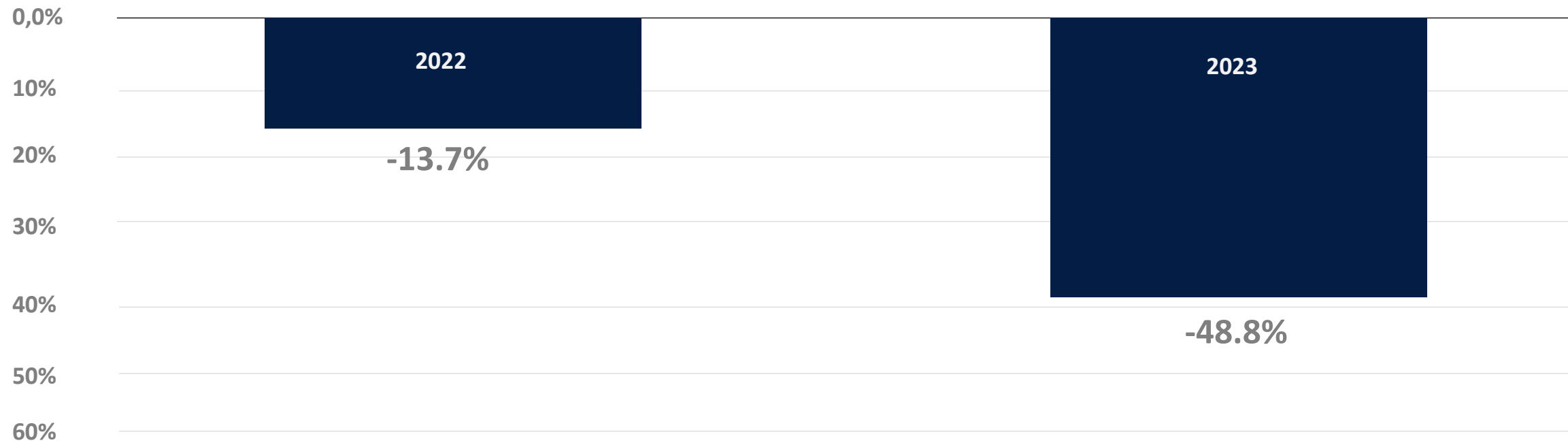
- Salget første 7 måneder i 2023 **1631**
- Salget første 7 måneder i 2022 **3187**
- Salget første 7 måneder i 2021 **3694**

*ikke justert for kontraktsposisjoner som blir kansellert i ettertid.

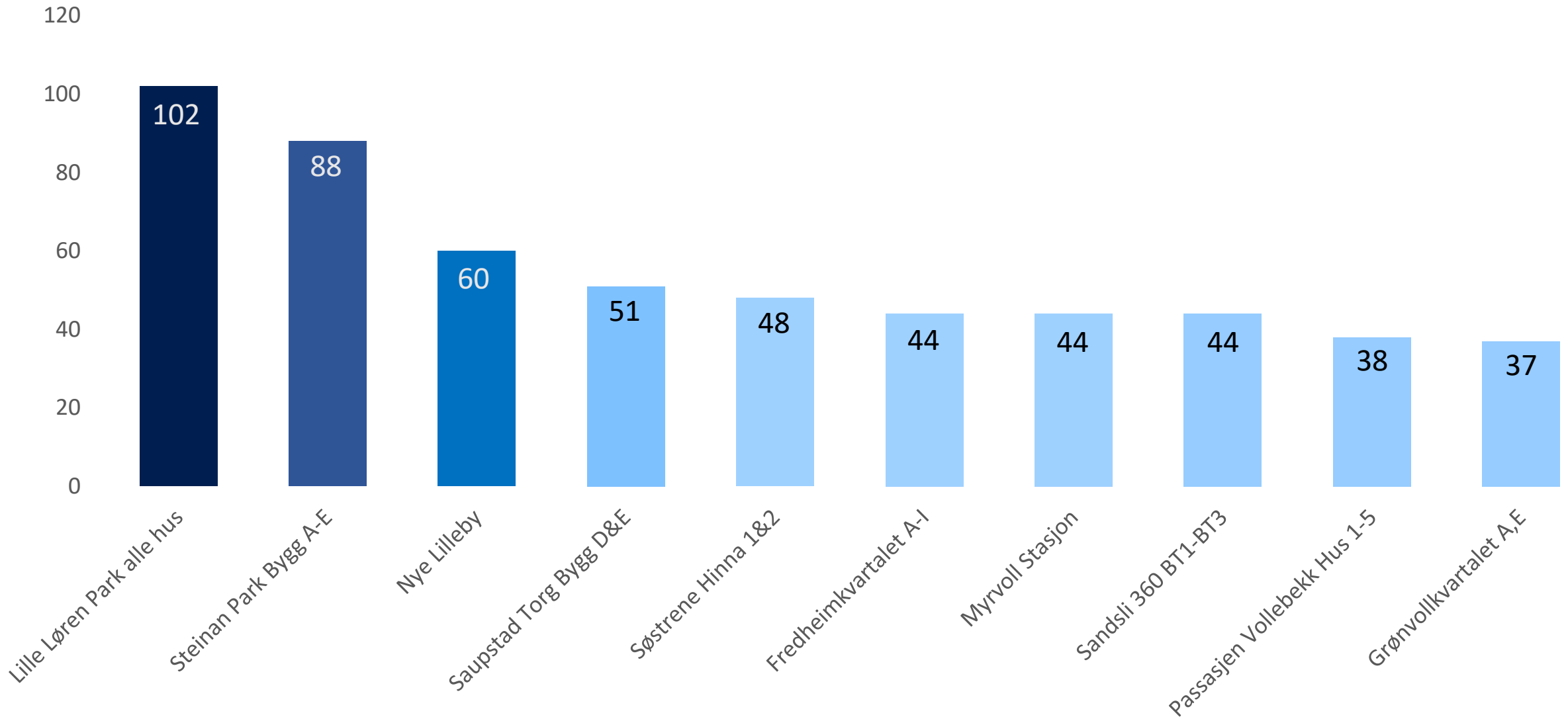
*Gjelder storbyene (Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger) sammenlagt



...OG SLIK SER DET UT I EN YOY-UTVIKLING

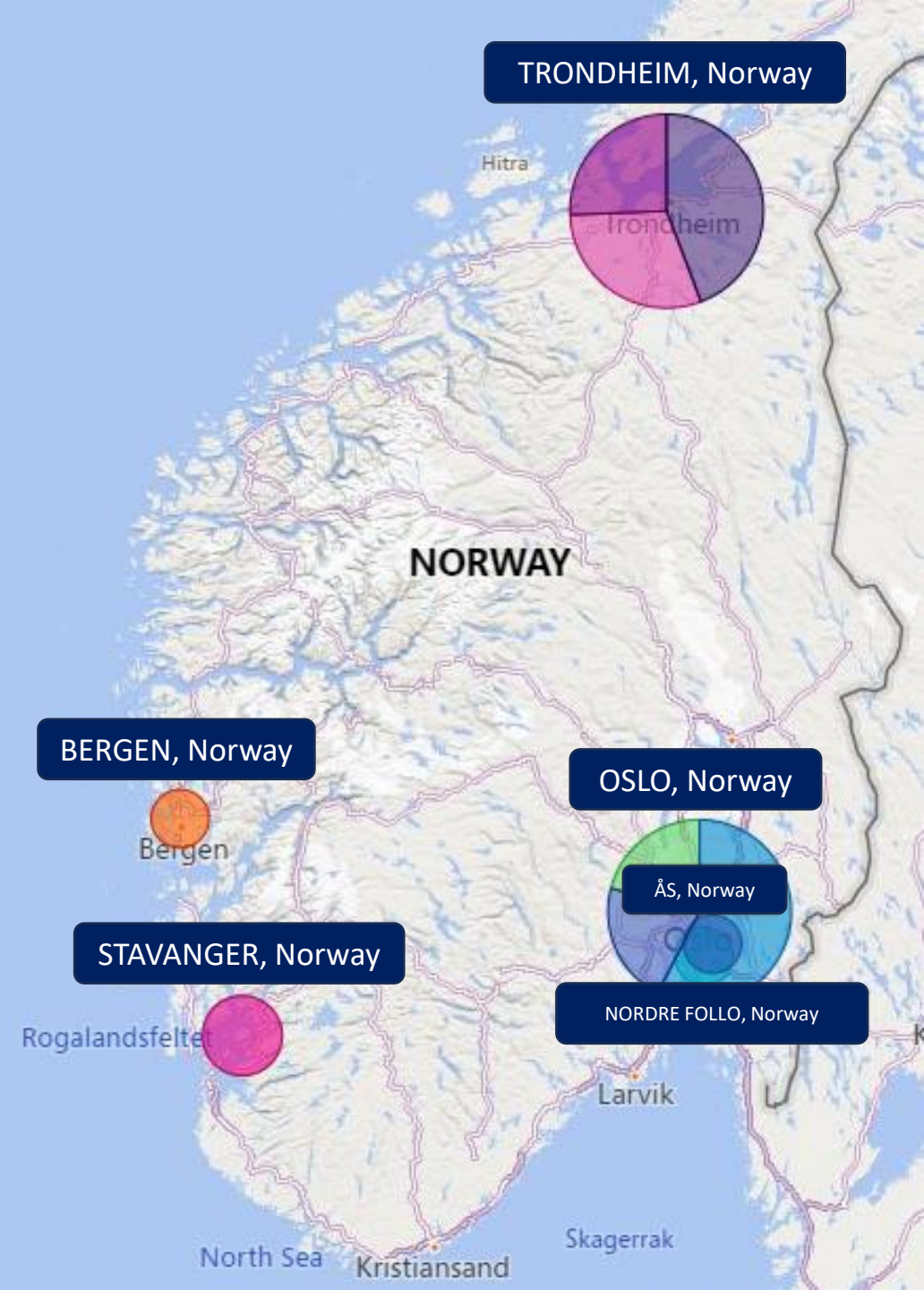


MESTSELGENDE PROSJEKTER 2023

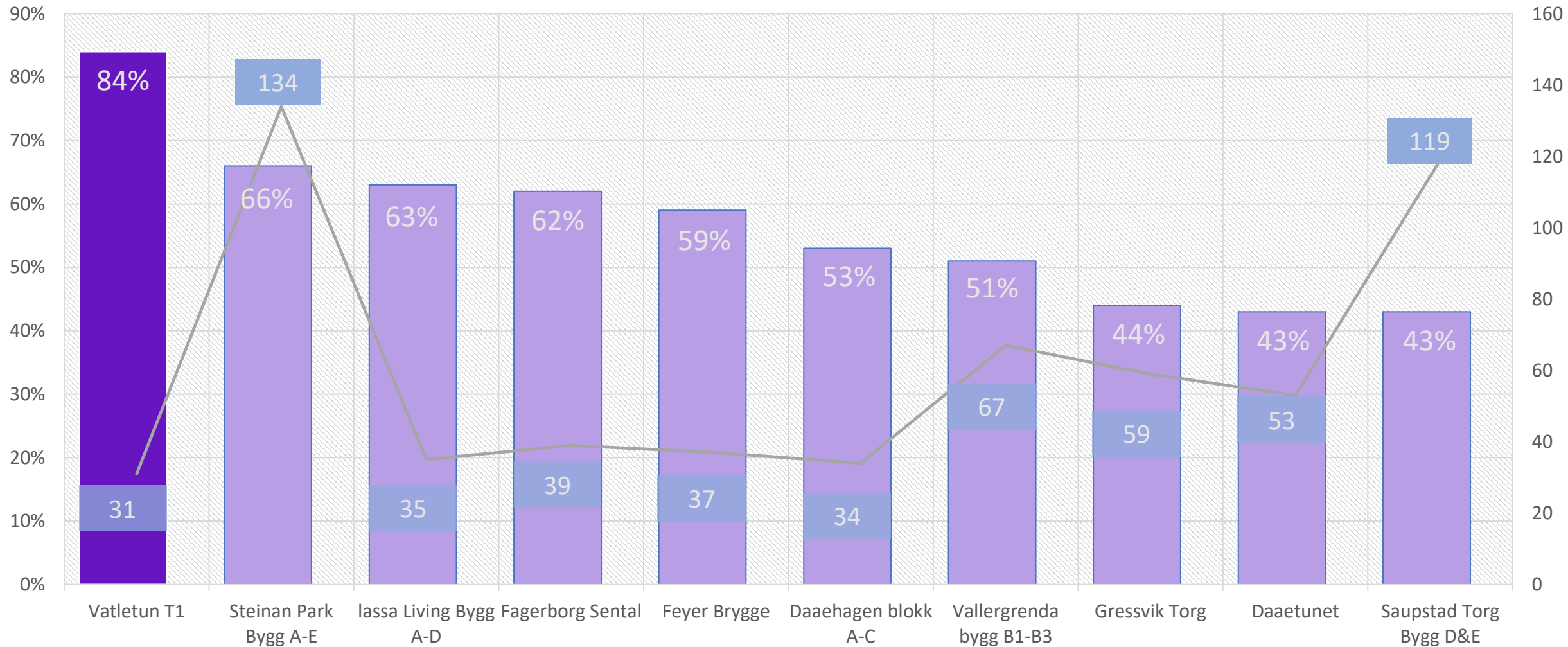


...KONSENTRERT I DE STØRSTE PRESSOMRÅDENE I LANDET

- Fredheimkvartalet A-I
- Grønvollkvartalet Bygg A,E
- Lille Løren Park alle hus
- Myrvoll Stasjon
- Nye Lilleby
- Passasjen Vollebekk Hus 1-5
- Sandsli 360 BT1-BT3
- Saupstad Torg Bygg D&E
- Søstrene Hinna 1&2
- Steinan Park Bygg A-E



BESTSELGENDE PROSJEKTER 2023



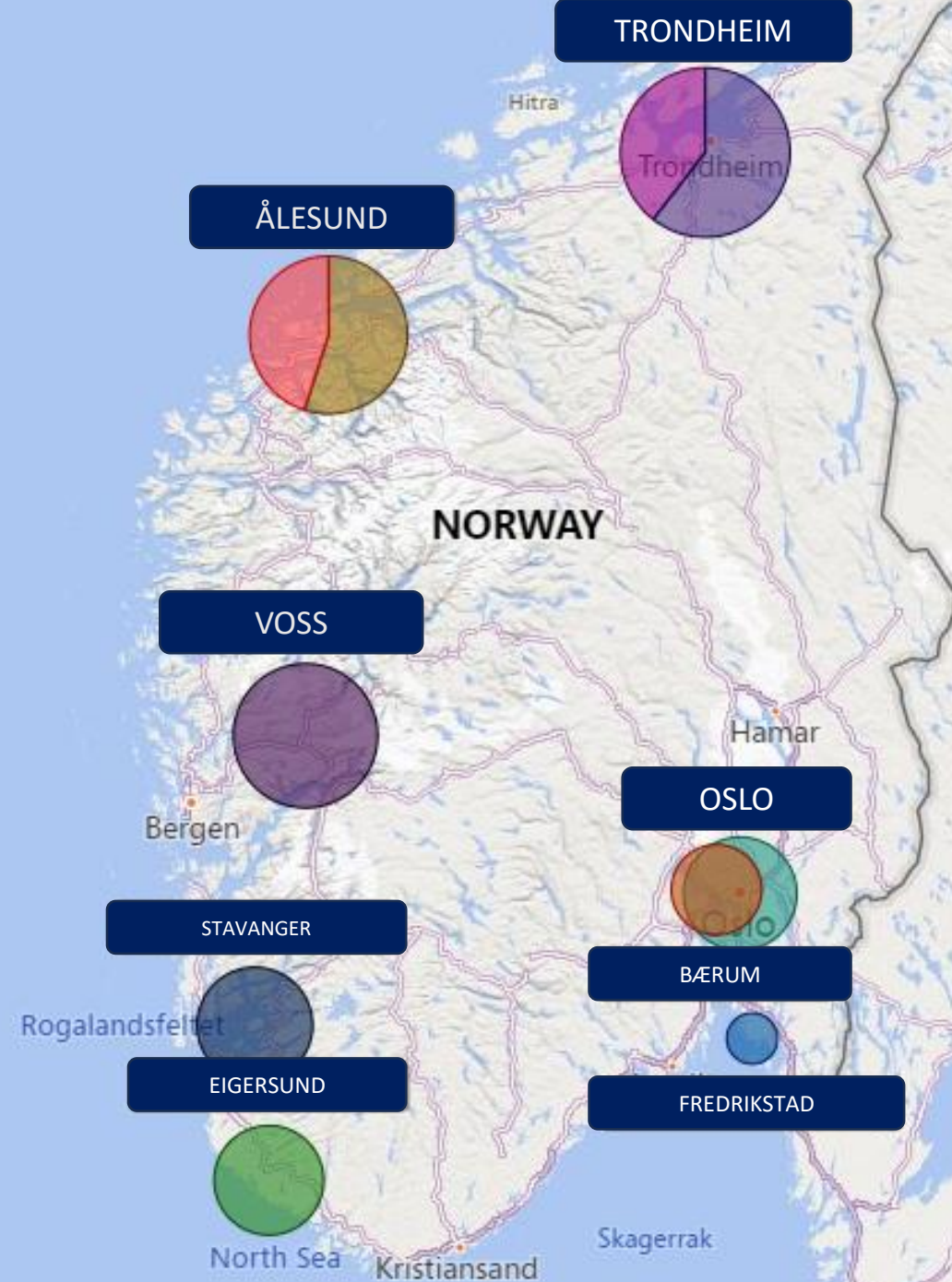
* Cut-off 15/08/2023

**Prosjektet må ha solgt i markedet for å komme med

Filter: Prosjekter 30 enheter+

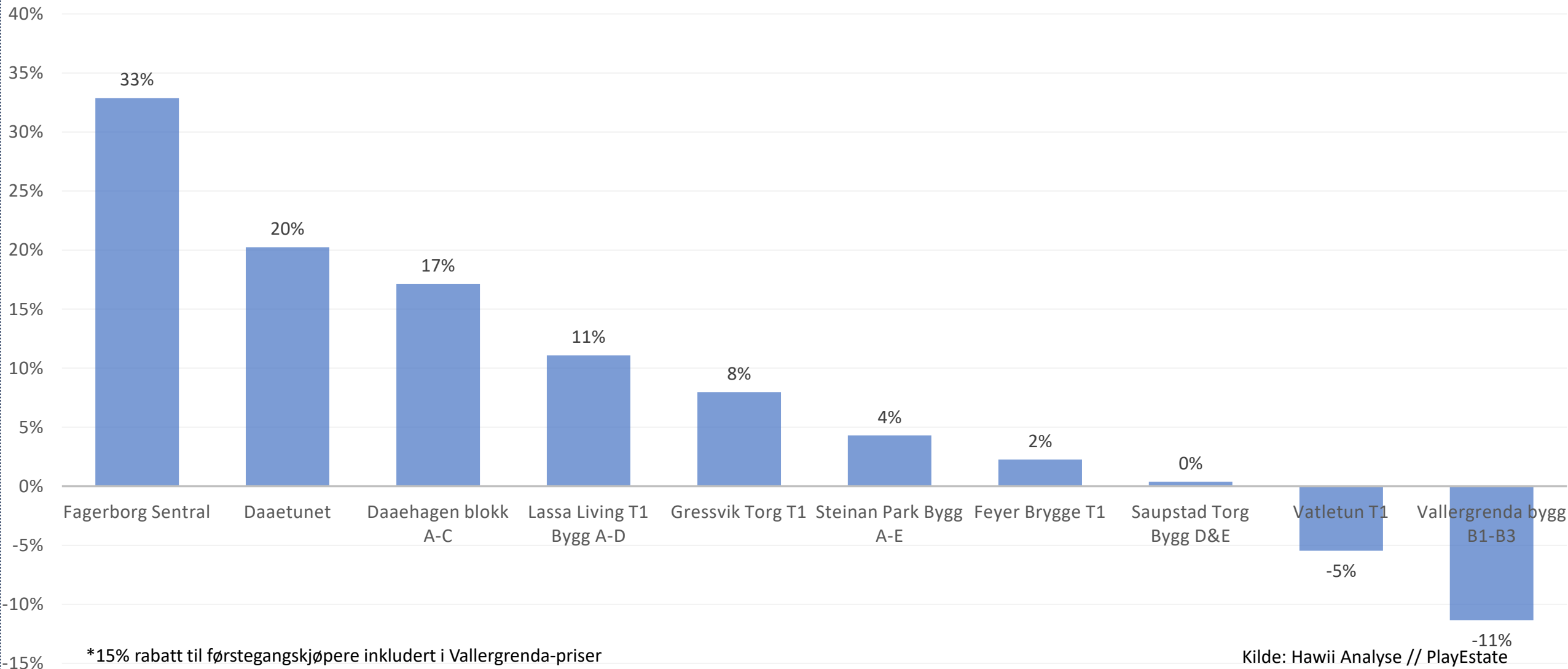
...OG DISSE ER MYE MER SPREDT

- Daaehagen blokk A-C
- Daaetunet
- Fagerborg Sentral
- Feyer Brygge
- Gressvik Torg
- Lassa Living Bygg A-D
- Saupstad Torg Bygg D&E
- Steinan Park Bygg A-E
- Vallegrenda Bygg B1-B3
- Vatletun T1



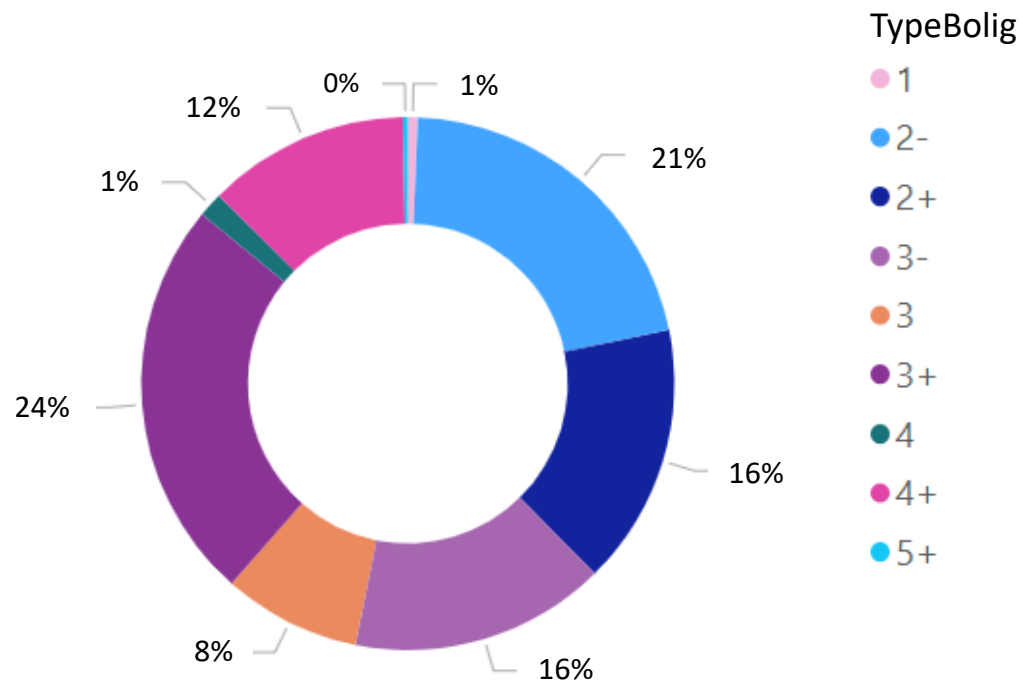
FELLES FOR NESTEN ALLE PROSJEKTENE ER AT DE ER PRISET OVER SNITTET FOR SIN KOMMUNE

% Kvpris prosjekt/kommunen

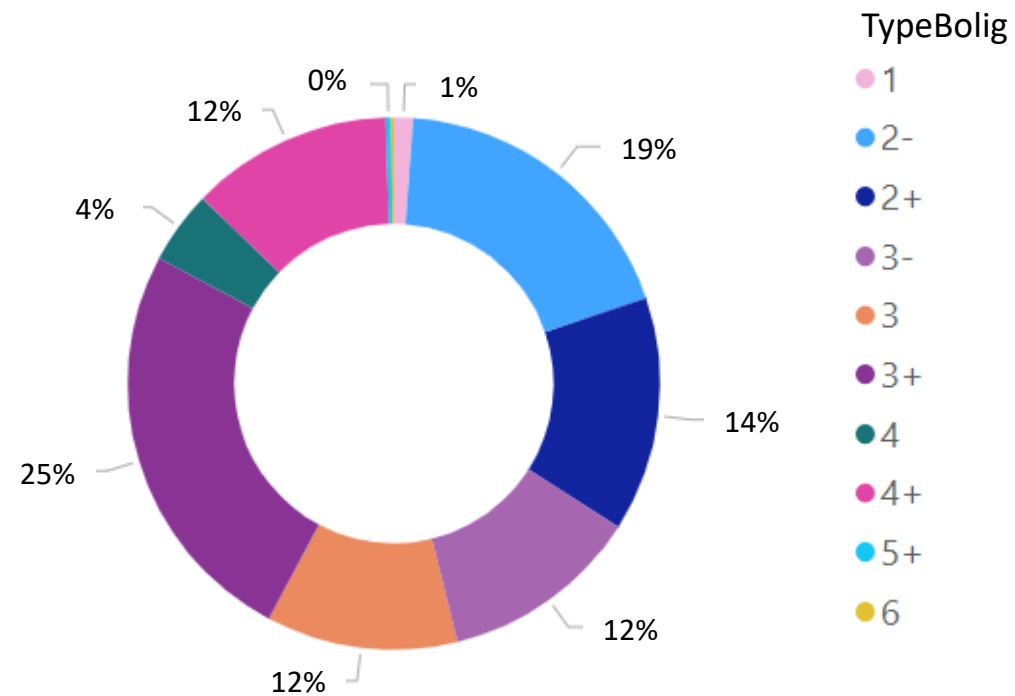


RELATIVT JEVNT SALG AV BOLIGTYPER – IKKE BARE SMÅ LEILIGHETER

Boligsammensetning Solgt

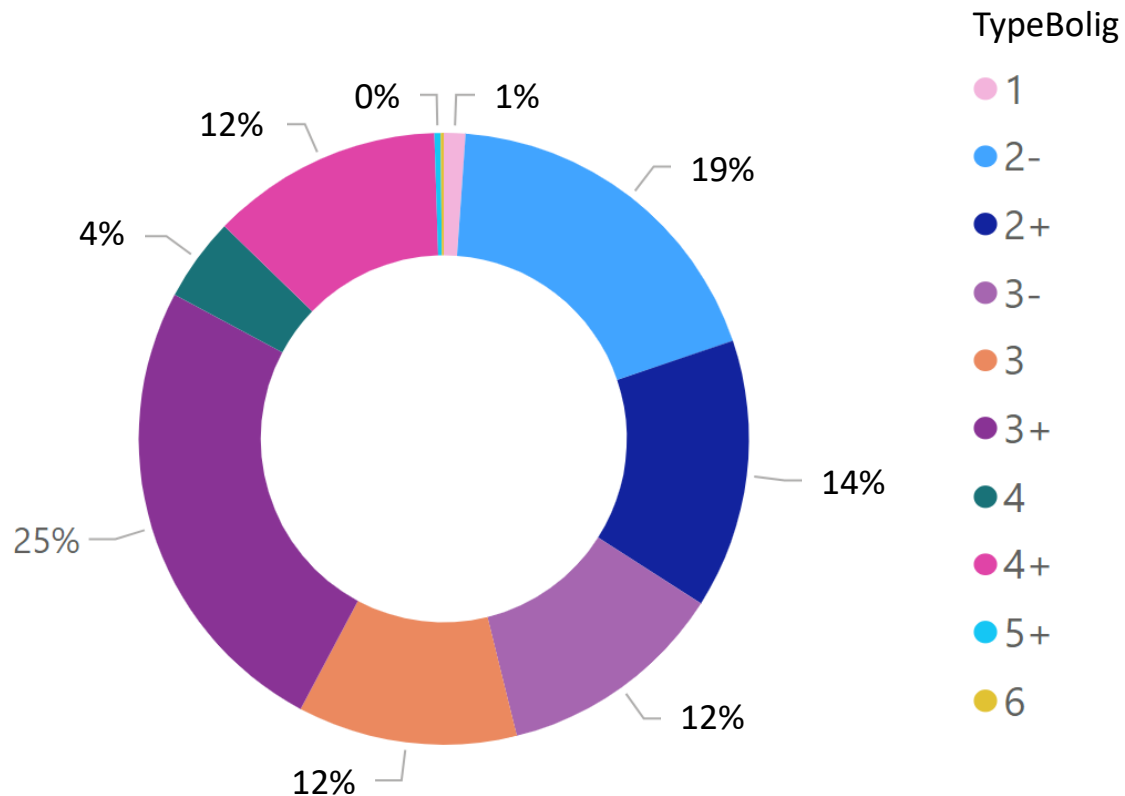


Boligsammensetning Totalt

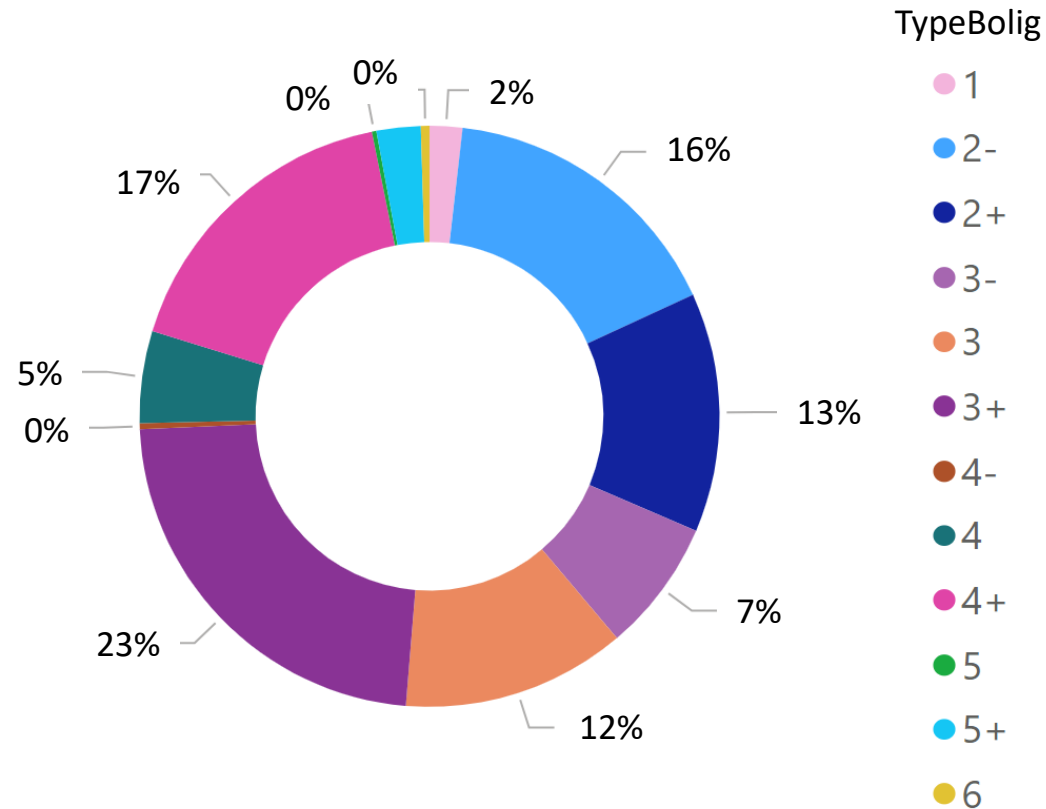


SÅ HVORDAN SKILLER DE SEG FRA ANDRE PROSJEKTER I LANDET?

Bestselgende prosjekter 2023



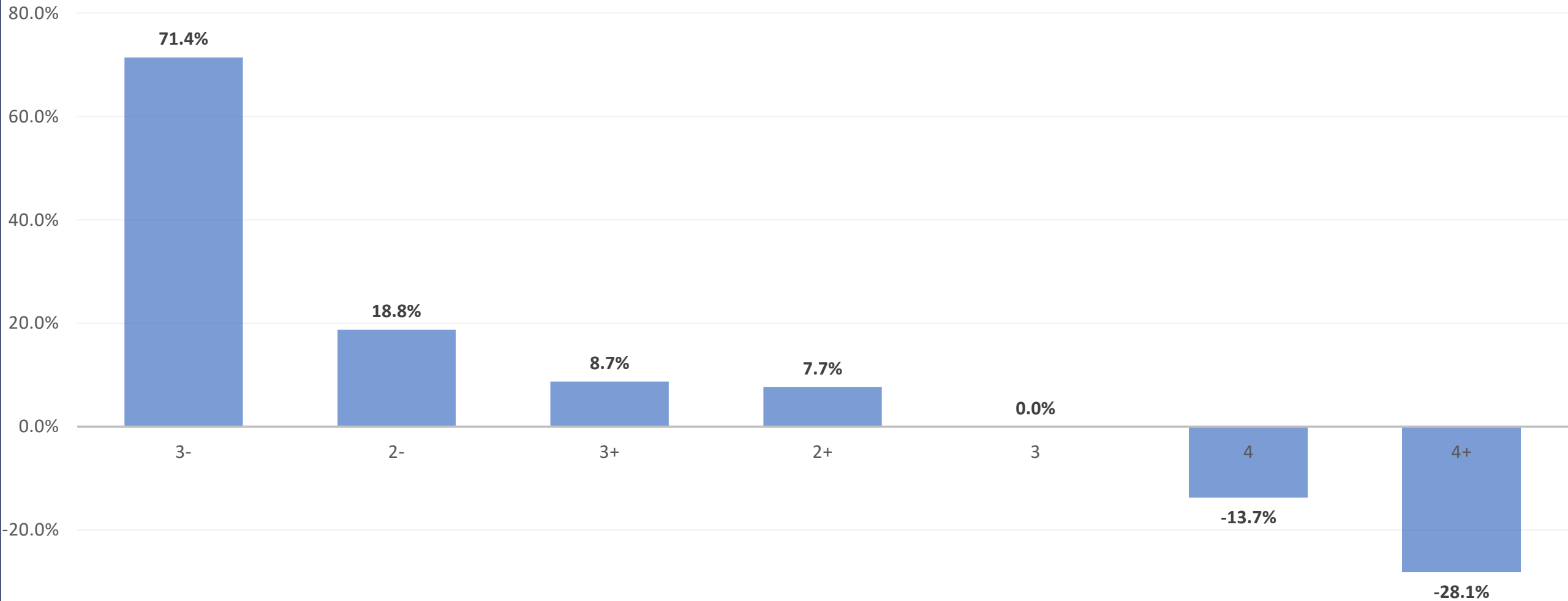
Norge totalt prosjekter 30+



32K

Antall enheter

... HELE 70% FLERE SMÅ TREROMS ENN SNITTET FOR LIGNENDE PROSJEKTER PÅ LANDSBASIS



*Fjernet boligtypene med marginale andeler av visuelle hensyn

Kilde: Hawii Analyse // PlayEstate

VIKTIGSTE EGENSKAPENE ER VARIASJONEN

8/10 har salgsstart i 2023.

7/10 er organisert som selveier.

5/10 har 10% i forskudd.

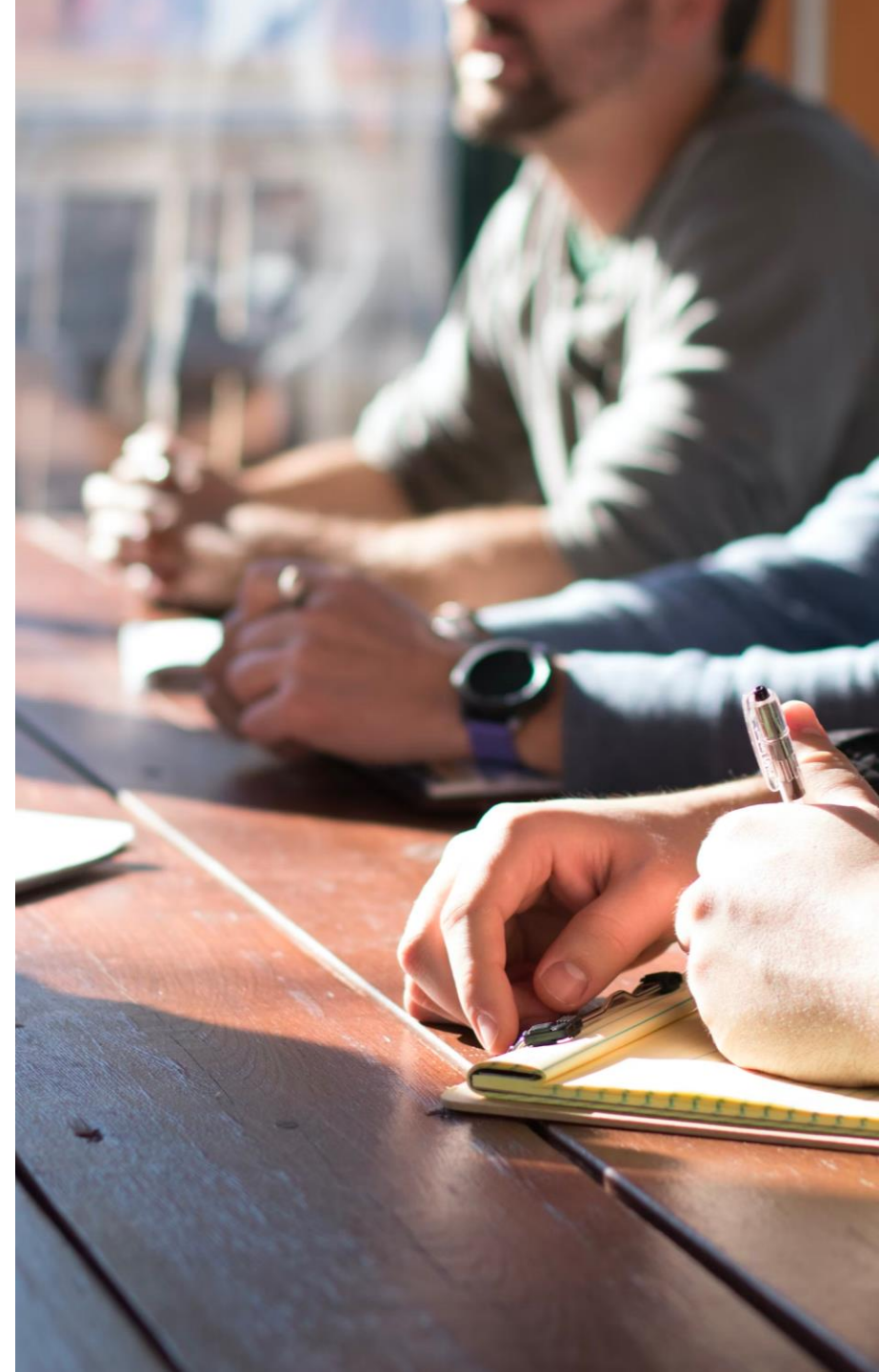
2/10 har 0 kr i forskudd.

3/10 har felles takterrasse.

3/10 er et “sentrumsprosjekt”.

1/10 er Breeam sertifisert.

1/10 har innendørse fellesfasiliteter.



HVA SIER UTBYGGERNE SELV OM DISSE PROSJEKTENE?

Vatletun – Voss

- På ene siden er det en kombinasjon av beliggenhet, planløsninger, presentasjon og priser. På andre siden er dette resultat av opparbeidet godt samarbeid mellom Kaland&Partners Nybygg og BOB som kommer tydelig frem i for eksempel oppfølging av interessenter i forbindelse med salgsstart.
- Vatletun trinn 1 ble lansert i mars 2023, med 31 leiligheter. Vi mener at prosjektet har lyktes med en god kombinasjon av varierte boliger med livsløpsstandard. Alt fra 2-roms, mellomstore 3-roms og store 4-roms leiligheter, der alle boligene har private balkonger/terrasser, garasje eller utvendig parkeringsplass samt gode og praktiske planløsninger. Prosjektet ligger nært sentrum med gangavstand til det du måtte trenge i hverdagen. Samtidig har vi fokusert på å tilrettelegge for grønne, sosiale uterom mellom husene. Perfekt for hver og en, enten du er liten eller stor.
- Kvaliteter som gode materialvalg på standard leveranse og godt inneklima med avtrekksvarmepumpe for tappevann, oppvarming og balansert ventilasjon.
- BOB er Vestlandets største boligbyggelag og er ansett som en solid og pålitelig utbygger, noe vi tror er med på at interessenter føler seg trygge i en kjøpsprosess. I tillegg NBBL-forsikret som gjør at vi kan ha oppstart på færre salg. Det sikrer kjøperne trygghet for at vi gjennomfører og igangsetter som forventet. BOB sine medeiere i Campus Voss AS er erfarne boligutviklere som også har bidratt positivt til prosjektet.

God beliggenhet med kort gangavstand til alle servicetilbud

- Ombygging av gammelt internat/skole = kjent «destinasjon»
- Varierte planløsninger, heis, livsløpsstandard og garasje
- Forkjøpsrett for BOB medlemmer var attraktivt.
- Meglers dedikerte salgsteam med god oppfølging 1:1 av den enkelte interessent.
- Markedsført med «kommer for salg» i forkant, for å forberede markedet før lansering og salgsstart.
- Gode og riktige 3D bilder – pent materiell, visningscenter på tomten, boligvelger, hjemmeside++
- Valgt anerkjent entreprenør
- Vatletun passer for alle og passer kanskje ekstra godt for godt voksne som ønsker å flytte fra eks enebolig til leilighet. Dette har vært i tankene gjennom hele prosessen og Vatletun er skreddersydd kjøpergruppene.

Therese Fimland – Kaland & Partners



KALAND
& PARTNERS
EIENDOMSMEGLING



HVA SIER UTBYGGERNE SELV OM DISSE PROSJEKTENE?

Fagerborg Sentral – Oslo

Beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet, kvaliteter i form av godt knadde planer og design innvendig og utvendig. Prosjektet har også særegenheter som ekstremt god takhøyde i tre av etasjene (3,7 m), utstrakt bruk av takvinduer og generell høy standard på materialet.

Fagerborg Sentral skiller seg tydelig ut fra andre prosjekter og det er ingen tvil om at denne unikiteten er tatt godt imot. Det er ikke dagligdags å kunne kjøpe en helt nybygget leilighet i en gammelt historisk bygg med beliggenhet sentralt på Majorstuen.

Det er interessant å se det store aldersspennet blant kjøperne og at alle leilighetstyper ble solgt. Her finnes det enslige, par og familier – noe som tydelig viser prosjektets brede appell.

-Henning Strand – Salgs- og markedsdirektør – Fredensborg



Steinan Park – Trondheim

1. Hvorfor tror du Steinan Park har greid å selge så bra i dagens krevende marked?

- Beliggenheten; Nært NTNU. Nært marka. Nært Trondheim sentrum.
- Lavt utbud; av nye boliger generelt i Trondheim på lanseringstidspunktet, samt veldig få nye boliger som er bygget i området de senere årene
- Leilighetsmiks; grundig gjennomarbeidede planløsninger/størrelser som også har truffet etterspørselen på prisnivå
- Områdets tilstand; Den tidligere studentbyen fremstår i dag som et frodig, rolig og solrikt område, med nærhet til både natur og by. Her er det ikke industri, støv og støy. En følelse av å bo landlig i byen og mange kan lett forestille seg at her blir det godt å bo!
- Markedsmaterialet; Det høye nivået på markedsmaterialet, hvor det er lagt ned mye arbeid og ressurser i utarbeidelsen, får man igjen for i et marked med tøffere konkurranse.

2. Er det noe som skiller Steinan Park fra resten? Har dere noen klare USP'r (Unique selling points) som dere har sett er ekstra ettertraktet?

- Beliggenhet, bo landlig i byen
- Planløsningene
- Stille og lunt, uten gjennomgangstrafikk og støv/støy
- «Porten» til Estenstadmarka

-Torkild Lenes – Prosjektsjef – Fredensborg

HVA SIER UTBYGGERNE SELV OM DISSE PROSJEKTENE?

Lassa Living - Stavanger

Vi har hatt stor tro på Lassa Living helt fra begynnelsen.

Beliggenhet:

Prosjektet Lassa Living har en unik beliggenhet i område Stokka som er et attraktivt område hvor det har vært underdekning over tid på nye boliger. Nærhet til natur og turområder samtidig som det er gåavstand til Stavanger Sentrum og Amfi Madla er attraktivt.

Boligsammensetning:

Vi traff veldig godt på boligsammensetningen, og har hatt et jevnt salg over alle enhetstypene. Ikke kun små enheter, men heller større. Samtidig har leilighetene over to plan truffet bra mot barnefamilier.

Fellesområder:

Vi har fått mange gode tilbakemeldinger på tunet mellom husene, så godt utførte uteområder har vært viktig for salget.

Martha Block Watne – Salgsleder – Base Bolig



Daaetunet – Ålesund

Prosjektet Daaetunet har en sentral beliggenhet nær Amfi Moa, et av landets største kjøpesentre. Leilighetene har flott utsikt mot fjord og fjell, og utbyggeren har gode referanseprosjekter i Ålesund, noe som gir trygghet.

Kvalitetsleverandører er valgt til boligene, og det er gjennomtenkte løsninger med gode fellesarealer. Boligkjøpere har tilgang til servicetilbud som lege, apotek, tannlege, treningssenter og kollektivtilbud i umiddelbar nærhet.

De fleste leilighetene har 2 soverom, 2 bad og store balkonger, med en hovedmiks på 80-100 m², noe som appellerer til de som ønsker å flytte fra enebolig til leilighet.

Godt forarbeid er gjort for å forstå kjøperne, deres eierskap og kjøpekraft, noe som har bidratt til vellykket salg. Hovedgruppen av kjøpere er voksne mennesker og pensjonister.

Det er gjort et godt forarbeid for å analysere hvem kjøperne er, hva de eier og hvilken kjøpekraft de har når de skal kjøpe leilighet. Dette gjør at vi har truffet godt med salget. Hovedgruppen av kjøperne er voksne mennesker/pensjonister. Vi har jobbet med boligkjøperne ca 6 mnd før salgsstart i form av «kommer for salg» annonsering. Dette gjør at vi har vært ute hos ca 150 interessenter og gitt verddivurdering på bolig i god tid før salgsstart.

Espen Johansen – Eiendomsmegler – Notar



HVA SIER UTBYGGERNE SELV OM DISSE PROSJEKTENE?

Feyer Brygge - Eigersund

Beliggenhet:

Leilighetene i Feyer Brygge vil få en unik beliggenhet i indre havn i Eigersund sentrum. Leilighetene vil bli liggende i sjøkanten med et flott maritimt miljø med promenade på sjøsiden, mulighet for å kjøpe båtplass samt attraktive utearealer. I første etasje er det planlagt dagligvarebutikk, apotek og kanskje et bakeri el. med gode parkeringsmuligheter. Eigersund sentrum med sine restauranter, butikker og kulturelle tilbud ligger kun en kort spasertur unna.

Fin utforming og god standard: Her er 3 bygg med flott arkitektur der næringsarealet blir lagt mot øst og boligene mot vest, de tre boligblokkene trappes ned mot sør. Materialvalget er nøye gjennomtenkt, det er kjennetegnet av kvalitet, bærekraft og natur som skal gli best mulig inn i Eigersund-omgivelsene. Fasadene vil inneholde hovedsakelig tre elementer; bekledningstegl som består av stein vil være det primære materialvalget, mens detaljeringen vil være i tre. Et tredje material er natureloksert aluminium med kobberfarge. Innvendig er det brukt interiørarkitekt som har kommet frem til kommet frem til innovative løsninger kombinert med lekke materialvalg og fargevalg. Alle leiligheter har hver sin balkong, hver sin parkeringsplass og bod i underetasjen.

Veldig bra samarbeid mellom utbygger, arkitekt, interiørarkitekt, reklamebyrå og megler i planleggingsperioden for å få fram det beste prosjektet med god salgsbrosjyre og prospekt.

Anne Havsø – Eiendomsmegler – Eiendomsmegler 1

Vallergrenda - Bærum

Vallergrenda har et konsept basert på fellesskap og det skal bli et sosialt nabolag hvor du har mulighet til å faktisk bli kjent med naboene dine (det gode nabolag). For å få til dette har vi gjort ulike grep, bl.a. bygger vi et felleshus/storstue på 55 kvm til bruk både formelt (booke til private arrangementer – selskap, konfirmasjon, etc.) og uformelt (ta en kaffe med naboen). Vi tror konseptet er en viktig faktor som bidrar til at prosjektet skiller seg positivt ut i dagens marked.

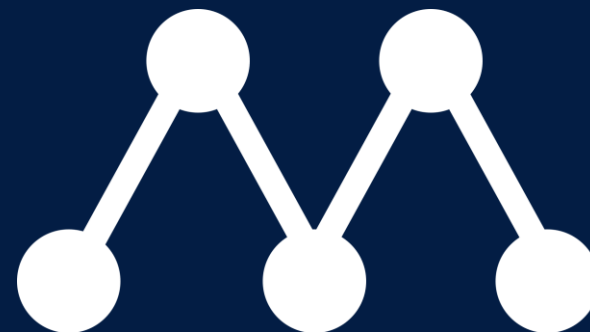
I dette prosjektet kjøper Bærum kommune noen boliger, så vi hadde allerede forhåndssolgt 18 enheter (ca. 20 %) til kommunen før salgsstart.

Line Graff Nesse - SPG

SPG

OPPSUMMERT:

- Det fins prosjekter som selger godt i dagens marked.
- “Vanlige prosjekter”
- Prisnivå heller høyt enn lavt for sitt område.
- Annerledes boligsammensetning enn i landet med flere komprimerte treroms og færre store fireroms.
- God beliggenhet og et godt utført produkt for sitt marked.



Takk for meg!

Mail: ravn@hawiianalyse.no

Tlf: 469 04 505

Nettsted: www.hawii.no