

Selvaag Pluss

9. – 10. september 2008

Olav H. Selvaag

SELVAAG

Plussboliger®

Eldre og bolig – Statens seniorråd

Radisson SAS Royal Garden Hotel



Olav H. Selvaag
Trondheim, 10. september 2008

Selvaag Gruppen

 **SELVAAG**

- Norges mest erfarne boligbygger
- Revolusjonerte boligbyggingen etter krigen
- Har bygget over 45 000 boliger
- Åtte datterselskaper relatert til boligbygging

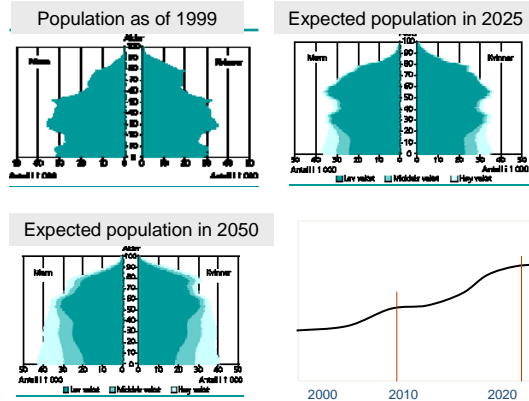
- Store pågående byutviklingsprosjekter
 - Løren (1500 boliger)
 - Tjuvholmen (1200 boliger)
 - Union Brygge, Drammen (900 boliger)
 - Skårer Ødegaarden, Lørenskog (1200 boliger)



Endringer i samfunnet



- Demografiske endringer
- Livsstil og sosiale endringer
- Velferdsutvikling
- Kulturelle endringer

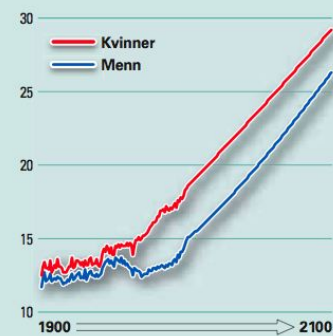


- Vil disse endringene ha betydning for boligmarkedet?

20-30 år som pensjonist

De gamle blir eldre Figur 3.4

Forventet gjestående leveår for en 67-åring i Norge



Økningen i levealder de siste 100 årene skyldes særlig lavere dødelighet for unge aldersgrupper.

Kilde: Finansdepartementet

Dette er "Supergenerasjonen"

- Lever lenger
- Vil ikke bli gamle i store eneboliger/leiligheter
- Ønsker seg bort fra gressklipping og snømåking
- Vil leve et urbant liv nær kultur, underholdning, service og offentlig kommunikasjon
- Mange vil til varme strøk hele eller deler av året
- Rundt 300 000 personer over 50+ i Norge sier de vil kjøpe leilighet i løpet av fem år
- Stor kjøpekraft og høye forventninger
- Villige til å betale for en ukomplisert hverdag
- Færre personer pr. husholdning



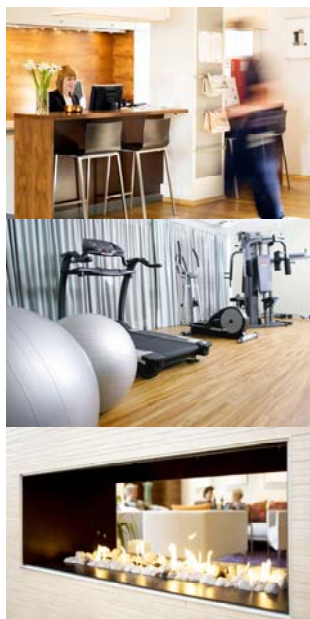
Selvaag Pluss er vårt svar!

- Selvaag Pluss tilbyr boliger med trygghet, service og opplevelser
- Vi bringer noe av hotellopplevelsen inn i boligprosjekter
- Færre bekymringer og flere muligheter
- Prosjekter med attraktiv beliggenhet
- Nær forretninger og kommunikasjon
- 80-200 leiligheter i hvert prosjekt
- Bolig nr. 1



Velkommen hjem!

- Bemannet resepsjon med lett servering
- Tjenestebestilling
- Salong med aviser og magasiner
- Kjøkken og spisestue som også kan brukes til private sammenkomster
- Treningsrom
- Gjesterom, kan også brukes til møter
- Uteområder med hagemøbler og lekeapparater



Servicetilbud



- Hjelp til bestilling av billetter, tjenester mm
- Vaktmesterservice
- Blomstervanning og tilsyn med bolig
- Håndverkertjenester
- Renhold
- Vask og rens av klær, sengetøy, håndklær
- Cateringtjenester
- Dekkskift
- Omfattende alarmsystem og vakthold
- Andre tjenester utvikles i takt med etterspørselen



Opplevelsestilbud



- Konserter og utstillinger
- Reiser og utflukter
- Mat- og vinkurs
- Aerobic, pilates og yoga
- Utvidet tv-/data-/filmtilbud
- Beboerfester
- Aktiviteter basert på beboernes interesser



Trygge, gode boliger



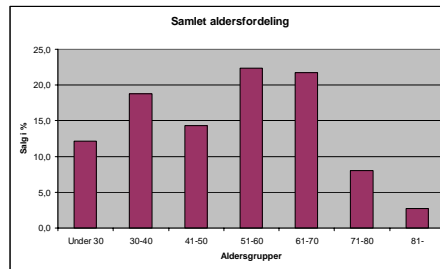
- Vertskap som er tilstede i normal arbeidstid
- Døgnbemannet vaktmester-telefon
- Bomiljøvakthold på kveldstid og om natten
- Videoovervåket inngangsparti og garasje
- Porttelefon med videokamera koblet til TV
- Alarmsystem med flere sensorer og ransalarm installert i hver leilighet



Respons i markedet



- Kundene kjøper fordi de ønsker servicetilbud
- 46% av de over 50 som planlegger å kjøpe seg leilighet kan tenke seg en bolig med trygghet, service og opplevelser
- Interessen for trygghet, service og opplevelser er enda større blant yngre kjøpere
- Totalt salg i 2006 var 258 leiligheter (MNOK 858), i 2007 ble det solgt 214 leiligheter (MNOK 672), og i 2008 er det foreløpig solgt 26 leiligheter (MNOK 101).



Sjeldent yrke i Jættåvågen: Resepsjonist, selskapsarrangør og vaktmester

Mange hatter for Nicole Camdesouvens i Hinna Plaza.



Nicole Camdesouvens har 30 års erfaring i Norge og er en av de mest erfarne i Norge. Hun er utdannet som selskapsarrangør og vaktmester. Hun har jobbet for mange av Norges største selskaper og er nå ansatt i Hinna Plaza.

Endringen med resepsjonist i Hinna Plaza er en stor utfordring, men Nicole Camdesouvens er utdannet som selskapsarrangør og vaktmester, og har derfor mye erfaring med slike oppgaver. Hun har jobbet for mange av Norges største selskaper og er nå ansatt i Hinna Plaza.

Litt av hverd
– I denne perioden dreier jobben seg mest om innflyttingen, og er et arbeidsmessig mellom mellom og utflytting, men i Stavanger og Norge er det langt mellom dem.

Webb
– I denne perioden dreier jobben seg mest om innflyttingen, og er et arbeidsmessig mellom mellom og utflytting, men i Stavanger og Norge er det langt mellom dem.

boligbil med resepsjon
– I denne perioden dreier jobben seg mest om innflyttingen, og er et arbeidsmessig mellom mellom og utflytting, men i Stavanger og Norge er det langt mellom dem.

Kjøp forsikring av en du kjenner
– I denne perioden dreier jobben seg mest om innflyttingen, og er et arbeidsmessig mellom mellom og utflytting, men i Stavanger og Norge er det langt mellom dem.

Sporebanken-Mest
– I denne perioden dreier jobben seg mest om innflyttingen, og er et arbeidsmessig mellom mellom og utflytting, men i Stavanger og Norge er det langt mellom dem.

Etter hvert kommer resepsjonistens arbeidsoppgaver til å bli flere og mer varierte, tror hun.
– For mange er det en trygghet å ha denne ordningen, så i kommer har jeg vært blomster for folk som er på ferie, for eksempel.

Resepsjonist, selskapsarrangør og vaktmester



Hvordan Andersland gir prisen på det som er med 8 fra en resepsjonist i Hinna Plaza. Nicole Camdesouvens, 34 år, er i dag resepsjonist i Hinna Plaza, og har jobbet for mange av Norges største selskaper.

Kokkehjelp

Op hvis noen skal ha selskap, er hun beredt på å hjelpe til med å skaffe kokk.
– Konseptet har egentlig ingen grenser, jeg må bli kjent med beboerne før jeg vet hvordan jobben min blir, sier hun.

Bløkkene har en egen infotjeneste via tv-en hvor hun kan sende beskjeder.

Resepsjonisten kommer til å være på plass stort sett i vanlig arbeidstid, noen dager litt lenger.

For Harald Andersland var denne ordningen med til å bestemme valg av boligtype.

– Malt i blinken, mener hun.

Følgelig har hun Camdesouvens nesten for seg selv, men når alle 128 leiligheter er ferdig blir det noe mer hektisk.

Et eget trimrom og to gjesteleiligheter er det også gjort plass til. Trimrommet består i utgangspunktet av en treningsmaskin, mens øvrige mål stes. Huset er for rundt 2300 kroner i måneden for de minste leilighetene. Da er også andre fellesutgifter inkludert.



Det er 128 leiligheter i de tre blokkene i Hinna Plaza.

Kilde: Stavanger Aftenblad 06.08.2008

Ferdigstilte boliger

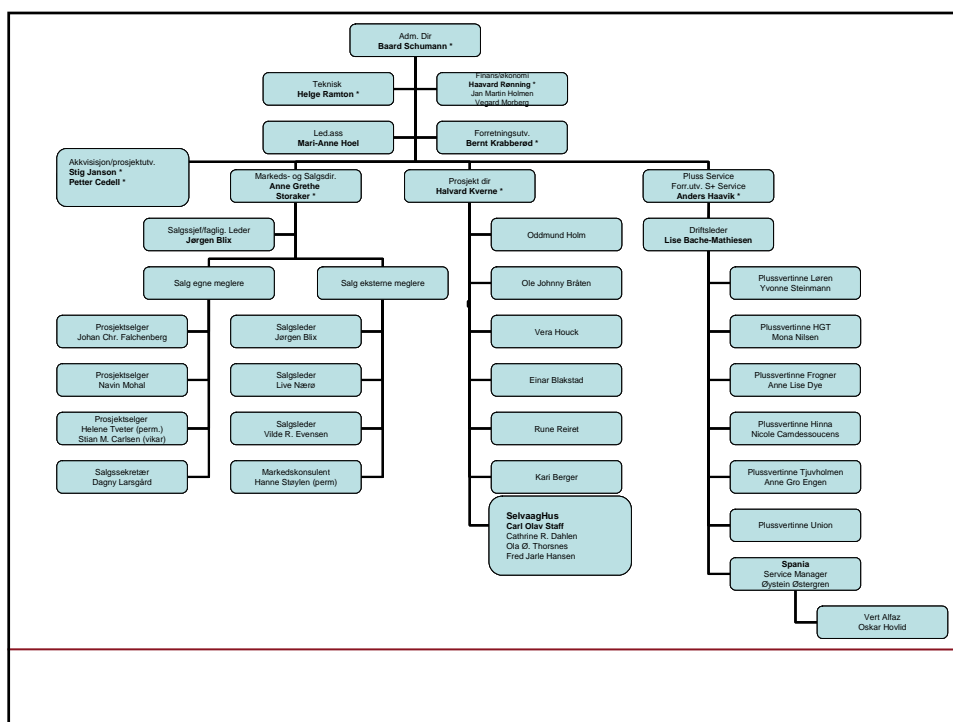
- Frogner Atrium (80 boliger)
- Hovedgårdstunet (160 boliger)
- Alfaz del Sol I (153 boliger, 147 solgt)

Boliger som ferdigstilles 2008

- Tjuvholmen (59 boliger, 55 solgt)
- Løren (108 boliger, 84 solgt)
- Hinna Park, Stavanger (128 boliger, 110 solgt)

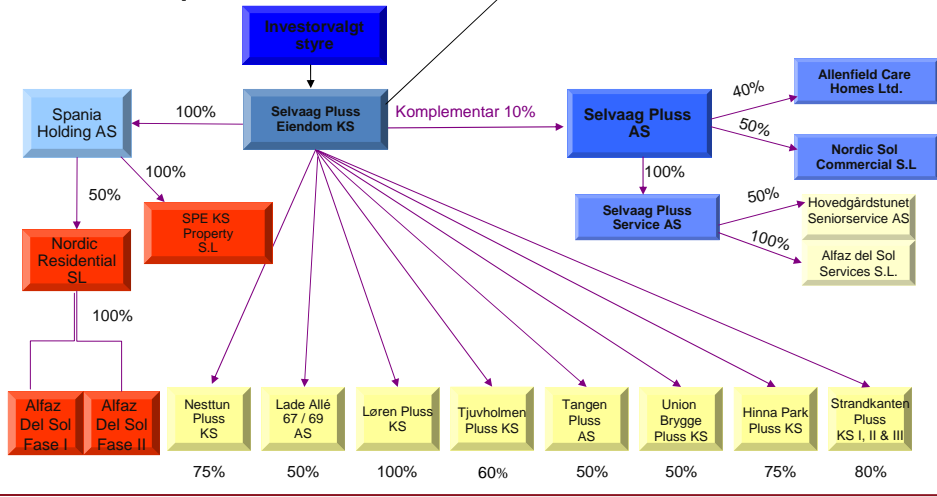
1400 boliger under salg og utvikling i dag

- Union Brygge, Drammen (108 boliger, 28 solgt)
- Stovner (128 boliger)
- Tangen, Kristiansand (129 boliger)
- Nesttun, Bergen (128 boliger)
- Strandkanten, Tromsø (300 boliger)
- Lade allé, Trondheim (240 boliger)
- Ladalen, Trondheim (200 boliger)
- Alfaz del Sol, Spania (100 boliger)



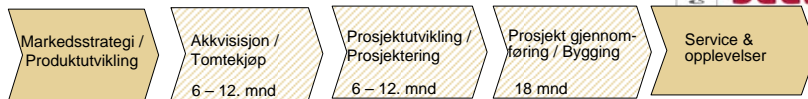
Organisasjonskart selskaper

Eiere: Selvaag Pluss AS 33,33%
 Havronn AS 22,22%
 Ferd Eiendomsinvest AS 22,22%
 Skips AS Tudor 15,22%
 AS Toluma 5,00%
 AS Wingana 2,00%



Prosjektgjennomføring for Selvaag Bolig

S+ EIENDOM KS VERDIKJEDE (30 – 36 mnd.)



Selvaag Bolig VERDIKJEDE

<ul style="list-style-type: none"> • Kunde def. • Markeds def. • Evaluering & produktjustering • Kvalitetskontroll 	<ul style="list-style-type: none"> • Tomtesøk • Vurdere tomter • Markedsundersøkelse • Lønnsomhets-analyse • Forhandle • Avtaleinngåelse • Tomtekjøp • Medinvestor / partner 	<ul style="list-style-type: none"> • Utarbeide byggeprogram • Engasjere arkitekt • Prosjekthovedgrep • Kalkulasjon • Info. / Lobby: <ul style="list-style-type: none"> - Naboer - Interesse org. - Politikere - Of. myndigheter • Regulering (Evet.) • Bebyggelsesplan • Rammetilatelset • Fastsette serviceomfang • Salgsstrategi • Engasjere megler 	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprisetilbud & avtale • Prise/bonitere • Markedsføring • Salg & forhåndssalg • Byggeledelse • Produktstandard & tilvalg • Fastsette eierform & dokumentasjon • Serviceavtaler • Prosjektfinans (bygg & kunde) 	<ul style="list-style-type: none"> • Bemanning & leveranseansvar • Service & opplevelse (innhold) • Pricing & service tilbud • Innkjøpsavtaler • Beboerkontakt / Feedback
Kvalitetskontroll og kunde- & markeds-segmentering	Investering i tomt	Planlegging og forberedelse for bygging	Gjennomføring av prosjekt og exit for S+ Eiendom KS	Evaluere- og videreutvikle serviceprodukt

Betydelig fremtidig potensiale



- Vi blir stadig flere eldre
- Flere av oss blir enslige
- Vi lever lenger
- Vi er vant til å kjøpe tjenester
- Personlig trygghet får høyere fokus

Fremtiden



- **Plussboliger i Sverige og Danmark ?**
- **Strategiske samarbeidspartnere i inn- og utland**



Selvaag Pluss konseptet er
fremtidens boform!
