

Fra prosjektutvikling til produktutvikling.

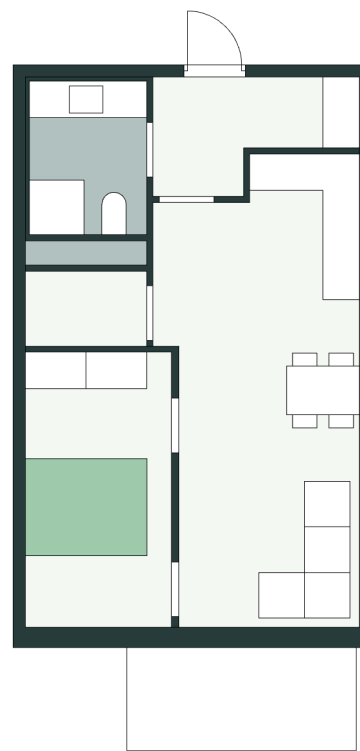
Næringsarealet Arendal 26/11 2023

Lars Eirik Ulseth
t: 982 10 751
e: leu@parallelo.io

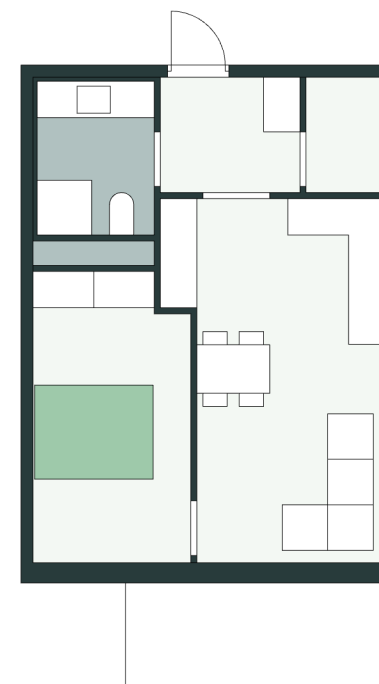


Hva vi ofte ser

Prosjekter fylles av leiligheter med mindre markedspotensial



50kvm 2R
Estimert markedsstørrelse i Porsgrunn:
616 husholdninger



46kvm 2R
Estimert markedsstørrelse i Porsgrunn:
1028 husholdninger (+66%)

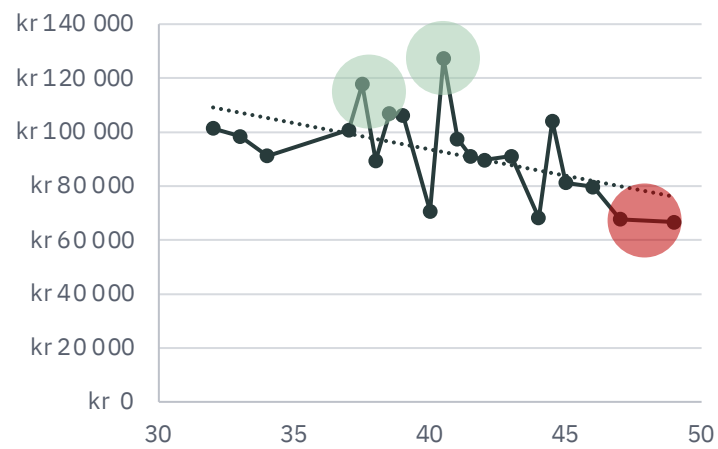




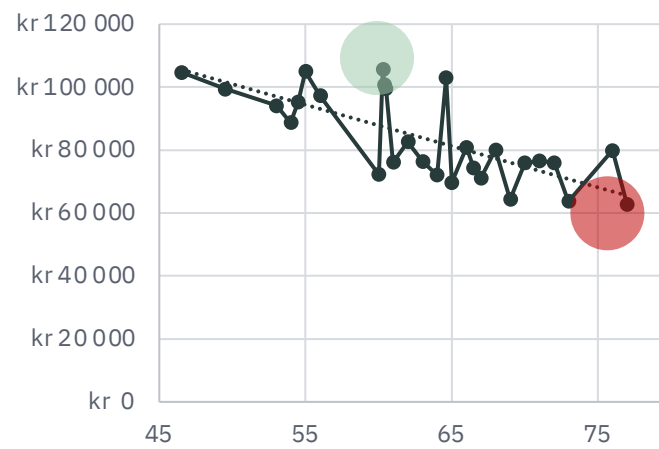
Hva vi ofte ser

Mange leiligheter med lave BRA-S priser

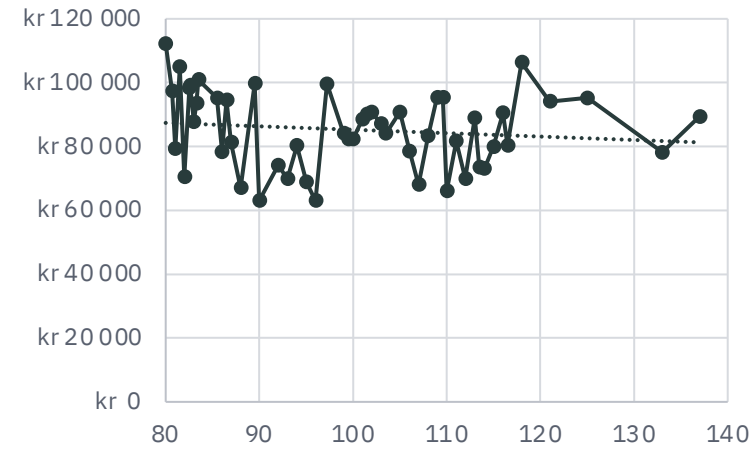
2-ROMS LEILIGHETER



3-ROMS LEILIGHETER



4- OG 5-ROMS LEILIGHETER

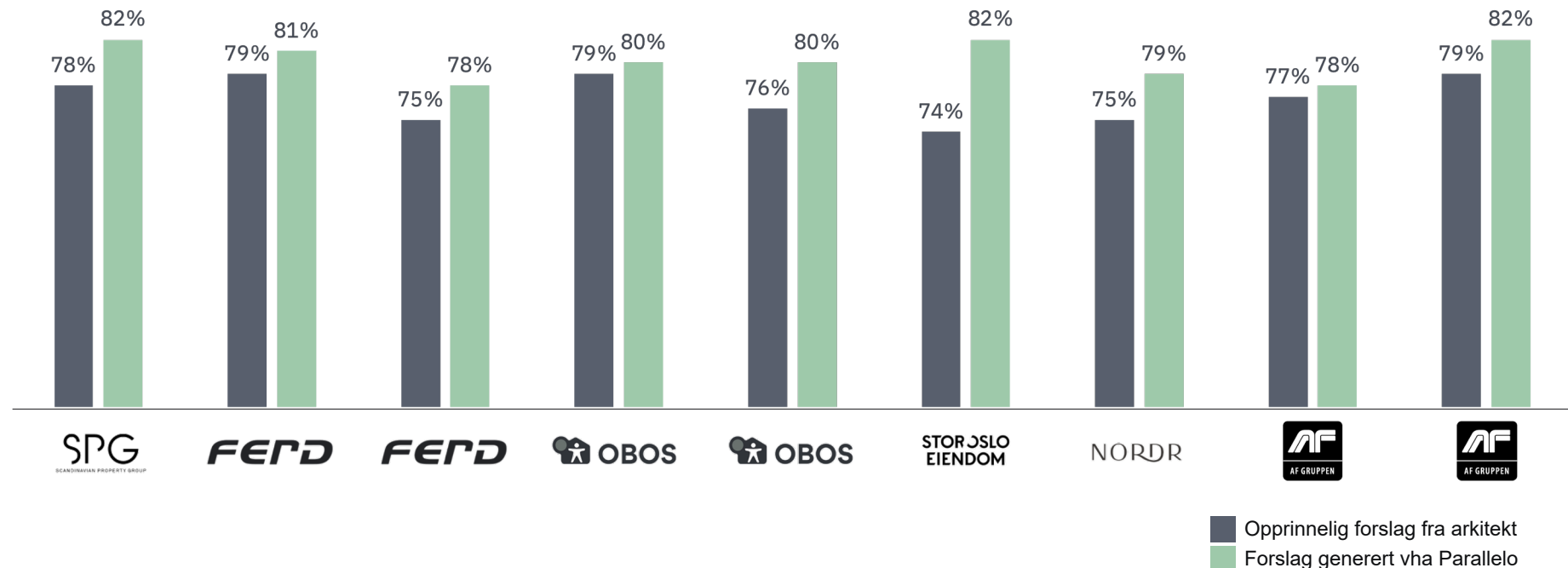




Hva vi ofte ser

«Unødvendig» lav brutto-netto faktor

BRUTTO-NETTO FAKTOR (BRA-S/BTA) UNDER SAMME PREMISSER



Utbyggere og arkitektkontor som har benyttet Parallelo

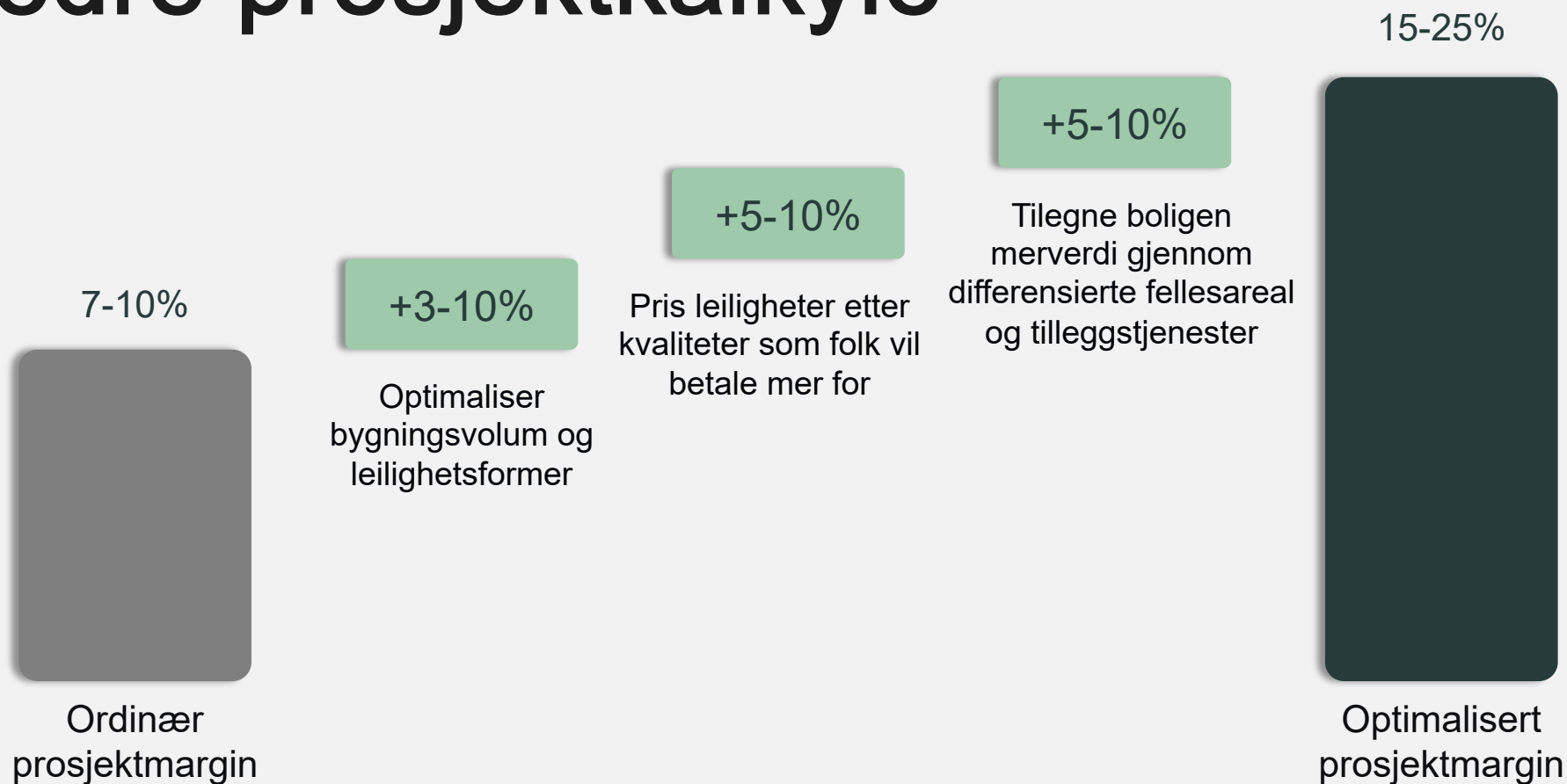
UTBYGGERE SOM HAR BENYTTET PARALLELO



ARKITEKTER SOM ER ONBOARDET MED PRØVE-LISENS



Vi tror det er mulig å oppnå 10-15% bedre prosjektkalkyle

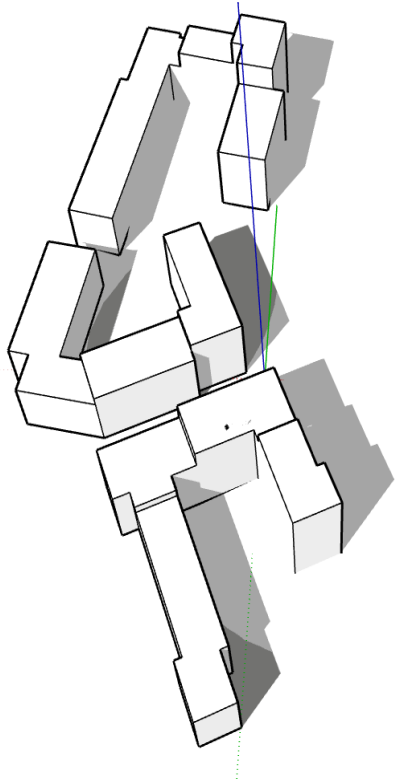


Adamstuen Linstow / Rodeo Arkitekter og Parallelo

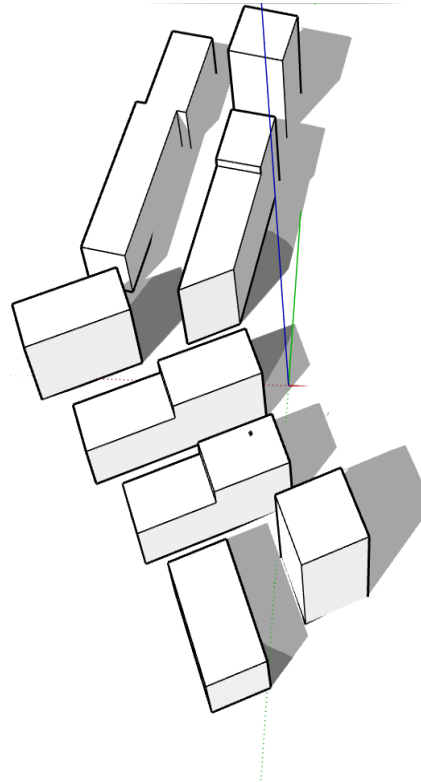


Når prosjekter angripes utenfra-og-inn, fremstår alternative grep å ha samme verdi

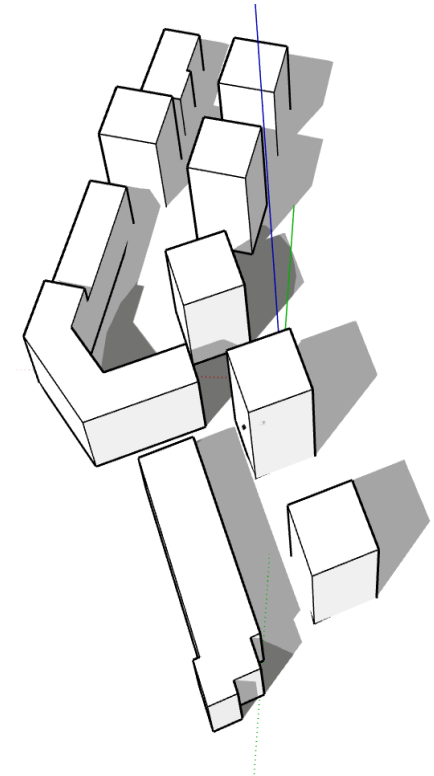
KARRE



LAMELL



PUNKTHUS



Prising etter gjennomsnittsbetraktninger i markedet og forventning om 80% b/n:

6,6 MRD

6,6 MRD

6,6 MRD

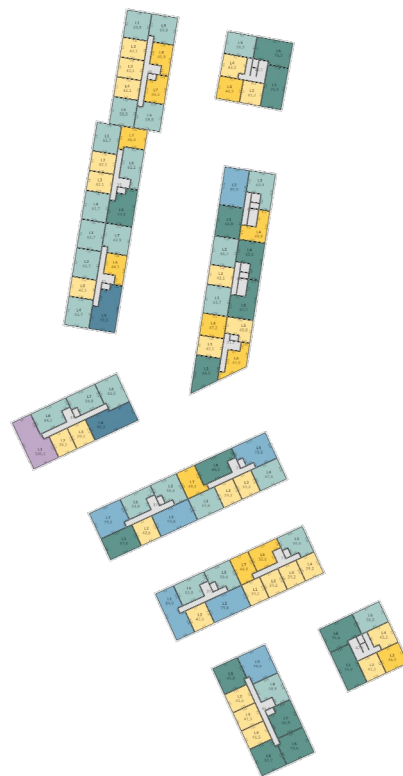
Når utsiden og innsiden utvikles i tett samspill, ser vi at ulike arkitektoniske grep har store verdiforskjeller – selv innenfor samme BTA og BRA

KARRE



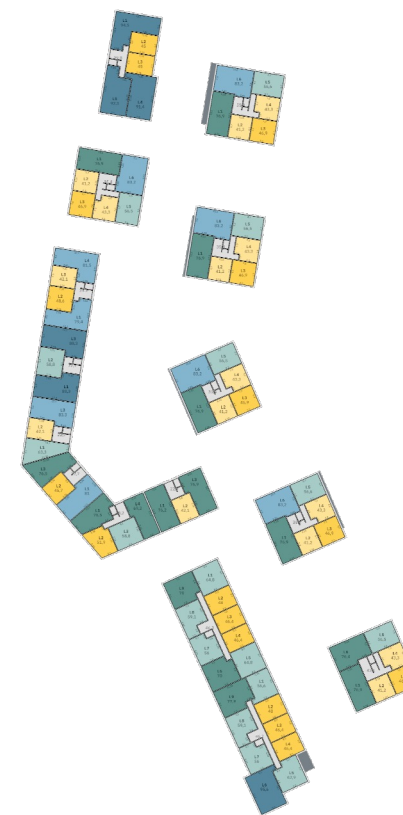
6,8 MRD NOK

LAMELL



7,0 MRD NOK

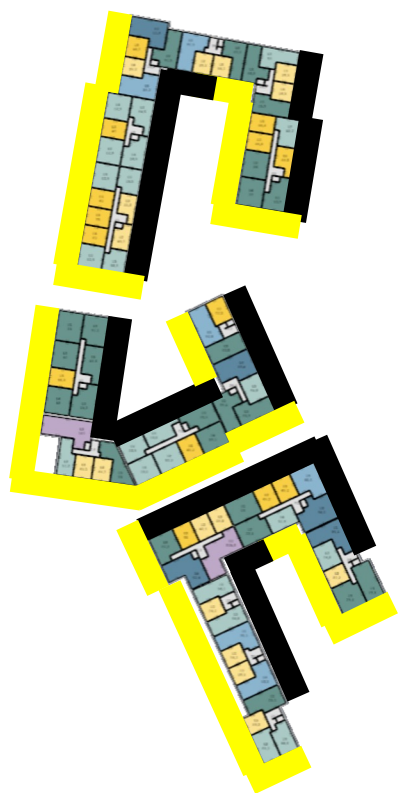
PUNKTHUS



7,3 MRD

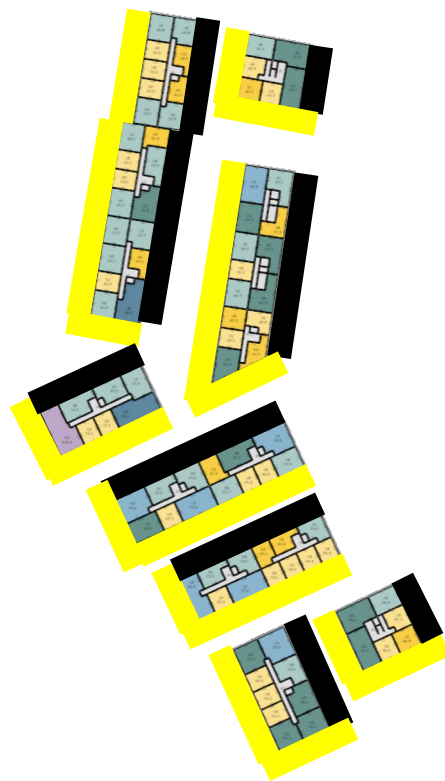
Sola alene utgjør 2,9% økt PV ved 20% flere leiligheter med sol på balkong

KARRE



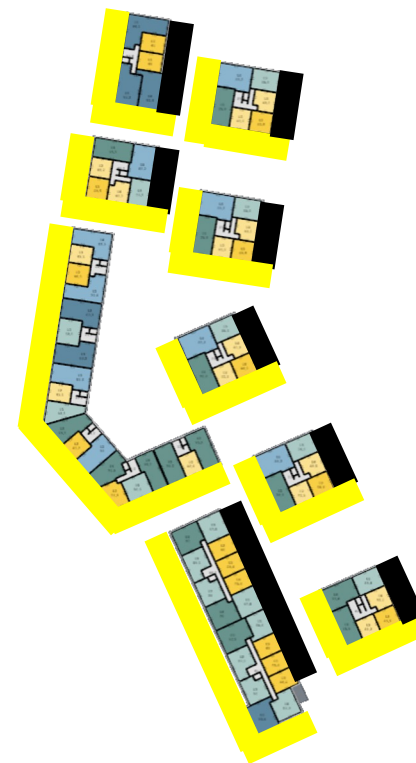
65% MED ETTERMIDDAGSSOL
+ 0 NOK

LAMELL



75% MED ETTERMIDDAGSSOL
+ 100 MNOK

PUNKTHUS



85% MED ETTERMIDDAGSSOL
+ 300 MNOK

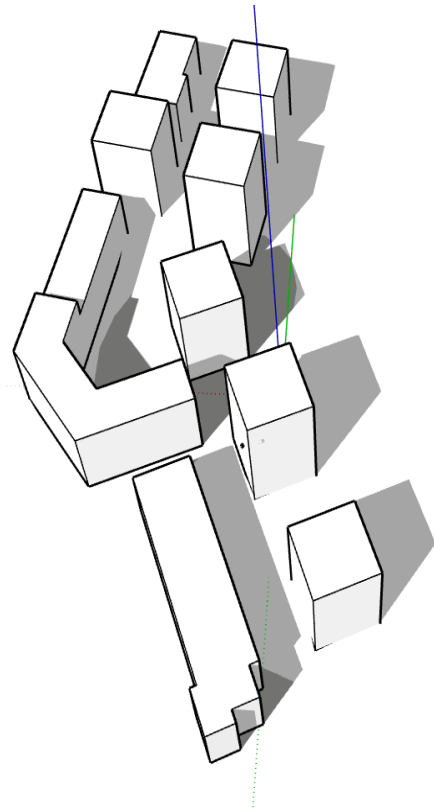
Akkumulert gir alle valgene 10,4% høyere verdi, og tilsvarende økt prosjektmargin



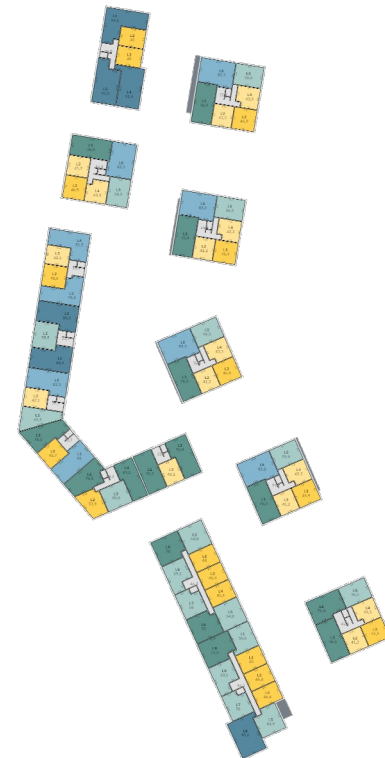
UTGANGSPUNKTET (GJ.SNITT)

OPTIMALISERT STØRRELSE OG FORM

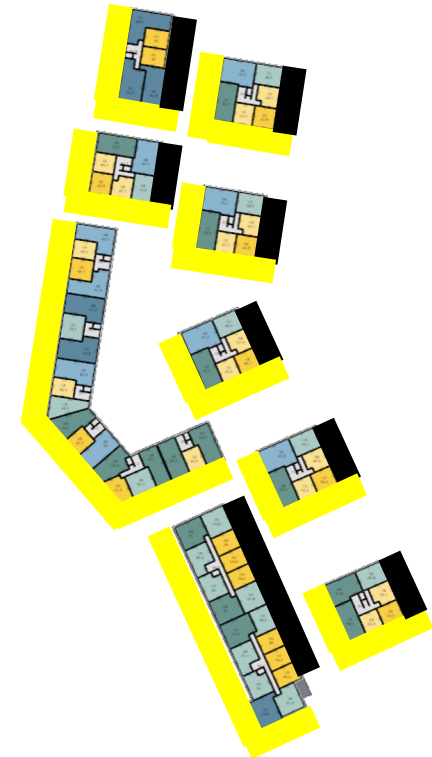
OPTIMALISERT MHT ETTERMIDDAGSSOL



+7,5%



+2,9%



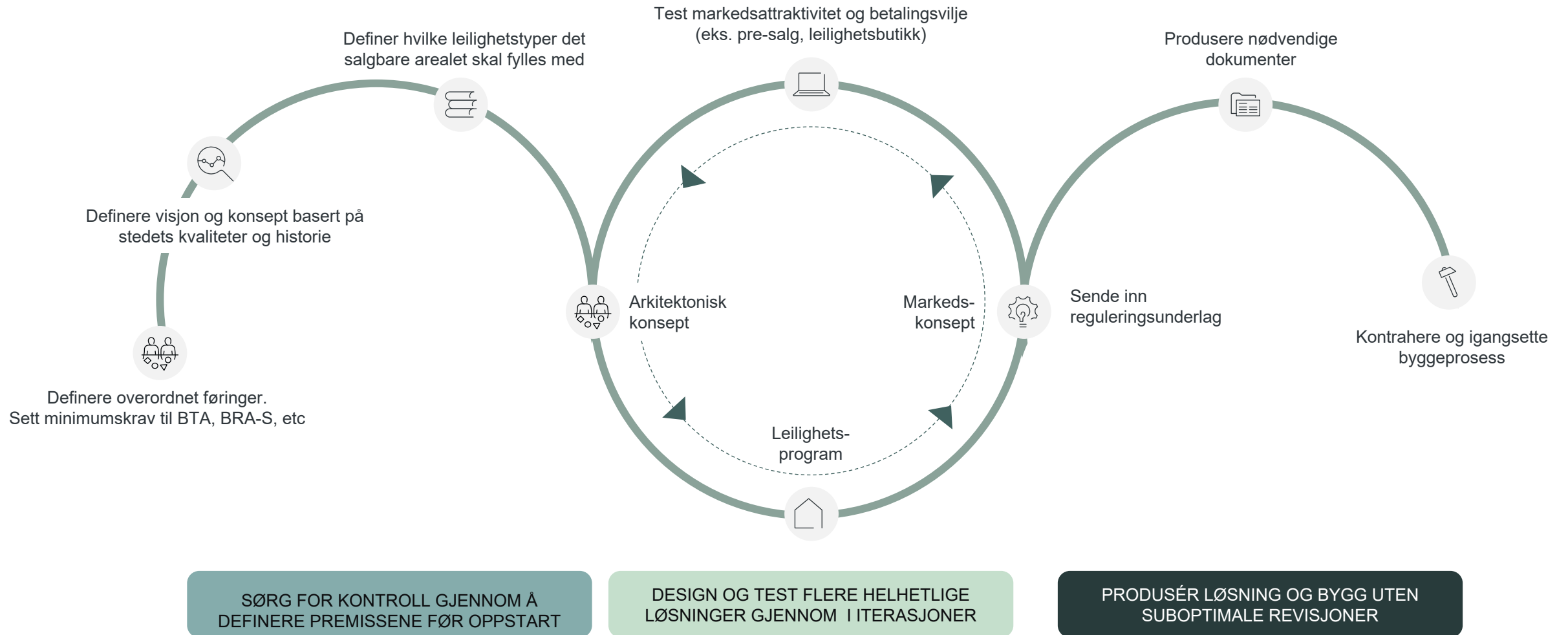
Fra prosjektutvikling til produktutvikling

Leiligheter vil snart utvikles og selges på samme måte som **biler**.



THE
DOES
577 TH
EVERY
WE'R
COLE
BEING
RAC
JUST
CALL
DAVID
AMAZ
ERIC
SIMPLY
SHIP E
CAR

Morgendagens utviklingsprosess utvikler det arkitektoniske og kommersielle konseptet i tett samspill



steg 1

Bruk behovs-analyser, ikke historiske salgsdata for å definere leilighetsprogrammet

Følgende 5 leiligheter tilfredsstillter 73 % av markedet og bør legges til grunn for prosjektet



Leilighetsprogrammet som best reflekterer utvalgets ønsker

Leilighetstype	Størrelse	Prisklasse	# personer i prisklassen	% som ville kjøpt leiligheten	# husholdninger som er aktuell for leiligheten	% av total leilighetsmikts
2-roms kompakt	30kvm	2,7 – 3,2 MNOK	25 %	20 %	325	10 %
2-roms kompakt	42kvm	3,2 – 3,7 MNOK	30 %	52 %	1013	25 %
2-roms ordinær	60 kvm	4,0 – 5,0 MNOK	30 %	75 %	1461	45 %
3 roms	80 kvm	6,5 – 8,0 MNOK	10 %	75 %	487	15 %
4/5 roms	100 kvm	8MNOK +	5 %	71 %	231	5 %

Preferanseandelene forutsetter høyeste prisintervall testet, at leilighetene er lokalisert i 3. etasje med solforhold fra ettermiddag til kveld, sjøutsikt og 1 p-plass

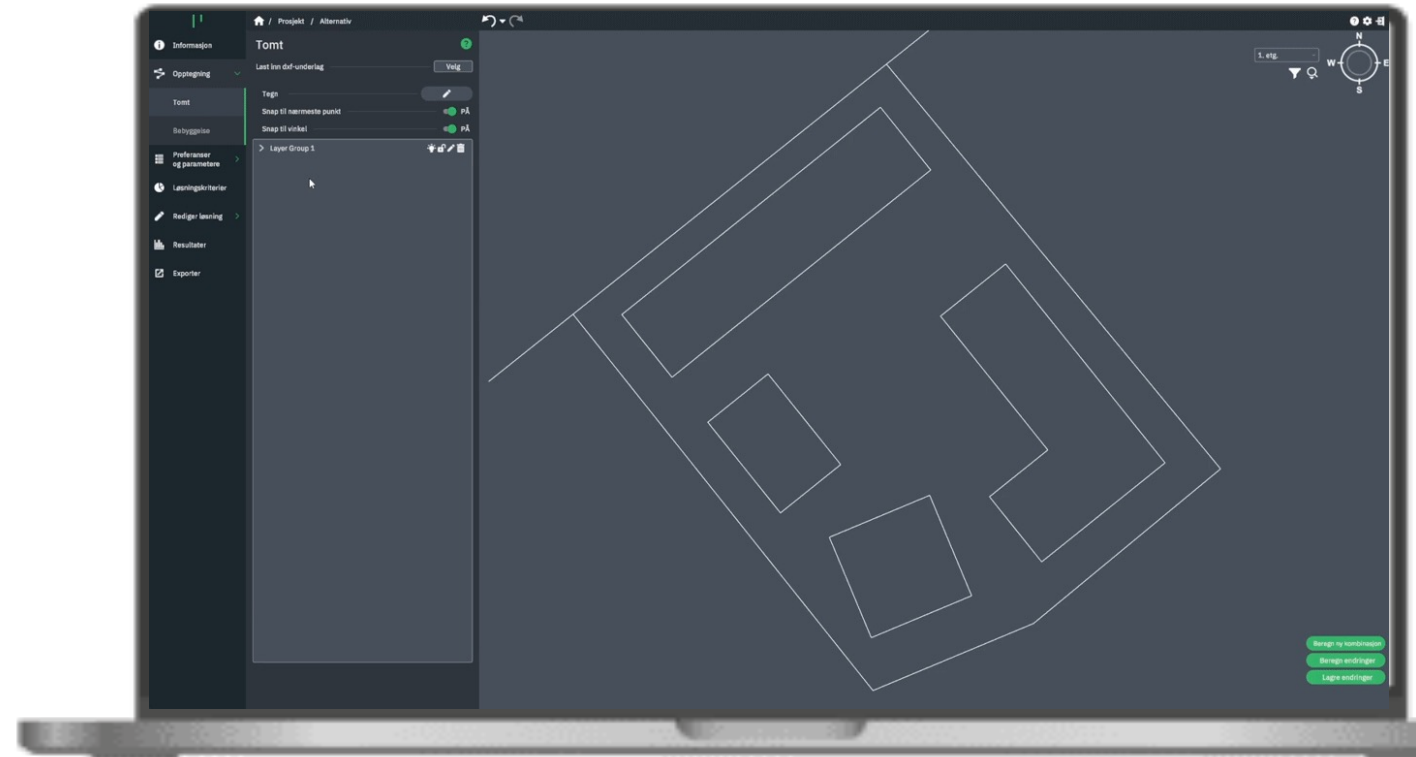
steg 2

Bygg et bibliotek av leiligheter som kan fylle volumene effektivt



steg 3

Bruk ny teknologi til å finne den optimale sammensetning



- Informasjon
- Opptegning
- Preferanser og parametere
- Løsningskriterier
- Rediger løsning
- Resultater
- Exporter

Informasjon

Navn: Alternativ

Beskrivelse: ---

Fordeler: ---

Ulemper: ---

1. etg.



- Beregn ny kombinasjon
- Beregn endringer
- Lagre endringer



Spisskompetanse og ny teknologi er den nye formelen!

Takk for meg!

