

# HOLMAMYRANE



## HOLMAMYRANE

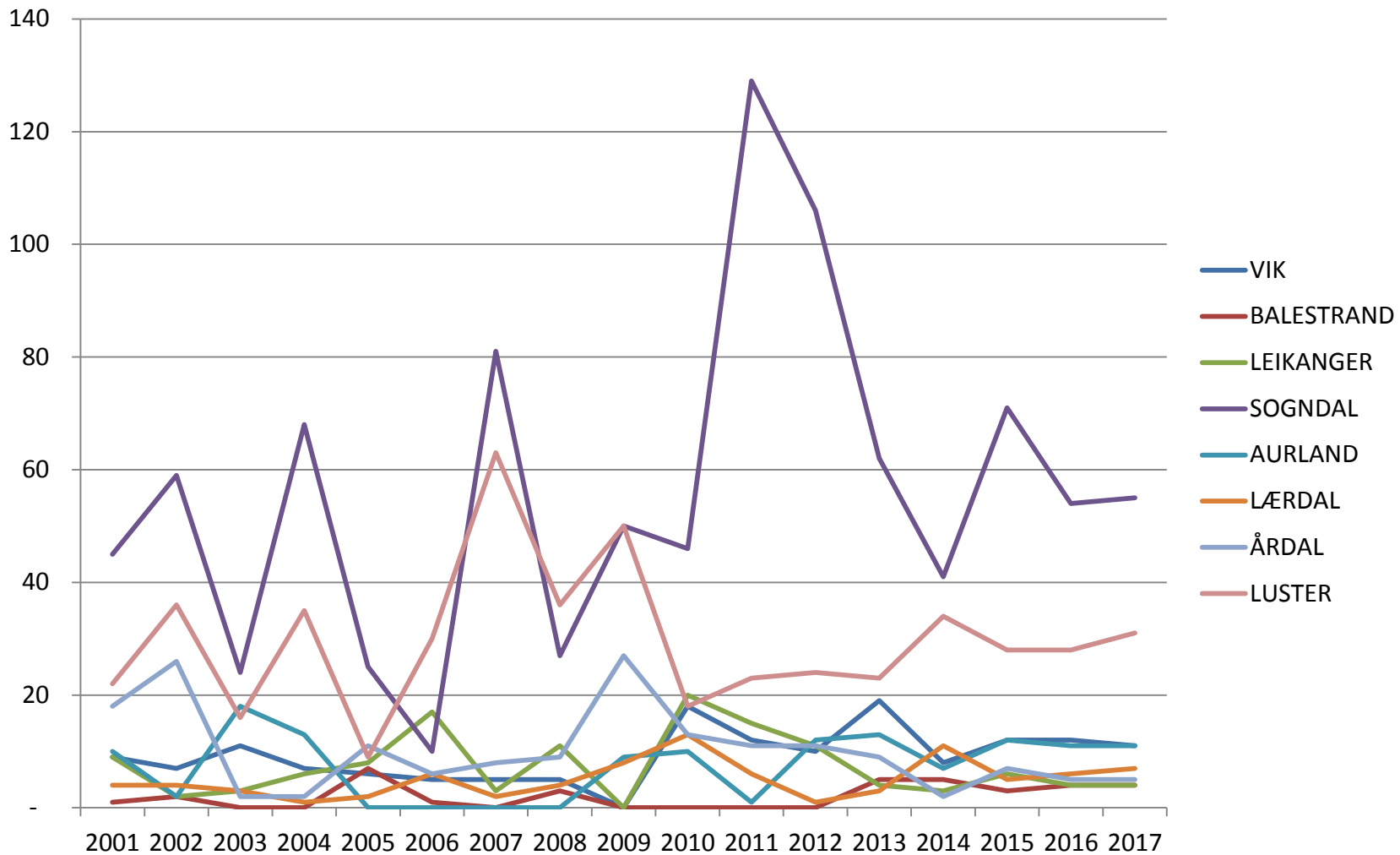
Bustaddraumen i hjartet av Balestrand



# SAMARBEID OM BUSTADBYGGING

# KUNDEN I FOKUS

# Boligbygging per år





Bygd for å vare

# HOLMAMYRANE



Korleis få **KUNDEN** til å kjøpe bustad i distrikta?

**KUNDEN** treng saftige gulerøtter og i noken tilfelle store fruktkorger

**KUNDEN** skal vi hjelpe i felleskap

# HOLMAMYRANE

KORLEIS FÅ **KUNDEN** TIL Å KJØPE BUSTAD?

## Utbygger

- Bygge bustader som **kunden** har lyst og mogelegheit til å kjøpe
- **Samarbeid** med **kunden** og kommunen
- Tilrettelegging for husbankfinansiering

## Kommunen

- Tilrettelegging
- **Samarbeid** med **kunden** og utbygger
- Gulerøtter og fruktkorger

## Vurderingsfasen

- Info om moglegheiter/begrensningar  
(Lokalkunnskap)
- Økonomi – Alle kostnader tatt med (Kostnad)
- Info om marknad (Lokalkunnskap)
- Utbyggjar kjem med skisser og tekniske løysingar  
(Dialog)
  
- Skal vi gå vidare med prosjektet / delta i tilbodskonkuranse?

## Rammer for prosjektet - Forutsigbarheit

- Intensjon-, utbyggings- og MVA-avtale (Krav til salg)
- Førebelse planar (Ideutveksling/kostnad)
- Tomt (Kostnad)
- Nausttomt (Kostnad)
- Arkeologiske undersøkingar (Kostnad)
- Godkjent reguleringsplan (Kostnad)
- Grunnundersøkingar (Kostnad)
- Økonomi (Reduksjon av variable kostnader)
- GULROT ( Tilskot frå Husbanken)

# HOLMAMYRANE

## Detaljprosjektering

- Tekniske planar (**Dialog**)
- Tilbudsrunde VVA-anlegg (**MVA-avtale**)
- Byggesøknad (**Rask handsaming**)
- Bindande kontraktar med kunden – 8/9 av 12

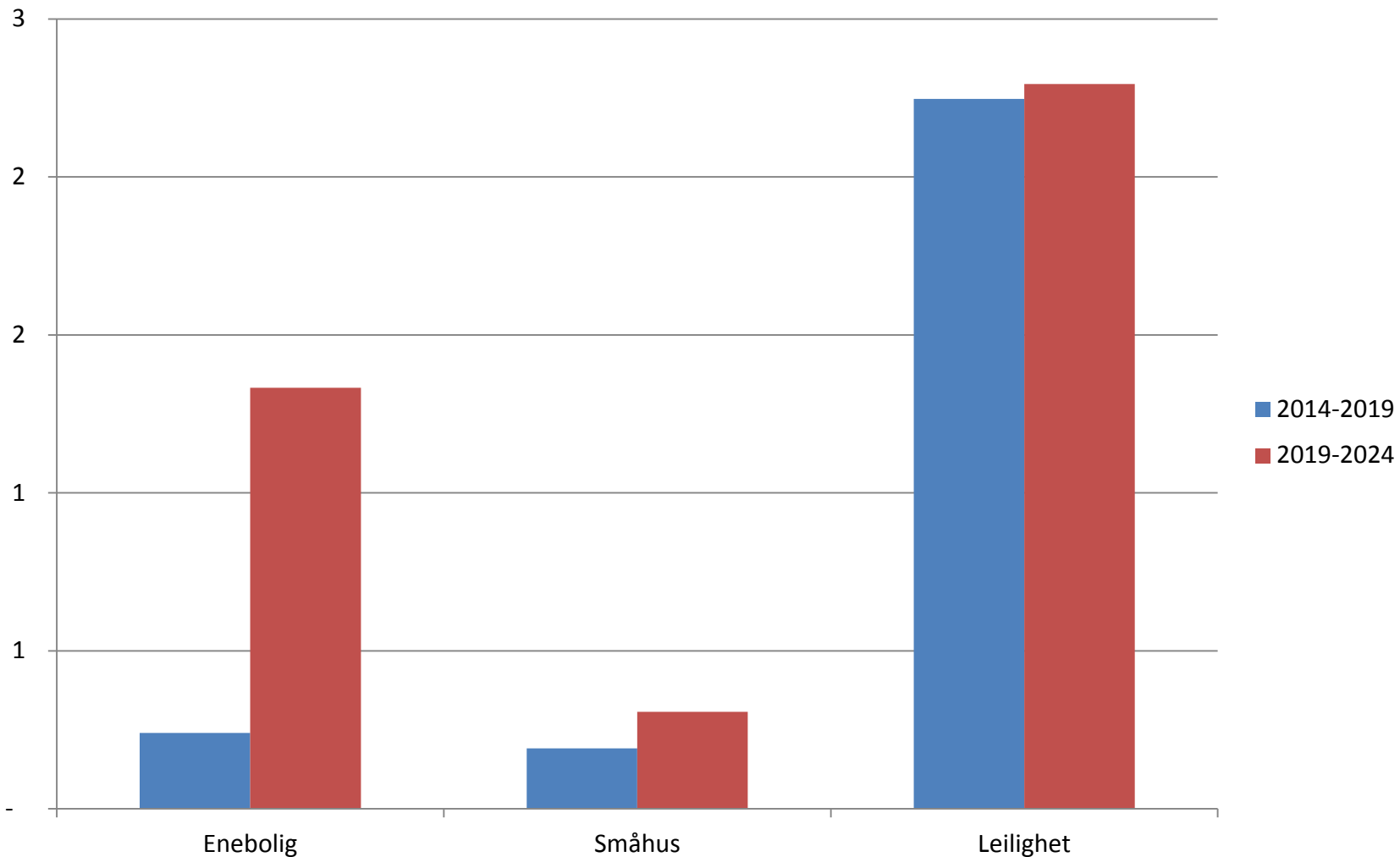
# HOLMAMYRANE

## RASK GJENNOMFØRING ?

- Tilbodskonkurransen – april 2013
- Oppstart byggeplass – april 2015
  
- Supplement til tradisjonell løysing med arkitektkonkurransen



# Årlig boligbehov fordelt på boligtype i BALESTRAND



# HOLMAMYRANE

Vi vil bygge gode og energieffektive bustader til ein pris som gjer det mogeleg å få fleire inn på bustadmarknaden.

Krava i PBL sikrar god nok kvalitet.

Vi vil ikkje velgje dyre løysingar som driv kostnadane opp for **kunden**.

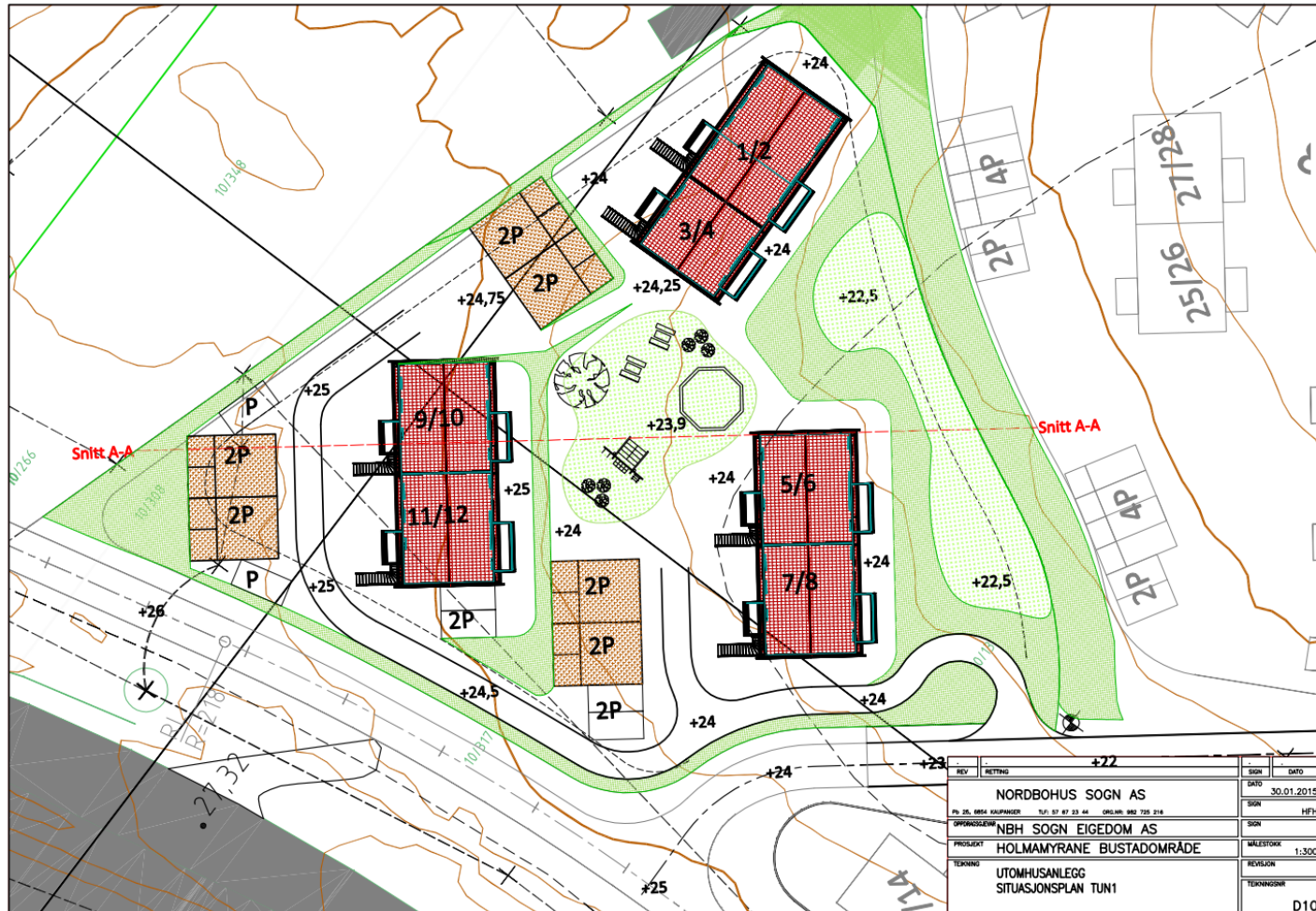
Vår løysing er KONSEPTBYGG med godt utnytta BRA, gode gjennomarbeida tekniske løysingar som er produksjonsvenlege. Energiklasse A/B.

# HOLMAMYRANE



Bygd for å vare

## Frå planskisse til situasjonsplan



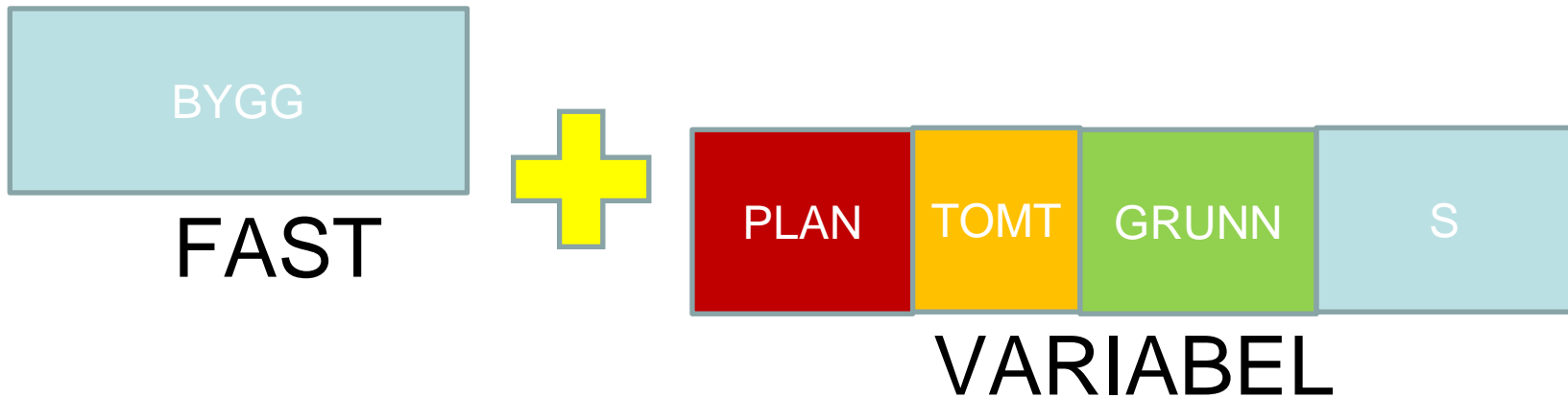
# HOLMAMYRANE

## SOGN 1 , SOGN 2 og SOGN 3



# HOLMAMYRANE

Prisen **KUNDEN** betalar for bustaden



## FAST KOSTNAD

Bygg over grunn

## VARIABEL KOSTNAD

Tomtekostnad, Arkeologiske undersøkingar, Grunnundersøkingar, Reguleringsplan, VVA, **Samarbeid med kommunen**

# HOLMAMYRANE



Vi vil vere med på å gjere kommunane attraktive å bu i ved å hjelpe fleire inn på bustadsmarknaden!

# HOLMAMYRANE

## Kundetilfredshet i EAT-markedet

EAT-markedet er også kjent som katalogmarkedet. Dette markedet består i hovedsak av eneboliger.

Bedriftene som leverer boliger i dette markedet er organisert i kjeder.

EAT-markedet hadde i 2014 en kundetilfredshet på 68 på en skala fra 0 til 100. Dette blir karakterisert som et middels godt nivå på kundetilfredsheten. Resultatet viser en positiv tendens sammenliknet med tidligere.



I EAT-markedet publiserer vi den kjeden som har de mest tilfredse EAT-kundene.

**«Kjeden med de mest tilfredse EAT-kundene i 2014 var Nordbohus med en KTI på 75»**

# HOLMAMYRANE

Kan andre kommunar gjere tilsvarande grep?

Kan alle utbyggingsprosjekt handsamast på denne måten?

Kor mykje har innstillinga i forhold til samarbeid/service å seie for korleis eit utbyggingsprosjekt vert «godt» for alle partar?