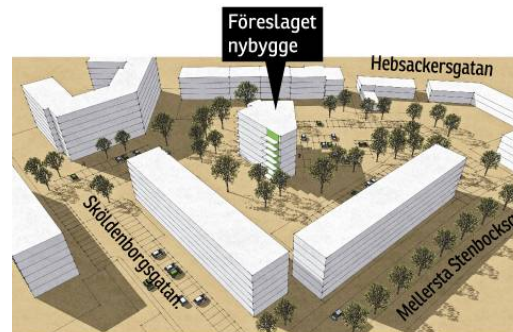




**KUNDSKAPARNA**  
RESEARCH • STRATEGI • KOMMUNIKATION

## Competitive Development

Trygghet för projektutvecklare för bostäder och samhällsbyggare



# Competitive Development

Trygghet för projektutvecklarna i fem steg

1. **Regional / kommunal / områdesanalys**
2. **Makro och preliminär målgruppsanalys**
3. **Mikro och framgångsfaktorer**
4. **Designkoncept**
5. **Koncepttest/Säkerställd investering**



# Steg 1/Regional analys

## Desk research ägarmarknad

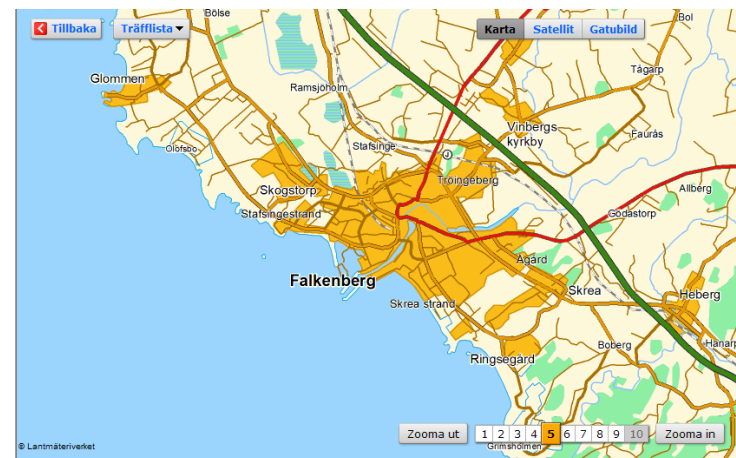
- Alla bostadsprojekt i regionen
- Prisbild/kvadratmeterpris
- Andrahandsmarknad
- Prisstatistik CFD
- Banker och utlåning
- Flyttströmmar det senaste året
- Pågående detaljplaner

## Desk research hyresmarknad

- Status allmännyttan + privata hyresvärdar
- Utveckling

## Desk research infrastruktur

- Handel
- Jobb/arbetsgivare
- Kommunikationer
- Nya infrastrukturprojekt



## Varumärkesstudie

- Styrkor och svagheter i området
- Inflyttningspotential
- Benchmarking mot närområden
- Utvecklingsmöjligheter

## Benchmarking med ett par närliggande regioner

- Image/konkurrenskraft
- Utvecklingstrender
- Skolor/utbildning
- Jämförelsetal, t ex utbildningsnivå, antal förvärvsarbetande, antal höginkomsttagarebefolkningsutveckling
- Byggstatistik/Sverige Bygger

## Intervjuer

- Mäklare
- Fastighetsutvecklare
- Näringslivskontor
- Andra större spelare i utvecklingsprocessen

***Resultat: Långsiktigt planeringsunderlag för regionen***



# Steg 2/Makro och preliminär målgruppsanalys

## Desk research

1. Liknande projekt i området
2. Prisbild
3. Andrahandsmarknad
4. Prisstatistik CFD
5. Bank/utlåningssituationen
6. Kvantifierade flyttströmmar (möjligt via PAR)

## Marknadsstudie

1. Image/position på hela närområdet
2. Benchmarking
3. Analys bovärden kopplat till målgrupper

## Mäklarintervjuer

1. Framgångskoncept för nybyggnation
2. Prisläge
3. Rekommendationer

**Resultat: Hypotes om boprodukt och möjliga köpare, prisindikation**



# Steg 3/Mikro och framgångsfaktorer

## Intervjuer med boende / potentiella kunder

### Benchmarking med liknande projekt i närområdet

1. Image/position på projektområdet
2. Varifrån de flyttade
3. Önskemål och förväntningar på det boendet de valde

## Intervjuer med lokala fastighetsutvecklare

1. Tidigare erfarenheter av område och bostadsprojekt
2. Konkurrerande projekt i närområdet

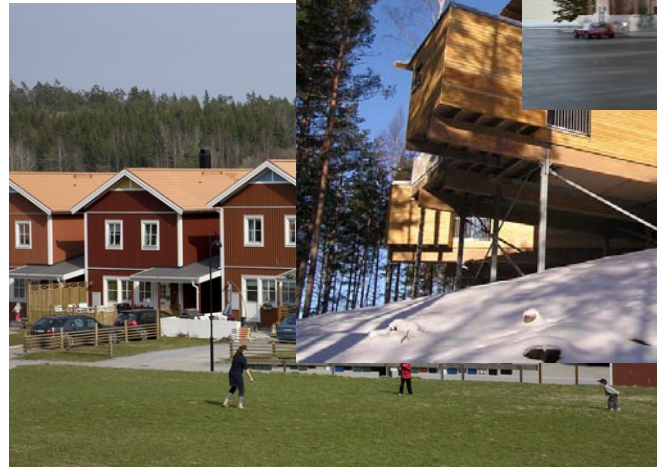


**Resultat: Bekräftelse av målgrupper och flyttströmmar, säkerställda framgångsfaktorer**

# Steg 4/Designkoncept

**En eller två fokusgrupper ur målgruppen testar olika koncept**

1. Utformning/design
2. Storlek/skala
3. Utrustning
4. Betalningsvilja



***Resultat: Preliminär design och målgruppsanpassning av produkten***

# Steg 5/Koncepttest - säkerställd investering

## Skapa databaser för analysens målgrupper

1. Antal hushåll i önskad ålder och familjesituation
2. Hushållsinkomst
3. Flyttplaner

## Kvantitativa intervjuer med målgrupper som överensstämmer med flyttströmmar, hushållsinkomster och har flyttplaner inom tre år

1. Områdestest
2. Boprodukttest
3. Betalningsvilja



**Resultat: Säkerställd investering genom verifiering av projektets design och pris samt kvantifiering av målgruppens storlek och antal möjliga kunder**