

SMARTE LØSNINGER I HVERDAGEN

Øk leilighetens verdi og salgbarhet med smart teknologi som løser utfordringer i beboernes hverdag

ÅPNE DØREN TIL FREMTIDENS HJEM

Livet i leilighet er nesten ikke til å kjenne igjen sammenlignet med hvordan det var for bare få år siden, noe vi først og fremst kan takke den teknologiske utviklingen for. Moderne leiligheter er fylt med smarte enheter og systemer, fra selvdiagnostiserende kjøleskap med skytilkobling til talestyrte, audiovisuelle systemer med en skreddersydd meny av nettbasert underholdning. Til og med den tradisjonelle, mekaniske nøkkelen er i ferd med å bli gammeldags, etter som bruken av digitale nøkler og biometrisk gjenkjenning øker. Disse og mange andre teknologier styres ofte via apper på smarttelefonen og andre mobile enheter, som er blitt en nærmest uunnværlig del av hverdagen.

Med den økende etterspørselen etter service i hjemmet vil boliger i fremtiden ha mye til felles med hotellbransjen, siden man benytter stadig flere servicetjenester hjemme, som for eksempel rengjøring, hjemlevering og pass av kjæledyr.

Etter hvert som hjemmene våre blir mer teknologisk avanserte, forventer vi det samme av bygningen leilighetene befinner seg i. Beboerne begynner å spørre seg: "Med så mye intelligent utstyr i hjemmene våre, hvorfor må det slutte idet vi går ut av døren?" De krever stadig mer fleksible og skreddersydde tjenester og integrerte løsninger, som kan gjøre hverdagen enklere også utenfor hjemmets fire vegger.



FOR Å LYKKES MÅ EIENDOMSUTVIKLERE OG BYGNINGSEIERE SKILLE SEG UT I MENGDEN

Men hva innebærer disse trendene for eiendomsutviklere og bygningseiere? Hvis de ikke holder tritt med utviklingen og finner nye måter å differensiere tilbudet sitt på, risikerer de å gå glipp av muligheten til å skille seg ut i mengden, oppnå konkurransefordeler og fremfor alt motivere leietakere til å betale for fordelene man får ved å bo i et fremtidsrettet hjem.

Etter hvert som beboerne blir mer krevende og teknologisk bevisste, vil de også forvente mer av bygningene der de bor og jobber. Vinnerne i dette spillet blir de visjonære aktørene som klarer å integrere verdiskapende fordeler i tilbudet sitt, som bedre tilgjengelighet, sikker og intuitiv adgangskontroll og nye kommunikasjonsmetoder – alt basert på avansert teknologi.

Et leilighetsbygg med slike fordeler innebærer ikke bare en høyere pris, men de er også mye mer attraktive for potensielle leietakere og derfor lettere å selge.

Det er imidlertid viktig å huske på at smartere ikke nødvendigvis betyr mer komplisert. Når de rette løsningene integreres på riktig måte og med støtte fra en erfaren partner, blir eiendomsforvaltningen mye enklere. Utfordringene beboerne møter i hverdagen – som problemer med å komme seg inn i bygningen, miste fysiske nøkler eller gå glipp av leveranser – er riktignok frustrerende, men de er ikke vanskelige å løse med de riktige løsningene på plass.



DETTE SIER BEBOERNE – STATISTISKE RESULTATER FRA EN NY UNDERSØKELSE

Ikke ta noe for gitt når du prøve å møte de raskt skiftende kravene i boligbransjen. Hos Kone, når vi utvikler våre produkter og tjenester, er vi overbevist om at de beste resultatene er basert på en solid service/design-strategi, som setter mennesker i førsterekke. I tillegg til å følge med på trendene i byggebransjen, gjennomfører vi dybdeintervjuer med brukere for å finne ut hvilke behov, ønsker og utfordringer de har.

Da vi utviklet KONE Residential Flow, var målet for hvert trinn å stille de riktige spørsmålene og lytte til hva kundene og sluttbrukerne fortalte oss. Først da kunne vi utvikle en løsning som både dekket leietakernes reelle behov og gjorde det mulig for kundene å differensiere tilbudet sitt. Som et ledd i denne prosessen intervjuet vi mer enn 200 eiendomsutviklere, bygningsforvaltere og beboere verden over for å forstå deres utfordringer og behov knyttet til personflyt i boligmiljøer.

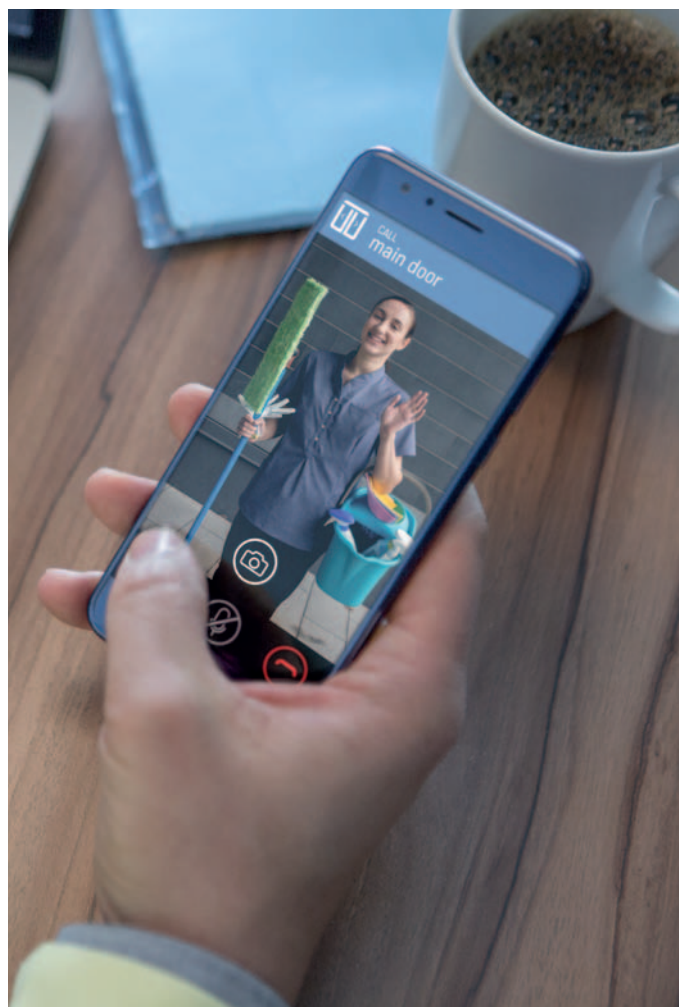
For å vurdere fordelene med KONE Residential Flow engasjerte vi Kantar TNS – et av verdens største analyseselskaper – til å gjennomføre en uavhengig undersøkelse av beboernes behov med tanke på personflyt. Målet med undersøkelsen var å knytte statistisk dokumentasjon til tjenestens anvendelighet, brukernes vilje til å betale for den og deres holdninger til den.

Undersøkelsen ble gjennomført i fire europeiske land sommeren 2018. Rundt 4000 personer i alderen 18–75 år deltok i den nettbaserte undersøkelsen, og samtlige bodde i leilighetsbygg i byer med over 100 000 innbyggere.

Konseptet personflyt

Hos KONE definerer vi personflyt som “måten mennesker beveger seg på i og mellom bygninger”. God personflyt oppstår når mennesker kan forflytte seg på en smidig, trygg og komfortabel måte uten å måtte vente.

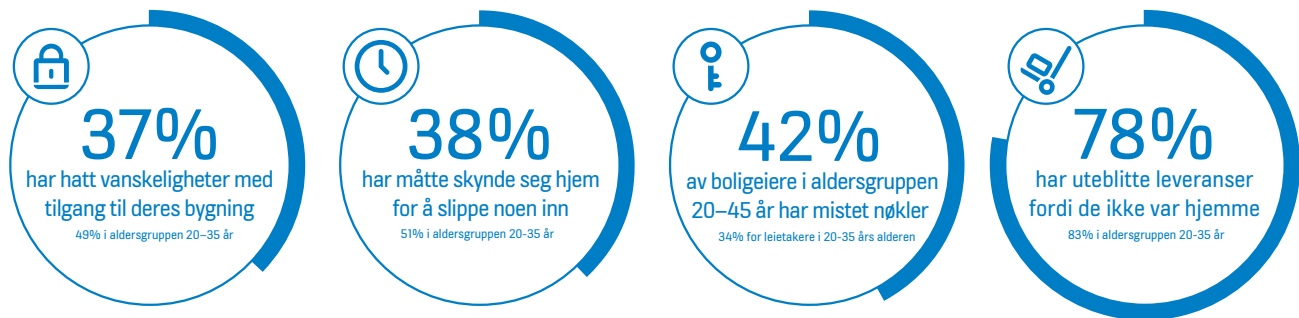
En bygnings personflytopplevelse begynner ved inngangsdøren. Derfra fortsetter turen til bygningens inngangsparti og videre til brukerens endelige destinasjon gjennom flere dører, områder og ganger. For bygningens brukere er det en klar sammenheng



mellom kvaliteten på personflyten og bygningens overgripende kvalitet. Generelt påvirkes personflyten av:

- Antall personer som bruker bygningen, og deres egenskaper.
- Bygningens layout; ruter og plassering av nødvendig utstyr mellom etasjer og brukte områder.
- Hvordan brukerne beveger seg rundt i en bygning og bygningens omgivelser.

VANLIGE UTFORDRINGER FOR BEBOERE OG DRIVKREFTENE BAK FREMTIDENS LIVSSTIL



KONE Residential Flow Flow er utformet for å løse de problemene som 40–80 % av beboerne i undersøkelsen sier at de møter i sin hverdag. For eksempel:

- Mange opplever utfordringer med enkle oppgaver, som å åpne inngangsdøren med hendene fulle av dagligvarer eller motta levering på døren.
- Mange hadde gått glipp av leveranser, fordi de ikke var hjemme til å ta imot dem.
- Mer enn halvparten av deltakerne fortalte at de også hadde gått glipp av viktig bygningsrelatert informasjon.

I tillegg tror to tredeler av deltakerne i undersøkelsen at bygningene vil bli enda smartere i fremtiden. Denne holdningen styrkes av de kontinuerlige endringene i forbrukernes atferd, noe resultatene i undersøkelsen bekrefter:

- 50–60 % svarte at de kommer handle mer på nett i fremtiden.
- 32 % av de yngre boligeierne i alderen 20–45 år vil sannsynligvis leie ut leiligheten sin via en nettportal, som AirBnB.
- 41 % av beboerne i alderen 20–45 år sa at de i stadig større grad vil benytte eksterne tjenesteleverandører som trenger tilgang til boligen.

BEBOERNES INTERESSE – OG VILJE TIL Å BETALE – FOR SMARTE BYGNINGSFUNKSJONER

Et av målene med undersøkelsen var å måle beboernes interesse for smarte bygningsfunksjoner i forhold til tradisjonelle, praktiske tilleggsfasiliteter i et leilighetsbygg, som adgang til et privat svømmebasseng, treningsrom eller vasketjenester hjemme. Ifølge undersøkelsen var beboerne mer interessert i smarte bygningsfunksjoner enn i tradisjonelle tilleggsfasiliteter. Smarte bygningsfunksjoner kan blant annet omfatte:

- Mulighet til å motta relevant bygningsrelatert informasjon på smarttelefonen.
- Mulighet til å besvare porttelefonanrop via smarttelefonen.
- Mulighet til å sende og administrere digitale nøkler via smarttelefonen.

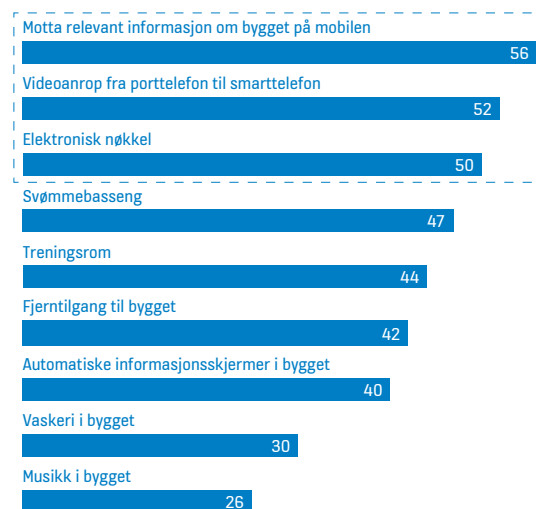
Et viktig funn var at 60–70 % av beboerne i undersøkelsen svarte at de kunne være villig til å betale mer for minst én av disse smarte funksjonene, og viljen til å betale var spesielt stor blant de yngre aldersgruppene (18–35 år).

Ifølge undersøkelsen vil beboerne normalt være villige til å betale NOK 50-200 ekstra i måneden for en leilighet i en smart bygning, der en smart bygning defineres som en bygning med funksjoner som regulerbar belysning og temperatur, bedre sikkerhetsfunksjoner, automatiske dører samt digital og fjernstyrt besøksstyring.

I tillegg svarte 50 % av beboerne i undersøkelsen – en tiltalende statistikk sett fra et kommersielt ståsted – at de kunne være villig til å bli eksponert for reklame på digitale skjermer i bygningen, dersom inntektene fra disse bidro til investering i smarte bygningsfunksjoner.

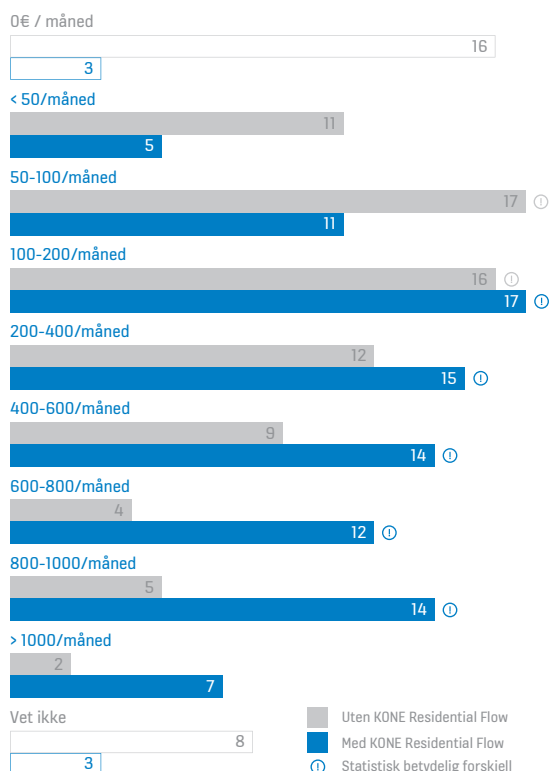
Mest interessante / smarte bygningsfunksjoner

% av respondentene som indikerte interesse, alle aldre



Hvor mye mer er du villig til å betale for en leilighet i et smartbygg?

% av respondentene, alder 18-75, NOK



KONE RESIDENTIAL FLOW GJØR DET ENKLERE Å KOMME HJEM

KONE Residential Flow-løsningen gjør det enda enklere og mer praktisk for huseiere, beboere og bygningsforvaltere, ved å bruke mobil- og skyteknologi til å koble sammen bygningsdører, heiser, informasjonskanaler og porttelefonssystemer ved hjelp av en brukervennlig applikasjon på smarttelefonen.

Som nevnt er KONE Residential Flow utformet for å løse de samme utfordringene som beboerne i undersøkelsen svarte at de møter i sin hverdag. Løsningen er tilgjengelig for både nye og eksisterende bygg og omfatter adgangskontroll, besøksstyring og informasjonsformidling.

Vi tilbyr tre ulike pakker:

- **KONE Access**, som styrer bygningens dører og automatisk tilkaller heisen for å ta brukeren til riktig etasje, og dermed eliminerer behovet for fysiske nøkler.
- **KONE Visit**, som omfatter et porttelefonssystem som gjør det mulig for beboerne å ta imot besøkende og gi dem adgang ved bruk av smarttelefonen sin.
- **KONE Information**, som gjør det mulig for bygningsforvaltere å sende relevant bygningsrelatert informasjon direkte til beboernes smarttelefoner eller til skjermer i heisene eller ved inngangen.

Fellestrekk hos beboere med størst betalingsvilje

Undersøkelsen viser også at KONE Residential Flow er interessant for alle typer beboere, uansett alder, kjønn, familieforhold og inntekt. Ifølge resultatene ser det imidlertid ut til å være visse egenskaper som er felles for beboerne med størst betalingsvilje. De omfatter blant annet:

- Beboere som vurderer å flytte, det vil si de som aktivt tenker på hva de vil sette pris på i en eventuell ny leilighet.
- Barnefamilier er ikke overraskende veldig bevisst på daglige utfordringer i forbindelse med tilgjengelighet, tapte nøkler og sikker adgang.
- Nyskapere innen teknologi.

Ifølge undersøkelsen påvirkes dessuten ikke viljen til å betale for KONE Residential Flow av byens størrelse, leilighetens størrelse eller bygningens høyde. For eksempel anses KONE Residential Flow som en verdiøkning for alle leiligheter, i motsetning til en heis, som beboerne i de nederste etasjene kanskje er mindre



villige til å betale for.

Muligheten til å markedsføre de smarte bygningsfunksjonene i KONE Residential Flow, vil derfor gi eiendomsutviklere og investorer en betydelig konkurransefordel når det gjelder å gjøre tilbudet mer attraktivt for disse gruppene.

Et annet viktig punkt å merke seg, er at i f.eks. Finland bruker eiendomsめglere allerede KONE Residential Flow proaktivt som et ledd i markedsføringen.

BEDRE PRISER OG RASKERE SALG MED KONE RESIDENTIAL FLOW



Når det gjelder å oppnå høyere priser og sette fart på salgsprosessen for leiligheter, er resultatene av undersøkelsen overbevisende lesning for både eiendomsutviklere og boligeiere. Ifølge resultatene av undersøkelsen:

- svarte 58 % (70 % for aldersgruppen 20–35 år) at de var villige til å betale for minst én av Residential Flow-funksjonene med en snittpris på NOK 50-80 i måneden per leilighet – noen beboere svarte at de til og med kunne være villige til å betale enda mer.
- mente 70 % av beboerne at KONE Residential Flow ville gjøre det mulig å selge leiligheten deres raskere.
- mente 78 % at KONE Residential Flow ville øke leilighetens salgsverdi med gjennomsnittlig 2–10 %.

KONKLUSJON

Som konklusjon vil vi gjerne vende tilbake til spørsmålet vi stilte i starten av denne rapporten: "Med så mye intelligent utstyr i hjemmene våre, hvorfor må det slutte idet vi går ut av døren?" Svaret er naturligvis at det trenger det ikke.

Med en løsning som KONE Residential Flow har eiendomsutviklere og boligeiere gode forutsetninger for å oppfylle behovet hos stadig mer krevende og teknologibevisste beboere. Ved å gjøre hverdagen enklere for beboerne og levere løsninger på de daglige utfordringene – som bedre tilgjengelighet, sikker og intuitiv adgangskontroll og nye kommunikasjonsmetoder – er det mulig å differensiere tilbudet med en betydelig konkurransefordel.

KONE leverer nyskapende og miljøeffektive løsninger for heiser, rulletrapper, automatiske dører og de systemene som integrerer dem med dagens smarte bygninger.

Vi støtter kundene våre hele veien – fra utforming, produksjon og installasjon til vedlikehold og modernisering. KONE er verdensledende når det gjelder å sikre en jevn person- og vareflyt i bygninger.

Det gjør oss til en pålitelig samarbeidspartner gjennom hele bygningens livssyklus.

Vi er raske, fleksible og har et velfortjent omdømme som teknologisk ledende, med innovasjoner som KONE MonoSpace®, KONE NanoSpace™ og KONE UltraRope®.

KONE har over 55 000 engasjerte medarbeidere som står til din tjeneste både globalt og lokalt.

KONE CORPORATION

Hovedkontor

Kartanontie 1
P.O. Box 8
FI-000331 Helsinki
Finland
Tlf. +358 (0)204 751

Avdelingskontor

Keilasatama 3
P.O. Box 7
FI-02151 Espoo
Finland
Tlf. +358 (0)204 751

www.kone.com