

EiendomsMegler 
PROSJEKT



INNHold

Når innsikt teller	4
Hvem er vi?	6
Hva gjør vi?	9
Kundereferanser	47
Våre medarbeidere	69
Utvalgte prosjekter	86

Vi i EiendomsMegler 1 Prosjekt er stolte over å ha bransjens lengste erfaring. I EiendomsMegler 1 Prosjekt er vi opptatt av innsikt. Vi vet at innsikt i alle prosjektets faser er helt avgjørende for å oppnå gode resultater for våre kunder. Vår strategi er dermed – “Når innsikt teller”.

NÅR INNSIKT TELLER

HVEM ER VI?

“EiendomsMegler 1 Prosjekt er et team med bred og dyp innsikt innen rådgivning og salg av nye boliger. Våre meglere har ulik bakgrunn og geografisk tilhørighet – felles er bransjens lengste erfaring. Vi setter dermed opp team med lokal forankring for det enkelte prosjekt. I tillegg har vi et dedikert team på fag, marked og oppgjør som sørger for suksess og kvalitet fra start til ferdigstilt prosjekt.”

- Johan Baade-Mathiesen,
Leder EiendomsMegler 1 Prosjekt





HVA GJØR VI?

Vi er «drømmeselgere» av noe som ikke er bygget. Slik vil det fremstå for en potensiell boligkjøper og det å selge en «drøm» krever erfaring og kunnskap med de riktige verktøyene. For å oppnå gode resultater må vi lykkes gjennom hele prosjektet fra idé til sluttsolgte og overtatte boliger.

RÅDGIVNING

Vi liker aller best å være tidlig inne i prosessen for å bidra til optimalisering av prosjektet. Gjennom lang fartstid kjenner vi våre kunder meget godt både med hensyn til evne og vilje, dvs. hvilke behov og ønsker de har, men også begrensninger på økonomi. På denne måten kan vi sammen med utbygger lage gode og tilpassede løsninger innenfor målgruppens økonomiske kjøpsevne. Rådgivningen starter alltid med en målgruppeanalyse og denne legges til grunn for utformingen av prosjektet.





- Olay Aune

SALG

Det er ikke nok å være en god selger når man skal selge nye boliger. Her kan vi bruke en analogi fra idrettsverdenen ved at det krever 10.000 timer å bli en toppidrettsutøver – det samme gjelder for en god prosjektmegler! Prosjektsalg innebærer salg av en drøm og visjon. Dette krever en megler som er kunnskapsrik og ikke minst har meget god evne til å skape et tillitsvekkende forhold med en potensiell boligkjøper. Foruten mellommenneskelige egenskaper må man ha erfaringen til å besvare alle spørsmål om prosjektet – tekniske løsninger, juridiske problemstillinger og ikke minst inngi trygghet for en usikker potensiell kjøper.



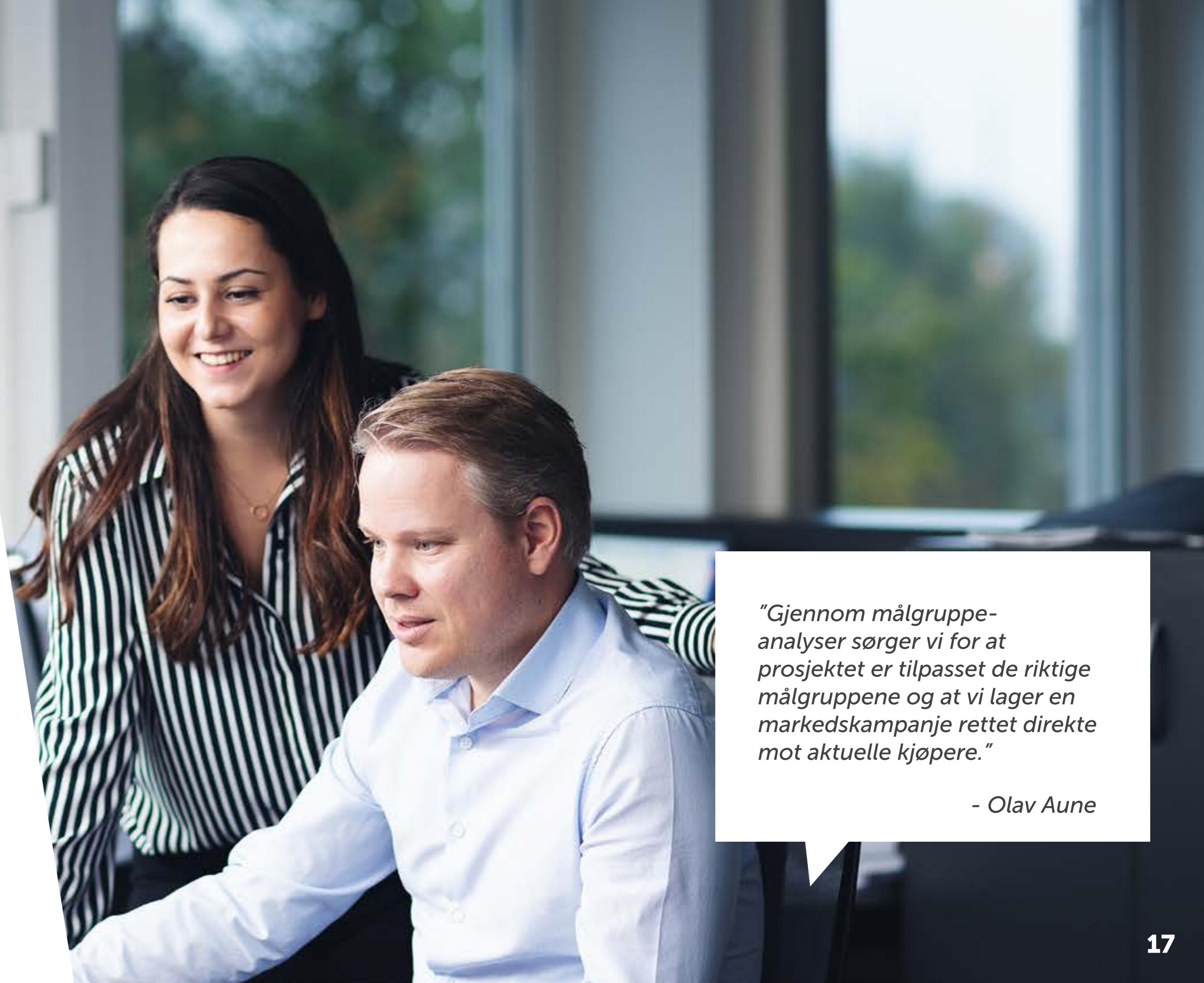
Vi kjenner kunden og kundens behov,
begrensninger og ikke minst drømmer!



MÅLGRUPPE-ANALYSER


- Vårt mål er å øke verdien av dine prosjekter.

Vi lager våre målgruppeanalyser gjennom å innhente demografiske data og flyttedata fra tilgjengelige kilder. Vel så viktig er det at vi tar ut erfaringer om målgrupper som har kjøpt i tilsvarende prosjekter. I tillegg vurderes prosjektets størrelse og omsetning i lokalområdet slik at vi gjør en vurdering på hvilke målgrupper som vil være tilgjengelige for prosjektet. Ved stort tilfang av kunder vil vi fokusere på de målgruppene som gir best resultat mht. deres kjøpsevne.



"Gjennom målgruppeanalyser sørger vi for at prosjektet er tilpasset de riktige målgruppene og at vi lager en markeds kampanje rettet direkte mot aktuelle kjøpere."

- Olav Aune



"Hvert prosjekt er unikt og trenger sine individuelle tilpasninger. Vi bidrar med å komme frem til riktige boligløsninger i prosjektene og vi kommer gjerne med forslag til tilpasninger underveis."

- Jonas Mjåvatn

PRODUKT- TILPASNING

Vi realiserer verdier gjennom innsikt.

Når vi har avdekket hvem som er potensielle boligkjøpere i prosjektet, deltar vi i utformingen av prosjektet sammen med utbygger og arkitekt. Vi ser på konsept, boligmix, eierform, størrelser, kvaliteter, priser og ikke minst fungerende planløsninger. Alle disse elementene vurderes ut fra to prinsipper; salgbarhet og "kost-nytte" som gir et best mulig resultat.



Kvaliteter som bidrar til bedre salg.

I dag vil det i de fleste prosjektene ikke være noen forskjell på standard om du kjøper den minste to-roms leiligheten eller den største toppleiligheten. Vi som er nær kunden opplever ofte at dette skaper frustrasjon både i salgsfasen, og ikke minst når boligene overleveres kunden. For å imøtekomme kjøpernes behov, har vi et samarbeid med møbel- og belysningsforretningen Expo Nova. De kan være en leverandør til prosjektet/entreprenøren og tilbyr gode produkter innen kjøkken- og baderomsinnredning (Poliform/Montana), samt belysning og gardiner/solavskjerming. En slik leveranse kan tilbys f.eks. kun toppleilighetene, de største leilighetene eller kanskje et lite byggetrinn for å imøtekomme kjøpernes ønsker. På denne måten løfter man også opp profilen generelt for prosjektet, samtidig som man tar kjøperne på alvor. Ekstra-kostnaden tas inn i økt salgpris.



EXPO
NOVA



EXPO
NOVA



LEVERANDØRER

Dersom utbygger ikke har egne leverandører man ønsker å benytte, har vi som megler kontakt med en rekke dyktige leverandører. Sammen med utbygger finner vi frem til hvilke som egner seg best for prosjektet.





"God salgs- og markedsføringsstrategi er avgjørende for en god salgsstart. I tillegg må man ha de riktige verktøyene for å gjøre de nødvendige justeringene underveis."

- Christian Fr. Foss

SALGS- OG MARKEDS- FØRINGS- STRATEGIER

Ethvert prosjekts suksess er avhengig av valg av en vellykket salgs- og markedsføringsstrategi. Vi setter opp forslag til fremdriftsplan som sørger for at vi ved salgsstart har skaffet en tilstrekkelig stor interessentbase gjennom presalgsaktiviteter som sikrer suksess på salgsstart. Etter salgsstart foretar vi en evaluering for å lage en videre strategi med bakgrunn i de resultatene som er oppnådd.

MARKEDS- KANALER OG MATERIELL

Våre viktigste salgsverktøy for et større prosjekt er, foruten prospekt og hjemmeside, et godt visnings-senter med fysisk modell. Vi arbeider med en rekke leverandører som byråttjenester, modellbyggere, 3D-designere, skiltleverandører m.v. I tillegg har vi vår egen markedsfører i vår markedsavdeling, som bistår med oppfølging og evaluering av byråer og ikke minst står for vårt digitale verktøy Effekt.

"Vi bidrar alltid med godt markedsføringsmateriale. Det er viktig å ha riktige produkter og kanaler for å sikre godt salg."

- Wenche Mauseth



EIENDOMSMEGLER 1 EFFEKT

Norges største eiendomsmegler, EiendomsMegler 1 + Norges største markedsplass, FINN.no = Norges råeste digitale markedsføringsprodukt, Effekt!

Med Effekt får du vist frem prosjektet ditt der kjøperne befinner seg og til de riktige kjøperne. Treff opptil 40 % flere potensielle kjøpere.

DIGITAL MARKEDSFØRING

Digitale flater har overtatt som hovedkilde for å skaffe interessenter. For en del år siden overtok FINN.no posisjonen som den viktigste arenaen for markedsføring, fremfor trykte medier og i dag ser vi at vi får langt flere interessenter via markedsføring på Facebook, Instagram, Google søk, nettaviser m.m. Felles for dette er at det er mange leverandører med ulik kvalitet. I tillegg florerer det en mengde begreper og forkortelser som gjør det vanskelig å få essensen av hvorvidt markedsføringen har vært vellykket eller ei. Til syvende og sist er det selvfølgelig salgene som måler effekten av digital markedsføring. Sammen med vår egen markedsfører lager vi lettforståelige rapporter og ikke minst velger vi gode leverandører enten vi bruker eksterne leverandører eller vårt eget anbefalte produkt Effekt.





“Boliginvestering er for de fleste den største investeringen man gjør i løpet av livet. Det er derfor viktig at vi informerer og skaper riktige forventninger for våre kjøpere. Med vår innsikt og oppfølging er kjøperen bedre stilt for å ta det riktige valget.”

- Geir Nyland

SALGS- AKTIVITETER

Med et godt tilrettelagt prosjekt skal vi realisere prosjektet gjennom godt salg. Salgsstrategien tar som regel mål av seg å oppnå 60% salg av et tilpasset trinn innen 2-3 måneder etter lansering. Dette gjennomføres ved at vi setter opp et team med 2-3 meglere på prosjektet – på den måten sikrer vi både at kundene blir godt tatt vare på under fellesvisninger, men også at vi har god kapasitet til å løse visninger gjennom uker, måneder og år med kontinuitet.

Normalt har vi en kombinasjon av felles- og individuelle visninger med vekt på førstnevnte ved lansering og sistnevnte gjennom prosjektets salgsfase. Et prosjekt går gjerne over år og derav kan det være perioder med dårlig marked. Her er det viktig at vi som erfarne prosjektmeglere gjør løpende evalueringer og kommer med forslag til tiltak tilpasset markedet og ønsket salgstakt.

HELHETEN

Vi har som nevnt alltid med et team på to til tre meglere som er med fra prosjektering og til ferdig levert prosjekt. I tillegg har vi med våre gode kolleger fra oppgjør, marked og fag. Dessuten stiller vi med egne bruktboligmeglere som foretar raske verdivurderinger av potensielle kjøperes boliger. Ved behov kan vi stille med rådgivere fra SpareBank 1 som også har et eget callcenter som tar kontakt med kundene innen 3 timer med tilbud om finansiering/rådgivning.





OPPGJØR

Trygge oppgjørsrutiner = penger til rett tid.

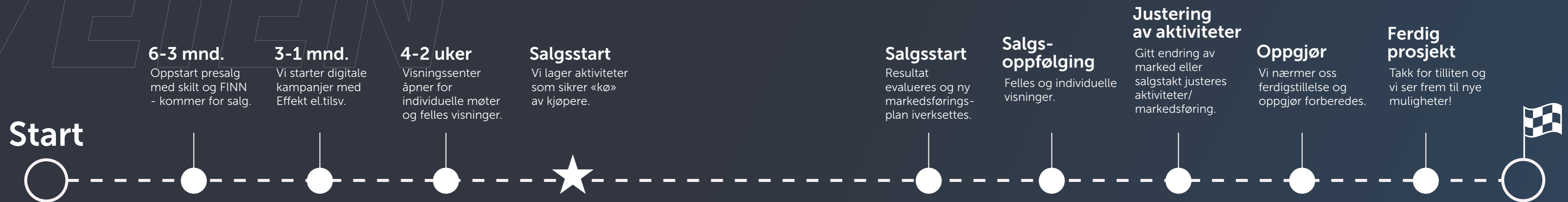
Vi har egne erfarne medarbeidere på prosjekt-oppgjør som sitter sammen med meglerne for å ha sømløs leveranse av tjenester både til kjøper og selger. Dette sikrer kvalitet og god service for våre kunder. Oppdragsgivere får ønskede rapporter underveis i prosjektet og selvfølgelig oppgjør til rett tid. Våre oppgjørsmedarbeidere trekker i tillegg veksler på sentral oppgjørsavdeling og fagavdeling ved behov, samt vår egen faglige leder Bernhard Bratfos med 35 års fartstid i megleryrket.

EVALUERING OG RAPPORTER

Vi lager ukesrapporter på aktiviteter, salgsutvikling og kommentarer til markedet. Utbygger vil også ha direkte tilgang til «dashbord»-rapporter, hvor man uavhengig av megler kan se salgsutviklingen til enhver tid. I tillegg lager vi tilpassede rapporter for oppgjør til utbyggers regnskapsavdeling og markedsføringsplan med budsjett. Ved endring i markedet, salgstakt eller oppnådde milepæler, gjør vi egne evalueringer og ved behov presenteres disse i møter/styremøter hos utbygger.



INNSIKT HELE VEIEN



SPAREBANK 1 ØSTLANDET

- Din samarbeidspartner

SpareBank 1 Østlandet ønsker å bidra til vekst og utvikling for utbyggere i regionen gjennom finansiering av boligprosjekter og kjøpere i prosjektet. Vi tar gjerne et møte for å finne gode løsninger for ditt prosjekt.

BEDRIFTSMARKED

Bedriftsmarked betjenes fra avdelingene i Oslo og på Lillestrøm. Våre lokale rådgivere og spesialister har lang erfaring med utbyggingsprosjekter og bred kompetanse innen bolig- og eiendomsmarkedet. I samarbeid med bankens bedriftskunder har vi gjennomført en rekke utbyggingsprosjekter, og vi tilbyr kort- og langsiktig finansiering, garantier, forsikring og betalingstjenester.

PRIVATMARKED

Personmarked i SpareBank 1 Østlandet består av 17 kontorer i Oslo og Akershus, i tillegg til kundesenter. Sammen med EiendomsMegler 1 arbeider vi tett sammen med kundene for å tilby de beste løsningene for den enkelte boligkjøper.

Kundene velger tilgjengelighet, og vi tilbyr rådgivning gjennom fysiske møter, i tillegg til at vi kan nås gjennom bankens digitale kanaler – alt ut fra hva som er ønskelig for den enkelte kunde.



KUNDE- REFERANSER

Vi er opptatt av gode leveranser. Les hva noen av våre samarbeidspartnere sier om oss.

EIKSPARKEN

Eiksmarka, Bærum

“Vi bruker alltid eiendomsmegler som konsulent i våre prosjekter. På Eiksmarka senter brukte vi EiendomsMegler 1 Prosjekt fra starten av prosjektet sammen med arkitekt og entreprenør i prosjekteringsfasen, og som rådgiver i utformingen av prospektet og vårt flotte visningscenter. Summen av dette ble et meget vellykket prosjekt med ny prisrekord for leiligheter i dette området.”

Philip Stephansen

Prosjektleder, Backe Prosjekt AS







SOLHEIMSTUNET

Lørenskog, Akershus

“Meglernes rådgivning og innsats har vært og er avgjørende for at prosjektene våre har solgt så bra både i gode og mindre gode salgsperioder. Ukentlig rapportering og tett oppfølging av interessenter har gitt uttelling. Vi har brukt EiendomsMegler 1 Prosjekt på de fleste av våre prosjekter de siste årene og har hatt suksess med det.”

Johan Chr. Falchenberg

Salgsleder, Nye Boliger i USBL



JESSHEIM SØR

Jessheim, Akershus

“Med god rådgivning for å finne frem gode og riktige målgrupper, tilpasning av produktet som igjen ledet til salgssuksess hvor alle enhetene i første salgsstrinn var solgt på to måneder, er vi meget fornøyd med EiendomsMegler 1 Prosjekts innsats. Meglers rådgivning og engasjement fra før arkitektkonkurransen har vært avgjørende for prosjektets suksess.”

Stig Ø. Kvarsnes

Prosjektleder, Conceptor Bolig AS

800+ leiligheter
Jessheim Sør, Romerike



800+ leiligheter
Jessheim Sør, Romerike

SØRENGSTRANDA

Oslo

"I våre prosjekter jobber vi ofte sammen med megler i både tre og fire år før prosjektene er utsolgt og overtatt. Da er det viktig for oss å ha et meglerteam med «stayerevne» og som står på visning til siste leilighet er solgt. Det er derfor vi velger EiendomsMegler 1 Prosjekt til flere av våre største prosjekter."

Lars Erik Huseth

Prosjektleder, Veidekke Eiendom AS

250 leiligheter
Sørengstranda, Oslo



250 leiligheter
Nyegaardskvartalet, Oslo



KVARTALET

Ask/Gjerdrum, Akershus

“Vi er veldig fornøyd med det tette samarbeidet vi har med meglerne i EiendomsMegler 1 Prosjekt for å markedstilpasse leilighetene i Kvartalet i Ask på Gjerdrum. De er raskt på ballen og gir klare og gode råd som har resultert i uvanlig mange salg i forhold til antall interessenter på visning.”

Jon-Atle Botn

Prosjektutvikler Urbanium AS

200 leiligheter
Kvartalet, Romerike



RORTUNET

Slemmestad, Buskerud

“Vi har valgt å jobbe tett sammen med megler i hele prosjekteringsfasen da vi planla dette prosjektet. Da vi startet salget var vi derfor trygge på at vi hadde et godt produkt tilpasset de riktige målgruppene. Vi er svært godt fornøyd med salgsresultatet og samarbeidet med EiendomsMegler 1 Prosjekt”.

Anders Sletten
Prosjektdirektør, Schage Eiendom AS



VÅRE MEDARBEIDERE

På de neste sidene presenterer vi kort våre medarbeidere. Ta gjerne kontakt for å få oversendt CV eller for å avtale et møte.

Christian Fredrik **FOSS**

📞 +47 901 73 534

✉ cff@eiendomsmegler1.no

Christian Fr. har allsidig erfaring som megler siden 1995 i ulike meglerfirmaer som Varden Eiendomsmegling, DnB Prosjekt og nå i EiendomsMegler 1 Prosjekt. De seneste årene har han bl.a. solgt Nyegaardskvartalet, Carl Berner Torg, Rortunet, Eiksparken, Pengeskapsfabrikken og Søringstranda. Tidligere prosjekter er Rolfsbukta og Fornebuporten. Christian Fr. selger prosjekter i hele regionen og bor i Oslo.





Wenche **MAUSETH**

📞 +47 918 27 960

✉ wm@eiendomsmegler1.no

Wenche har jobbet i flere meglerfirmaer siste 20 år, senest DNB Prosjekt, Eie Eiendomsmegling og i mange år i EiendomsMegler 1 Prosjekt. I tillegg jobbet hun som salg- og markedssjef for Tjuvholmen AS i 2007-2009. Wenche jobber i hele vår region, men gjerne i Asker & Bærum og de senere år har hun solgt Kollen på Bærums Verk, Haslum Elvepark, Grüner Village, Kampengata, Grindatunet/Råholt foruten Mariesvei, Bekkestua Syd, Billingsborg og Fornebuporten i hennes hjemkommune.

Olav **AUNE**

📞 +47 416 50 270

✉️ oa@eiendomsmegler1.no

Olav var med å starte Varden Eiendomsmegling i 1990 og BN-megler i 2001 og jobbet begge steder som partner/prosjektmegler. Fra 2013 har han vært en del av prosjektmeglerteamet hos EiendomsMegler 1 Prosjekt. Olav jobber med rådgivning og salg i hele markedsområdet. I senere år har han solgt Sørengstranda, Eiksparken i Bærum, Vinkl-gården i Ski, Nyegaardskvartalet på Storo, Kieller Terrasse i Skedsmo, Rortunet på Slemmestad m.fl.





Cathrine
GUNDERSEN

📞 +47 456 13 442

✉ cg@eiendomsmegler1.no

Cathrine har 7-års erfaring fra bransjen, og har jobbet med både bruktbolig og prosjektmegling i disse årene. Hun har siden 2016 jobbet på utbyggersiden i større prosjekter på Øvre Romerike. Nå er hun prosjektmegler i EiendomsMegler 1 Prosjekt, og jobber med en rekke prosjekter på Romerike.

Jonas MJÅVATN

📞 +47 420 17 075

✉️ jm@eiendomsmegler1.no

Jonas har jobbet i snart 20 år som prosjektmegler og har spesialisert seg innen prosjekt- og konseptutvikling. Studier i USA har gitt han et åpent og analytisk sinn. Jonas jobber med prosjekter i hele regionen og har de senere år jobbet med bl.a. Grindatunet, Fjellhamarveien 11, Egebergkvartalet, Jessheim Sør på Romerike og Vesthellingen på Slemmestad.





Svein **GUNDERSEN**

📞 +47 480 99 680

✉️ sg@eiendomsmegler1.no

Svein har jobbet med eiendomsmegling siden 1989 og som partner/daglig leder i Varden, BN-megler og nå mange år i EiendomsMegler 1 Prosjekt. Svein har også hele regionen som sitt område, selv om han har hatt mange sentrumsprosjekter som Sørenga, Grüner Village, Hasle Tårn, Lunden 25, Nyegaardskvartalet og Carl Berner Torg siste år. I tillegg til Marienfryd, Glaenga, Kollen på Bærums Verk m.fl.

Johan **BAADE-MATHIESEN**

📞 +47 928 89 880

✉️ jbm@eiendomsmegler1.no

Johan har 33 år bak seg som megler og har drevet egne meglerforetak og ledet/startet opp DNB prosjektmegling før han begynte som prosjektmegler i EiendomsMegler 1 Prosjekt og nå som avdelingsleder. Han har senere år solgt prosjekter i hele regionen som Lunden 25, Utsikten-Lier, Kampengata Kvartal, Holmenveien, Kollen på Bærums Verk, Haslum Elvepark, Villa Bolt og tidligere Fornebuporten, Maries vei, Bekkestua Syd m.fl.





Geir
NYLAND

📞 +47 901 73 888

✉ gn@eiendomsmegler1.no

Geir har i over 20 år som megler solgt alle mulige prosjekttypen enten i DnB Prosjekt eller i EiendomsMegler 1 Prosjekt. Han har dessuten også fartstid som salgssjef hos en husprodusent og har i tillegg en agronomutdannelse. Geir bor på Romerike og det er her han har fleste av sine prosjekter. Han har de senere år solgt Solheimstunet, Nordbygrenda, Hektneråsen, Lillestrømtoppen, Wessels Hus m.fl.

UTVALGTE PROSJEKTER

Vi er stolte over alle prosjektene
EiendomsMelger 1 Prosjekt har vært en del av.
Her er noen av prosjektene som har gjort at vi
har bransjens lengste erfaring.

UTVALGTE
PROSJEKTER





300 leiligheter
Fornebuporten, Bærum



22 rekkehus
Jaktlia, Bærum



74 leiligheter
Haslum elvepark, Bærum



104 leiligheter
Kollen, Bærum



24 rekkehus
Haslum elvepark, Bærum



78 leiligheter
Bekkestua Syd, Bærum



36 leiligheter
Ildjernåsen, Nesodden



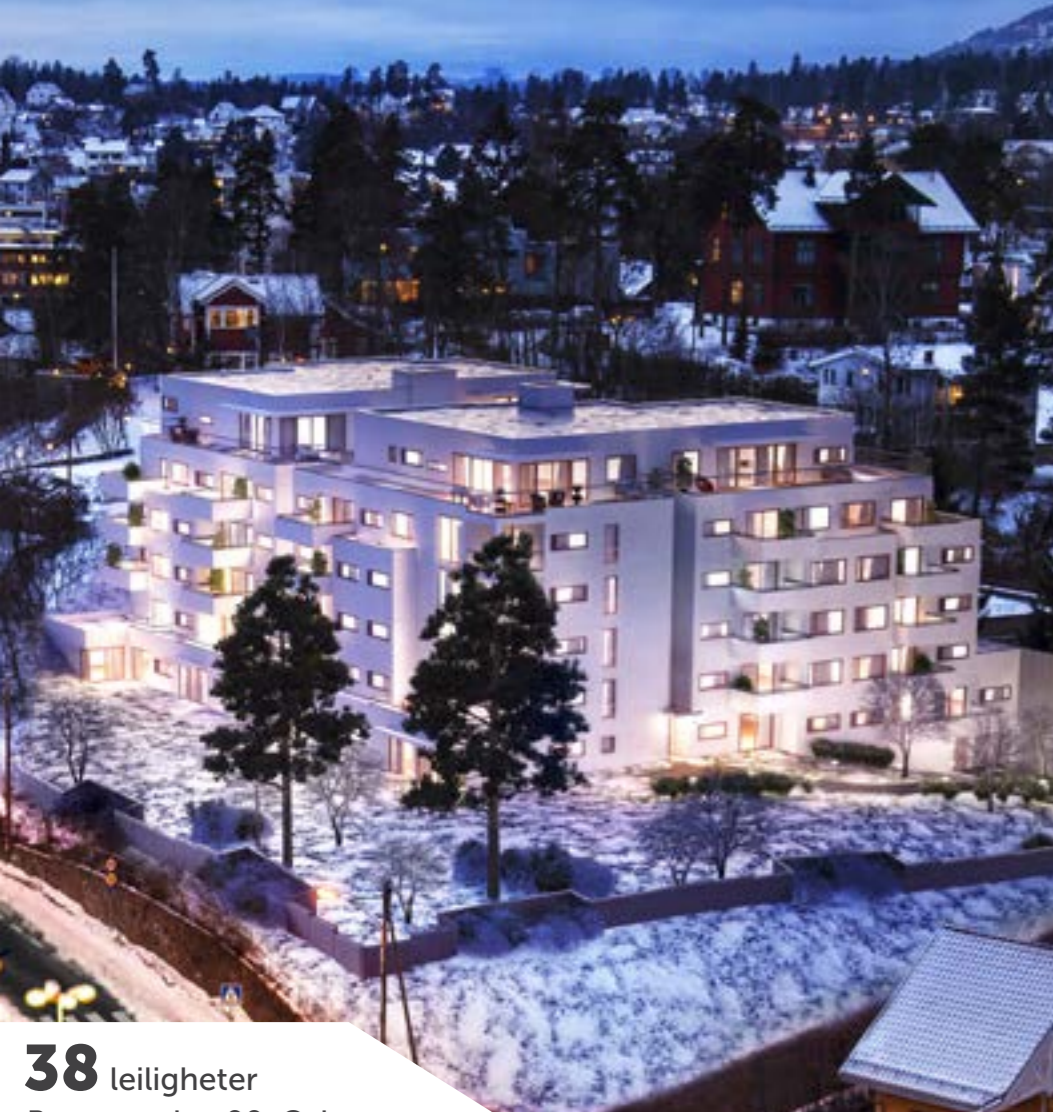
101 leiligheter
Greverudtorget, Follo



10 leiligheter
Lillevarden, Nesodden



35 leiligheter
Varden Terrasse, Nesodden



38 leiligheter
Bestumveien 99, Oslo



9 rekkehus
Bølerveien, Oslo



36
62 leiligheter
Gaustadveien 23, Oslo



75 leiligheter
Grüner Village, Oslo



111 leiligheter
Carl Berner Torg, Oslo



21 leiligheter
Hasle Tårn, Oslo



7 rekkehus
Holmenveien, Oslo



18 leiligheter
Kampengata Kvartal, Oslo



219 leiligheter
Lunden 25, Oslo



80 leiligheter
Pengeskapsfabrikken, Oslo



205 leiligheter
Skullerud Torg, Oslo



380 leiligheter
Marienfyrd, Oslo



130 leiligheter
Mortensrud Torg, Oslo



105 leiligheter
Egebergkvartalet, Romerike



49 leiligheter
Fjellhammerveien 11, Romerike



58 rekkehus
Kieller Terrasse, Romerike



79 leiligheter
Kjeller Gård og Låven, Romerike



17 rekkehus
Hektner toppen, Romerike



49 leiligheter
Grindatunet, Romerike



20 boliger
Langlandsfjellet, Romerike



150 leiligheter
Lillestrømtoppen, Romerike



28 leiligheter
Rotnesbeite, Nittedal



32 rekkehus
Slattum terrasse, Romerike



72 rekkehus
Nordbygrenda, Romerike



79 leiligheter
Råholthøyden, Romerike



56 leiligheter
Wessels Hus, Romerike

NYTENKENDE

For å levere innsiktsfulle løsninger til kundene kreves det at vi kontinuerlig utvikler vår kompetanse og våre leveranser. Gjennom å forstå markedet og utviklings-trekk leverer vi fortløpende moderne og innsiktsfulle løsninger til våre kunder.

EiendomsMegler 
PROSJEKT

