

SMARTA LÖSNINGAR FÖR VARDAGEN

Öka lägenheters värde och säljbarhet med smart teknik som löser de boendes dagliga utmaningar

ÖPPNA EN DÖRR TILL FRAMTIDENS HEM

Tack vare framförallt tekniska framsteg går det moderna boendet i lägenheter knappt att känna igen jämfört med hur det var för bara några år sedan. De är fyllda med smarta enheter och system, från molnanslutna kylskåp som gör självdiagnoser, till röststyrda audiovisuella system som erbjuder en skräddarsydd meny med underhållning online. Till och med den traditionella mekaniska nyckeln håller på att bli föråldrad då användandet av digitala nycklar och biometrisk identifiering ökar. Dessa och många andra tekniker styrs ofta via appar på smartphones och andra mobila enheter, som praktiskt taget har blivit oundgängliga i våra liv.

Med en ökad efterfrågan på bekväma bostäder kommer dessutom bostäder i framtiden att ha mycket gemensamt med hotell- och restaurangsektorn, då människor konsumerar allt fler tjänster – som städning, dagligvaror och husdjursskötsel – hemma.

När våra hem blir mer tekniskt avancerade förväntar vi oss detsamma från de byggnader vi lever i. Boende börjar ställa frågan: "Med så mycket intelligens i våra hem, varför måste det sluta när vi går ut genom ytterdörren?" De kräver alltmer adaptiva och personliga tjänster samt integrerade lösningar som gör deras vardag enklare även utanför tröskeln till deras hem.



FASTIGHETSUTVECKLARE OCH FASTIGHETSÄGARE MÅSTE UTMÄRKA SIG FÖR ATT LYCKAS

Men vad innebär dessa trender för fastighetsutvecklare och fastighetsägare? Enkelt uttryckt, om de inte hänger med i utvecklingen och hittar nya sätt att differentiera sig, riskerar de att missa möjligheten att skilja sig från mängden, få en konkurrensfördel och framför allt motivera hyresgästerna att betala för förmånen att bo i framtidssäkrade hem.

När de boende blir mer krävande och tekniskt medvetna kommer att de fortsätta att förvänta sig mer av byggnaderna där de bor och arbetar. Vinnarna i detta spel blir visionära aktörer som strävar efter att integrera värdehöjande fördelar i sitt utbud, däribland bättre tillgänglighet, säker och intuitiv tillträdeskontroll och nya kommunikationsmetoder – alla baserade på den senaste tekniken.

Flerbostadshus som kan erbjuda dessa typer av fördelar ökar inte bara i värde, utan de blir även mer attraktiva för potentiella hyresgäster och säljs därför snabbare.

Det är dock viktigt att komma ihåg att smartare inte måste innebära mer komplext. Med rätt lösningar integrerade på rätt sätt och med stödet från en kunnig partner blir fastighetsförvaltning en mindre stressad process. Trots allt är de dagliga utmaningar som boende möter – som svårigheter att komma in i byggnaden, förlust av fysiska nycklar eller missade hemleveranser – visserligen frustrerande men inte svåra att lösa med rätt lösningar.



SÅ SÄGER DE BOENDE – RESULTAT FRÅN EN NY UNDERSÖKNING

Antaganden är inte att föredra när du försöker tillgodose de snabbt föränderliga kraven på bostadsmarknaden. När vi på KONE utvecklar våra produkter och tjänster är vi övertygade om att de bästa resultaten grundar sig på en solid servicestrategi som sätter människor främst. Förutom att följa de senaste trenderna i byggsektorn, gör vi djupgående intervjuer med slutanvändare för att förstå deras behov, önskemål och frustrationer.

När vi utvecklade KONE Residential Flow var målet i varje steg att ställa rätt frågor och lyssna på vad kunderna och slutanvändarna berättade. Först då kunde vi skapa en lösning som både uppfyllde de boendes verkliga behov och gjorde det möjligt för våra kunder att differentiera sitt utbud. Som en del av processen intervjuade vi över 200 fastighetsutvecklare, fastighetsförvaltare och boende världen över för att förstå deras utmaningar och behov beträffande personflöde i bostadsmiljöer.

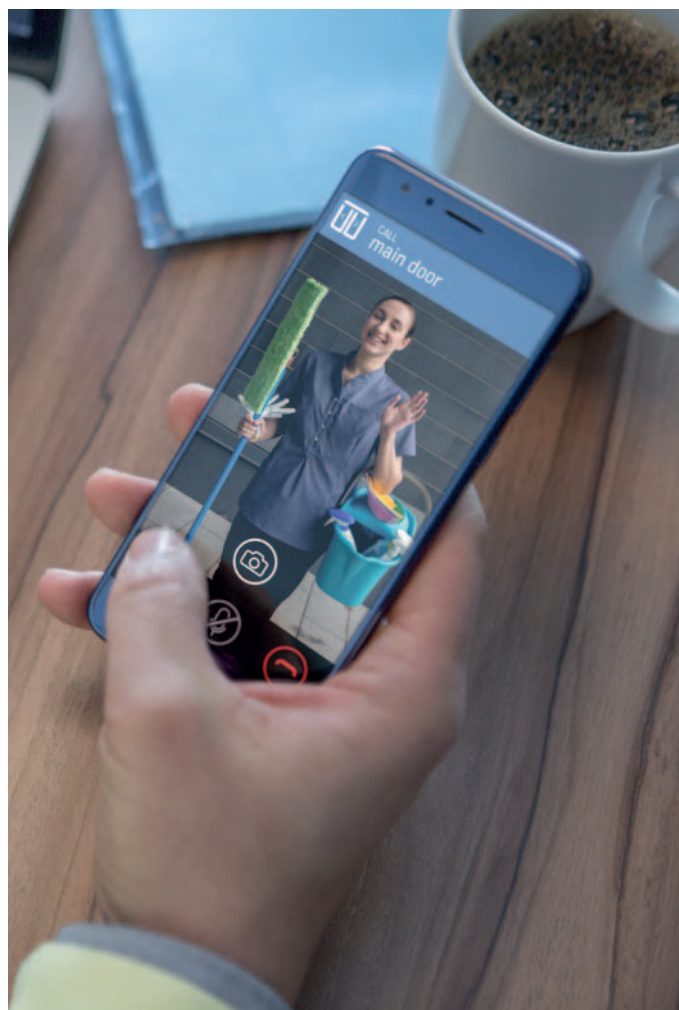
För att kvantifiera fördelarna med KONE Residential Flow använde vi Kantar TNS – ett av världens största undersökningsföretag – för att utföra en oberoende undersökning av de boendes behov. Målet med undersökningen var att tillhandahålla statistiska bevis beträffande tjänstens användbarhet, människors villighet att betala för den och deras inställning till den.

Undersökningen utfördes i fyra europeiska länder under sommaren 2018. Ungefär 4 000 svarande i åldrarna 18–75 deltog i onlineundersökningen, samtliga bodde i flerbostadshus i städer med över 100 000 invånare.

Konceptet personflöde

På KONE definierar vi personflöde som ”sättet som människor förflyttar sig i och mellan byggnader”. Personflödet blir bra när människor kan förflytta sig på ett smidigt, säkert och bekvämt sätt utan väntetider.

En byggnads personflödesupplevelse börjar vid ingången. Därifrån fortsätter färden till entréhallen och sedan till det slutliga målet genom flera dörrar, utrymmen och hallar.

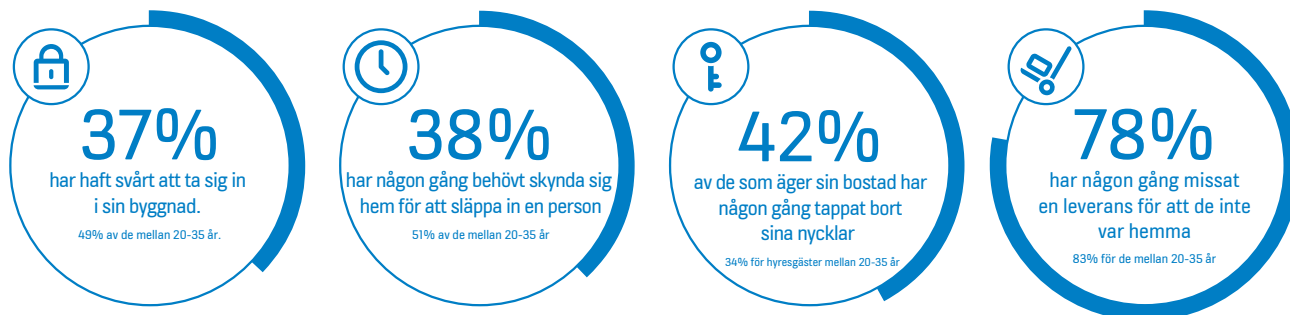


För slutanvändarna finns det ett starkt samband mellan kvaliteten på personflödet och den övergripande kvaliteten på byggnaden. I allmänhet påverkas personflöde av:

- antalet människor som använder byggnaden
- byggnadens layout: vägar och den nödvändiga utrustningens placering mellan våningar och utrymmen
- hur människor rör sig och omkring en byggnad

VANLIGA UTMANINGAR SOM BOENDE MÖTS AV OCH VAD BOENDE ALLT MER EFTERFRÅGAR

KONE Residential Flow är utformat att lösa exakt de dagliga utmaningar som mellan 40 och 80 procent av de boende i undersökningen sagt att de möter.



Till exempel:

- Många människor står inför utmaningar med enkla ting som att öppna ytterdörren när de bär matvaror eller tar emot leveranser.
- Många hade missat hemleveranser helt eftersom de inte var hemma för att ta emot dem.
- Mer än hälften av de svarande i undersökningen sa även att de hade missat viktig information om sitt bostadshus.

Dessutom tror två tredjedelar av alla boende i undersökningen att byggnaderna kommer att bli allt smartare i framtiden.

Denna inställning drivs av de fortsatta förändringarna av konsumenternas beteende, som illustreras av undersökningens resultat:

- 50–60 % angav att de kommer att handla mer på nätet i framtiden
- 32 % av yngre bostadsägare i åldrarna 20–45 kommer troligen att hyra ut sin lägenhet via en onlineportal som AirBnB
- 41 % av människor i åldrarna 20–45 sa att de alltmer kommer att använda externa tjänsteleverantörer som behöver tillträde till hemmet

INTRESSET OCH VILJAN ATT BETALA FÖR SMARTA FUNKTIONER I SITT BOSTASHUS

Ett av målen med undersökningen var att mäta de boendes intresse för smarta byggnadsfunktioner, i förhållande till ett bostadshus med traditionella funktioner av premiumtyp som är "trevliga att ha" – till exempel tillgång till privat pool, gym eller tvättservice i hemmet. Resultaten visade att boende var mer intresserade av smarta byggnadsfunktioner än traditionella premiumfunktioner. Smarta byggnadsfunktioner kan vara saker som:

- möjlighet att få relevant information om bostadshuset i sin smartphone
- möjlighet att svara på porttelefonsamtal via sin smartphone
- möjlighet att skicka och hantera digitala nycklar via sin smartphone.

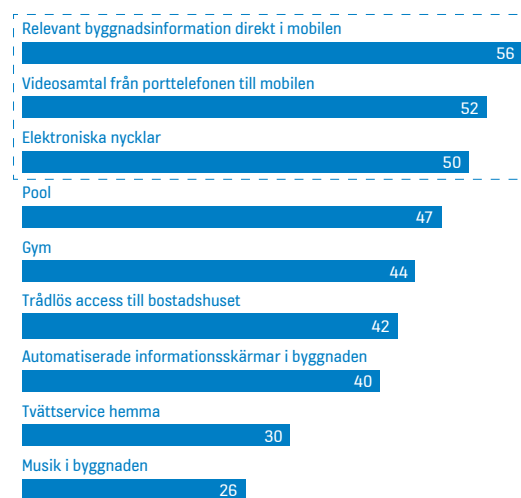
Framförallt angav 60–70 procent av de boende i undersökningen att de skulle vara villiga att betala för minst en av dessa smarta funktioner, och betalviljan var särskilt stark i de yngre åldersgrupperna (åldrar 18 till 35).

Enligt undersökningens resultat skulle boende vanligen vara villiga att betala 50-200 kr extra per månad för en lägenhet i en smart byggnad, där en smart byggnad definieras som en byggnad med funktioner som justerbar belysning och temperatur, förbättrade säkerhetsfunktioner, automatiska dörrar och digital och fjärrstyrd besöks hantering.

Dessutom – vilket är tilltalande statistik ur kommersiell synvinkel – angav 50 procent av de boende i undersökningen att de skulle vara villiga att se reklam på digitala skärmar i byggnaden om intäkterna från dessa bidrog till investeringen i smarta byggnadsfunktioner.

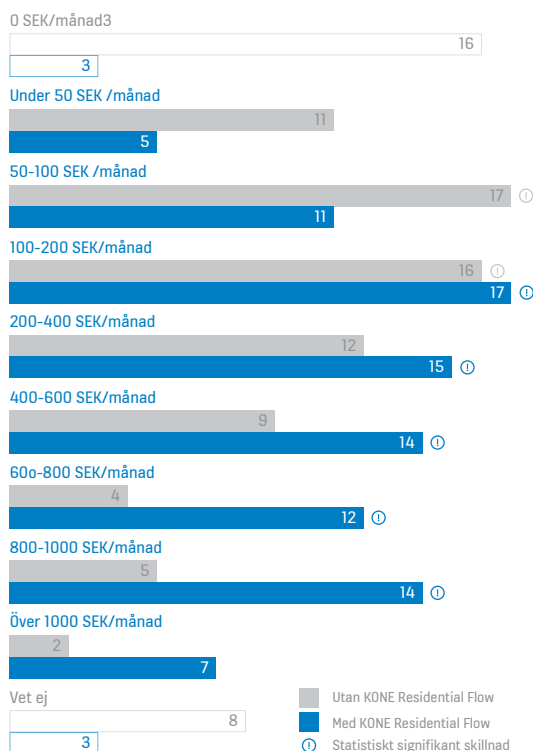
De mest intressanta funktionerna

% anger andel svaranden i alla åldrar



Hur mycket mer skulle du vara villig att betala för en lägenhet i en smart byggnad?

% av svaranden mellan 18-75 år



SMIDIGARE HEMKOMST MED KONE RESIDENTIAL FLOW

KONE Residential Flow-lösningen ger nya nivåer av bekvämlighet för bostadsägare, boende och även fastighetsförvaltare genom att använda mobil teknik och molnteknik för att ansluta dörrar, hissar, informationskanaler och porttelefonsystem via en app som är enkel att använda.

Som diskuterats tidigare i denna broschyr är KONE Residential Flow utformat för att lösa exakt de dagliga utmaningar som de svarande i undersökningen angav att de stod inför. Lösningen är tillgänglig för både nya och befintliga byggnader och omfattar accesskontroll, besökshantering och tillhandahållande av information.

Det finns tre olika paket:

- **KONE Access**, som styr dörrar och automatiskt anropar en hiss för att ta användaren till rätt våning.
- **KONE Visit**, som omfattar ett anslutet porttelefonsystem som låter de boende släppa in besökare i byggnaden via sina smartphones.
- **KONE Information**, som fastighetsförvaltare kan använda för att skicka relevant information om byggnaden direkt till de boendes smartphones och/eller till informationsskärmar i hissen eller i porten.

Gemensamt för de boende med högst betalvilja

Resultaten av undersökningen visar att KONE Residential Flow är intressant för boende av alla slag oavsett ålder, kön, familjesituation eller inkomst. Baserat på resultaten av undersökningen verkar det dock vara vissa synonymer hos dem med högst villighet att betala:

- Boende som överväger att flytta, dvs. de som aktivt funderar på vad de uppskattar hos ett potentiellt nytt boende
- Familjer med barn är, föga förvånande, mycket medvetna om de dagliga utmaningarna beträffande tillgänglighet, borttappade nycklar och säkrare access
- Teknikintresserade

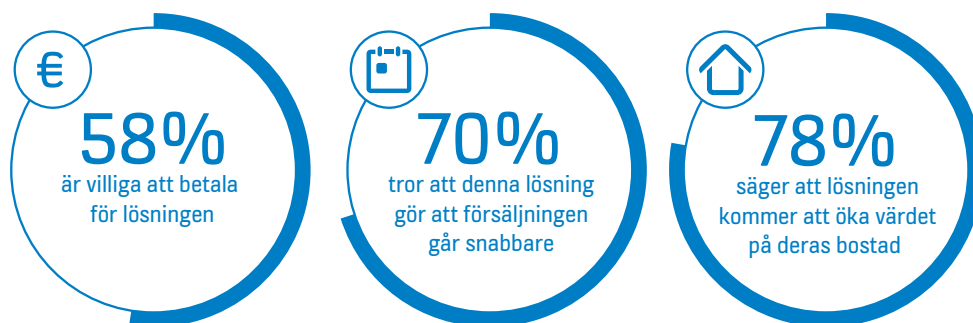
Betalviljan för KONE Residential Flow påverkades inte av stadens eller lägenhetens storlek och inte heller av hur högt bostadshuset är. Till exempel ses KONE Residential Flow som en värdehöjare för alla lägenheter till skillnad från en hiss, som människor som bor på de nedre våningarna är mindre villiga att betala för.



Förmågan att marknadsföra smarta byggnadsfunktioner likt de som ingår i KONE Residential Flow skulle därför ge en betydande konkurrensfördel för fastighetsutvecklare och investerare när det handlar om att göra deras utbud mer attraktivt för dessa grupper.

En annan viktig sak att notera är att vi i exempelvis Finland redan ser att fastighetsmäklare använder KONE Residential Flow aktivt som en del i sin marknadsföring av bostäder.

TA UT ETT HÖGRE PRIS OCH PÅSKYND FÖRSÄLJNINGEN MED KONE RESIDENTIAL FLOW



När det gäller att ta ut högre priser och påskynda försäljningsprocessen för lägenheter, är resultaten av undersökningen tilltalande läsning för fastighetsutvecklare och fastighetsägare:

- 58 procent (70 procent i åldrarna 20–35) sa att de var villiga att betala för minst en av Residential Flow-funktionerna, där genomsnittet var 50-80 kr per månad per lägenhet
- 70 % av de boende i undersökningen trodde att KONE Residential Flow skulle bidra till en snabbare försäljning av lägenheter.
- 78 % trodde att KONE Residential Flow skulle öka försäljningsvärdet på deras lägenhet med i genomsnitt 2–10 procent.

SLUTSATS

För att dra en slutsats återvänder vi till frågan som ställdes i början av denna broschyr: "Med så mycket intelligens i våra hem, varför måste det sluta när vi går ut genom ytterdörren?" Svaret är naturligtvis att det inte behöver vara så.

Med en lösning som KONE Residential Flow har fastighetsutvecklare och fastighetsägare goda förutsättningar att tillgodose behoven hos allt mer krävande och tekniskt medvetna boende. Att göra livet enklare för boende genom att tillhandahålla lösningar för de dagliga utmaningar som vi möter hemma – med bättre tillgänglighet, säker och intuitiv kontroll över vem som har tillträde till huset, och nya kommunikationsmetoder – ger möjlighet att sticka ut på marknaden.

KANTAR TNS.

Undersökning utförd i samarbete med
Kantar TNS Oy

KONE tillhandahåller innovativa och miljöeffektiva lösningar för hissar, rulltrappor, automatiska dörrar och de system som integrerar dem med dagens intelligenta byggnader.

Vi stöder våra kunder varje steg på vägen, från design, tillverkning och installation till underhåll och modernisering. KONE är världsledande när det gäller att hantera ett smidigt person- och varuflöde i byggnader.

Detta gör oss till en pålitlig partner under byggnaders hela livscykel. Vi är snabba, flexibla och har ett välförtjänt rykte som teknologiskt ledande, med innovationer som KONE MonoSpace®, KONE NanoSpace™ och KONE UltraRope®.

KONE har över 57 000 engagerade anställda experter för att kunna hjälpa dig globalt och lokalt.

KONE CORPORATION

Huvudkontor

Kartanontie 1
P.O. Box 8
FI-00331 Helsingfors
Finland
Tel. +358 (0)204 751

Huvudkontor i Sverige

KONE AB
Kronborgsgränd 13
164 96 Kista
Tel. 0771-50 00 00

www.kone.se