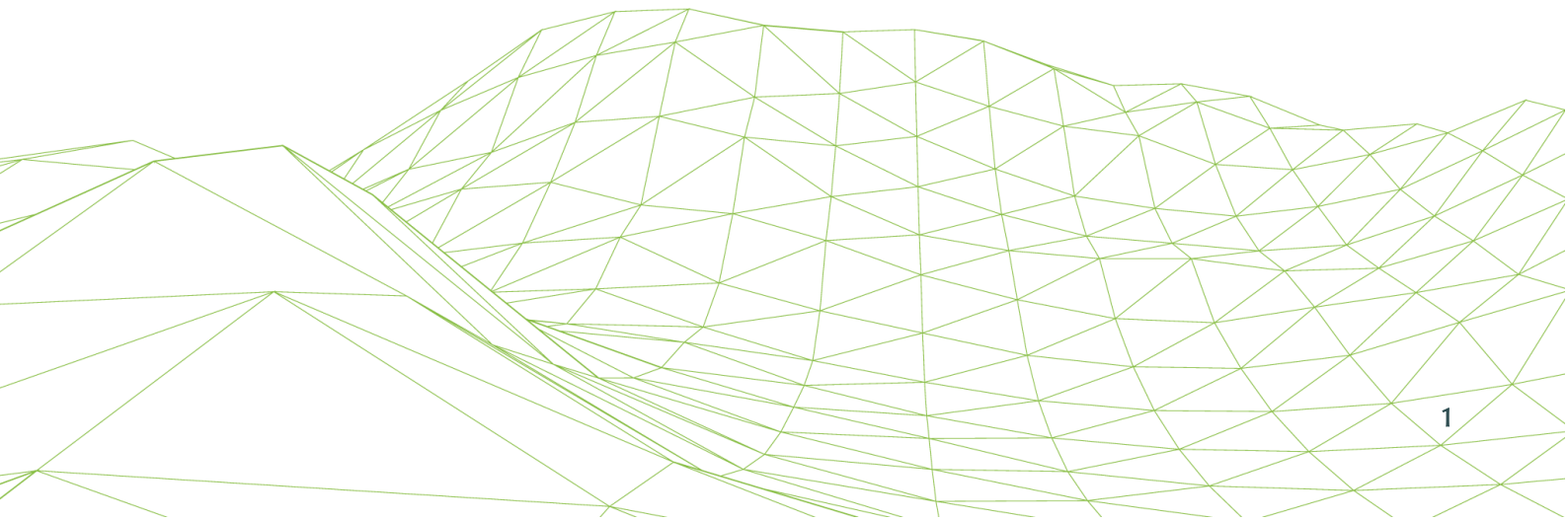


# Styremøte 07.12.2017

Sandnes tomteselskap KF



## 48/17 Oppsummering av fokusområder

### Næring

#### Oppdrag

Fortetting og transformasjon langs bussveien/kollektivaksen skal prioriteres. Det må videre legges til rette for næringsutvikling utenfor sentrumskjernen i et 20 års perspektiv med nye næringsareal der areal i nær tilknytning til nye hovedferdselsårer prioriteres. Bystyret ønsker å legge til rette for miljøvennlig industri og nye næringsarealer innenfor denne vekstbransjen.

#### Fremskaffe nye areal

Det er økt fokus på næringsarealer både i forhold til den store betydningen arbeidsplasser har, men også sett i sammenheng med transformasjonsoppdraget.

Tomteselskapet arbeider aktivt med å identifisere nye områder for næringsformål. Områder som etter en intern vurdering finnes egnet til formålet, blir deretter foreslått som fremtidige utbyggingsområder i rullering av kommuneplanen. Et slikt arbeid skjer alltid i samråd med aktuelle grunneier(e), der det underveis inngås forpliktende avtaler.

Det er viktig med et variert tilbud, men det er særlig vanskelig å fremskaffe arealer som kan bygges ut med formålet «handel», og da spesielt «detaljhandel». Det vil som oftest være overordnede føringer og regelverk som legger begrensninger på hvor handel kan lokaliseres, og i hvilket omfang.

Beliggenhet i forhold til overordnet vegnett er den faktoren som ser ut til å ha størst betydning for aktørene. Det er herunder også viktig å kunne tilby arealer i ulike deler av kommunen.

#### Salg av næringsareal

Det kan se ut som markedet for næringsarealer er i forsiktig bedring. Dette gjør det ikke mindre viktig at våre betingelser til enhver tid tilpasses et marked i kontinuerlig endring. Alt salg av næringsarealer foregår etter markedspris.

Tomteselskapet profilerer salgbare arealer i ulike kanaler. Både via hjemmeside, annonsering, samt at det planlegges eksponering i andre medier (Finn, LinkedIn, etc.). Det bør vurderes en ytterligere satsing på profilering, kanskje mer målrettet, og over et større geografisk nedslagsfelt (nasjonalt, men kanskje også internasjonalt).

Tomteselskapet håndterer selve salgsprosessen i egen regi. Det har ved passende anledninger vært vurdert om hele eller deler av salgsarbeidet burde vært satt ut til megler, men konklusjonen hittil har vært at det er såpass positive erfaringer med å håndtere kundekontakt og salg i egen organisasjon, at det fortsatt er den foretrukne modellen. Viktig å merke seg at formalitetene (avtaler, kontrakter, oppgjør) gjennomføres av vår advokat iht. rammeavtale for denne type tjenester.

Det vil framover kunne bli økt konkurranse fra prosjekter i andre kommuner og regioner (eksempelvis nord for Boknafjorden). Transport og logistikk, kombinert med gunstige betingelser, er faktorer som påvirker nyetableringer.

## Offentlig

### Fremskaffe nye areal

Det er et vedvarende behov for arealer til offentlige formål. Det er en rekke ulike brukergrupper fra barnehager og skoler, helse (sykehjem og boas), til sosiale behov (rus, psykiatri, etc.). Behovene er ofte komplekse, vil i enkelte tilfeller kunne være utfordrende for naboer og omgivelser.

Tomteselskapet har et tett samarbeid med Sandnes Eiendomsselskap KF (SEKF) om offentlige arealer. I en stor del av sakene er det SEKF som bestiller tomt for nærmere angitt formål. Det er viktig at en slik bestilling kommer i god tid før arealet skal være byggeklart. Dette er selvsagt avhengig av hvilken planstatus det aktuelle arealet har. Der tomt er avklart i kommuneplanen, evt. også regulert, er tidsbruken fram til byggeklar tomt enklere å definere. Som oftest leverer tomteselskapet offentlige tomter ferdig detaljregulert, men i enkelte tilfeller er det funnet formålstjenlig at SEKF selv detaljregulerer.

Tomteselskapet arbeider aktivt med å identifisere potensielle nye arealer for offentlige formål. Områder som etter en intern vurdering finnes egnet til formålet, blir deretter foreslått i rullering av kommuneplanen. Arbeidet skjer alltid i samråd med aktuelle(e) grunneier(e), der det inngås forpliktende avtaler.

*Martin Eskeland*

## Transformasjon og fortetting

Sandnes Tomteselskapet skal bidra til transformasjon og fortetting på kollektivknutepunktene samt langs hovedkollektivaksene. Dette hindrer byspredning og er i tråd med målsetningene byvekstavtalen om at veksten i persontransporten skal tas med kollektivtransport, sykling og gåing.

### Tomteselskapet har særskilt fokus på følgende områder:

#### Havneparken

Transformasjon av havneområdet startet allerede i 2009, arealkrevende virksomheter har flyttet ut og blir erstattet med arealeffektive kontorarbeidsplasser, boliger, hotell, restauranter og handel-/servicefunksjoner. Tinghuset og Havnespeilet er ferdig bygd, nytt rådhus er under oppføring og boligprosjektet Ovalen skal påbegynnes i desember 2017.

#### Ruten

Ruten-området skal transformeres fra parkeringsareal og bussoppstillingsplasser til parkområde og et større utbyggingsprosjekt (22.500 m<sup>2</sup>) med funksjoner for kollektivreisende og arealeffektive kontorarbeidsplasser. Realisering av planen skal starte 2018/2019.

#### Vatnekrossen

Bussveiprojektet gir stort potensial for transformasjon og fortetting langs øvre del av Skippergata og Vatnekrossen. Tomteselskapet vil ta en aktiv rolle i utarbeidelse av en områdeplan. Målsetningen er at utbygging i området kan skje parallelt med at bussveien bygges og ferdigstilles i 2025.

## Luravika

Luravika er utpekt som et område med potensial for en utvikling sett i sammenheng med bussveien. I dag danner jernbanen en barriere mellom Lura og Gandsfjorden. En utbygging av området vil danne grunnlag for å etablere et togstopp her som kan kobles tett sammen med bussveien. Forslagets ambisjon er å skape en ny bydel med boliger, kontor og servicefunksjoner med nærkontakt til fjorden og bystranden som samtidig ivaretar Lura sitt behov for et attraktivt rekreasjonsområde. Det tenkes etablert kanaler i forlengelse av kvartalsstrukturen fra eneboligområdet vest for Forusveien for å sikre viktige siktlinjer til fjorden. Kanalene strekker seg inn i området og danner rammer for en tett urban bydel hvor bygningsvolumens er tilpasset den omkringliggende bebyggelse. Langs den nye havnefronten etableres bystrand og havnepromenade med sjøhus og havnebad.

## Skeiane-området

Skeiane-området vil de nærmeste årene gjennomgå en betydelig transformasjon og fortetting. Rådhusmarka som i dag består av mark, parkeringsareal og midlertidig barnehage skal bygges ut og gi plass til ca. 220 boenheter.

Dagens rådhus på ca. 8.500 m<sup>2</sup> skal selges. Den nye delen av rådhuset tillates revet og det totale bygningsvolumet kan økes til 14.500 m<sup>2</sup>. Dette gir et potensial på inntil 300 flere kontorarbeidsplasser.

Helsebygget i Haakon 7's gate skal også selges. Dette skal rives og erstattes med et boligprosjekt med ca. 70 boliger.

Det er også regulert et boligprosjekt på et område som i dag er parkeringsareal. Her vil det bli bygd ca 30 mindre leiligheter.

I tillegg til nevnte områder vil tomteselskapet kontinuerlig vurdere nye prosjekter langs kollektivaksene som er modne for transformasjon.

*Laila Haugland*

## Bolig

### Prosjektkonkurranser

Gjennom denne modellen har vi bidratt sterkt til økt konkurranse mellom utbyggere. Flere små byggefirma er blitt mer robuste. Dette som følge av at vi utvikler tomter og gjør disse byggeklare. Risikoen for byggefirma blir med dette redusert og vi får lavere priser, samtidig som bankene gir lettere tilgang til byggelånsfinansiering.

Det siste året har vi hatt ca. 110 boliger i prosjektkonkurranser, solgt Rådhusmarka med mulighet for 250 boliger samt Hupp1 på Sørbøhagane med mulighet for 112 boliger.

Til sammen har vi med dette solgt tomter for ca. 470 boliger det siste året.

Blokkbebyggelse er blitt mer aktuelt i nye reguleringsplaner som følge av krav til økt tetthet.

Tradisjonelle prosjektkonkurranser kan gjennomføres for blokker, med 15 til 30 enheter. Da med parkering på bakken eller i egen parkeringskjeller. For slike blokker kan de fleste byggefirma delta i konkurransene.

Når det gjelder større utbygginger hvor det gjerne er felles parkeringsanlegg med sykkelparkering og boder, er den tradisjonelle modellen for prosjektkonkurranser vanskelig å gjennomføre. Her vil det være usikkerhet om garantiansvar – byggherre ansvar osv.

For å sikre vår målsetting om rimelige boliger i disse prosjektene har vi lagt inn en forutsetning at 20 % av boligene skal selges til 8 til 10% lavere pris. Vi må her følge opp utbygger før boligene blir lagt ut for salg, slik at den reduserte prisen er reell.

### **Søknader om frafall av boplikt**

Vi ser at i 2017 har antall søknader om frafall av boplikt/søknader om å få selge boligen økt. Det er under vurdering å endre «Boligen kan ikke selges eller leies ut før tidligst 3 år etter at ferdigattest/brukstillatelse er gitt» jf. Tildelingsreglene.

### **Rett boligmix i regulering av boligfelt.**

I hver ny detaljplan vurderes boligmix i forhold til hva type boliger det er behov for i det aktuelle området. Det forsøkes å få varierte leiligheter – rekkehus og eneboliger med og uten utleie del i planene. Dette fører til at utbyggerne er fornøyde med våre felt og at de får solgt boligene etter vunnet prosjektkonkurranse.

Den viktigste grunnen til at det bygges og selges betydelig flere nye boliger i Sandnes enn i Stavanger er den boligmixen vi klarer å gjennomføre.

*Åge Kolstø*

## **Kommuneplanarbeid**

Kommuneplan rullering mot 2019 er i gang og er en viktig plattform for Sandnes tomteselskap til å få frem de områdene som er viktig for Sandnes kommune.

Vi har nå levert inn vårt forslag hvor vi har satset enda mer på næringsstomter denne gang.

Vi har tatt de nødvendige vurderingene og utvidet de eksisterende områdene, Foss Eikeland og Bærheim

De nye områdene har eksisterende infrastruktur. Vi har nå oppnådd å legge nytt næringsområde i tilknytning til den nye tverrforbindelsen mellom E39 og Fv505, samtidig som det er en utvidelse av eksisterende næringsareal på Foss Eikeland.

Av flere potensielle boligområder har vi denne gangen lagt frem Sviland, Luravika og Brattebø, med opptil 2400 boenheter totalt.

ST har også vært med i forskjellige grupper innen å fremskaffe areal til offentlig tjeneste yting + småhus. I denne forbindelsen har vi vist utvidelses mulighet på Rovik og Lunde BOAS. I tillegg har vi satt av stort areal til Ny BOAS i Brattebø planen. Videre har vi fremmet forslag til andre off. formål som på Sviland, Mauland, og Roald Amundsensgt. I samarbeid med Samfunnsplan og Sandnes Eiendom, så legger SE også frem andre areal som er kommet frem i fellesskap fra gruppearbeidet.

## Tomteakademiet

Et kursopplegg i regi av Sandnes tomteselskap KF som har vært en god plattform for kompetanseutvikling og for å heve kompetansenivået internt og eksternt.

Motto for Tomteakademiet er å gjøre hverandre bedre.

Fra å holde kursene internt for tomteselskapet, deres konsulenter og de forskjellige avdelinger i kommunen, har vi i 2017 utvidet til å ta med våre kunder/utbyggere.

Vi vil fortsette å satse på Tomteakademiet som er en styrke for Sandnes tomteselskap og våre samarbeidsparter.

*Magnar Eidsvåg*

## Tekniske planer - samhandling med teknisk for å få tekniske planer raskere godkjent, samt unngå om igjen arbeid

Inneværende år har det vært fokus på samhandling med teknisk for å unngå om igjen arbeid når tekniske planer skal godkjennes. Vi opplever at prosessen fram til godkjente tekniske planer er kronglete og uforutsigbar. For å søke bedre samhandling har det vært dialog med teknisk for om mulig å godkjenningprosessen mer effektiv. Teknisk melder at konsulentbransjen levere tekniske planer med varierende kvalitet, og ber utbyggerne sørge for bedre kvalitetssikring av materialet før det leveres inn. I tillegg er det ønskelig med tettere dialog i prosjekteringsfasen slik at teknisk involveres tidlig i prosessen og avklaringer kan tas underveis.

Næringsforeningens ressursgruppe for bygg og anlegg har på vegne av bransjen også engasjert seg for å sette søkelyset på kvalitet og behandlingstid av tekniske planer. Ressursgruppen foreslår å etablere en arbeidsgruppe som skal jobbe for mer optimale prosesser for å få godkjent tekniske planer.

Våre erfaringer så langt er at det er et stykke igjen før vi kan si oss fornøyde. Det tar for lang tid å få behandlet enkelte planer, og det er for mye som må rettes opp av konsulenten før endelig godkjenning foreligger. Vi får separate godkjenninger på grønt og vei, vann, avløp – men ønsker oss en felles godkjenning for alle fagene da kontrahering av entreprenør først kan gjøres når alle tegningene er godkjent. Vi må fortsatt jobbe for å få tettere dialog og avklaringsmøter med teknisk underveis, «holde konsulentene i ørene» og på den måten forhåpentligvis redusere tidsbruken og omfanget av om igjen arbeid før godkjente tekniske planer foreligger.

*Mona Stangborli*

## Markedsføre Sandnes som en attraktiv næringsadresse

Det viktigste er at vi til enhver tid har tilgjengelig areal til næringsutvikling, og vi arbeider for å alltid ha byggeklare tomter til salgs. Situasjonen er at vi har ca 350 dekar i tomteselskapet og datterselskap, hvorav i Vagle Næringspark AS utgjør 200 dekar.

I 2016 har vi hatt 2 engasjement for å profilere Sandnes som næringsadresse via TV: Blink og Tour des Fjord. Blink arrangementet hadde i underkant av 2 mill. seere. Engasjementene fortsetter i 2017-2020. Gjennom samarbeidet i Blink har også Sandnes laugget hatt 20 annonser i ulike lokale medier og riksmidia. Vi har også annonsert i «Næring i Sandnes» tema har vært næringstomter, dobbel side i hver utgave. Salg av

brannstasjonstomta, gamle rådhuset og rådhusmarka har alle blitt behørig markedsført. Alle prosjektkonkurranser både invitasjonen og resultatet er godt markedsført.

Innspill til ny kommuneplan er markert på en god måte via Aftenbladet, som eksempel Luravika.

*Torgeir Ravndal*

## Bygge merkevaren «MITT I SANDNES»

Det er gjennomført avis kampanjer for merkevaren Mitt i Sandnes, sammen med plakater i buskur.

Vi har valgt å skjule facebook siden til Sandnes tomteselskap og har valgt å satse på siden til Mitt i Sandnes.

Mitt i Sandnes facebook siden ble opprettet i Mars. Og den totale rekkevidden\* for Mitt i Sandnes (25.mars - 23.nov) er 145.117 (Organisk: 21.672 / Betalt: 123.445)

\*Rekkevidde er antall facebook vegger vi er på.

## Internkontroll

### Kontraktoppfølging

Det er utarbeidet et system for oppfølging av selskapets avtaler og forpliktelser. Det jobbes med å implementere alle avtaler og forpliktelser i dette systemet. Det vil fra og med 2018 tas en månedlig gjennomgang for oppfølging av disse.

### Miljøfyrtårn

Tomteselskapet er i dialog for å avslutte engasjement i Miljøfyrtårn. Nå har vi vært sertifisert i en del år, og vurderer det slik hen at formål og hensikt blir langt på vei tatt vare på i andre regelverk (Byggherreforskrift, HMS- regelverket, arbeidsmiljølov, internkontrollforskrift etc.). Vi har også gjennom årene som sertifiserte innarbeidet gode rutiner for avfallshåndtering som er det vi hovedsakelig har krav om å innrapportere ifb.med Miljøfyrtårn.

### Public 360

Bruken av Public 360 skal det jobbes videre med for å sikre at alle dokumenter blir arkivert på rett måte elektronisk.

*Vivian Skjebstad*

## Finans og økonomi

Viser til prognose brukt på T2 2017 rapporten.

<b>Endelig regnskap STS KF</b>	<b>Regnskap T2</b>	<b>Årsprognose</b>	<b>Budsjett</b>
<b>Alle tall i MNOK (nominelle kroner)</b>	<b>2017</b>	<b>2017</b>	<b>2017</b>
<b>Resultatregnskap</b>			
Salgsinntekter prosjekter	186	226	301
Annen driftsinntekt	4	6	3
Kostnader prosjekter	-168	-195	-255
Lønnskostnad	-6	-9	-10
Annen driftskostnad *	-5	-8	-11
Utbytte	7	7	0
Netto finans	-12	-11	4
<b>Resultat</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>32</b>
<b>Balanse</b>			
<b>Eiendeler</b>			
	<b>2017</b>	<b>2017</b>	<b>2017</b>
Aksjer	28	28	42
Andre anleggsmidler	10	11	10
Tomter	404	446	346
Kundefordringer	15	3	3
Andre kortsiktige fordringer	210	210	51
Bankinnskudd, kontanter og lignende	235	203	284
<b>Sum eiendeler</b>	<b>903</b>	<b>902</b>	<b>736</b>
<b>Egenkapital og gjeld</b>			
Innskutt egenkapital	100	100	100
Opptjent egenkapital	368	378	401
<b>Sum EK</b>	<b>469</b>	<b>478</b>	<b>501</b>
Ansvarlig lån	201	210	209
Annen langsiktig gjeld	36	21	
Leverandørgjeld *	1	3	1
Skyldige offentlige avgifter	2	2	2
Kortsiktig gjeld Sandnes kommune	16	16	6
Forskudd	10	4	22
Annen kortsiktig gjeld	168	168	-5
<b>Sum gjeld</b>	<b>434</b>	<b>424</b>	<b>235</b>
<b>Sum egenkapital og gjeld</b>	<b>903</b>	<b>902</b>	<b>736</b>

<b>Endelig regnskap STS KF</b>	<b>Regnskap T2</b>	<b>Årsprognose</b>	<b>Budsjett</b>
<b>Nøkkel tall</b>	<b>2017</b>	<b>2017</b>	<b>2017</b>
Lønnsomhet >15%	3 %	7 %	11 %
Likviditet og finansieringsevne >100	-100	-68	-148
Soliditet >45% inkl Ans lån	73 %	73 %	96 %



## 49/17 Havneparken

### 50/17 Driftsrapport

Som følge av en nedgang i kontaktbeholdning siste år, økte fordringer som følge av oppgjørsbetingelser i et urolig marked og et økende antall oppdrag direkte fra rådmann. Har administrasjon jobbet videre med å utvikle en enkel oversikt på de store linjene i kontantstrømmer. Malen er basert på rapportering av KPI for konsernoppstilling.

Oversikten er delt opp i Prosjekter/drift STS som er kontantstrøm fra prosjekter i egen regi. Admin er timer som ansatte i tomteselskapet utfører for å ivareta prosjekter til rådmann og som skal godskrives ved salg. Prosjekter rådmann er kontantstrømmer knyttet til utlegg for å gjennomføre reguleringer, opparbeidelse og salg for rådmann. Disse vil bli tilbakeført ved salg. Overføringer til SK (Sandnes kommune) er forskudd til oppdrag gitt av rådmann som vil bli tilbakebetalt ved salg. Ekstraordinært uttak av opptjent egenkapital er ny og utgjør totalt kr 20 mill. I tillegg løper det ordinære lånet med renter og avdrag.

Eksempeltall

Netto kontantstrøm					
Virksomhetsområde	< tertial	< 1 år	1-3 år	3-5 år	Senere
IB	235 000 000	278 000 000	297 000 000	285 000 000	283 000 000
Prosjekter/drift STS	55 000 000	40 000 000	80 000 000	30 000 000	
Admin. Rådmann	-2 000 000	-1 000 000	-2 000 000	-2 000 000	7 000 000
Prosjekter Rådmann		-5 000 000	-20 000 000	-10 000 000	35 000 000
Overføring til SK		-15 000 000	-30 000 000		45 000 000
Ekstraord. EK/Uttak/Lån	-10 000 000		-40 000 000	-20 000 000	
<b>Sum</b>	<b><u>43 000 000</u></b>	<b><u>19 000 000</u></b>	<b><u>-12 000 000</u></b>	<b><u>-2 000 000</u></b>	
UB	278 000 000	297 000 000	285 000 000	283 000 000	370 000 000

Største fordringer blir presentert pr prosjekt og når oppgjøret forfaller.

Eksempeltall

Største fordringer					
Største fordringer	< tertial	< 1 år	1-3 år	3-5 år	Senere
Opsjoner HU as		11 000 000			
Kleivane B7	20 000 000				
Havneparken A6	45 800 000				
Havneparken A7					17 000 000
Bogafjell G5		18 000 000			
Sørbø HUP1		5 000 000	40 000 000		
Rossåsen		19 000 000			
Foss Eiekeland		2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 500 000
Klientkonto	7 200 000				
<b>Sum</b>	<b>73 000 000</b>	<b>55 000 000</b>	<b>42 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>19 500 000</b>

### Rammeavtale megler

Rammeavtale for eiendomsmeglingstjenester ble publisert på Doffin.no og TED databasen (Tenders Electronic Daily) i månedsskifte Oktober/November med innleveringsfrist 6. desember. Videre gang er evaluering av tilbud og valg av megler før jul. Kontrakt med ny megler skal etter planen signeres 1 uken i Januar.

### Markedsplan 2018

#### Ambisjon og bakgrunn for markedsføring

Som en del av Sandnes Kommune skal tomteselskapet være med å fremme byen og regionen. Det er viktig at både innbyggere, bedrifter og andre vet hva området har å by på. Tomteselskapet har et spesielt ansvar for å fremme Sandnes som en god plass å etablere seg. Enten du er ute etter en plass å bo eller om du skal etablere bedrift her. I samarbeid med utbyggere legger tomteselskapet til rette for dette.

For å nå ut med dette budskapet må vi være synlige både i - og utenfor regionen. Denne planen skisserer opp føringer for hva vi skal ha fokus på, for hvilke målgrupper og hvor vi skal nå dem.

#### Hovedmål for bolig;

Vi har to hovedoppgaver for bolig for 2018;

- 1) Gjøre Mitt i Sandnes til en kjent merkevare i regionen gjennom et jevnt trykk på markedsføring gjennom året.
- 2) Gjøre MiS enda bedre kjent blant utbyggere og legge grunnlag for hvordan MiS best kan bidra til at utbyggerne lykkes. I dette ligger det også å få utbyggere til å forstå hvordan MiS kan bidra til deres fremgang i markedet.

### Hovedmål for næring;

Vi skal styrke Sandnes videre som en interessant område å etablere seg i for bedrifter. En næringsadresse med en spennende fremtid.

### Målgrupper

#### Bolig

Våre primærmålgrupper er;

1) de i etablererfasen 2) foreldre

For de i etablererfasen skal vi ha fokus på drømmen om å eie sitt eget, samtidig som vi også inkluderer de som har eid før, men fortsatt er i etableringsfasen av ulike grunner, familien i endring.

Til foreldrene (som ofte må stille opp som kausjonist) har vi en noe mer praktisk argumentering.



#### Næring

Vår primære målgruppe er:

Bedriftseiere og bedriftsledere som har ansvar for at bedriften skal være på en god plassering i forhold til marked, infrastruktur og ansatte. I tillegg vil vi spisse inn målgruppen mot bransjer hvor dette kan bli aktuelt (for eksempel ved markedsføring av næringsområder med et spesifikt næringsfokus).

#### Andre

Vi skal også ha betraktninger underveis angående kommunikasjon mot andre personer, organisasjoner, avdelinger i kommune, etc som det er viktig å ha en god relasjon med.

Beliggenhet (kortreist) og pris vil alltid være av høy betydning i dette markedet, men vi skal også jobbe med gode argumenter som går ut over dette (fremtidsvisjoner, regionsbygging, vekst i Sandnes, bransjerelaterte argument, ansatte relaterte argument, osv)

## Kommunikasjonskanaler

### **Hvor treffer vi de i etablererfasen?**

Mennesker i etableringsfasen har hatt en stor dreining i hvor de får informasjonen sin fra. Digitale kanaler er kommet for å bli. Vi skal fortsette å bygge vår MiS nettsider og vår MiS Facebook side. Kommunikasjonen må skje på de unges premisser hvor vi ser at både underholdning og mer emosjonell kommunikasjon blir viktigere. En bolig er først og fremst et hjem og en plass man skal leve før det er kvadratmeter, banklån og forsikring. Men, for at unge skal kunne ta steget ut må kombinasjonen mellom den konkret og nødvendige informasjonen som pris og muligheter for lån og drømmen om sitt eget være balansert.

Hovedkommunikasjon mot målgruppen vil bli gjennom sosiale medier (primært facebook) og egen nettside. I tillegg vil det bli vurdert offline kanaler ved noen anledninger og spesielt i forhold til å treffe foreldre.

### **Hvor treffer vi best på næring?**

Vi skal treffe bedriftseiere og næringslivsledere. Sandnes er en by og et område i sterk utvikling. Fremtiden har mye å by på. Vi skal vise frem dette og konkurrere med andre næringsadresser regionalt og nasjonalt. Vi har et ansvar for å fremme Sandnes og da må vi være synlige.

Kommunikasjonskanaler som Næring i Sandnes, Rosenkilden, Aftenbladet er viktige for å treffe målgruppen i nærmiljøet. Dagens Næringsliv gir synlighet nasjonalt og gir inntrykk av ambisjoner lokalt. I tillegg er TV Vest en kanal hvor næring og Sandnes Tomteselskap kan komme frem. Og da helst i relasjon til næringsprogram. Direktekommunikasjon vil være viktig. Både i form av telefon og møter, men også i form av utsendelse av prospekter, nyheter og DM. Offline DM kan vurderes i løpet av året for å vise frem hele porteføljen. Men, da i form av en DM som ikke ligner på vanlige A4 utsendelse.

Et konsept for å markedsføre Sandnes som næringsadresse vil bli vurdert utviklet i løpet av året. Dette vil være tilsvarende markedsføringen av bolig som vi har gjennom konseptet «Mitt i Sandnes».

## Målsettinger

- I 2018 skal Sandnes Tomteselskap ta markedsføring til et enda høyere nivå.
- På bolig har vi internt som målsetting å utvikle 6 egenproduserte facebookfilmer av god kvalitet.
- Vi skal øke kompetanse på facebook og kunne ta over promotering og innhenting av statistikk i løpet av året.
- I 2018 skal vi doble den totale rekkevidden (dvs komme ut på dobbelt så mange facebook vegger) i forhold til 2017.
- Vi skal måle 3 klare samarbeid med utbyggere på MiS.

På næring er målsettinger under utarbeidelse.

### **Hovedkonsepter/aktiviteter for 2018**

Våre hovedaktiviteter vil bli linket til Mitt i Sandnes for å styrke dette. Vi legger opp til noe aktivitet i februar og en større kampanje fra mai og frem til festivalene (Hammer, Nordsjørittet, Blink). Her skal vi ha kommunikasjon

som bygger MiS videre i målgruppen i tillegg til å backe opp festivaler og folkefester i Sandnes. Sosiale medier i kombinasjon med annonser, busskur og annet er aktuelt her.

Utvikling av film kan være aktuelt for å fremme MiS. Film passer godt til konseptet.

Hovedaktiviteter linket til næring vil i første halvdel av året gå mot Hesthammer og Stangeland. I tillegg ser vi for oss å få frem Sandnes som næringsadresse og at der er mange muligheter i regionen.

Det vurderes utvikling av eget konsept som skal markedsføre Sandnes som næringsadresse.

Det vil bli utviklet kvartalskalendere for aktivitetene som blir finpusset i innledningen til hvert kvartal.

### Grovkalender for foreløpig oppsatte aktiviteter i 2018

	MiS	Næring
<b>1. Kvartal</b>	Markedsføring av MiS på facebook - artikler eller konkurranse	Tomter på Stangeland. Annonsering via avis/magasin.
	Samarbeid markedsføring med Hove Home?	
<b>2. kvartal</b>	Reklameplakater på busskur	Næringsareal på Hesthammer. Annonseres via avis/magasin.
	Film på Facebook og/eller Kino?	
	Hammer Climb - Sandnes: Vi markedsfører MiS under arrangementet og markedsfører folkefesten via Mis på Facebook.	
	Nordsjørittet: Markedsfører MiS under arrangementet og folkefesten via MiS på facebook/konkurranse.	
	Blink 2018: Markedsfører folkefesten. Konkurrans?	
<b>3. Kvartal</b>	Blink 2018: Markedsføre folkefesten	
	Blink 2018: Takker for engasjementet, kåring av vinner hvis vi har konkurranse	
	Prosjektkonkurranse	
<b>4. Kvartal</b>	Prosjektkonkurranse	

### Sponsor 2018

Sandnes tomteselskap har avtaler som sponsor til 3 arrangement i 2018: Nordsjørippet, Hammer Stavanger og Blink.

Gjennom disse arrangementene vil vi markedsføre Mitt i Sandnes. Som sponsor bidrar vi til å lage «folkefest i Sandnes».

Hammer Stavanger er nytt i år, og det er de samme som står bak Tour Des Fjords som arrangerer dette. Hammer Race går over 3 dager, hvorav dag 1 skal være i Sandnes. Dette rittet heter Hammer Climb og skal gå 10 runder fra sentrum og opp til Skaarlia. Start i Havnegata og mål på Skaarlia. Vi ønsker under dette arrangementet å få til en folkefest med mye liv og røre i løypa fra Havnegata til Skaarlia.



### 51/17 Møteplan

### 52/17 Lønn daglig leder

### 53/17 Eventuelt