

# TOMTUPPDELNING & FÖRSLAG

Lidvägen 4, Kärradal



Lidvägen 4, 3 038 kvm tomt i expansiva Kärradal, strax norr om Varberg. Planen är att riva befintligt hus och utveckla fastigheten till tre nya bostäder, antingen tre fristående villor eller ett parhus och ett fristående hus mot dammen. Kärradals tillväxt, närhet till havet och starka bostadsmarknad gör detta till en investering med hög avkastning och låg riskprofil.



Lantmäteriet i Varbergs kommun har bekräftat att uppdelning av tomten ligger i linje med gällande detaljplan och därmed kan godkännas. Den formella prövningen återstår, men det initiala beskedet stärker genomförbarheten i projektet.



## Byggstrategi & alternativ

Alternativ A: Tre fristående villor (2 med havsutsikt, 1 mot damm).

Alternativ B: Ett modernt parhus med havsutsikt + en fristående villa mot damm.

→ Flexibilitet för att möta olika köparprofiler: familjer, par eller investerare som söker uthyrningsvänliga boenden.

## Attraktivt och växande område

- Kärradal växer snabbt med nya detaljplaner, skolor (2027) och pendeltågsstation (2028–2030) som ökar inflyttning och efterfrågan.

- Närheten till Varberg (10 min) och Göteborg (45 min) gör platsen attraktiv för både permanentboende och fritidshus.

- Kommunen planerar flerbostadsprojekt och centrumlokaler i Kärradal, vilket stärker områdets serviceutbud och långsiktiga värde.

## Marknadspotential för nybyggda hus

- Nyproducerade villor i Kärradal säljs idag för 6–8 Mkr beroende på läge och standard (ex. 150–180 kvm, havsnära).

- Parhus i kustnära områden i Varbergstrakten når 4–5 Mkr/enhet.

- Premiumattribut som hav- eller dammutsikt kan ge ytterligare prispåslag på 15–25 %.

## Konkurrensfördelar

- Få nya tomter med havsutsikt kvar i Varbergs kustnära delar.

- Genom att sälja färdiga hus (eller på ritning) istället för tomter kan man maximera vinstmarginalen och erbjuda en helhetsprodukt.

- Ett parhus ger lägre inträdespris för köpare men högre totalintäkt per kvadratmeter för investeraren.

## Ekonomiskt case (exempelberäkning)

- Byggekostnad: ~3,5–4,5 Mkr/hus (150–170 kvm, standard +).

- Försäljningspris: 6–8 Mkr/villa eller 4–5 Mkr/parhusenhet.

Total intäkt:

Alternativ A (3 villor): 18–24 Mkr.

Alternativ B (parhus + villa): 14–18 Mkr.

Bruttomarginal: 30–40 % efter bygg- och utvecklingskostnader.

## Slutkunder

- Familjer & par – söker nytt, lättskött hus nära havet.

- Livsstilsköpare – fritidsboende med havsutsikt.

- Uthyrningsmarknad – attraktiva semesterhus för korttidsuthyrning i populärt Varbergsområdet.

## FÖRSLAG 1

### PARHUS + VILLA



## FÖRSLAG 2

### 3 VILLOR

