



KLAR: Knut Hegge er daglig leder i Lagerseksjoner AS, som er klare til å starte byggingen på det nye industrifeltet i Ytre.

Opplever suksess før de har flyttet inn

GRAN: Lagerseksjoner AS blir ny bedrift på Gran.

GRO ARNEBERG THORESEN
gro.arneberg.thoresen@enebakkavis.no

Første byggetrinn er utsolgt. Neste er under planlegging. Kanskje blir det også et tredje bygg.

Selskapet hvis konsept er å selge lagerseksjoner til private og proffe ønsker å starte byggingen allerede i juni.

Etter planen skal det første bygget stå «innflytningsklart» i desember.

Opplever stor respons

Det er 14 seksjoner som allerede er solgt.

- Vi begynte å annonsere dette i påsken og solgte ut hele det første bygget.

Det forteller daglig leder i Lagerseksjoner AS Knut Hegge fornøyd.

Tomta på det nye industrifeltet sørøst på Gran, Osloveien Næringscenter AS, er i ferd med å ferdigstilles. Trolig blir Lagerseksjoner AS de første til å sette

spaden i jorda her.

- I første omgang skal to bygg opp, muligens et tredje. Det har allerede kommet reservasjoner på bygg nummer to, forteller Hegge.

Små og store lager

Fra før har selskapet lagerbygg i Grimstad, Skien og Sarpsborg, og sammen med oppstarten i Ytre Enebakk starter de også opp i Trondheim.

- I hvert bygg er det 10 mindre lagre og fire store plassert i enden. De små er 12 meter dype og seks meter brede, de store 12 ganger 12 meter. Alle er seks meter høye, forklarer daglig leder.

Å leie lager er vanlig. Det spesielle her er at man kjøper, med eget gårds- og bruksnummer, forklarer Hegge.

Seksjonene har også flere fasiliteter:

- Det er kjøreport inn, eget sikringsskap og muligheter for å legge opp til vann og avløp hvis kjøper vil ta den kostnaden.

Nytt konsept

- Dere la ut for salg midt i koro-

na-pandemien og opplever kjemperespons. Var det forventet?

- Dette var planlagt tidligere, så vi var spente nå så klart. Det er ingen andre som tilbyr lagerseksjoner for salg. Det er et nytt konsept og rundt store byer er dette et behov. Våre brukerundersøkelser viser også at kundene er fornøyd.

- Når fikk dere interessen for dette industrifeltet?

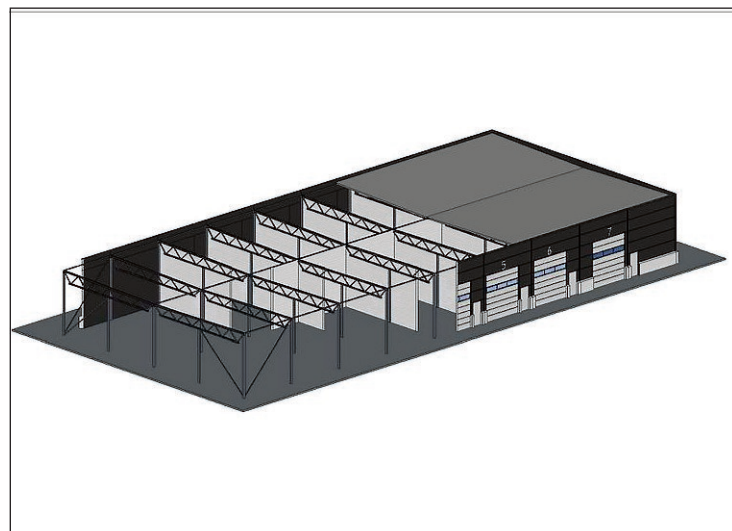
- Vi ville gjøre noe rundt Oslo. Det krever mye areal, det er bare over én etasje, og dermed spiller tomteprisene inn. Det må ligge sentralt, men samtidig på et prismessig akseptabelt nivå. Dette var litt over det vi normalt kjøper, men skal fortsatt ikke bli så dyrt for sluttbrukeren, sier Hegge.

- Hva ligger prisene på?

- De små koster 1.150.000 kroner, de store 2.250.000 kroner. På de andre stedene har vi eiere som også har videresolgt lagerseksjonene sine, og noen med gevinst.

- Vokst ut av garasjen

- Hvem er kjøperne? Er det både private og proffe?



MANGE SOLGT: 14 lagerseksjoner er solgt i første byggetrinn. Nå har salget startet for byggetrinn to, og flere av seksjonene er allerede reservert.

FOTO: LAGERSEKSJONER AS

- Det er mest AS'er som har vokst ut av garasjen hjemme. De typiske kjøperne våre er enten privatpersoner, som kanskje har behov for å lagre en båt, en bobil eller skru på gamle biler, eller mindre håndverkerbedrifter. Kanskje en vaktmester som har ting som skal repareres og så videre.

- Hvor er kjøperne fra?

- De er herfra, fra Nesodden, Drøbak og Oslo nord og sør, avslutter Hegge.