Rättelse: Klövern och Locka sätter ny standard för bostadsvisualisering och modern köpresa

Rättelse: Niklas Malmfors efternamn angavs felaktigt i den tidigare versionen. Texten har nu korrigerats.

Locka StudioAI används nu i flera aktiva bostadsprojekt. Med kortare ledtider och större flexibilitet skapar tekniken nya möjligheter för bostadsutvecklare att anpassa sitt visuella material genom hela försäljningen. Klövern är en av aktörerna som har testat StudioAI i skarpa projekt, med målet att förbättra både arbetssätt och köpresa.

Traditionell bostadsvisualisering kräver ofta långa ledtider och omfattande resurser. Bilder tas fram tidigt i projektet, medan behoven kan förändras under försäljningens gång. Med StudioAI har Locka utvecklat en kontrollerad AI-plattform där bilder kan justeras och nya perspektiv skapas betydligt snabbare.

Det ger bostadsutvecklare möjlighet att visa fler delar av bostaden, anpassa material efter olika målgrupper och möta nya behov även efter projektets lansering.

Klövern sjösätter StudioAI i verkliga bostadsprojekt
Klövern har samarbetat med Locka sedan 2024 och varit en stark kravställare kring hur visualisering kan bidra till effektivare försäljning och en bättre kundupplevelse. Som en av de tidiga användarna har Klövern deltagit i StudioAI-piloten och testat tekniken i aktiva bostadsprojekt.

”Förändring av bildens innehåll kan idag gå mycket fortare, tack vare Studio. Småsaker i bilden som vi vill förändra kan få väldigt snabb respons. Tidigare skulle en sådan bild nästan ta flera veckor att ta fram och till en annan kostnad.”
— Niklas Malmfors, säljchef på Klövern

Större möjligheter att möta bostadsköparens behov
För Locka handlar utvecklingen om mer än att effektivisera produktionen. När fler bostäder, miljöer och detaljer kan visualiseras med mindre resurser ökar möjligheten att matcha rätt bostad med rätt köpare.

Detta perspektiv lyfts även i Lockas senaste affärscase och intervju med Klöverns säljchef Niklas Malmfors. Där diskuteras hur bostadsutvecklare måste möta köparnas ökade behov av information och minska osäkerheten inför köp av nyproducerade bostäder.

Affärscaset och intervjun finns i sin helhet på Lockas webbsida, locka.com/sv.

Om Locka
Locka, som är en del av SmartCraft, utvecklar digitala verktyg och visuellt innehåll för bostadsbranschen. Bolaget hjälper bostadsutvecklare, fastighetsbolag och mäklare att presentera, marknadsföra, sälja och hyra ut bostäder och lokaler genom bland annat 3D-visualisering, tillvalshantering och eftermarknadshantering.

Kontakt
Jeremias Jansson, VD, +46 77 017 65 77, jeremias.jansson@smartcraft.com

Om oss
SmartCraft är den ledande nordiska leverantören av verksamhetskritiska SaaS-lösningar till små och medelstora företag inom byggsektorn, vilket ökar deras produktivitet, marginaler och resurseffektivitet. Koncernen har idag över 13 400 kunder och 270 anställda fördelade på Norge, Sverige, Finland, Irland och Storbritannien. SmartCraft noterades på Oslo Børs i juni 2021 och noterades därefter på Nasdaq Stockholm 2026.