



BouwKennis

Whitepaper

Woonwensen

Deze whitepaper is in samenwerking tot stand gekomen met:



Introductie

De woningnieuwbouwmkt verandert steeds sterker van een aanbodgedreven markt naar een vragersmarkt. Woonconsumenten worden immers steeds mondiger en beter geïnformeerd. Ontwikkkelende partijen die actief zijn in de woningnieuwbouw moeten daarom noodgedwongen een nieuwe weg inslaan als ze niet achterop willen raken. In deze vragersmarkt wordt het nog belangrijker om te bouwen wat de markt daadwerkelijk wil.

Om aan deze vraag te kunnen voldoen, moet eerst in kaart worden gebracht welke eisen de woonconsument stelt aan zijn woning en de woonomgeving.

Uit deze whitepaper Woonwensen blijkt dat de meerderheid van de woonconsumenten momenteel gemiddeld genomen (zeer) tevreden is met de huidige woning. De verschillen in tevredenheid lopen bij diverse aspecten van de woning en de woonomgeving echter aanzienlijk uiteen. Vooral badkamers moeten het vaak ontgelden.

Naast de tevredenheid met de woonomgeving en de woning, wordt in deze whitepaper bovendien ook gekeken welk type woning de voorkeur krijgt en wat consumenten hiervoor bereid zijn te betalen.

Door het toekomstige aanbod van nieuwbouw af te stemmen op deze wensen en behoeften, ontstaat een woningvoorraad die kwalitatief hoogstaand is en eenvoudiger verkocht kan worden.

Ik ben er daarom van overtuigd dat dit rapport essentiële informatie bevat voor elke ontwikkelende partij die zich richt op de Nederlandse woonconsument.

Boudewijn Goedhart,
Directeur BouwKennis



Woonwensen

De woningmarkt heeft het afgelopen jaar veel last gehad van de crisis. Het grote probleem is de gestagneerde doorstroming. Het aantal verhuizingen is fors gedaald, omdat mensen uit financiële overwegingen een overstap naar een andere woning niet aandurfden. Als we de markt van het slot willen krijgen, dan moeten we vooral luisteren naar wat de mensen zoeken in een woning. Er is sprake van een flink mismatch tussen wensen het aanbod. Zeker in crisistijd is het verstandig om te luisteren naar de wensen van je potentiële afnemers: de consumenten. Dit hoofdstuk brengt in kaart wat de wensen van woningeigenaren zijn op het vlak van hun woningen én de woonomgeving. Dit wordt afgezet tegen de tevredenheid met de huidige woning, zodat duidelijk is waar de kansen liggen.

De woningmarkt is jarenlang een aanbodmarkt geweest. Dat is nu echter om aan het slaan naar een vragersmarkt, zeker onder invloed van de crisis. Woonconsumenten zijn mondiger en kritischer geworden en dat heeft een impact op de woonwensen. Dit geldt voor zowel de woning zelf als voor de omgeving. Alhoewel de tevredenheid de afgelopen jaren is toegenomen, blijven er de nodige verbeterpunten. Hieronder volgt een analyse van de tevredenheid van de Nederlandse woonconsumenten met een huidige woning.

Tevredenheid huidige woonsituatie

Bij de keuze voor een woning is niet alleen het onderdak zelf van belang. Ook de woonomgeving bepaalt in grote mate of de consument zich er thuis zal voelen. Zo zijn er mensen die de voorkeur geven aan een rustige, dorpse omgeving. Anderen zullen zich veeleer omschrijven als een echt stadsmens. Wie een appartement midden in een grote stad betreft, weet dat de kans op een groene omgeving wel erg klein is. En voor woonconsumenten op het platteland zal bijvoorbeeld de supermarkt niet om de hoek zijn, hetgeen met name voor ouderen een minpunt kan zijn.

Woning

Allereerst nemen we de tevredenheid van de Nederlandse wooneigenaren met de huidige woning onder de loep. Het blijkt dat de tevredenheid met het huidige koophuis onder woonconsumenten erg hoog is. Zo is 45% zeer tevreden en nog eens 48% tevreden met het huis als totaalpakket. Slechts 2% is daarover (zeer) ontevreden. Het kleinste kamertje van het huis wordt daarna het beste beoordeeld. 87% is (zeer) tevreden met de kwaliteit van het toilet en 85% is (zeer) tevreden met de grootte ervan. Ook de onderhoudsstaat van het huis kan rekenen op hoge satisfactie. Hier is 86% (zeer) tevreden mee.

Op de badkamer is van alle kamers binnenshuis de meeste kritiek. Een op de tien woningeigenaren is (zeer) ontevreden over de kwaliteit van hun eigen badkamer. Ook over de grootte en uitrusting van de badkamer is respectievelijk 12% en 11% (zeer) ontevreden. Daar staat echter nog wel driekwart tegenover dat (zeer) tevreden is met deze drie deelaspecten. Verder is de onderhoudsstaat er bij één op de tien niet naar tevredenheid aan toe. Het oordeel over de keuken laat een vergelijkbaar beeld zien, alhoewel dat net iets positiever uitvalt. Er zijn iets meer tevredenen en iets minder ontevredenen.

Gehorigheid is voor circa één op de tien woningeigenaren een kwestie. Daarover is 7% ontevreden en 2% zeer ontevreden. Met de mate van isolatie is niet erg veel mis als het aan de wooneigenaren zelf ligt. Een op de twintig is ontevreden en 1% zeer ontevreden.

Tevredenheid huidige koopwoning (in %)

	Zeervrededen	Tevreden	Neutraal	Ontevreden	Zeervrededen	Weet niet/geen mening
Totale huis	45	48	5	1	1	0
Kwaliteit toilet	38	49	8	4	1	0
Onderhoudsstaat	37	49	9	4	1	0
Grootte toilet	32	53	10	4	1	0
Slaapkamers	40	44	7	7	1	0
Grootte kamers	37	46	12	4	1	0
Kwaliteit keuken	43	40	9	6	2	0
Onderhoudsstaat keuken	44	38	11	5	2	0
Uitrusting keuken	43	39	10	6	2	0
Inbraakveiligheid	29	52	15	3	0	0
Mate van isolatie	37	43	13	5	1	0
Grootte keuken	40	40	10	8	1	0
Onderhoudsstaat badkamer	39	39	12	7	3	0
Grootte tuin	45	33	10	4	1	8
Gehorigheid	37	39	15	7	2	0
Kwaliteit badkamer	38	38	13	7	3	0
Grootte badkamer	33	43	12	10	2	0
Uitrusting badkamer	40	36	13	8	3	0
Grootte berging	33	43	10	9	2	2
Verlichting trappenhuis	20	55	13	0	0	12
Netheid trappenhuis	24	42	13	9	0	12
Beveiliging trappenhuis	17	47	16	5	3	12

Bron: WoonKennis, september 2009

Woonomgeving

Negen op de tien woningeigenaren zijn tevreden met hun woonomgeving als totaalconcept, waarvan 28% zeer tevreden en 62% tevreden. Daartegenover staat slechts 1% ontevredenen. Met name de ligging ten opzichte van wegen en de groenvoorziening wordt goed beoordeeld: respectievelijk 39% en 37% van de wooneigenaren is hier (zeer) tevreden over. Woningeigenaren die in het centrum van een dorp wonen zijn het vaakst tevreden over de hoeveelheid groenvoorzieningen in hun wijk. De ligging ten opzichte van wegen kent het grootste aandeel zeer tevredenen onder bewoners buiten het centrum van een stad, terwijl mensen die buiten het centrum van een dorp wonen hier relatief minder vaak zeer tevreden mee zijn.

De stad blijkt vaker minder net te zijn dan een dorpse omgeving. Dit zal ook weinig verbazing wekken. Vooral in het centrum van een stad hebben mensen veel commentaar op de netheid van hun wijk, terwijl dat aan de randen van een dorp veel minder een issue is. Daarnaast klagen woningeigenaren in het centrum van een stad relatief vaak over de veiligheid.

In dit licht is het opvallend dat mensen in het centrum van een dorp niet vaak ontevreden zijn over de veiligheid in hun wijk, maar wel over de nabijheid van een politiepост. Gemiddeld genomen zijn wooneigenaren relatief weinig tevreden met de nabijheid van een politiepост. Over deze omgevingsfactor is 15% ontevreden en 5% zelfs zeer ontevreden. Mensen met een eigen woning in het centrum van een dorp zijn hier het vaakst zeer ontevreden over: bijna 30%.

Daarnaast is er verhoudingsgewijs veel ontevredenheid over winkels. Over zowel de verscheidenheid als de nabijheid van winkels is 11% (zeer) ontevreden. Woonachtigen in een grote stad zijn hier vaak zeer tevreden over, terwijl mensen buiten het centrum van een dorp hier juist vaak tevreden mee zijn. Dit kan komen doordat woonconsumenten die een huis buiten het centrum van een dorp hebben gekocht al rekening gehouden hebben met de ongunstigere afstanden naar winkels. Eenzelfde effect kan optreden bij de beoordeling van het openbaar vervoer. Woningeigenaren aan de rand van een dorp hebben andere verwachtingen en vinden wat ze krijgen vaak prima.

Ook op het gebied van vandalisme en verkeerslawaaai kan volgens ruim één op de tien verbetering komen. Dit geldt zeker voor woningeigenaren in het centrum van een grote stad. Parkeergelegenheid wordt uiteenlopend beoordeeld. Tegenover de 30% zeer tevredenen en 40% tevredenen staan 12% ontevredenen en 2% zeer ontevredenen. Verdeeld naar type woonomgeving zijn er nauwelijks verschillen te bekennen. Misschien dat hier ook weer de verwachtingen van mensen een dempend effect hebben. Als je in een drukke binnenstad woont en je kunt je auto op een prima manier kwijt, dan ben je al snel tevreden. Dorpelingen stellen wellicht hogere eisen aan de parkeervoorziening, hetgeen kan leiden tot ontevredenheid als het niet aansluit bij de verwachting.

Gewenste woonsituatie

De huidige woning hoeft niet per se het type woning te zijn dat voldoet aan de woonwensen, ook al is een woonconsument in hoge mate tevreden met zijn of haar situatie. Komende ouderdom, ander werk of plannen voor gezinsuitbreiding kunnen een verschuiving de het wensenkader teweeg brengen. Een zoektocht naar een nieuwe woning stelt woonconsumenten voor verschillende keuzes: koop of huur, groter of kleiner, stedelijk of niet stedelijk en een duurdere of goedkopere woning. Ook kan iemands voorkeur uitgaan naar nieuwbouw of juist bestaande bouw. In het geval van nieuwbouw heeft een bewoner meer inspraak op het doen van aanpassingen. Soms laat een nieuwbouwwoning nog wel even op zich wachten, omdat een project nog niet voltooid is. Smaak, levensfase of toekomstplannen spelen een grote rol bij de verschillen tussen woonconsumenten.

Voorkeur huur- of koopwoning

Van de mensen die actief of latent op zoek zijn naar een woning, heeft 62% voorkeur voor een koopwoning. Hierbij is te zien dat huurders een grotere voorkeur hebben voor een huurwoning (48%) dan voor een koopwoning (36%). Dit aanzienlijke percentage huurders dat de voorkeur heeft voor een koopwoning wijst erop dat in deze groep aardig wat mensen zitten die wachten op een kans op de koopwoningmarkt. Huurders kunnen bij gezinsuitbreiding of het vrijkomen van een koopwoning die aan de wensen voldoet relatief snel de huur opzeggen en verhuizen. Deze groep hoeft zich immers niet druk te maken over het vinden van een koper voor de woning.

Bij de woningeigenaren ligt de voorkeur voor de nieuwe woning juist andersom: van hen heeft 81% voorkeur voor een koopwoning en slechts 13% wil in een huurwoning wonen. De behoefte om over te stappen naar een andere vorm van wonen is onder woningzoekenden dus minder groot dan de voorkeur voor de huidige woonvorm. Dit komt waarschijnlijk doordat deze mensen een bewuste keuze hebben gemaakt voor de manier waarop zij wonen, dus 'overstappen' naar de andere woonvorm komt niet zo vaak ter sprake.

Bij de verdeling naar leeftijd valt op dat de groep tot 35 jaar en mensen tussen 35 en 55 jaar die actief of latent op zoek zijn naar een woning veel vaker de voorkeur hebben voor een koopwoning (respectievelijk 69% en 65%) dan 55-plussers. Die laatste groep heeft vaker de voorkeur voor een huurwoning. Consumenten van 55 jaar of ouder maken vaak de laatste stap in hun wooncarrière. Na een verhuizing kunnen ze ook minder waarde kunnen opbouwen met een koopwoning. Bovendien is het voor deze groep lastiger om een hypotheek af te sluiten. Daarnaast heeft het huren van een woning voor 55-plussers het voordeel dat zij zelf niet verantwoordelijk zijn voor onderhoud.

Voorkeur huur- of koopwoning woningzoekenden (in %)

	Voorkeur koopwoning	Voorkeur huurwoning	Geen voorkeur	Weet niet/geen mening
Totaal	62	28	8	2
< 35 jaar	69	22	9	1
35 - 55 jaar	65	23	9	2
> 55 jaar	49	45	5	1
Huurders	36	48	13	3
Woningeigenaren	81	13	5	1
< € 1.675	38	56	6	1
€ 1.675 - € 3.000	67	23	8	2
> € 3.000	89	8	3	1

Bron: WoonKennis, september 2009

Voorkeur type woning

Gevraagd naar het type woning dat actief of latent woningzoekenden graag zouden betrekken, blijkt een vrijstaande woning het populairste te zijn. Gemiddeld een kwart (26%) van de woningzoekenden geeft de voorkeur aan dit type woning. Ook geniet een appartement de voorkeur onder 23%. Op de derde plek komt de tussenwoning, waaraan gemiddeld 17% de voorkeur aan geeft.

De vrijstaande woning is met name populair onder woningzoekenden die reeds in het bezit zijn van een koopwoning. Bijna vier op de tien (38%) woningeigenaren die actief of latent op zoek zijn geeft de voorkeur aan een vrijstaande woning. Daarnaast geeft 22% van deze groep aan graag een appartement te betrekken. Onder actief of latent woningzoekende huurders geeft een kwart (25%) zowel de voorkeur aan een appartement als aan een tussenwoning.

In de categorie woningzoekenden tot 35 jaar geeft een kwart de voorkeur aan een tussenwoning. Iets minder populair zijn vrijstaande woningen (19%), appartementen (16%) en 2-onder-1-kapwoningen (14%). Bijna eenderde (31%) van de woningzoekenden tussen 35 en 55 jaar zou bij voorkeur een vrijstaande woning betrekken. Nog eens 18% geeft de voorkeur aan een tussenwoning en 17% aan een appartement. Onder 55-plussers geeft maar liefst 44% de voorkeur aan een appartement. Daarna geniet een vrijstaande woning de grootste voorkeur (22%), gevolgd door een seniorenwoning met 16%.

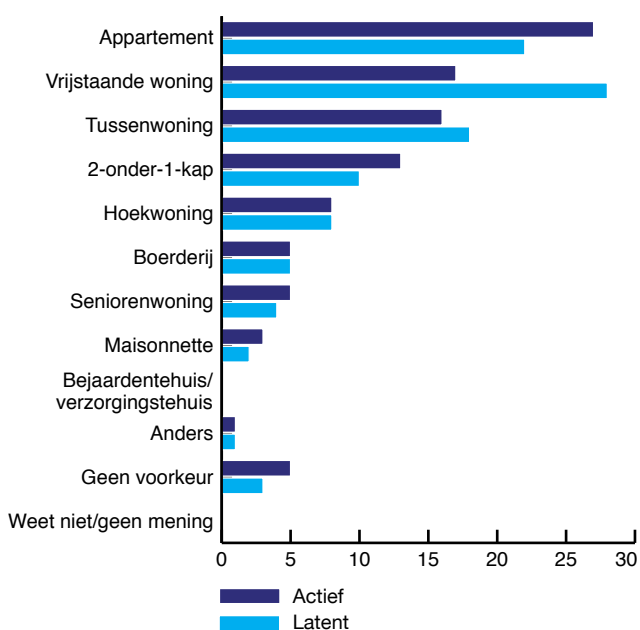
Een verdeling naar inkomen wijst uit dat hogere inkomens relatief vaak een vrijstaande woning willen. De helft (49%) van de actief of latente woningzoekers met een inkomen van boven de € 3.000 per maand geeft de voorkeur aan een vrijstaand huis. Onder middeninkomens en lagere inkomens komt dat aandeel uit op respectievelijk 22% en 10%. Lagere inkomens geven het vaakst de voorkeur aan een appartement (29%) of een tussenwoning (25%). Bij de middeninkomens is de populariteit van vrijstaande woningen (22%), appartementen (21%) en tussenwoningen (17%) wat gelijkmatiger verdeeld.

Onder actief woningzoekenden geeft het grootste deel de voorkeur aan een appartement. Dat aandeel bedraagt 27%. Latente woningzoekers houden hun ogen en oren het vaakst open voor een vrijstaande woning. Bijna drie op de tien (28%) geeft hieraan de voorkeur.

Tevens is gevraagd aan woningzoekenden met een voorkeur voor een koop- dan wel huurwoning welk type woning zij graag zouden betrekken. Van de consumenten met een voorkeur voor een huurwoning heeft 44% een voorkeur voor een appartement. Tevens populair is de tussenwoning (22%). Onder mensen met een voorkeur om te huren vallen ook veel ouderen, aangezien 11% bij voorkeur naar een seniorenwoning wil verhuizen.

Een vrijstaand huis is bij ruim eenderde (36%) van de woningzoekenden met een voorkeur voor koop het gewenste woningtype. Daarna is de 2-onder-1-kapwoning met 15% met meest gewilde woningtype, op de voet gevolgd door een appartement en een tussenwoning (beide 14%).

Voorkeur woningtype woningzoekenden (in %)



Bron: WoonKennis, september 2009

Een kwart van de woningzoekenden zonder voorkeur voor een koop- of huurhuis zou graag naar een tussenwoning verhuizen. Circa een vijfde van hen heeft als voorkeur een appartement (22%) of een vrijstaande woning (19%).

Voorkeur woningtype woningzoekenden (in %)

	Voorkeur huurwoning	Voorkeur koopwoning	Geen voorkeur
Appartement	44	14	22
Tussenwoning	21	14	26
Vrijstaande woning	5	36	19
Hoekwoning	4	9	11
2-onder-1-kap	4	15	4
Seniorenwoning	11	2	4
Boerderij	1	6	0
Maisonnette	0	2	4
Bejaardentehuis/verzorgingstehuis	0	0	0
Anders	1	0	4
Geen voorkeur	9	1	7
Weet niet/geen mening	0	0	0

Bron: WoonKennis, september 2009

Voorkeur type woonomgeving

Actieve en latente woningzoekenden verhuizen het liefst naar de randen van de stad. In totaal geeft 38% de voorkeur aan een woonplek buiten het centrum van een stad. Een woning in het centrum van een stad of dorp en een woning buiten het centrum van een dorp zijn ongeveer even populair. Hier verhuist respectievelijk 15%, 13% en 16% van de woningzoekenden naartoe.

Doorgaans ontlopen de verschillen tussen leeftijd, huurders en wooneigenaren en inkomens elkaar niet ver. Er zijn echter enkele opvallende verschillen. Zo geven woningzoekende 55-plussers aanzienlijk vaker de voorkeur aan een woonplek

in het centrum van een dorp dan woningzoekenden tussen de 25 en 55 jaar. Deze wat oudere mensen zijn dan weg uit de stad, maar wel dicht bij voorzieningen. Dat aandeel komt uit op 20% tegen 8%. Mensen die op zoek zijn naar een woning in het centrum van een stad zijn het vaakst onder de 35 jaar. Mensen die een woning zoeken buiten het centrum van een stad hebben nu vaker een huurwoning dan een koopwoning (44% tegen 33%). Actieve of latente woningzoekers die nu in een koopwoning zitten willen vaker buiten het centrum van een dorp wonen. Middeninkomens die woningzoekende zijn geven relatief vaak de voorkeur aan een woonplek buiten het centrum van een stad. Dat aandeel bedraagt 45%, terwijl dat bij de woningzoekende hogere inkomens 23% is. De rijkste woningzoekers geven juist de voorkeur aan een onderkomen buiten het centrum van een dorp. Onder woningzoekenden in de laagste inkomensgroep is dat slechts 8%.

Voorkeur type woonomgeving woningzoekenden (in %)

	In het centrum van een stad	Buiten het centrum van een stad	In het centrum van een dorp	Buiten het centrum van een dorp	Op het platteland, buiten het dorp	Geen voorkeur	Weet niet/geen mening
Totaal	15	38	13	16	9	7	2
< 35 jaar	20	37	16	10	8	8	2
35 - 55 jaar	12	41	8	19	11	6	2
> 55 jaar	15	33	20	16	6	8	1
Huurders	17	44	11	10	4	11	4
Woningeigenaren	14	33	15	21	12	5	1
< € 1.675	14	38	18	8	8	11	3
€ 1.675 tot € 3.000	13	45	11	16	10	5	1
> € 3.000	16	23	18	29	9	5	0

Bron: WoonKennis, september 2009

Actief en latent woningzoekenden verschillen ook niet sterk van elkaar in hun voorkeur voor een type woonomgeving. De actieve woningzoeker geeft iets vaker de voorkeur aan een woning buiten het centrum van een stad dan een latente zoeker: 43% tegen 36%. Ook willen actieve woningzoekenden relatief vaker in het centrum van een dorp wonen. Latente zoekers daarentegen geven iets vaker dan actieve zoekers de voorkeur aan een woning in het centrum van een stad of buiten het centrum van een dorp.

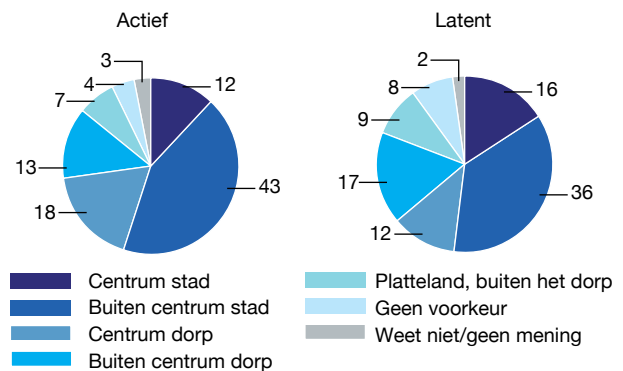
De meeste woningzoekers verhuizen het liefst naar een plek buiten het centrum van een stad. Die twee groepen ontlopen elkaar nauwelijks. Onder mensen met een huurpreferentie is dat aandeel 40% en onder mensen die graag zouden huren is dat 38%. Van de woningzoekenden met een koopvoorkeur wil 20% buiten het centrum van een dorp wonen. Dat is stukken meer dan de 7% van de mensen die op zoek zijn naar een huurwoning op die plek. Woningzoekenden met een huurvoorkeur willen vaker in het centrum van een stad wonen dan zoekers die bij voorkeur kopen: 20% tegen 12%.

Voorkeur prijsklasse

Aan de woningzoekers met een voorkeur voor een koopwoning is gevraagd hoeveel zij hiervoor willen betalen. In totaal betreft 41% bij voorkeur een woning tussen de € 150.000 en € 250.000. Een kwart geeft de voorkeur aan de prijsklasse € 250.000 en € 350.000 en 16% zoekt het liefst een woning tussen de € 350.000 en € 500.000. Een kleine groep wil boven de half miljoen gaan (4%), terwijl iets minder dan 10% bij voorkeur een huis koopt tussen de € 100.000 en de € 150.000.

In de leeftijdsgroep tot 35 jaar koopt meer dan de helft (56%) bij voorkeur een woning tussen de € 150.000 en de € 250.000. De overige prijsklassen genieten duidelijk minder vaak de voorkeur. In de leeftijdscategorie tussen de 35 en 55 jaar zouden

Voorkeur type woonomgeving actief/latent woningzoekenden (in %)



Bron: WoonKennis, september 2009

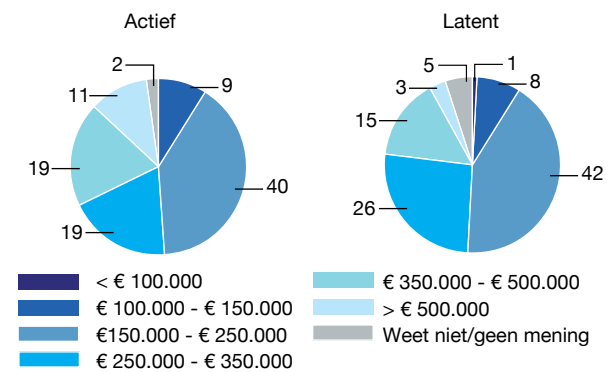
de meesten bij voorkeur een woning kopen die tussen de € 150.000 en € 250.000 ligt (37%) of tussen de € 250.000 en € 350.000 (29%). Onder 55-plussers zijn de voorkeuren wat meer uitgesmeerd.

Woningeigenaren geven logischerwijs vaker de voorkeur aan de wat duurdere woningen en minder vaak aan de goedkopere prijsklasse. Relatief weinig eigenaren geven de voorkeur aan een woning beneden de anderhalve ton. Ruim één op de vijf wil nog wel tot de half miljoen gaan. Onder woningzoekenden die nu in een huurwoning zitten ligt voor het overgrote deel de grens bij de € 350.000. En nog 14% zou graag een woning tussen de € 100.000 en de € 150.000 kopen.

Verdeeld naar inkomensgroepen is het beeld ook niet verwonderlijk. Onder de rijkste koopwoningzoekenden gaat het grootste deel voor een woning ergens tussen de € 250.000 en € 500.000 (63%), terwijl ook één op de tien bij voorkeur een woning boven de half miljoen koopt. De middeninkomens hebben veelal een voorkeur voor een koopwoning ergens tussen de € 150.000 en € 350.000 (82%). Onder de laagste inkomensgroep koopt het grootste aandeel bij voorkeur een woning tussen de ton en tweeëneenhalve ton (74%).

De voorkeur voor een bepaalde prijsklasse van een koopwoning loopt marginaal uiteen tussen actief en latent woningzoekenden. Het verschil is vooral dat onder actief woningzoekenden een groter aandeel de voorkeur geeft aan een hogere prijsklasse, terwijl latent woningzoekenden zich meer rond de middelklassen concentreren.

Voorkeur prijsklasse koopwoning (in %)



Bron: WoonKennis, september 2009

Samenvatting

Bij de keuze voor een woning is niet alleen het onderdak zelf van belang. Ook de woonomgeving bepaalt in grote mate of de consument zich er thuis zal voelen. Het blijkt dat de tevredenheid met het huidige koophuis onder woonconsumenten erg hoog is. Zo is 45% zeer tevreden en nog eens 48% tevreden met het huis als totaalpakket. Slechts 2% is daarover (zeer) ontevreden. De badkamer wordt het minst beoordeeld van alle onderdelen van het huis, het toilet krijgt beste beoordeling. Negen op de tien wooneigenaren zijn tevreden met hun woonomgeving als totaalconcept, waarvan 28% zeer tevreden en 62% tevreden. Daartegenover staat slechts 1% ontevreden. De groenvoorzieningen worden het positiefst beoordeeld, terwijl de nabijheid van een politiepost relatief veel kritiek krijgt. Over de parkeergelegenheid zijn zowel veel positieve als negatieve beoordelingen.

Gevraagd naar de gewenste woonsituatie heeft 62% van de mensen die actief of latent op zoek zijn naar een woning, de voorkeur voor een koopwoning. Van de verschillende typen woningen zou de vrijstaande woningen grootste voorkeur genieten (26%), gevolgd door appartementen tussenwoningen met respectievelijk 23% en 17%. Actieve en latente woningzoekenden verhuizen het liefst naar de randen van de stad. In totaal geeft 38% de voorkeur aan een woonplek buiten het centrum van een stad. Een woning in het centrum van een stad of dorp en een buiten het centrum van een dorp zijn ongeveer even populair. Hier verhuist respectievelijk 15%, 13% en 16% van de woningzoekenden naar toe.

Aan de mensen met een voorkeur voor een koopwoning is gevraagd hoeveel zij hiervoor willen betalen. In totaal betreft 41% bij voorkeur tussen de € 150.000 en € 250.000. Een kwart geeft de voorkeur aan de prijsklasse € 250.000 en € 350.000 en 16% is zoekt het liefst een woning tussen de € 350.000 en € 500.000. Actieve zoekers willen vaker hoger in prijs gaan, terwijl latente zoekers zich op een middenprijzen concentreren.

Over BouwKennis

Bouwen begint met BouwKennis. Want BouwKennis is dé marktinformatieleverancier voor de bouw-, vastgoed- en installatiesector. BouwKennis volgt alle relevante bronnen uit de markt en doet zelf gericht marktonderzoek. Het resultaat: informatie waarop u kunt bouwen. BouwKennis geeft u een objectief beeld van alle marktkenmerken, trends en ontwikkelingen.

Veel bedrijven hebben behoefte aan betrouwbare marktinformatie. Het verzamelen en onderzoeken ervan kost veel tijd en capaciteit. Daarom doet BouwKennis dit voor u. Zo beschikt u over relevante en actuele marktinformatie zonder dat u zelf hoeft te investeren in eigen onderzoek. U hebt direct de bouwstenen om uw marketingstrategie te bepalen.

Een deel van de vragen uit de markt beantwoordt BouwKennis met informatie uit bestaande bronnen. Voor een groot aantal vragen verricht BouwKennis eigen, doelgericht en onafhankelijk marktonderzoek. BouwKennis werkt hierin nauw samen met USP Marketing Consultancy. Dat betekent unieke content. En omdat het gaat om multi client onderzoek, wordt er altijd gezocht naar informatie die voor meerdere marktpartijen relevant is. Meer dan duizend organisaties hebben het gemak en de unieke informatie van BouwKennis al ontdekt. Zij gebruiken de marktinformatie als basis voor hun strategie en beleid. Omdat niet alle bedrijven dezelfde informatiebehoefte hebben, biedt BouwKennis verschillende producten aan. Een deel van de marktinformatie krijgt u periodiek toegestuurd wanneer u zich hierop abonneert. Andere marktinformatie is ook los te koop als onderzoeksrapport.

Portfolio

BouwKennis is voor vele bedrijven in de bouw-, installatie- en vastgoedmarkt al jarenlang een betrouwbare leverancier van markt- en marketinginformatie. U bent op zoek naar de bouwstenen om uw marketingstrategie te bepalen? BouwKennis heeft deze voor u. Momenteel is dit onder andere gedetailleerde informatie over de volgende onderwerpen:

- Demografische en economische ontwikkelingen
- Voorraad, bouwproductie en prognoses woning- en utiliteitsbouw
- Marktomvangcijfers voor de afbouw en ruwbouw in Nederland en België
- Rol van de handel binnen de bouwkolom
- Invloed van de kredietcrisis en de gevolgen hiervan voor de bouwkolom
- Faalkosten: waar komen ze vandaan, hoe kunnen ze verminderd worden?
- Invulling van klantgericht bouwen door ontwikkelaars
- Gebruik van het marketingbudget en marketingcommunicatie
- Ontwikkeling van Publiek Private Samenwerking en samenwerking met vaste partners
- Particulier opdrachtgeverschap: bekendheid, vooroordelen en stimuleringsmaatregelen
- Belemmeringen en oplossingen voor binnenstedelijk bouwen
- Trends en ontwikkelingen op het gebied van MVO, energie en duurzaamheid
- Huidige en toekomstige toepassingen van domotica
- Stand van zaken rondom bouwen voor de vergrijzing
- Hoe consumenten het proces van de koop van een nieuwbouwwoning ervaren
- Verhuismotieven en de verhuisgeneigdheid van woonconsumenten
- Tevredenheid van consumenten met de huidige woning
- Woonwensen met betrekking tot de woning en de woonomgeving

Deze informatie is onderverdeeld in een uitgebreide portfolio van producten en diensten die BouwKennis aan haar klanten biedt. Dit zorgt ervoor dat er gericht kan worden voorzien in verschillende informatiebehoeften.

Wilt u meer weten over een van deze onderwerpen, over ons volledige portfolio van producten en diensten of over BouwKennis? Neem dan contact met ons op via info@bouwkennis.nl of 010-2066996.

Colofon

Uitgever

BouwKennis BV
Max Euwelaan 51
3062 MA ROTTERDAM
T 010-2066996
E info@bouwkennis.nl
www.woonkennis.nl

Uitgever/directeur

Boudewijn Goedhart

Verkoop

Jacco Ridderhof
Frank Oberink
Maurice van Dijk
T 010-2066996

Marketing

Paul Waldekker

Redactie

Remco Tuns (hoofdredacteur)
Lieneke de Boer
Guido van Beek
Jesse van Wayenburg
Leo Kranenburg

Vormgeving

Shirrin Vonk

Inlichtingen

T 010-2066996
E info@bouwkennis.nl

Bestellingen

info@bouwkennis.nl of
www.bouwkennis.nl/shop

© Niets uit deze uitgave mag
zonder voorafgaande schriftelijke
toestemming van de uitgever
worden veelevoudigd of
geduplicateerd.

