

Verhuizend Nederland bereiken

Consumentenkennis om op te bouwen!

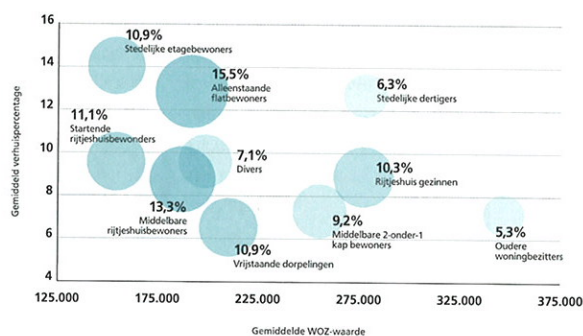
De woningmarkt verandert van vraaggestuurd naar aanbodgestuurd. De vastgoedbranche heeft steeds meer behoefte aan een vooruitziende blik, aan inzicht in de verhuizende consument. Het is dus belangrijk om te weten wat voor soort woningen voor wie gebouwd moet worden. Om optimaal in te kunnen spelen op de woonbehoefte en om leegstand te beperken.

WDM heeft onderzoek gedaan naar het verhuisgedrag in alle 443.000 Nederlandse postcodes, met gemiddeld zo'n 17 huishoudens per postcode. Hierbij is gekeken naar het bewonersprofiel (inkomen, opleiding, sociale klasse e.d.), de bebouwing (woningtype, bouwjaar, WOZ-waarde e.d.) en het verhuisgedrag (WoonType, verhuigeneigdheid, verhuisafstand etc.). Met deze informatie wordt voor elke projectlocatie inzichtelijk hoe groot het verzorgingsgebied is, wie er wonen, wat hun profiel is, wie tot de doelgroep behoort en wie er uiteindelijk benaderd moet worden voor de woning.

Met GeoMarktprofiel Vastgoed wordt inzicht gegeven in:

- **De omvang van het verzorgingsgebied rondom een projectlocatie**
Van elke postcode in Nederland weet WDM welke afstand bewoners bereid zijn te verhuizen. Met deze kennis kan het verzorgingsgebied van een vastgoedlocatie worden afgebakend.
- **De woningwensen van de huishoudens binnen het verzorgingsgebied van een vastgoedproject**
Van alle bewoners in het verzorgingsgebied weet WDM wat hun socio- demografische en lifestyle kenmerken zijn, naar welke soort woningen zij op zoek zijn en hoe verhuigeneigd zij zijn. Zo kan de doelgroep voor elk vastgoedproject worden gedefinieerd.
- **Het aantal huishoudens dat voldoet aan het doelgroeprofiel**
Met behulp van de doelgroepdefinitie wordt inzichtelijk hoeveel huishoudens mogelijk geïnteresseerd zijn in een vastgoedproject. Deze informatie kan gebruikt worden voor het berekenen van het doelgroepotentieel of om te bepalen naar welke soort woningen vraag zal zijn.
- **Het bereik van de doelgroephuishoudens**
Voor het bereiken van de doelgroep voor een vastgoedproject kan WDM alle (email) adressen en telefoonnummers in Nederland uitleveren.

De tien WoonTypen



Tien WoonTypen

In Nederland zijn specifieke groepen huishoudens te onderscheiden met een vergelijkbaar verhuisgedrag. WDM heeft alle verhuizingen gecombineerd met de levensfase (zoals alleenstaand, paren zonder kinderen of gezinnen), het woningtype (zoals flat, rijtjeswoning of vrijstaande woning) en de urbanisatiegraad (zoals grote steden of kleine dorpen).

De WoonTypen dienen als uitstekende basis voor het definiëren van de doelgroep. Met de WoonTypen wordt direct inzicht verkregen in de doelgroepotentie binnen een verzorgingsgebied. Hiermee is meteen bekend wie het beste kan worden benaderd voor een vastgoedproject. In bovenstaand figuur zijn de tien WoonTypen weergegeven op basis van het gemiddelde verhuispercentage en de gemiddelde WOZ-waarde. De omvang van elk type is gelijk aan de omvang ervan in Nederland.