

PERSBERICHT

De stedelijke etagebewoner verhuist het meest

5 oktober 2009 – De huidige marktomstandigheden in de vastgoedbranche vragen om een andere werkwijze. De markt verschuift van ‘push’ naar ‘pull’ en dus is meer inzicht vereist in de woningmarkt. Om invulling te geven aan de veranderde markt heeft WDM Nederland GeoMarktprofiel Vastgoed ontwikkeld. Vastgoedpartijen krijgen hiermee op elk moment direct inzicht in de bewoners, bebouwing en verhuizingen van alle 443.000 postcodes in Nederland.

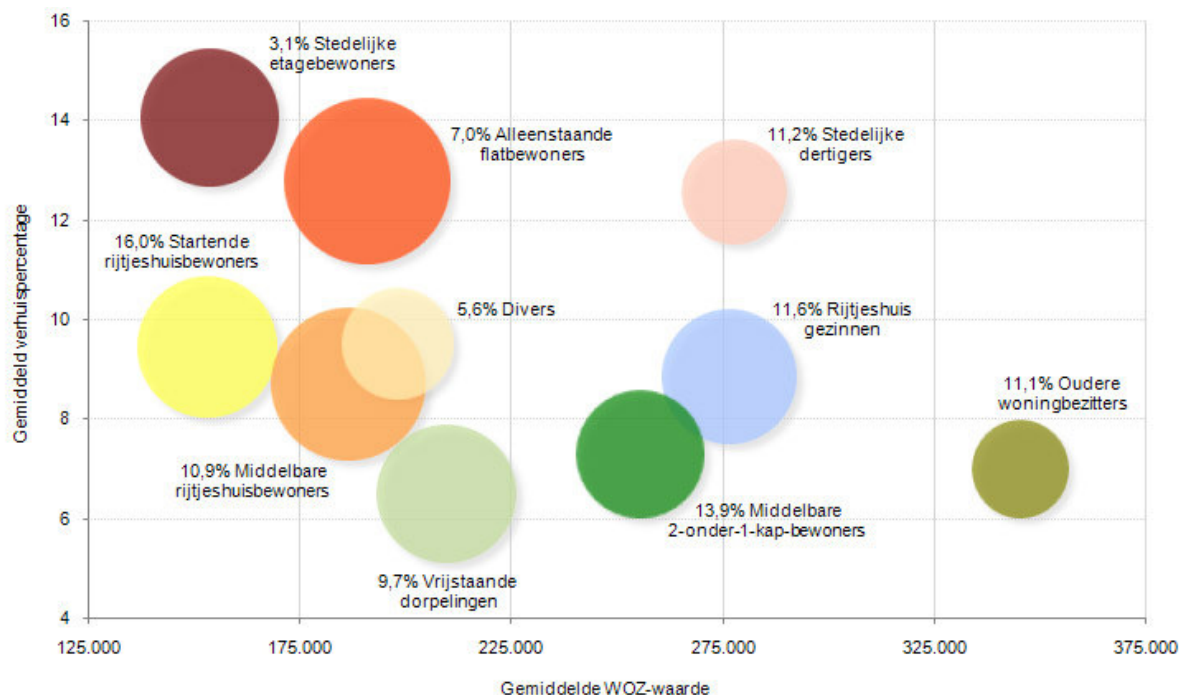
De verhuizende consument

GeoMarktprofiel Vastgoed geeft inzicht in bewoners-, bebouwings-, en verhuisinformatie. Dit betreft unieke kenmerken, zoals verhuisafstand, verhuisintensiviteit en verhuisgeneigdheid en omvangrijke socio-demografisch en lifestyle informatie van elke postcode in Nederland. Op basis van de afstand die bewoners bereid zijn te verhuizen kan voor elk woonproject het verzorgingsgebied worden bepaald. Door inzicht in de doelgroep en omvang van de verschillende doelgroepen weet men precies naar welk soort woning vraag is en wie benaderd kan worden voor hun woonproject.

WoonTypen

Binnen GeoMarktprofiel Vastgoed onderscheidt WDM tien WoonTypen, van stedelijke dertigers tot vrijstaande dorpelingen.

Elke postcode in Nederland is toegewezen aan een van deze tien WoonTypen. De tien WoonTypen verschillen van elkaar ten aanzien van onder andere: verhuisgedrag, urbanisatiegraad, levensfase en soort woning. De WoonTypen kunnen worden ingezet bij het definiëren van en het zoeken naar de juiste doelgroep. Vastgoedpartijen weten zo precies wie zij voor een woonproject kunnen benaderen.



In bovenstaand figuur zijn de tien WoonTypen weergegeven op basis van het gemiddelde verhuispercentage en de gemiddelde WOZ-waarde. De grootte van de bol weerspiegelt de omvang van het WoonType in Nederland.

Zo is in de grafiek bijvoorbeeld te zien dat de stedelijke etagebewoner het meest verhuist, in goedkopere huizen woont en 3,1% vormt van de Nederlandse huishoudens.

GeoMarktprofiel Vastgoed biedt projectontwikkelaars, woningcorporaties, gemeenten en andere vastgoedpartijen de volgende voordelen:

- Lager risico op leegstand
- Betere afstemming op woningbehoefte door inzicht in doelgroep
- Lagere kans op herontwikkeling
- Beter doelgroepbereik door gesegmenteerde benadering

Op: http://www.wdm.nl/GeoMarktprofiel_Vastgoed vindt u meer informatie over GeoMarktprofiel Vastgoed en de Woontypen.

Over WDM

WDM is de leidende direct marketing dienstverlener in Nederland en België en biedt een bron aan consumentenkennis, kwalitatief hoogwaardige prospectadressen, intelligente prospect- en klantanalyses en doelgerichte databasemanagement oplossingen. Zo kunnen haar klanten op de meest rendabele manier consumenten vinden, werven, ontwikkelen en behouden. Voor meer informatie over WDM kunt u terecht op de website: www.wdm.nl.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Angelique van Wijk, op telefoonnummer: (030) 600 2103 of per e-mail via vastgoed@wdm.nl