

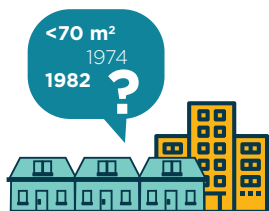
BOUWKENNISDATA

VRAAG & ANTWOORD



BouwKennisData kan voorzien in antwoorden op vragen waar je tegenaan loopt bij het maken van je plannen. Hierbij een aantal voorbeelden waar BouwKennis je mee kan helpen.

Met **BouwKennisData** maak je een:



> EXACTE VERDELING WONINGTYPE PER GEWENSTE REGIO, NAAR OPPERVLAKTE EN BOUWJAAR

Voorbeeld: Je wilt een nieuwe productcampagne lanceren en moet daarvoor precies weten hoeveel kleine rijwoningen en appartementen (<70 m²) er zijn met een bouwjaar tussen 1963 en 1985, én waar deze woningen te vinden zijn.

EXACTE VERDELING ENERGIELABELS OVER WONINGTYPE <

Voorbeeld: Je bent bezig een product in de markt te zetten voor de verduurzaming van de woningvoorraad. De bestaande voorraad is een belangrijke markt voor jouw bedrijf. Het product kent een aantal varianten, passend bij het oppervlakte en de energetische staat van een woning. Je wilt de bestaande voorraad zo in kaart brengen dat je weet waar je in potentie welk aantal van de productvarianten kunt afzetten.



> EXACTE VERDELING IN TYPE WONINGEN/GEBOUWEN VERGUND EN IN AANBOUW

Voorbeeld: Jouw product of dienst wordt vooral toegepast in de nieuwbouw van luxere woningtypen en kleinere utiliteitsgebouwen. Je hebt in grote lijnen wel een idee waar deze gebouwen worden neergezet, maar voor je plannen wil je dit precies weten. BouwKennis kan per gebouwtype een nieuwbouwpijplijn maken (aantal vergunningen, aantal gestarte bouwprojecten en aantal opgeleverde gebouwen/objecten). Dit kan voor specifieke gebieden. Zo kun je realistische targets maken voor de regio's waarin jullie werken.

EXACTE VERDELING IN LABEL (C) PLICHTIGE KANTOORGEBOUWEN, NAAR OPPERVLAKTE, TYPE KANTOOR, BOUWJAAR, ETC. <

Voorbeeld: Je hebt een product om kantoorpanden te verduurzamen, maar je weet niet welke panden nog verduurzaamd moeten worden. BouwKennis kan een overzicht maken met daarin de kantoren die nog geen of juist wel al een label hebben. Hiermee kan jij de kantoren selecteren waarin jouw product het meest van pas komt. Om de selectie te specificeren of beter in beeld te krijgen kunnen we een aantal zaken meenemen: kantoor in kantoorpand of in gebouw met meerdere functies; bouwjaar; oppervlakte. Desgewenst kunnen we helpen bij de identificatie van een selectie objecten of gebouwen middels PandID's of adressen.





WIL JE WETEN WELKE MARKTONTWIKKELINGEN ER ZIJN?

Met **BouwKennisData** kijk je vanaf regionaal niveau naar:

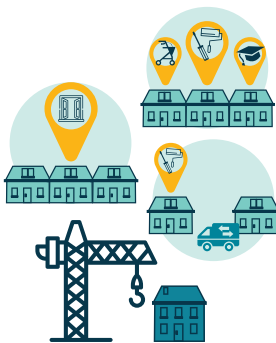
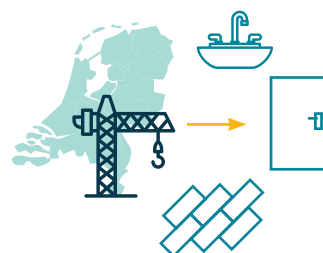


> REGIONALE MARKTONTWIKKELINGEN

Voorbeeld: Het is voor jouw organisatie relevant om inzicht te hebben in de ontwikkeling van een gemeente of een combinatie van gemeenten: wat is de marktdynamiek, het aanbod nieuwbouw of bestaand, gedrag van beleggers, ontwikkeling van het huursegment, de verhuiscriteria, de verkopen per woningklasse, prijsniveaus en de woningbouwplannen?

DE OMVANG VAN DE MARKT VOOR BOUWMATERIALEN <

Voorbeeld: BouwKennis maakt een doorvertaling van de nieuwbouwverwachting (per regio) naar bouwdelen/materiaal op basis van bekende gebouwkenmerken van nieuwbouw van gebouwtypen. Zo krijg je een dynamiek per materiaal/product en een indicatie in een aantal en bijvoorbeeld oppervlakte of volume? Uitsplitsingen naar opdrachtgever zijn grotendeels mogelijk.



> HET RENOVATIEMODEL VAN DE WONINGBOUW

Voorbeeld: Je wilt weten welke woningen nog enkel glas of eenvoudig dubbel glas hebben: in welke woningtypen en welke regio's vind je deze? BouwKennisData levert dit overzicht, inclusief het aantal keren dat deze klus de afgelopen jaar in die woningen in dat gebied is uitgevoerd.

Voorbeeld: Je weet nu om welke woningen het gaat en waar deze staan, maar nog niet wie de eigenaar/bewoner van de woningen is. Dat is relevante informatie wanneer je jouw product (beter) in de markt wilt zetten. BouwKennis kan ook hierover informatie leveren op basis van algemene beschrijvingen, maar ook door doelgroepen (woon-klus-stijlen) in beeld te brengen. Zo krijg je clusters o.b.v. leeftijd, woontijd, inkomen/opleiding, doe-het-zelvers/uitbesteders, etc.

Voorbeeld: De woonsituatie verandert uiteraard constant. Op basis van het verhuisgedrag van verschillende woon-klus-groepen en de voorraad in de gebieden waartussen deze groepen verhuizen maken we een renovatieprognose per productgroep. Op die manier krijg je inzicht in de potentiële interesse in jouw product/dienst voor de komende periode, via welke kanalen, door welke groepen, en dat per gewenste regio.

JOUW EIGEN DATA T.B.V. MARKTCIJFERS, DOELGROEPEN EN PRODUCTEN <

Voorbeeld: Je wilt jouw eigen dataset op het gebied van marketing en sales creëren. Met BouwKennisData zetten we de cijfers van de markt, doelgroepen en producten in jouw eigen dashboard. Op die manier brengen we in kaart hoe goed jouw campagnes lopen en welke maandelijkse targets gehaald worden. Zo heb je een dashboard voor je KPI's van waaruit je gericht marketing en sales kunt (bij)sturen.



MEER INFORMATIE

BouwKennis
Max Euwelaan 51
3062MA Rotterdam
T 010 206 69 96
W www.bouwkennis.nl

CONTACT

Maurice van Dijk E maurice.van.dijk@bouwkennis.nl T 06 1524 93 72
Jacco Ridderhof E jacco.ridderhof@bouwkennis.nl T 06 5266 44 18
Janneke Filius E janneke.filius@bouwkennis.nl T 06 2526 67 78

SOCIAL

@bouwkennis
www.bouwkennisblog.nl
www.facebook.com/BouwKennisBlog