

# RENOVATIE MODEL



“Wat nou als de doorstroming op woningmarkt terugvalt? Hoe gaat dat de afzet van ons product raken?” Deze vraag is ongetwijfeld vele malen in jouw organisatie gesteld. Met het Renovatie Model wordt voor het eerst antwoord gegeven op deze vraag. Het model legt namelijk verbanden tussen verhuisbewegingen, de kwaliteit van de bestaande woningvoorraad en het renovatiegedrag van consumenten. Hiermee kun je scenario's voor jouw organisatie doorrekenen, zodat je daar strategische plannen op kunt maken. Het is de ideale tool voor jouw marketingafdeling als je je richt op B2B2C-marketing.

## MET DIT PRODUCT WEET JE

- › hoe de dynamiek op de woningmarkt de afzet van jouw productgroep beïnvloedt
- › in welk type woningen en bij welke type eindgebruikers de grootste afzetpotentie voor jouw product zit
- › hoe je je strategisch kunt voorbereiden op verschillende woningmarktscenario's

## VOOR WELKE PRODUCTGROEPEN IS HET RENOVATIE MODEL BESCHIKBAAR?

Het BouwKennis Renovatie Model is beschikbaar voor de volgende productgroepen:

- Aanbouw
- Kozijnen
- Beglazing
- Binnendeuren
- Buitendeuren
- Gevelisolatie
- Dakisolatie
- Dakbedekking
- Dakkapel
- Keuken
- Badkamer
- Toilet
- Installatiekasten
- Smart home systeem
- Verwarming (cv, warmtepomp)
- Radiatoren
- Vloerverwarming
- Ventilatie
- Airconditioning
- Zonwering
- Schilderwerk
- PV-panelen
- Hang- en sluitwerk



[www.bouwkennis.nl/bouwkennisdata](http://www.bouwkennis.nl/bouwkennisdata)

## RAPPORTAGEVORM

Het BouwKennis Renovatie Model wordt gemaakt in het online portal BouwKennisData en is een interactief scenariomodel.

## KOSTEN

€ 3.300 per productgroep. Prijs voor meerdere productgroepen op aanvraag.  
Abonnees van BouwKennis met een Basis- of Pro-pakket ontvangen 10% korting



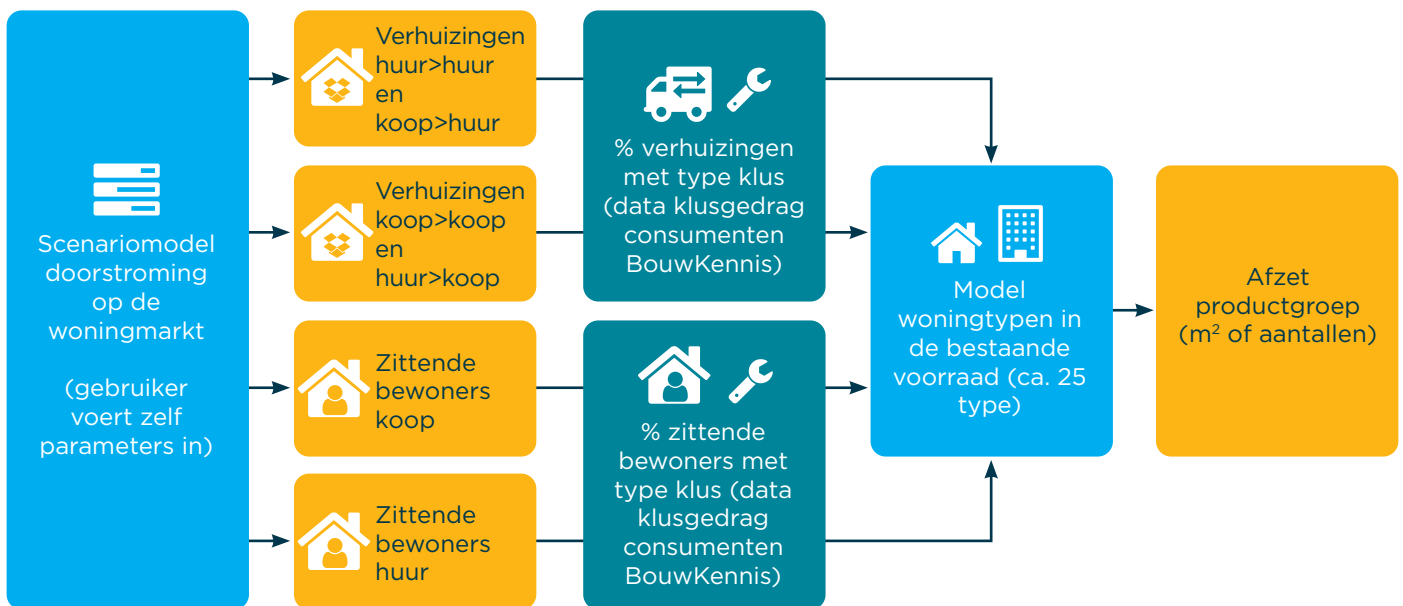
**OPZET RAPPORTAGE**

De toekomst is nooit exact te voorspellen en zeker niet in deze roerige tijden. We moeten rekening houden met een najaarsgolf van het COVID-virus en hebben te maken met de hoogste inflatie sinds de Tweede Wereldoorlog. Financiële markten opereren los van de reële economie en we zien een groeiende invloed van beleid en regelgeving op bedrijven. Hierdoor is het bij strategische planning belangrijker dan ooit om rekening te houden met verschillende scenario's.

Voor toeleveranciers in de bouw- en installatiebranche die producten leveren voor de woningbouw en -renovatiemarkt is er het Renovatie Model. Hiermee kun je per modelwoning (gedetailleerde woningtypen) de relatie leggen tussen de gebouw(kenmerken), doelgroep(kenmerken) en klus(kenmerken).

Onder de motorkap zijn er drie bouwstenen:

- een uitgebreide bewerking van de Basisadministratie Gebouwen.
- een clustering van 25 modelwoningen in de bestaande voorraad, op basis van uitgebreid onderzoek naar woningtypen, bouwjaren, plattegronden, historische bouwregelgeving en geografische spreiding. Deze 25 typen sluiten aan bij de werkelijkheid: denk aan vooroorlogse arbeidswoningen, Vinex-rijwoningen, systeembouwflats van 1965-1975 of woontorens van na 2005.
- een klusmodel, waarin kluskansen op productniveau worden berekend voor type huishoudens, hun woonsituatie en hun woningmarktgedrag. Dit is opgebouwd uit de jarenlange monitoring van renovatiegedrag van consumenten in onderzoek van BouwKennis.



Legenda:

- Model BouwKennis
- Veldwerkdata BouwKennis
- Berekeningen BouwKennis

<p><b>MEER INFORMATIE</b></p> <p>BouwKennis                  Max Euwelaan 51                  3062MA Rotterdam                  T 010 206 69 96                  W <a href="http://www.bouwkennis.nl">www.bouwkennis.nl</a></p>	<p><b>CONTACT</b></p> <p>Maurice van Dijk E <a href="mailto:maurice.van.dijk@bouwkennis.nl">maurice.van.dijk@bouwkennis.nl</a> T 06 1524 93 72                  Janneke Filius E <a href="mailto:janneke.filius@bouwkennis.nl">janneke.filius@bouwkennis.nl</a> T 06 2526 67 78                  Daan Koekebacker E <a href="mailto:daan.koekebacker@bouwkennis.nl">daan.koekebacker@bouwkennis.nl</a> T 06 1536 15 84</p>	<p><b>SOCIAL</b></p> <p><a href="http://www.linkedin.com/company/bouwkennis">www.linkedin.com/company/bouwkennis</a>  <a href="http://www.facebook.com/BouwKennis">www.facebook.com/BouwKennis</a></p>
---	--	--