

(Collectief) particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw

DBMI, Nieuwbouw Nederland en Nirov

10-11-2011



- De onderzoeksopzet
- Optimisme over (C)PO?
- Wat wil de consument?
- Voordelen van (C)PO?
- Drempels bij (C)PO?
- Noodzaak aan begeleiding?

- Eerste reactie door Hans Vos van Laagland Advies

- Co-creatie discussie

Optimisme over (C)PO?

Het enthousiasme onder professionals over (C)PO is groot, men verwacht dat het aandeel door middel van (C)PO gerealiseerde nieuwbouwwoningen zal gaan groeien terwijl het tussen 2002 en 2008 is gedaald naar 14% van alle woningbouw. De helft van de professionals schat dat het meer dan 20% zal zijn in 2020.

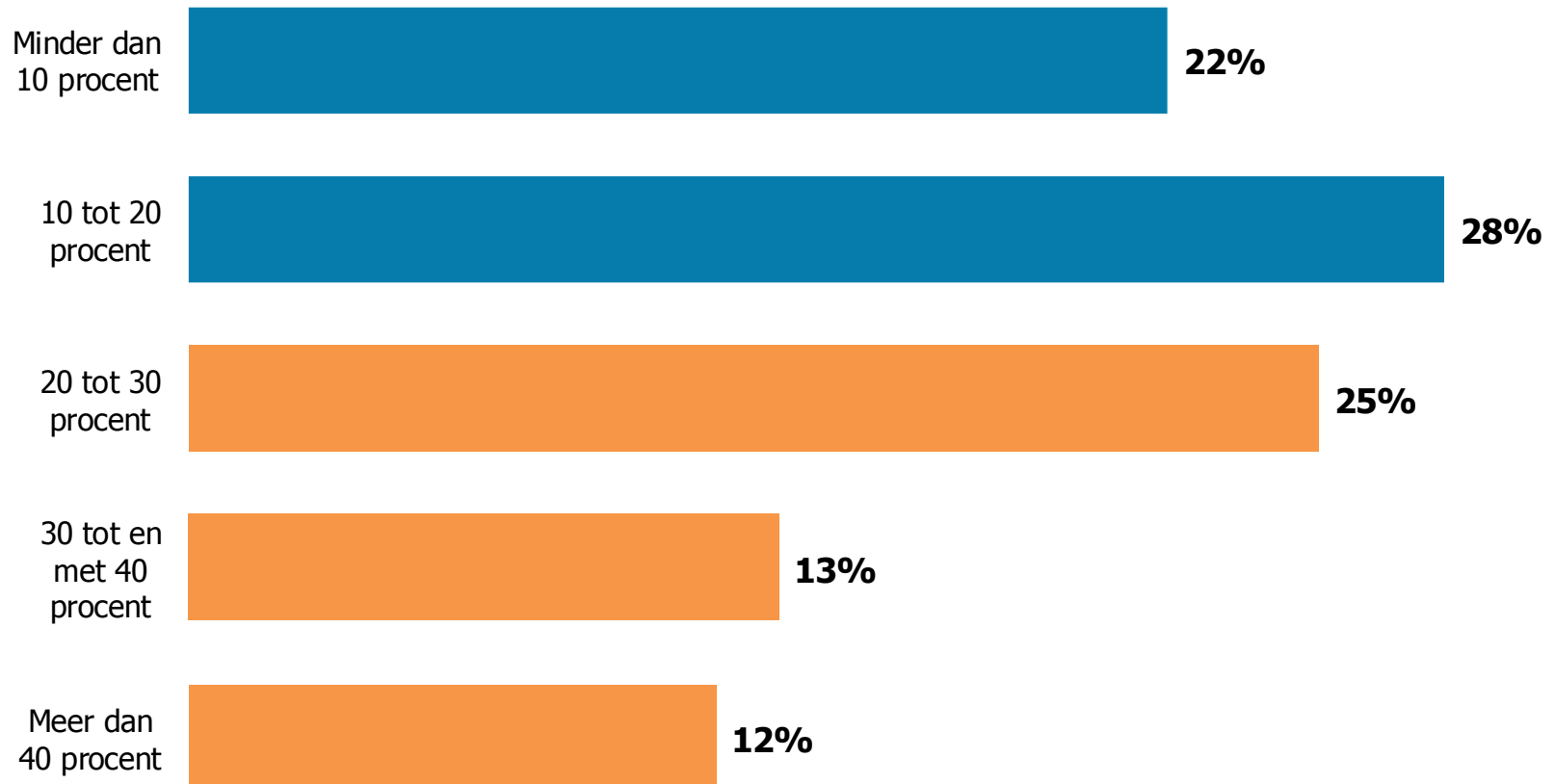
Het gros van de consumenten wil wel veel keuzevrijheid, maar niet persé (C)PO.

De meeste consumenten staan neutraal t.o.v. (C)PO. Bij nieuwbouwprojecten is de belangstelling het grootst.

Resultaten - Optimisme over (C)PO?

Het enthousiasme onder professionals over (C)PO is groot, men verwacht dat het aandeel door middel van (C)PO gerealiseerde nieuwbouwwoningen zal gaan groeien. Dit terwijl het tussen 2002 en 2008 is gedaald naar 14% van alle woningbouw. De helft van de professionals schat dat het meer dan 20% zal zijn in 2020.

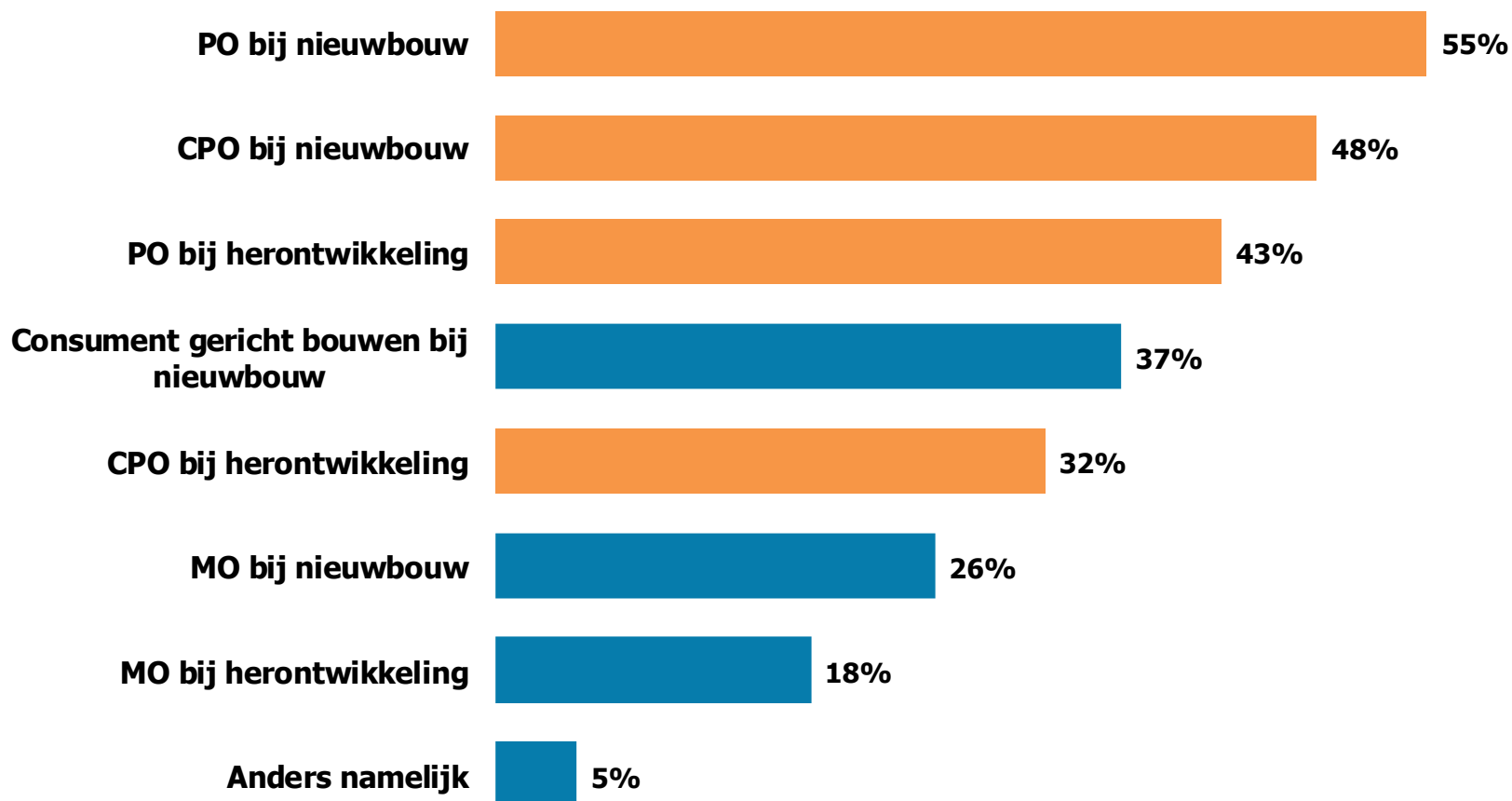
Schatting % nieuwbouwwoningen dat in 2020 door middel van particulier opdrachtgeverschap is gerealiseerd:



basis= professionals, n=357

Professionals vinden de verschillende vormen waarbij particulieren opdrachtgever zijn het meest geschikt voor consumenten.

Welke vormen van opdrachtgeverschap zijn volgens professionals het meest geschikt voor consumenten?

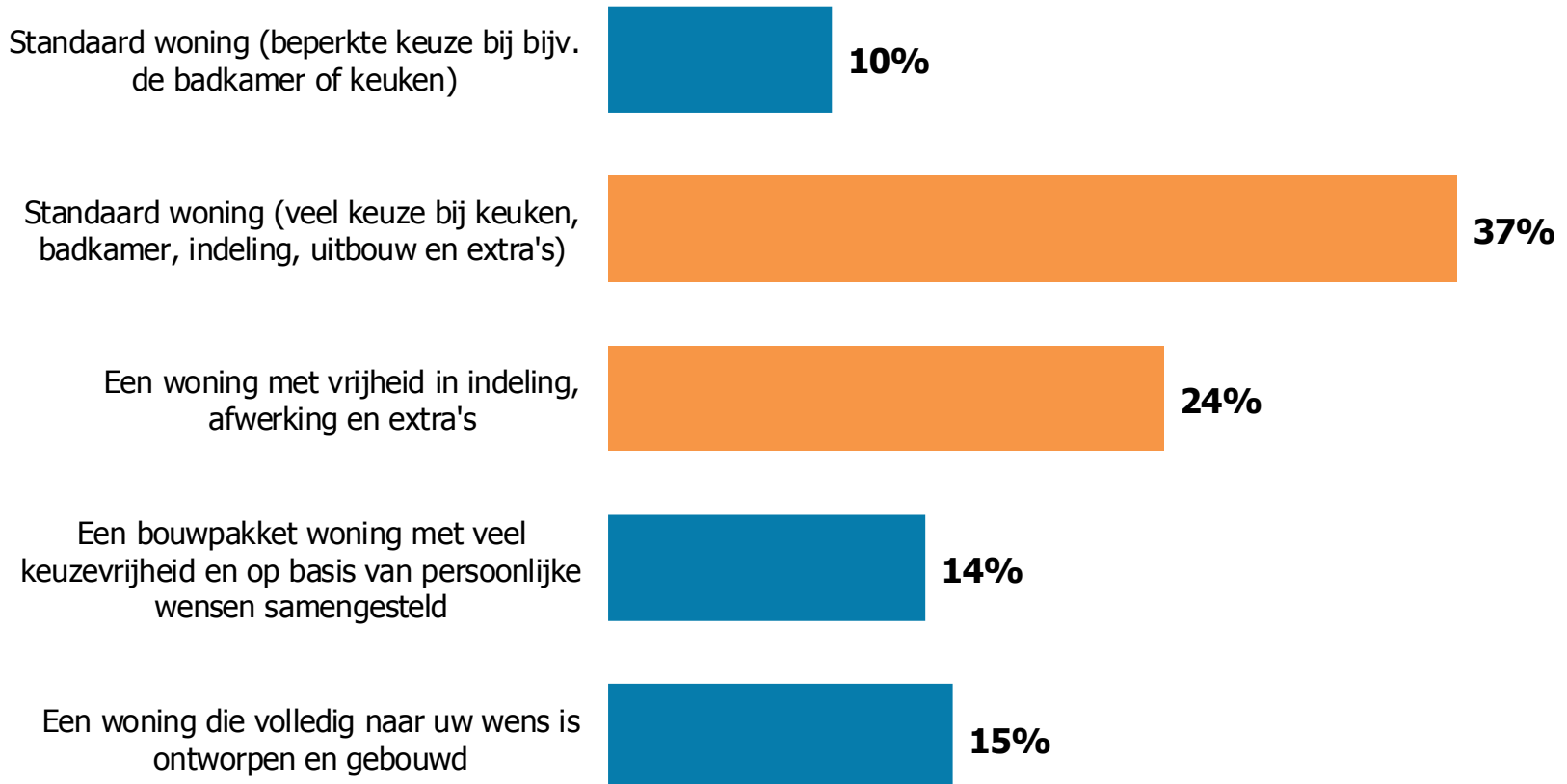


basis= professionals, n=357

Resultaten - Optimisme over (C)PO?

Het gros van de consumenten wil wel veel keuzevrijheid, maar niet persé (C)PO.

Waar gaat uw voorkeur naar uit?

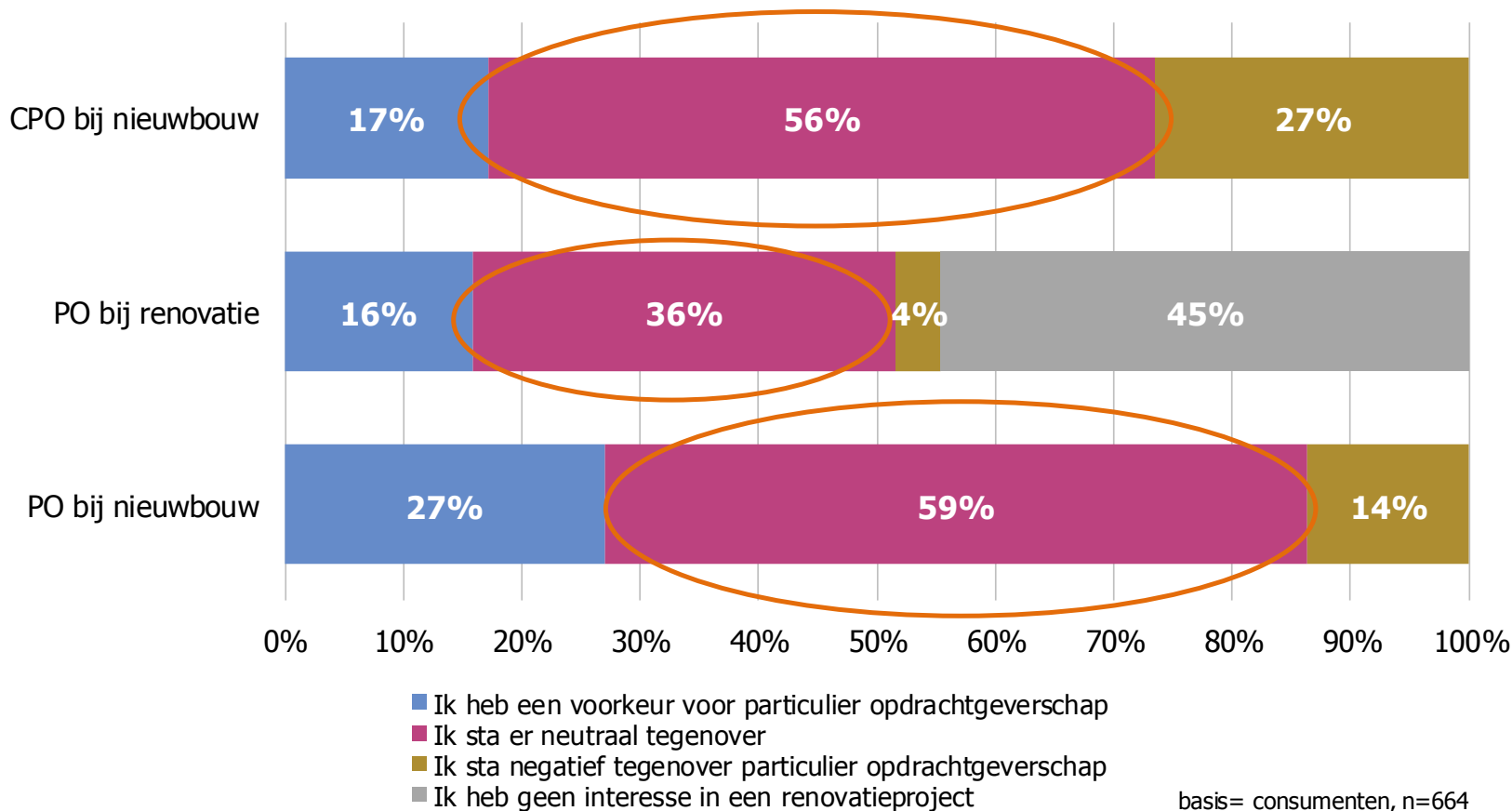


basis= consumenten, n=664

Resultaten - Optimisme over (C)PO?

De meeste consumenten staan neutraal t.o.v. (C)PO. Bij nieuwbouwprojecten is de belangstelling het grootst.

Overwegen (C)PO



Wat wil de consument?

De populairste manieren om een woning te realiseren zijn een project met veel vrijheid en een project met co-creatie.

Vormen waarbij consumenten opdrachtgever zijn, zijn veel minder populair.

Quotes uit het onderzoek:

- 'Het belangrijkste is een keuze in de keuken en de badkamer.'
- 'Een woning geheel naar eigen smaak, indeling, kleuren en materialen.'
- 'Graag veel keuzemogelijkheid maar niet alles zelf te hoeven bedenken.'

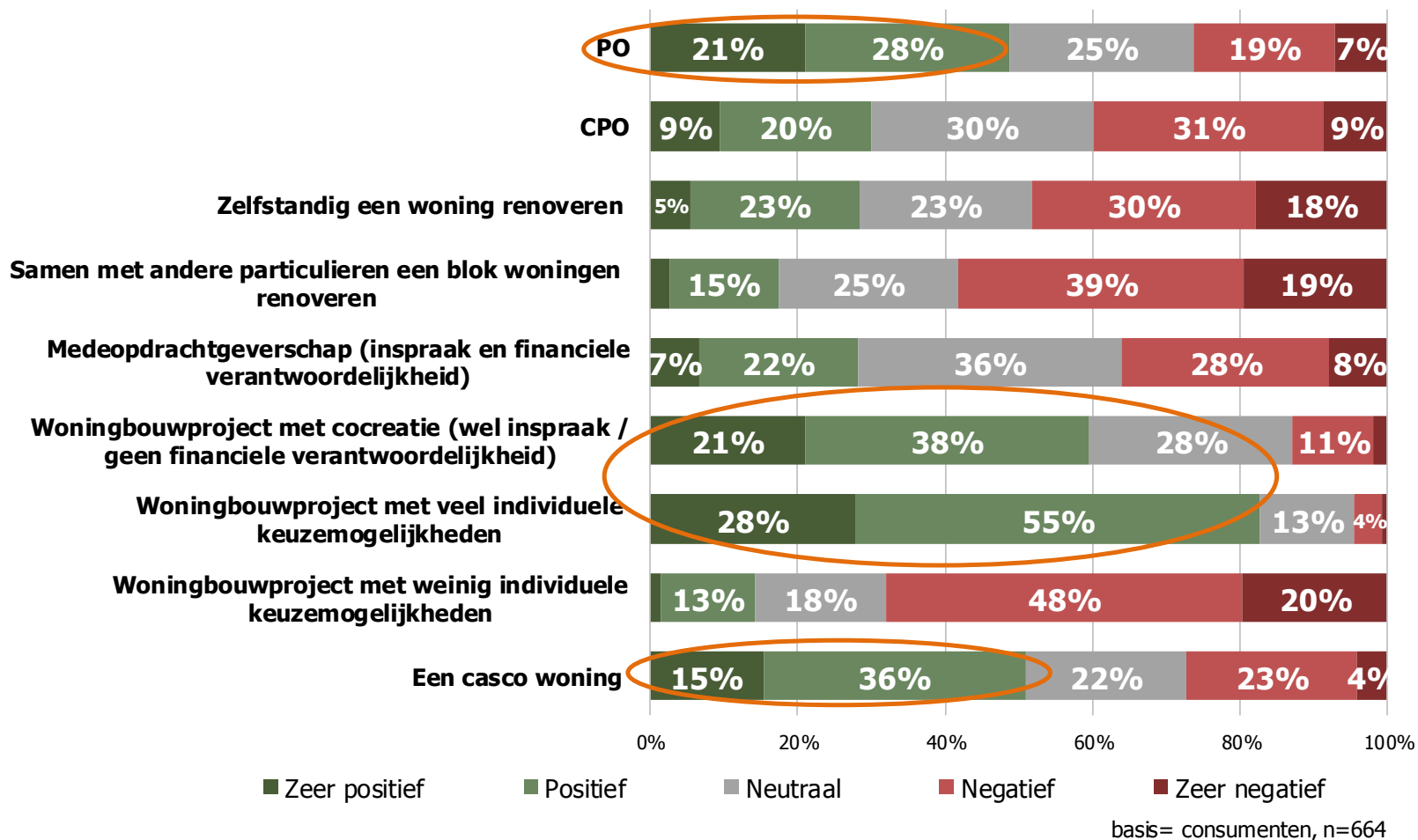
Quotes uit het onderzoek:

- 'Ik wil niet te veel keuzevrijheid omdat het tijd, energie en geld kost.'
- 'Geen ervaring met eigen bouw dus we zouden in eerste instantie zeker gaan voor een woning waarvan de basis vaststaat.'
- 'Ik woon graag in een bijzonder huis, maar zou wel willen dat een buurt een eenheid wordt, en denk dat iemand die er verstand van heeft daar een groot aandeel in moet hebben.'

Resultaten - Wat wil de consument?

De populairste manieren om een woning te realiseren zijn een project met veel vrijheid en een project met co-creatie. Vormen van opdrachtgeverschap zijn veel minder populair.

Hoe staat u tegenover de volgende manieren om een woning te realiseren?



Wat is het profiel van de geïnteresseerde in (C)PO?

- Hoger opgeleid
- Op zoek naar een vrijstaande woning in de hogere prijsklasse
- Heeft al meerdere keren een woning gekocht

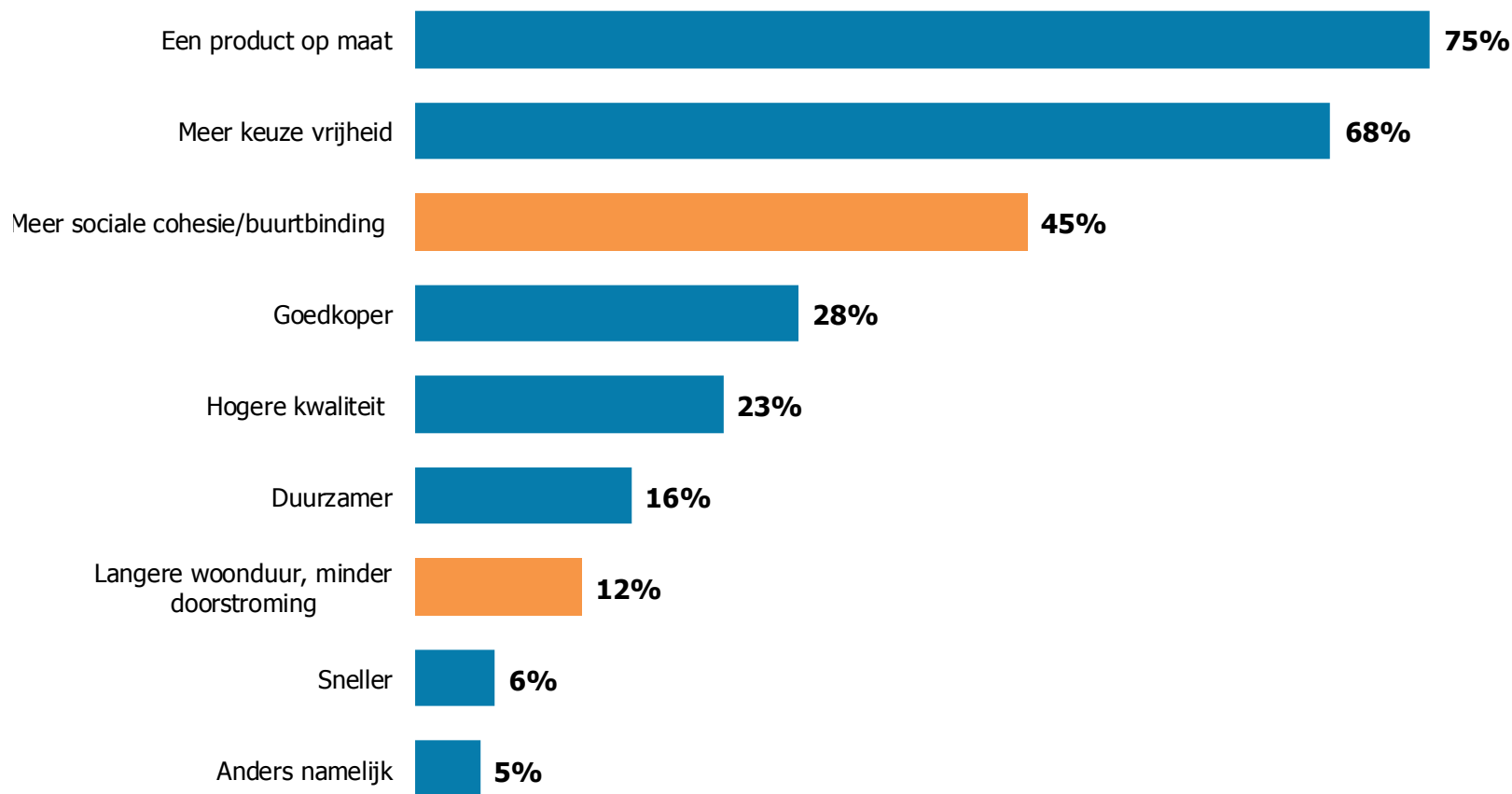
Voordelen van (C)PO?

Maatwerk is volgens professionals het belangrijkste voordeel van Doe-Het-Zelf voor consumenten. Daarnaast denken ze dat er een sociaal effect van uitgaat. Een langere woontijd zien ze niet zozeer als een voordeel.

Een huis op maat is voor consumenten het belangrijkste voordeel van (C)PO. Opvallend is dat men verwacht er langer te kunnen blijven wonen. Betere binding met de buurt is (nog) geen argument.

Maatwerk is volgens professionals het belangrijkste voordeel van Doe-Het-Zelf voor consumenten. Daarnaast denken ze dat er een sociaal effect van uitgaat. Een langere woonduur zien ze niet zozeer als een voordeel.

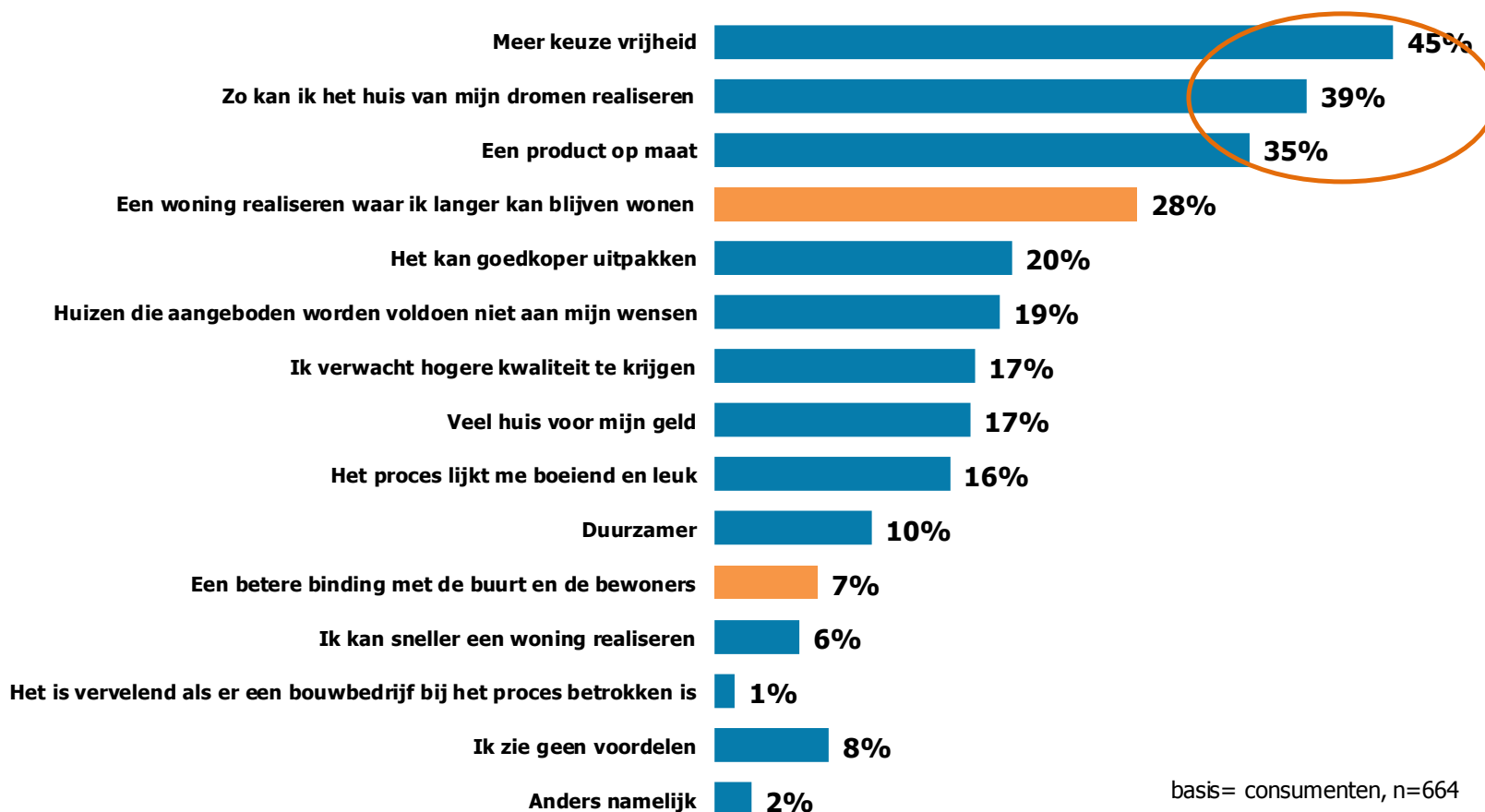
Belangrijkste voordelen Doe-Het-Zelf voor consumenten?



basis= professionals, n=357

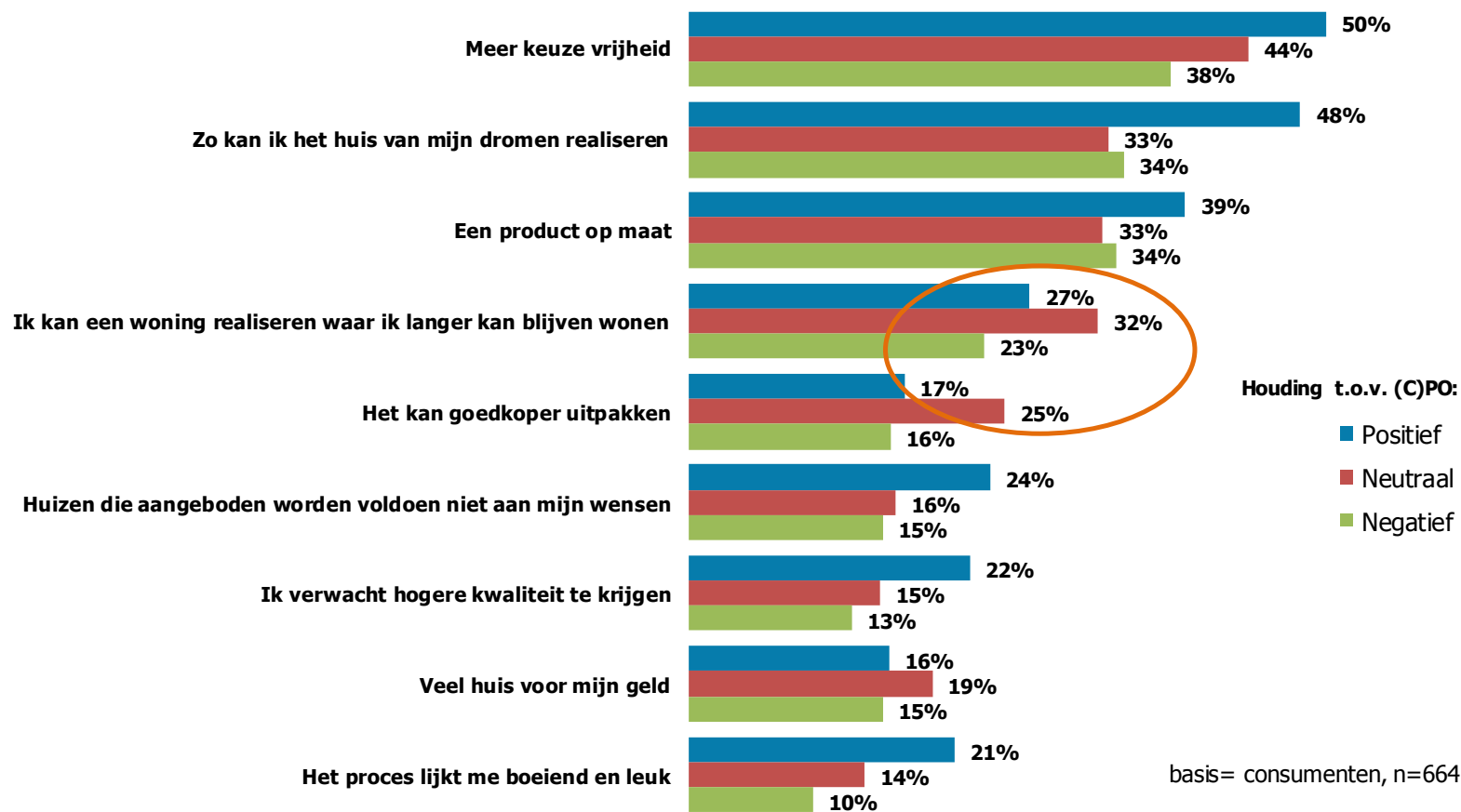
Een huis op maat is voor consumenten het belangrijkste voordeel van (C)PO. Opvallend is dat men verwacht er langer te kunnen blijven wonen. Betere binding met de buurt is (nog) geen argument.

Belangrijkste voordelen particulier opdrachtgeverschap?



Mensen met een neutrale houding ten opzichte van CPO verwachten dat ze langer in een woning blijven wonen wanneer ze via CPO een nieuwe woning realiseren.

Belangrijkste voordelen particulier opdrachtgeverschap?



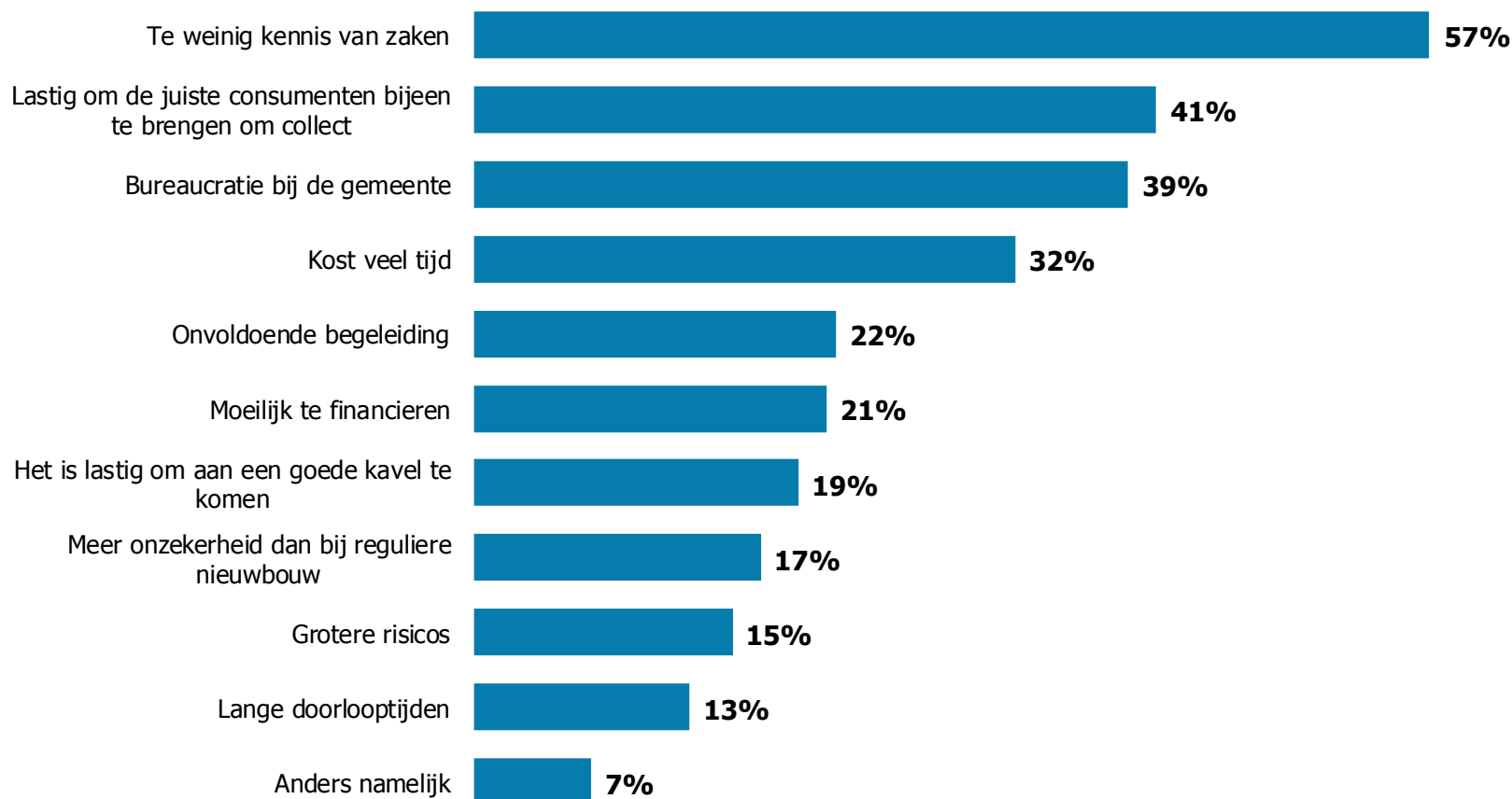
Drempels bij (C)PO?

Te weinig kennis, moeilijk om de juiste mensen bij elkaar te brengen en bureaucratie zijn volgens de professionals de belangrijkste drempels.

Ontbreken van kennis en ervaring zijn de grootste drempels onder particulieren.

Te weinig kennis, moeilijk om de juiste mensen bij elkaar te brengen en bureaucratie zijn volgens de professionals de belangrijkste drempels.

Belangrijkste drempels Doe-Het-Zelf voor consumenten volgens professionals?



basis= professionals, n=357

Ontbreken van kennis en ervaring zijn de grootste drempels onder particulieren.

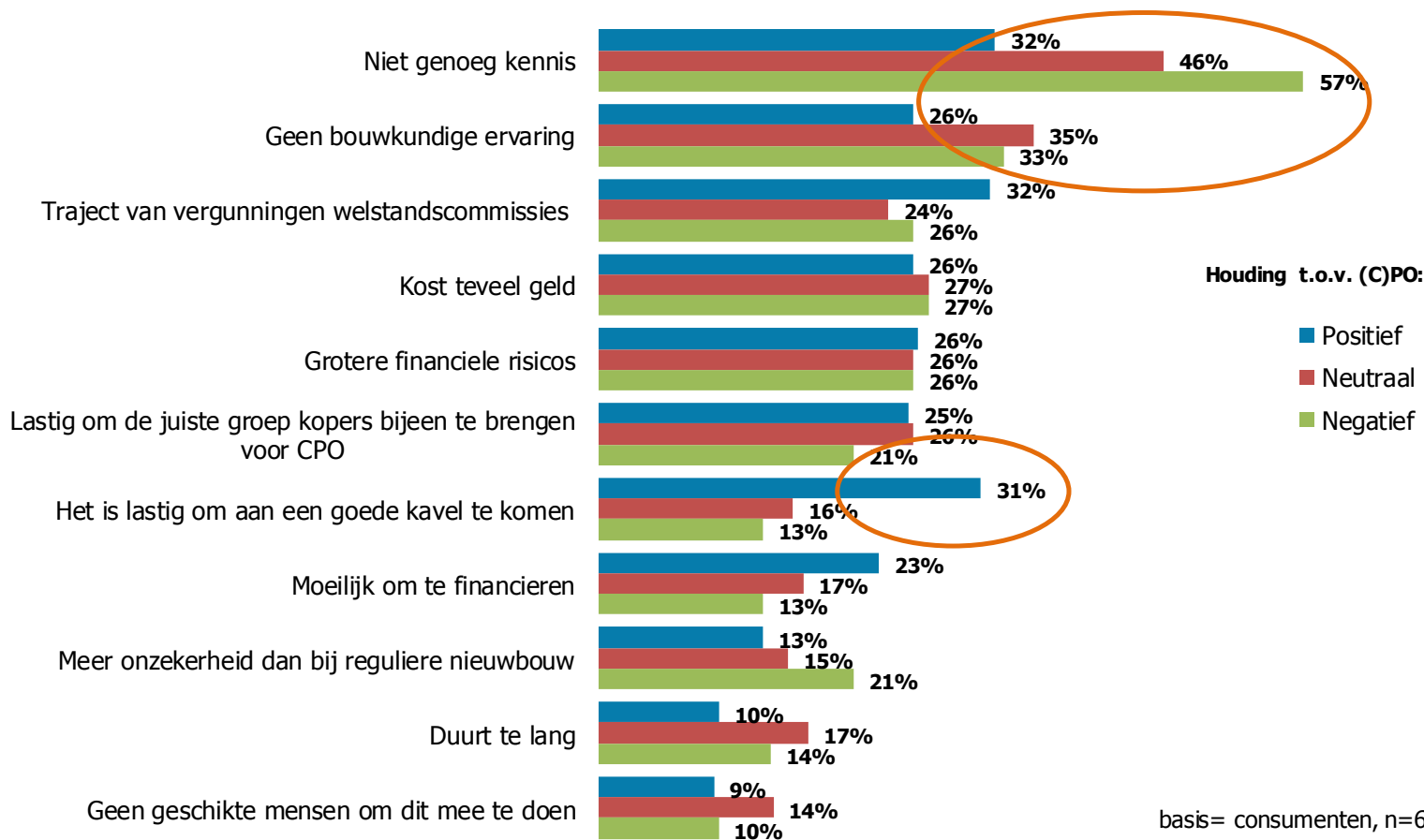
Belangrijkste drempels particulier opdrachtgeverschap volgens consumenten?



basis= consumenten, n=664

Ontbreken van kennis en ervaring zijn de grootste drempels onder particulieren. Consumenten die positief zijn over CPO verwachten dat het lastig zal zijn om aan een goede kavel te komen.

Belangrijkste drempels particulier opdrachtgeverschap volgens consumenten?



Noodzaak aan begeleiding

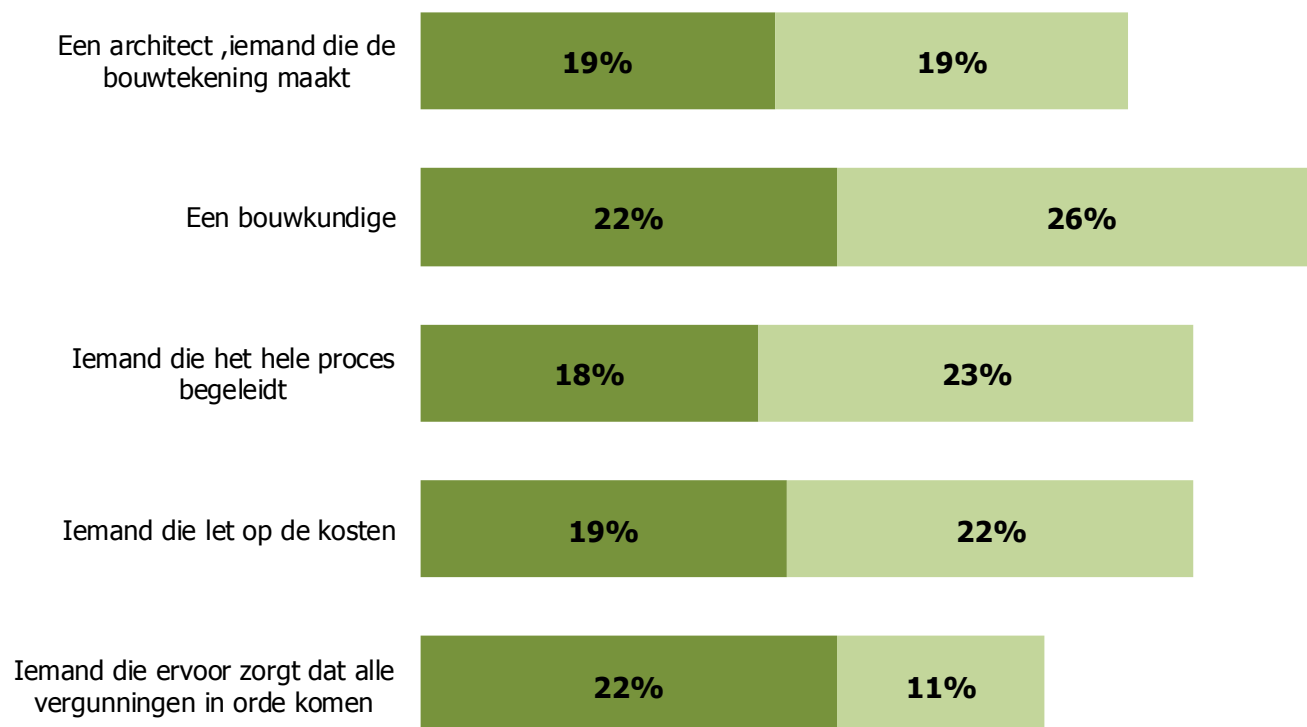
Bouwkundige begeleiding bij (C)PO wordt door consumenten het meest belangrijk gevonden.

Betere begeleiding, betere informatie en hogere bekendheid van de mogelijke vormen nemen volgens professionals de meeste drempels weg. Hiermee gaan ze voorbij aan de voor consumenten belangrijke drempel 'financiering'.

Resultaten - Aan welke begeleiding heeft men behoefte?

Begeleiding op veel punten wordt relevant gevonden. Bouwkundige begeleiding bij (C)PO wordt door consumenten het meest belangrijk gevonden.

Behoeftte aan begeleiding



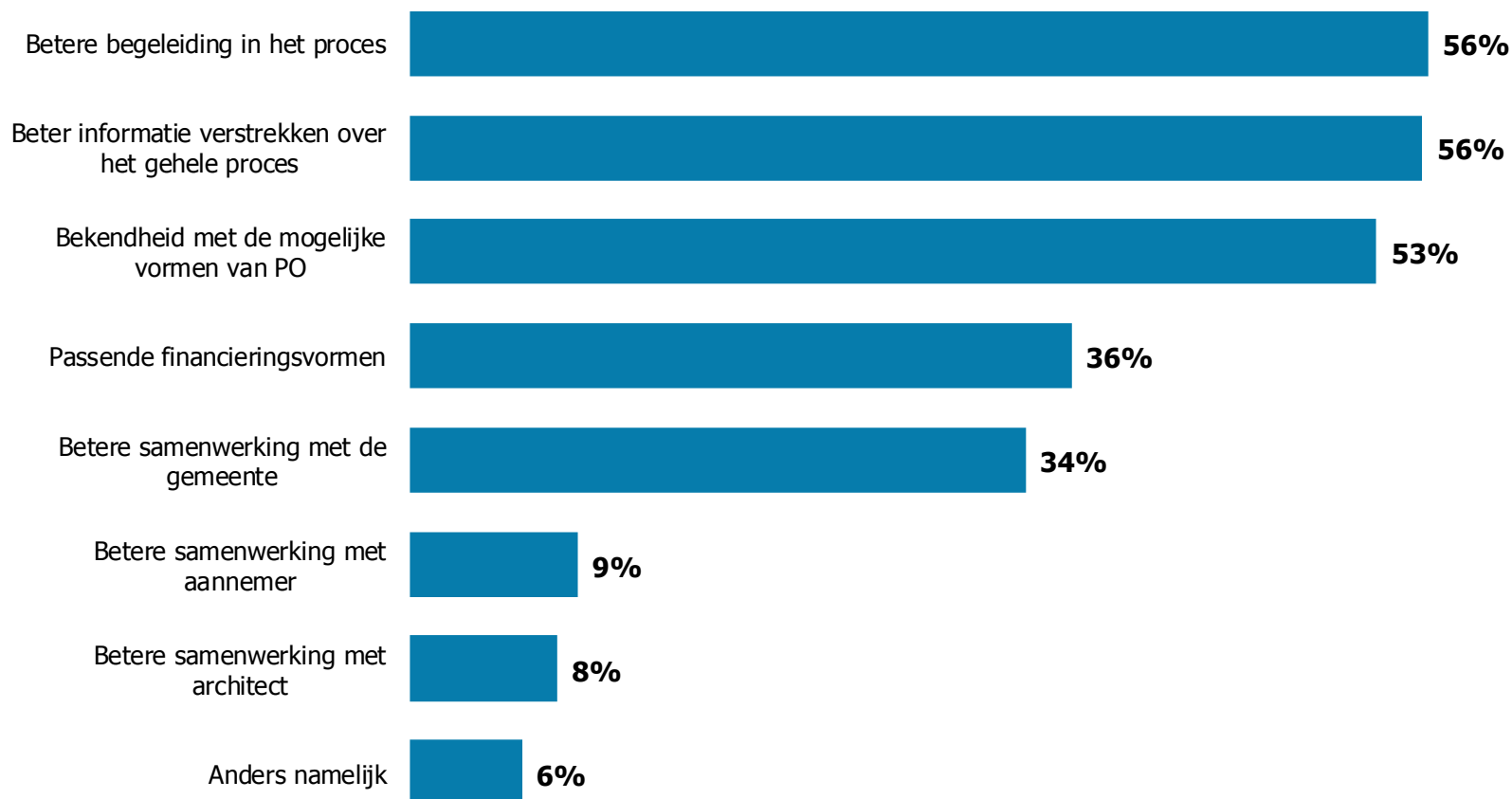
■ 1ste plaats ■ 2de plaats

basis= consumenten, n=664

Resultaten - Aan welke begeleiding heeft men behoefte?

Betere begeleiding, betere informatie en hogere bekendheid van de mogelijke vormen nemen volgens professionals de meeste drempels weg. Hiermee gaan ze voorbij aan de voor consumenten belangrijke drempel 'financiering'.

Welke oplossingen zijn volgens professionals het meest geschikt om drempels weg te nemen bij consumenten?



basis= professionals, n=357

Vragen?

Deze presentatie is op korte termijn te downloaden via
www.dagvanderuimte.nl en www.dbmi.nl

Wilt u over enkele weken een PDF van het totale onderzoek ontvangen?
Geef mij dan uw kaartje of mail naar wiebederidder@dbmi.nl

Hans Vos, Laagland Advies

Consumenten willen een huis op maat. Particulier opdrachtgeverschap is hiertoe een middel, net zo goed als keuzevrijheid.

Noodzaak aan begeleiding is groot. Wie pakt dit op en hoe?