

Als je al veel van bewoners weet, kun je erop inspelen.

marktdata met visie op doelgroepen en draagvlak



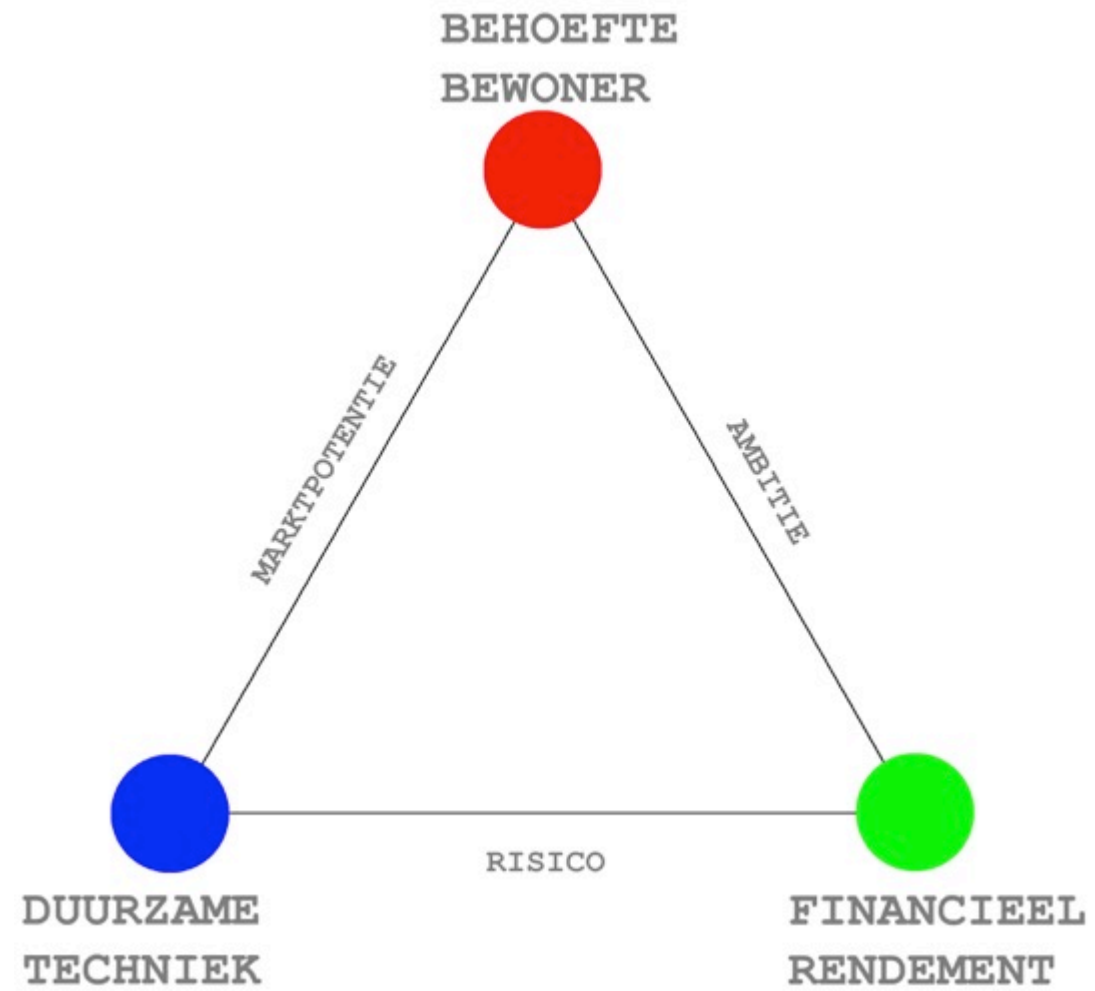
Als je al veel van bewoners weet, kun je erop inspelen.

Marktgerichtheid, afstemming op de ware wensen en omstandigheden van de woonconsument, vraagt om inzicht vooraf.

WINDT Vastgoedmarketingadvies peilt met marktdata op voorhand - en anoniem - draagvlak en marktpotentie. Dat inzicht wordt gevalideerd met 70 database sets waarmee elke wijk en complex gekwantificeerd, gelokaliseerd en vergeleken kan worden. Naast leeftijd, gezinssamenstelling en inkomensklassen worden daarbij ook lifestyle, gedrag en voorkeuren in kaart gebracht. WINDT geeft per bewonersprofiel aan welke aanpak en communicatie ter plaatse aan zal slaan.

Corporaties, gemeenten en marktpartijen die de bewoner centraal stellen, gebruiken dit inzicht om een propositie op de markt af te stemmen. Het onderbouwt, overtuigt en het bespaart bovendien vaak veel tijd en geld.

Peeter Windt









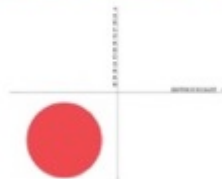
Traditionele gezinnen en multiculturele huishoudens. Lagere opleiding. Ze zijn impulsief en streven naar onbezorgdheid. Maatschappelijke betrokkenheid en ambitie zijn laag. Beperkte tolerantie ten opzichte van nieuwe zaken. Zijn sterk op eigen groep en buurt gericht. Koud van extroverte styling en woonkeuzerichting. Gericht op gemak.

Triggers: Verbetering plattegrond | Strakke design keuzen | Overstijgende garanties | Snelle doorlooptijd



Alleenstaanden of stellen. Deels ook met oudere kinderen. Goede opleiding. Werkzaam of studerend. Veel Duitsertalen. Zijn onder 55 jaar. Maatschappijkritische wereldburgers met een focus op ontginnen en zorg voor milieu. Sporten. Zijn sociaal bewegen maar ook individualistisch. Afkeer van nep en platte commercie. zelfredzaam. Voorkeur voor betrokkenheid bij planvorming. Verhuiscensief.

Triggers: Slimme woonlasten-deal | Duurzaamheid en ecologie | Samenvoegen van kamers | Duidelijke overdracht afspreken




Samenwonende en alleenstaande senioren. Klein pensioen genietend. Veel thuis. Eenzaamheid. Zeer gebreuk aan vertrouwde buurt. Traditioneel. Aangepast ten opzichte van vernieuwing (renovatie). Gesteld op comfort. Onseker. Thuiszorg.

Triggers: Multitradie zorg woning (ouders) | Comfortverbetering | Vertrouwenwekkende begeleiding | Overlast beperkende voorzieningen



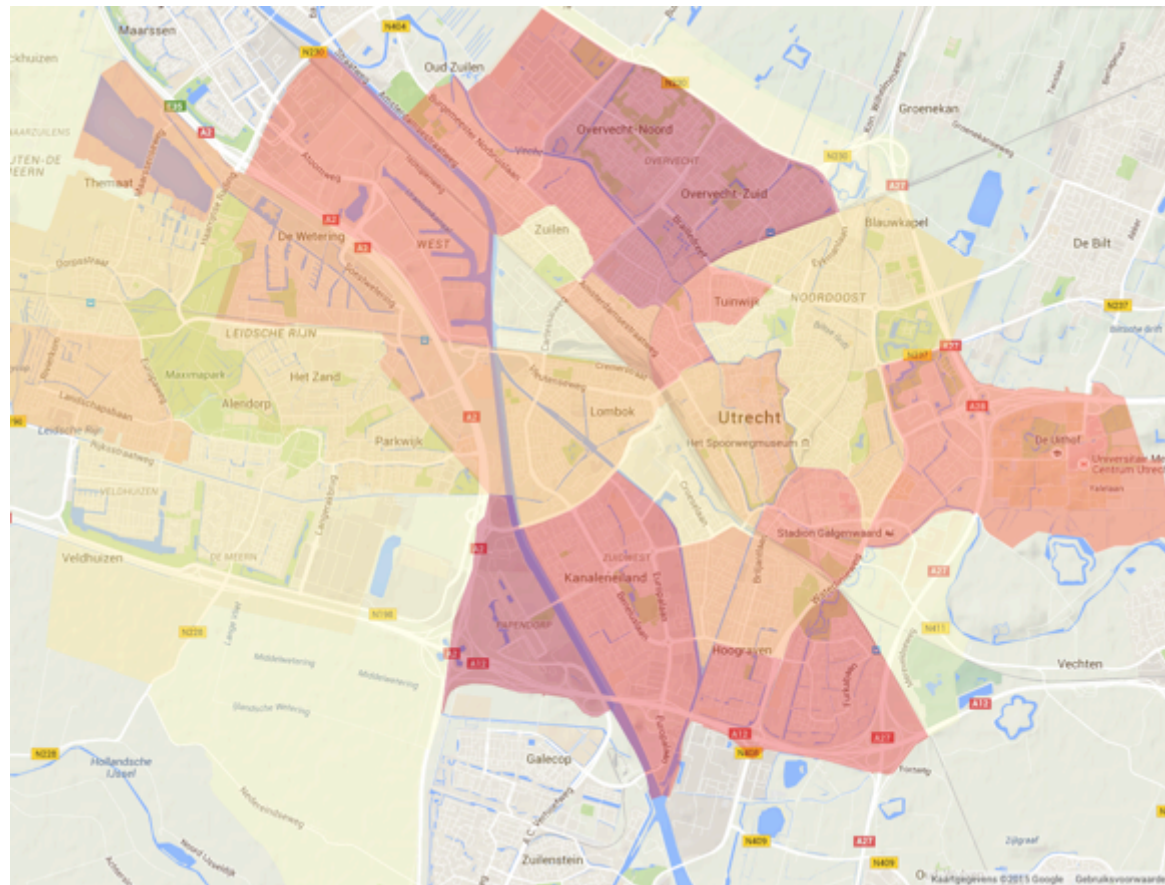
Divers samenstaende gezinnen met (veelal) jonge kinderen, ook wel moderne senioren. Lagere opleiding. Vinden evenwicht tussen tradities en algemeen consumentstrends volgen. Koud van de getelligheid in de buurt en van een nette openbare ruimte. Hebben sociale en praktische begeleiding nodig. Zijn gericht op materiele verbetering en renovatie.

Triggers: Investeren in lagere woonlasten | Verbeteren parkeren | Veiligheid voor kinderen | Assistentie tijdens inkoop

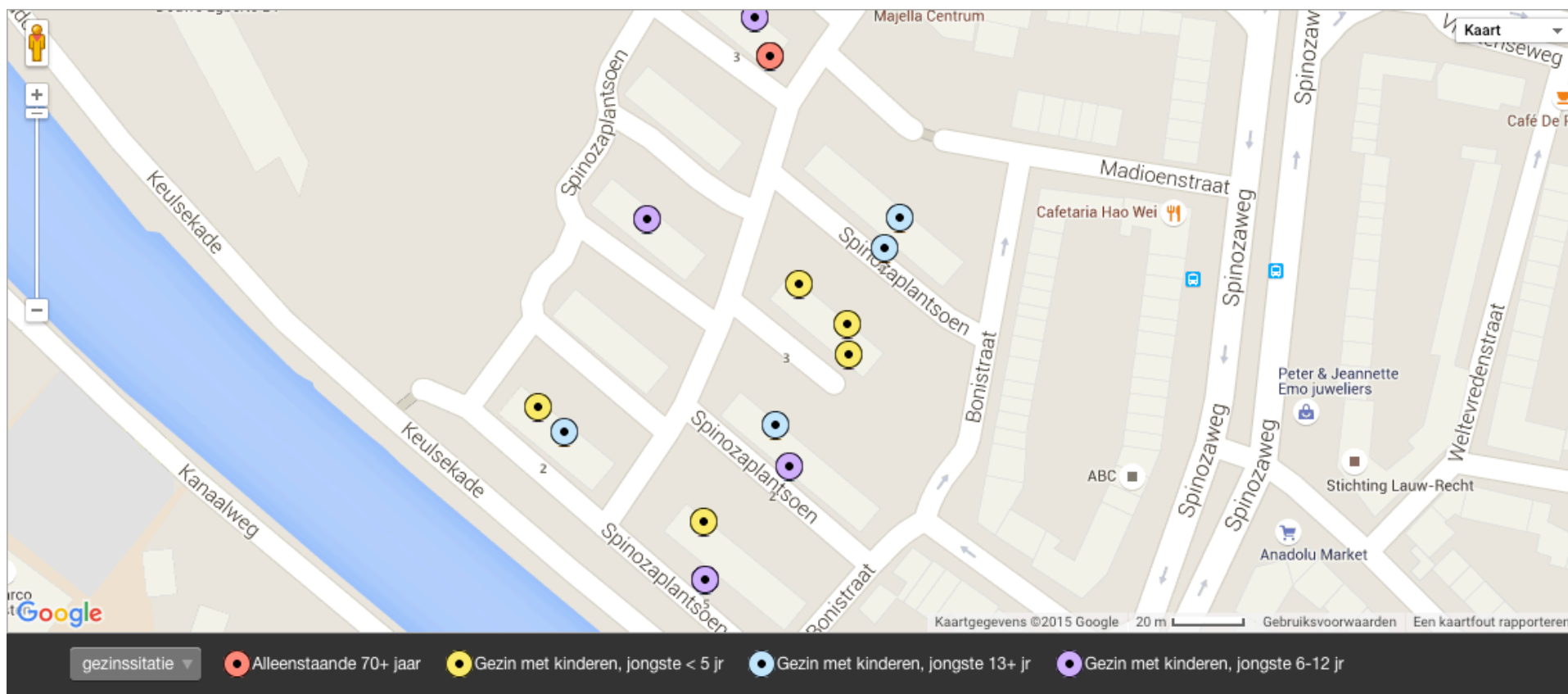


The image shows a screenshot of a database table with a large number of columns and rows. The columns are labeled with various identifiers, including 'id', 'name', 'description', 'status', 'created_at', 'updated_at', and many others. The rows contain data for each of these columns, with some cells highlighted in different colors (yellow, red, green, blue) to indicate specific states or categories. The table is densely packed with text, and the overall appearance is that of a complex data management interface.

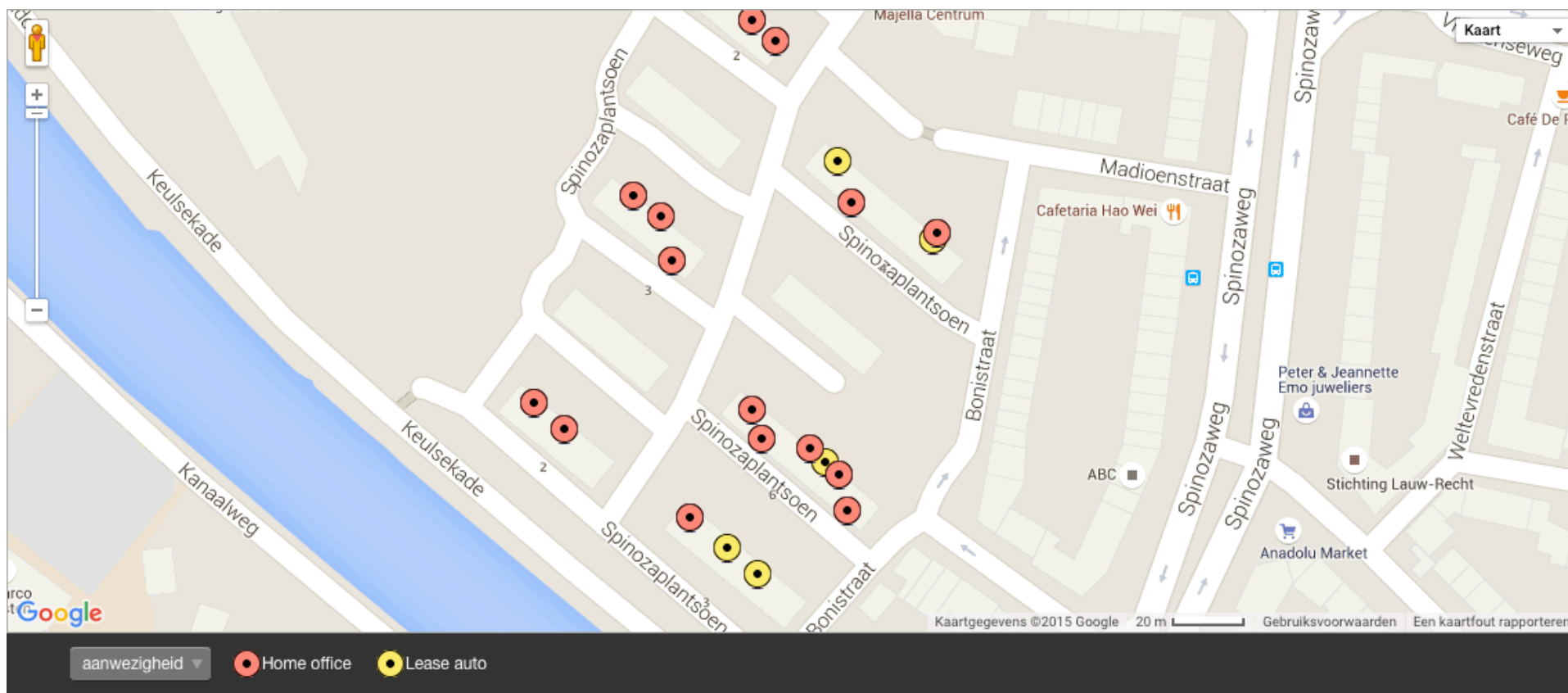
Screendump markdatabase



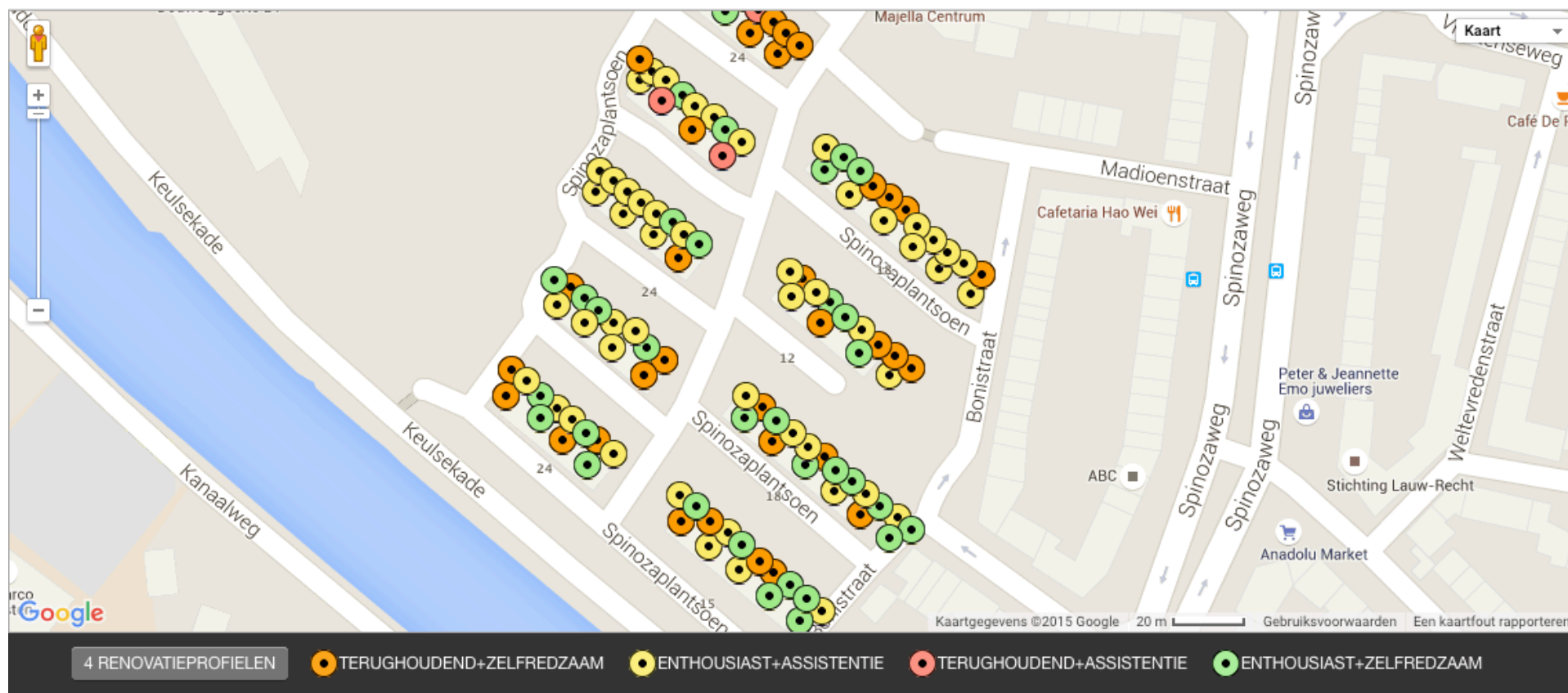
Informatie met gemeente, wijk, complex en adres



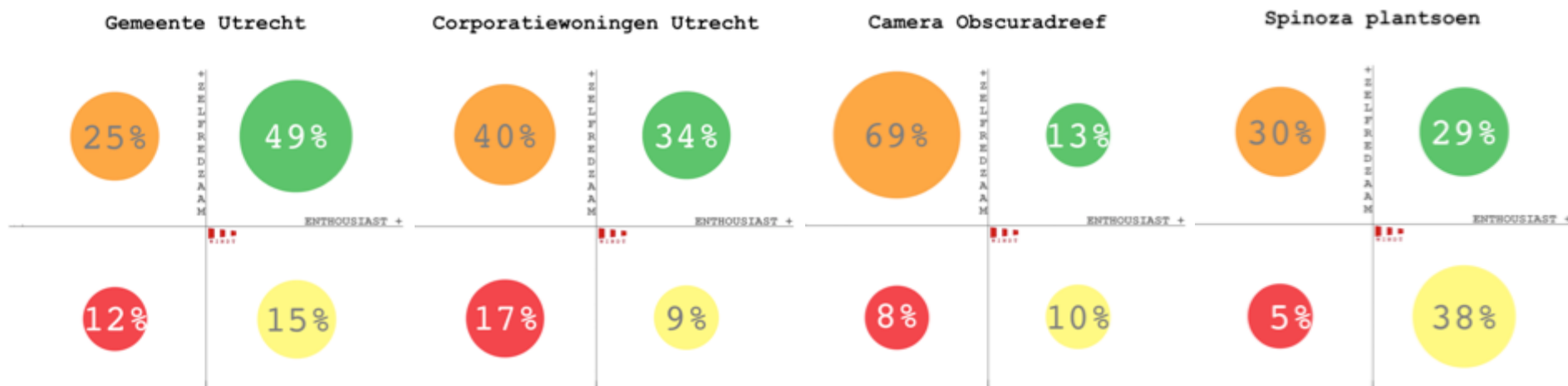
Bewonersprofielen van een complex ten behoeve van verduurzaming in bewoonde staat




Bewonersprofielen van een complex ten behoeve van verduurzaming in bewoonde staat



Bewonersprofielen van een complex ten behoeve van verduurzaming in bewoonde staat



 kenmerken huishoudens	NEDERLAND				GEMEENTE UTRECHT				CORPPORATIEBEZIT UTRECHT				SPINOZA PLANTSOEN			
	aantal	%	index	+ -	aantal	%	index	+ -	aantal	%	index	+ -	aantal	%	index	+ -
Arbeid & Inkomen - Inkomen																
Beneden modaal	2.602.954	33	100		61.452	41	123		24.474	52	157	+	63	47	141	+
Modaal	2.545.988	32	100		43.396	29	89		13.866	30	91		72	53	167	+
1,5 x modaal	1.477.606	19	100		23.002	15	81		5.040	11	57	-	0	0	0	-
2 x modaal	668.830	9	100		11.988	8	93		1.988	4	50	-	0	0	0	-
2,5 x modaal of meer	521.235	7	100		10.624	7	106		1.510	3	48	-	0	0	0	-
Totaal	7.816.613	100			150.462	100			46.878	100			135	100		

Voor meer informatie over methode en opdrachtgevers:

Peeter Windt

<http://www.vastgoedmarketingadvies.nl>

