



# De eindgebruiker centraal

**Onno Dwars**

**Verleiden van kopers woningbouw**

Volker Wessels Vastgoed





## Inhoudsopgave

- Duurzaamheid = bewustwording
- 10 tips om kopers te vinden, winnen en binden in de praktijk



# Duurzaamheid = bewustwording

## Intern en extern



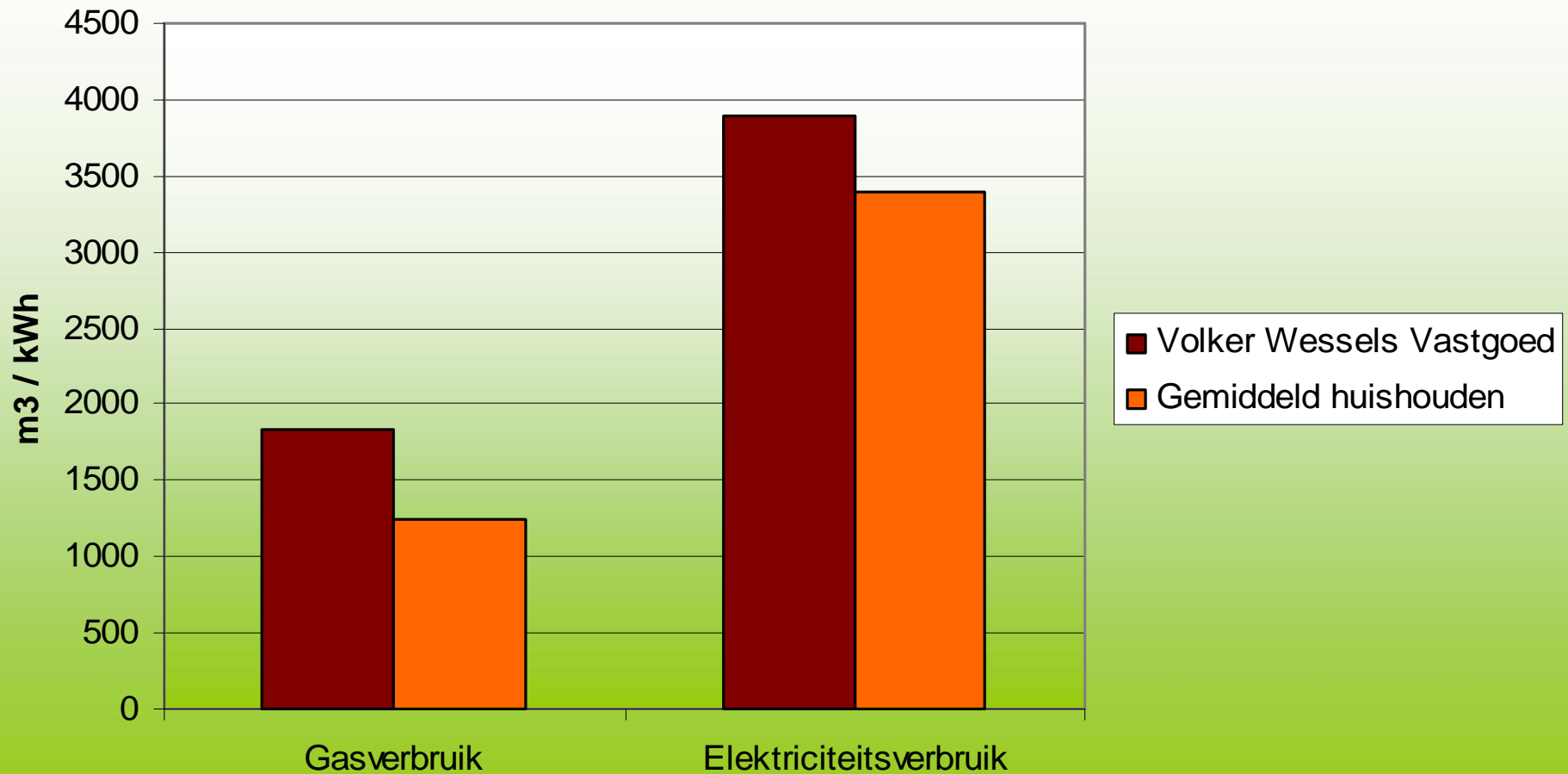
**Onder het motto:**

**Jouw energie is mijn energie**



## Enquete onder werknemers

### Energieverbruik



# Persoonlijk energielabel

Volker Wessels Vastgoed





## Spaarlampen als kerstpakket



# Energiebespaarwedstrijd

Volker Wessels Vastgoed

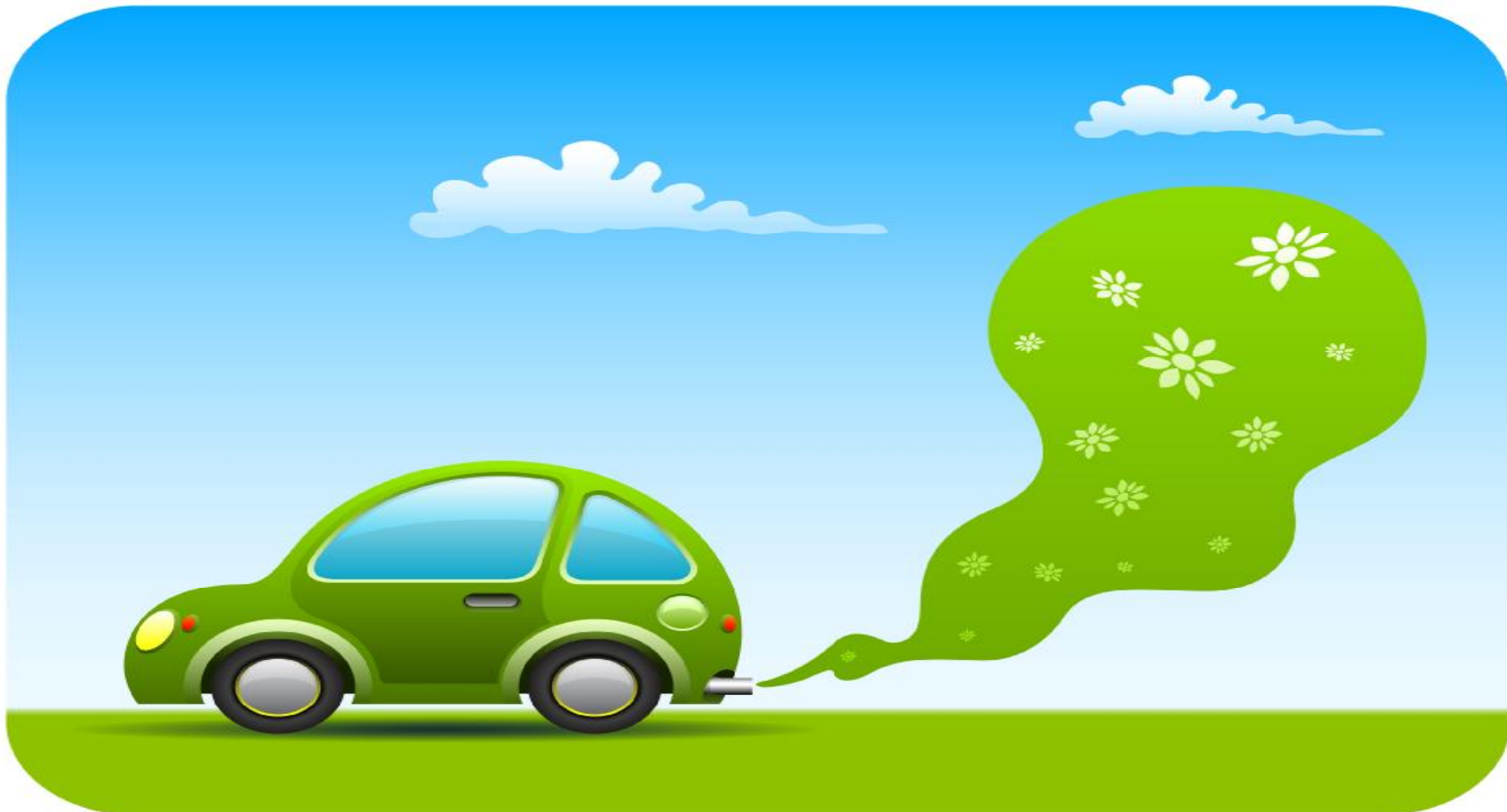






## Duurzaamheidsbeleid

- Carbon footprint
- MVO- Beleid





# **10 tips om kopers te vinden, winnen en binden in de praktijk**

# 10 Tips



1. Doe klant onderzoek
2. Zet uw klant centraal
3. Ben daar waar uw klant u zoekt
4. Benut digitale 'A-locaties'
5. Overtref eerste klantcontact
6. Geef redenen om voor u te kiezen
7. Faciliteer individueel contact
8. Besteed nazorg aan uw klant
9. Wat wordt er over u gezegd
10. Uw werknemers als visite kaart

# 10 Tips



- 1. Doe klant onderzoek!**
- 2. Zet uw klant centraal!**
3. Ben daar waar uw klant u zoekt
  4. Benut digitale 'A-locaties'
  5. Overtref eerste klantcontact
- 6. Geef redenen om voor u te kiezen!**
- 7. Faciliteer individueel contact!**
- 8. Besteed nazorg aan uw klant!**
  9. Wat wordt er over u gezegd
- 10. Uw werknemers als visite kaart?**

# Doe klant onderzoek!



- **Uit consumentenonderzoek dat in opdracht van Volker Wessels Vastgoed is uitgevoerd onder 1200 consumenten op het gebied van energiezuinig wonen is gebleken:**
  - 89% vindt het belangrijk dat de toekomstige woning energiezuinig is;
  - 50% is van plan om meer energiebesparende systemen te installeren in de nieuwe woning;
  - 73% wil vanwege milieuaspecten een energiezuinige woning;
  - 92 % wil ter compensatie van de stijgende energielasten een energiezuinige woning;
  - 70% wil investeren in duurzame energie. Gemiddeld wil de consument EUR 14.000 investeren in duurzame energie;
  - 80% verwacht dat de overheid voorlichting geeft over duurzame energie en 44% verwacht dat de ontwikkelaar dat doet;
  - 55% is (heel) bezorgd over het milieu, 38% is hier onverschillig over, 7% is er niet bezorgd over;
  - 78% is geïnteresseerd in een Climate Ready woning.



## Probleem

**ü** EPC 0,8 → ~~€~~250.000

**X** EPC 0,4 → ~~€~~270.000





ClimateReady®



**ü Volker Wessels Vastgoed**

**EPC 0,80 → 0,72**

**ü Eindgebruiker**

**EPC 0,72 → 0,0**





- Klimaatvriendelijke **standaardvoorzieningen** en -materialen

- 1) hoogwaardige isolatie
- 2) HR++glas
- 3) zelfregulerende gevelroosters
- 4) vloerverwarming
- 5) zuinige HR-ketel
- 6) FSC-hout



# Plug - play

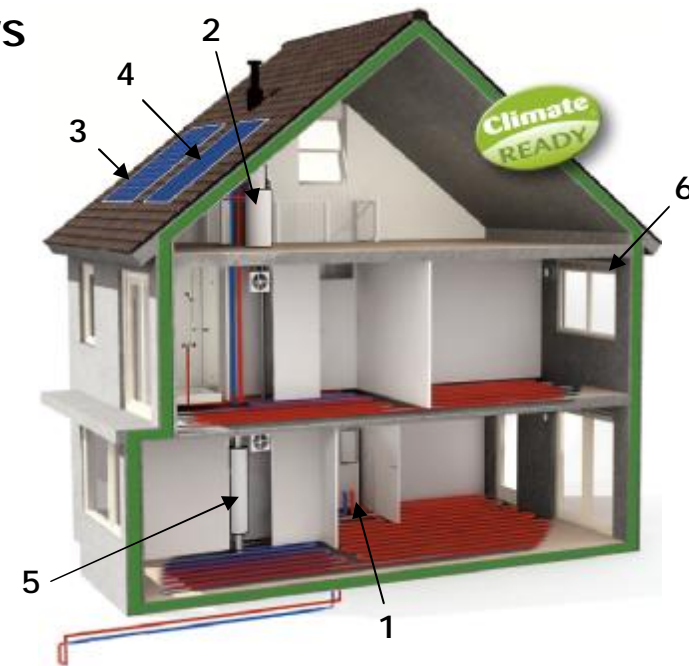


# Eindgebruiker



- **Optionele (leef)klimaatverbeterende installaties**

- ü 1) warmtepomp met bodemwisselaars
- ü 2) HR-ketel met luchtwarmtepomp
- ü 3) pv-cellen
- ü 4) zonneboiler
- ü 5) douchewarmtewisselaar
- ü 6) CO<sup>2</sup>-gestuurde ventilatie







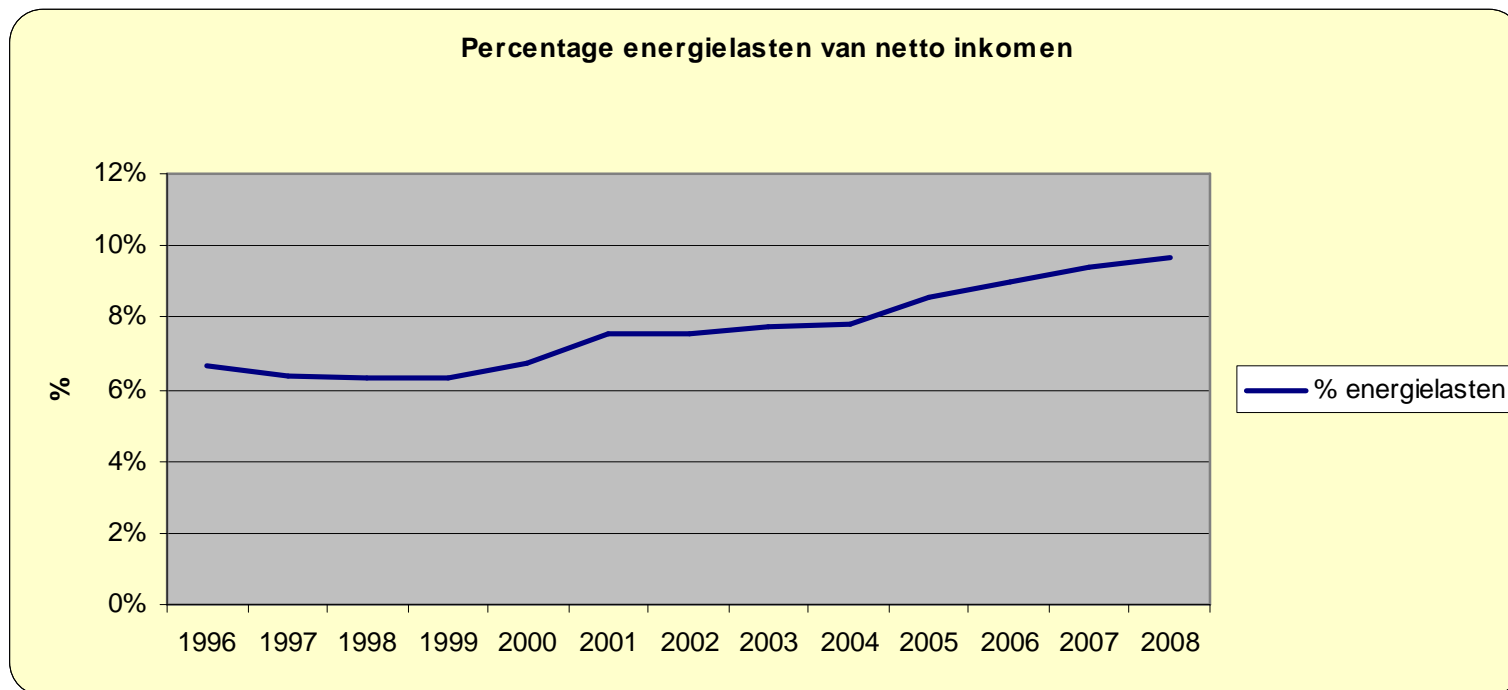
**Zet de klant centraal!**

**energieconsulent**



**Energiekosten +  
hypothekelasten  
= woonlasten**

# Stijgende energielasten





## Dalende woonlasten

### *Gevolgen maandlast koper*

#### *Voorbeeld*

Stichtingskosten	€	250.000
Meerkosten Climate Ready (vloerverwarming, isolatie, voorbereidingen)	€	3.500
Meerkosten PV-cellen	€	8.000
Hypotheekrente 5,25%		

	Netto rentelast komende 10 jaar	Gem. energielast komende 10 jaar	Rente + energielast komende 10 jaar
Bestaande bouw 1990	€ 683	€ 183	€ 866
Nieuwbouw EPC 0,8	€ 683	€ 110	€ 793
Climate Ready EPC 0,72	€ 691	€ 96	€ 787
Climate Ready met PV-cellen EPC 0,66	€ 695	€ 89	€ 784
Climate Ready met PV-cellen gefinancierd met Rabobank Klimaathypotheek <sup>1</sup> EPC 0,66	€ 637	€ 89	€ 726

<sup>1</sup> Rentekorting van 1% over €100.000 indien EPC < 0,7



# Geef redenen om voor u te kiezen!

**ü Meer comfort**

**ü Lagere woonlasten**

**ü Schonere milieu**





# Faciliteer individueel contact!

ü Contactmomenten:

ü Optie op de woning

ü Koop van de woning



# Besteed nazorg aan uw klant!

ü Webshop

ü Nieuwsbrieven

ü Onderzoek

ü Aftersales



# Wat wordt erover u gezegd!

## ü Monitoren

ü Startverkoop

ü Gesprek energieconsulent

ü Oplevering woning

ü Na 1 jaar wonen

ü Na 2 jaar wonen



# Climate Ready in de praktijk

# SpaarneBuiten

Volker Wessels Vastgoed





## Monitoren

### **Conclusies Enquête Startverkoop SpaarneBuiten**

- 97% van de mensen vindt het heel belangrijk tot belangrijk dat hun nieuwe woning energie zuinig is.
- Als de prijzen van energie stijgen, zal 39% van de mensen minder energie gaan gebruiken. 47% zal gaan investeren in eigen energie opwekking en 54% zal energie zuinige apparatuur aanschaffen.
- 58% van de mensen is voornemens in hun nieuwe woning energie besparende maatregelen te treffen.
- Om welke reden mensen hun woning energiezuinig willen maken antwoord 69% vanwege het milieu, 63% wil hiermee de stijgende energiekosten compenseren en 28% wil dit doen vanwege de waarde stijging.
- De mensen zijn gemiddeld bereid om 3575€ te investeren in energiezuinige maatregelen.
- 86% vindt het belangrijk dat de woning in SpaarneBuiten in de basis 10% beter presteert als de huidige wet en regelgeving
- 88% van de mensen vindt het belangrijk tot heel belangrijk dat de woning is voorbereid op energie besparende maatregelen.



# Uw werknemers als visitekaartje?



**Bedankt voor uw  
aandacht!**