

Inzicht in de markt voor woningkeuringen

Onderzoeksrapport

vastgoedpro 



Inhoudsopgave

Inleiding	3
Samenvatting	6
Resultaten	
Profiel van de keurders	9
Inzicht in de markt	15
Bouwkundige keuringen	17
Profilering van keurders	20
Perceptie t.a.v. de markt	23
Onderzoeksverantwoording	26

Colofon

© Totta Research BV, een 100% dochter van Blue Field Agency

Roel Jansen
Sergio van Keulen
Onze referentie: 21491



Geschreven voor:
Rob Overduin
Clémens Riepma

vastgoedpro 



Inleiding

Inleiding

Vastgoedpro is een beroepsvereniging voor bijna 800 aangesloten Vastgoedprofessionals zoals makelaars, taxateurs en bouwkundig keurders. In 2018 heeft de vereniging, mede op verzoek uit de markt, een keurmerk opgezet voor bouwkundige keurders. Dit zijn bedrijven en personen die (met name) woningen keuren bij de aankoop. Zij stellen een rapportage op waarin de staat van de woning staat beschreven en een indicatie van herstel- en onderhoudskosten op de korte en lange termijn. Het keurmerk heeft inmiddels een kleine 50 deelnemende bedrijven, met in totaal ongeveer 100 – 150 keurders. Vastgoedpro wil graag meer inzicht in de markt krijgen. Hoe groot is de markt, wat is de professionaliteit van de diverse partijen, hoe kijken ze tegen het keurmerk aan en in hoeverre is het keuren een hoofd- of deelactiviteit van de bedrijven? Omdat er geen norm voor keuren is, is ook onduidelijk welke standaarden men aanhoudt, wat individuele bedrijven wel of niet keuren en hoe keurders hun opdrachten verwerven.

Doelstelling van het onderzoek

Inzicht krijgen in de markt van bouwkundige keuringen zodat bedrijven zich kunnen spiegelen aan de markt.

Volledige rapport inzien

Dit document geeft een aantal relevante conclusies en resultaten weer uit het onderzoeksrapport '*Inzicht in de markt voor woningkeuringen*'.

Wilt u toegang tot het volledige rapport? Neem dan contact op met de marketingafdeling van Vastgoedpro via marketing@vastgoedpro.nl.

Leeswijzer

In dit rapport verkrijgen we inzicht in de markt van bouwkundige keuringen. Bedrijven die bouwkundige keuringen uitvoeren en bekend zijn bij Vastgoedpro, zijn via e-mail benaderd om mee te doen aan het onderzoek (in totaal ongeveer 300).

In dit rapport beschrijven we de resultaten van het onderzoek op totaalniveau. Daarbinnen willen we inzicht verkrijgen in verschillende subgroepen, die we (indien relevant) op elke slide tekstueel toelichten, op basis van:

- Aantal keuringen (t/m 50 op jaarbasis vs. meer dan 50 op jaarbasis)
- Percentage omzet uit keuringen (t/m 40 procent vs. 41 procent of meer)
- Aangesloten bij het keurmerk “Vakkundig gekeurd” of niet

In totaal hebben 70 bouwkundig keurders (één per bedrijf) het onderzoek volledig ingevuld. De gerapporteerde verschillen op basis van bovenstaande subgroepen zijn omwille van een kleine steekproefgrootte (minder dan 50) indicatief en moeten met voorzichtigheid worden geïnterpreteerd.

Op basis van een populatie van 300 bedrijven en een steekproef van 70 bedrijven, is de foutmarge van de resultaten 10% (met een betrouwbaarheid van 95%).* De resultaten van de bevraagde keurders in dit onderzoek kunnen daardoor afwijken van de daadwerkelijke markt (de populatie).

** Dit houdt in dat met 95% zekerheid gesteld kan worden dat het werkelijke percentage in de populatie maximaal 10% afwijkt van het waargenomen percentage in de steekproef. Wanneer een percentage in de steekproef van dit onderzoek bijvoorbeeld 32%, zal dit in de daadwerkelijke populatie tussen de 22% en 42% liggen.*

Samenvatting

Samenvatting (1/2)

Profiel van de keurders

De markt van de bouwkundige keuringen bestaat met name uit bouwkundig adviesbureaus die keuringen erbij doen en bedrijven die enkel keuringen doen. Zij hebben gemiddeld 2 t/m 4 medewerkers/keurders in dienst. Vier op de tien bouwkundig keurders uit het onderzoek zijn aangesloten bij het keurmerk "Vakkundig gekeurd". Nagenoeg alle bouwkundig keurders zijn bekend met dit keurmerk. Iets minder dan de helft van de keurders is deelnemer van het keurmerk. Het aantal keuringen dat bedrijven op jaarbasis doet, verschilt erg. Een kwart van de bedrijven doet maximaal 50 keuringen per jaar. De helft van de keurders doet tussen de 50 en 500 keuringen per jaar. Het overige kwart van de bedrijven voert tussen de 500 en 10.000 keuringen uit op jaarbasis. Naast keuringen zijn deze bedrijven vooral actief in meerjaren onderhoudsplannen en schade-expertise.

Inzicht in de markt

De totale markt bestaat uit ongeveer 300 bedrijven. Ongeveer één op de vijf bedrijven hiervan haalt tot €10.000,- uit de keuringen. Bijna de helft haalt een omzet tussen de €10.000 en €100.000 uit keuringen. Een kwart haalt tussen de €100.000 en een half miljoen uit keuringen en een kleine groep bedrijven haalt meer dan €500.000 omzet uit bouwkundige keuringen op jaarbasis. De verdeling van percentages van omzet laat goed zien dat er meerdere soorten bedrijven actief zijn in de markt: bedrijven die het erbij doen en slechts een klein percentage (t/m 20%) omzet aan keuringen te danken hebben, maar ook bedrijven die bijna alle omzet uit bouwkundige keuringen halen (en alle bedrijven er tussen in).

Samenvatting (2/2)

Bouwkundige keuringen

Bijna alle onderdelen nemen keurders standaard mee bij een keuring. De bebouwing buiten het hoofdgebouw en duurzaamheidsinstallaties worden het vaakst niet meegenomen bij een bouwkundige keuring. De te verwachten directe en herstelkosten op de middellange termijn worden vrijwel altijd standaard, en een enkele keer optioneel meegenomen in de bouwkundige keuring. De offerte voor directe herstelkosten neemt het merendeel van de bouwkundig keurders niet mee in de keuring. Bijna de helft van de keurders ziet het persoonlijk toelichten en adviseren van de consument als belangrijkste onderdeel dat hij of zij oplevert aan de klant. Keurders hanteren met name interne standaarden/normen en een bepaald opleidingsniveau om de kwaliteit van keuringen te borgen.

Profilering van de keurders

Meestal ontstaat een aanvraag voor een bouwkundige keuring omdat een aankoopmakelaar dit adviseert. Het initiatief komt daarnaast geregeld vanuit de koper zelf. Wanneer klanten op advies van de makelaar een bouwkundige keuring inplannen, dan is de verwachting van keurders dat deze klanten de voorkeur hebben voor een keuring van hoge kwaliteit tegen een hoge(re) prijs. Hetzelfde geldt voor klanten die dit op eigen initiatief doen. De mate waarin keurders nieuwe klanten aantrekken, lijkt vooral te berusten op twee pijlers: de breedte van het netwerk van makelaars en het succes van de online marketing strategie.

Perceptie t.a.v. de markt

Om de kwaliteit binnen de branche te borgen, is een onafhankelijk keurmerk volgens zes op de tien keurders een uitkomst. Huidige keurders zien in de markt met name andere bedrijven en zzp'ers actief, taxateurs zien keurders nauwelijks actief in de markt. Keurders zijn het er met name over eens dat er grote verschillen zijn in de kwaliteit van de bouwkundige keuring en dat het daardoor voor consumenten ook lastig is om kwaliteit te onderscheiden. Keurders zien de markt over het algemeen als een professionele markt maar zien ook grote verschillen in kwaliteit van de keuringen waarbij er te veel keurders rondlopen die geen verstand van zaken hebben. De keurders zijn over het algemeen vrij positief over de relatie met makelaars.

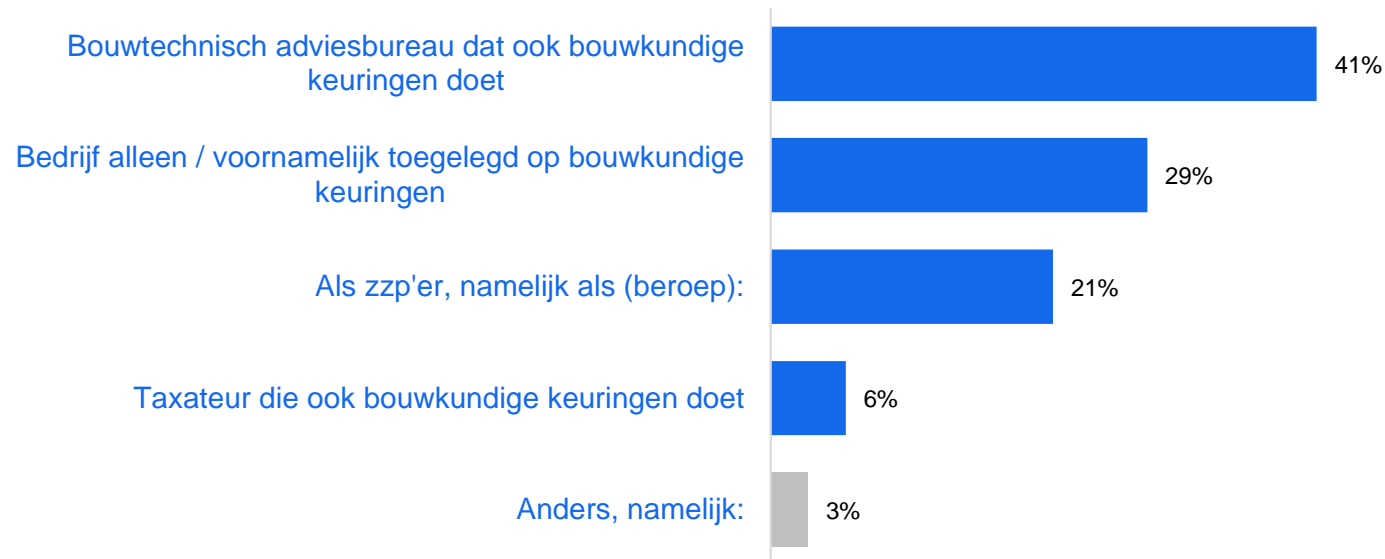
Hoofdstuk 1 – Profiel van de keurders

Bouwkundig keurders werken bij verschillende soorten bedrijven

Bijna de helft van de keurders is werkzaam bij een bouwtechnisch adviesbureau dat ook bouwkundige keuringen doet. Een wat kleiner deel werkt bij een bedrijf dat zich wel volledig focust op bouwkundige keuringen. Niet iedereen is in loondienst, bijna een kwart van de keurders is werkzaam als zzp'er, voornamelijk als bouwkundig adviseur/inspecteur. Daarnaast begeven enkele taxateurs zich ook op de markt van bouwkundige keuringen.

Bij wat voor soort bedrijf bent u werkzaam?

(basis: allen, n=70)

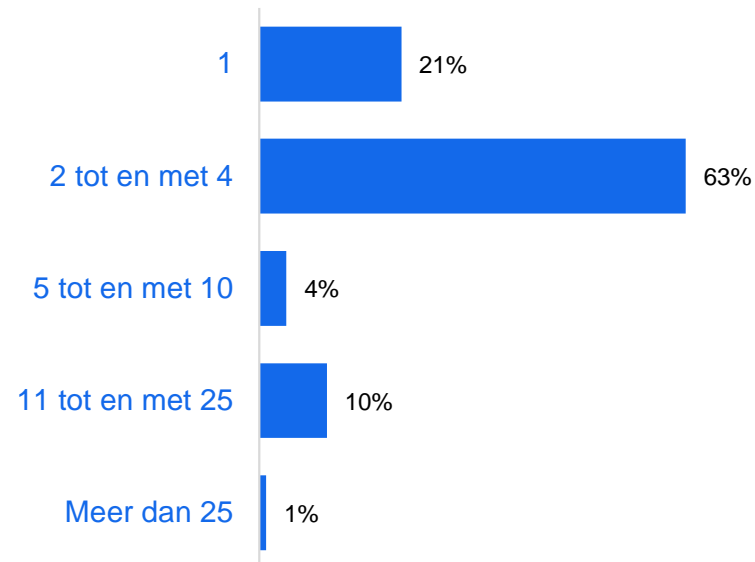


Meeste bedrijven hebben 2 tot 4 medewerkers in dienst

Meer dan de helft van de bedrijven actief in de markt bestaan uit 2 tot en met 4 medewerkers. Daarnaast spelen zzp'ers een aanzienlijke rol. Grotere bedrijven, bestaande uit 11 tot en met 25 medewerkers, zien we minder, maar ook deze zijn noemenswaardig vertegenwoordigd in de markt van bouwkundige keuringen.

Hoeveel medewerkers heeft uw bedrijf?

(basis: allen, n=70)



Vier op de tien keurders zijn aangesloten bij Vastgoedpro

Een kleine minderheid (40%) van de bouwkundig keurders is aangesloten bij de beroepsvereniging Vastgoedpro (op persoonlijke titel). Deze groep komt precies overeen met de groep die aangeeft deelnemer aan “Vakkundig gekeurd” te zijn (zie volgende sheet).

Bent u aangesloten bij de beroepsvereniging Vastgoedpro (op persoonlijke titel)?

(basis: allen, n=70)



40%



60%

Bijna iedereen is bekend met keurmerk “Vakkundig gekeurd”

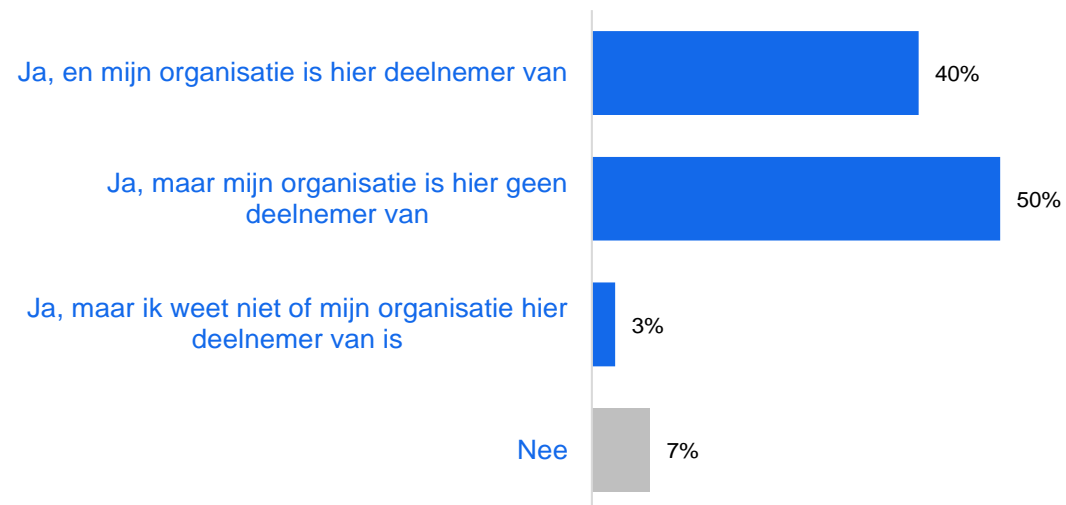
Nagenoeg alle keurders die meededen aan het onderzoek, zijn bekend met het keurmerk. Bekendheid resulteert niet altijd in deelname, de helft van de keurders is namelijk geen deelnemer. Vier op de tien bouwkundig keurders werken wel bij een bedrijf dat deelnemer is aan het keurmerk.

Drie keurders die bij een bedrijf werken dat minder dan 50 keuringen op jaarbasis doet, geven aan dat zij aangesloten zijn bij het keurmerk. Dit is opvallend omdat dit aantal onder het minimaal uit te voeren keuringen volgens het keurmerk ligt.

Grotere bedrijven zijn iets vaker bekend met het keurmerk en deelnemer ervan dan kleinere bedrijven.

Bent u bekend met het keurmerk “Vakkundig gekeurd”?

(basis: allen, n=70)

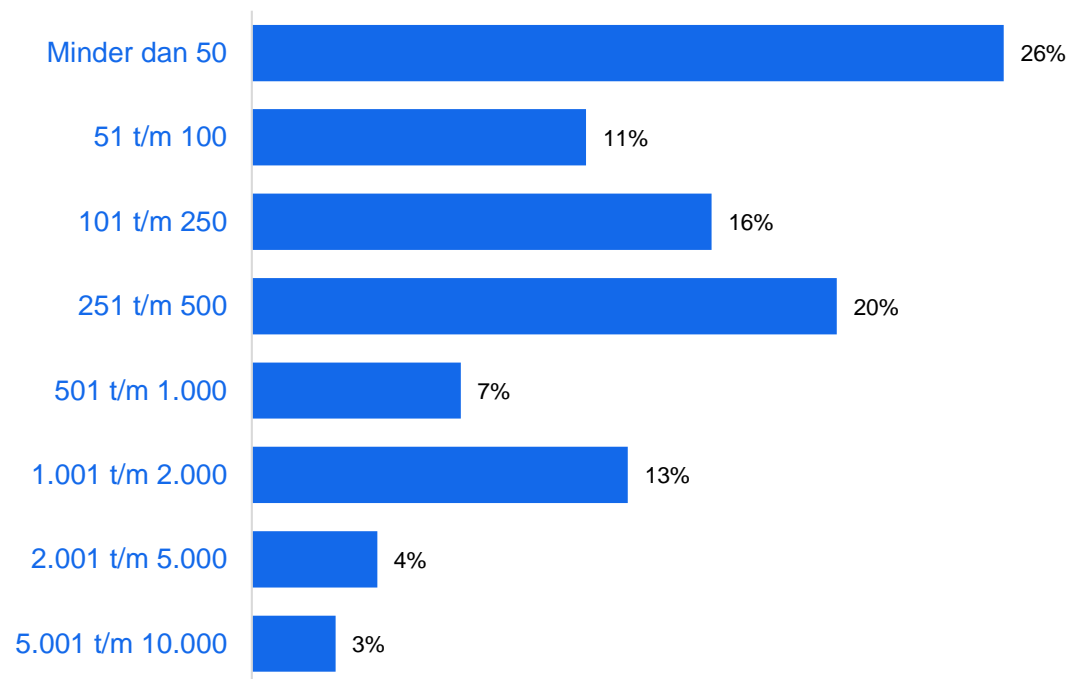


Helft van de keurders doet tussen de 50 en 500 keuringen per jaar

Het aantal keuringen dat bedrijven op jaarbasis doet verschilt erg. Een kwart van de bouwkundig keurders doet tot 50 keuringen per jaar. De helft van de keurders doet tussen de 50 en 500 keuringen per jaar. Het overige kwart van de bedrijven voert tussen de 500 en 10.000 keuringen uit op jaarbasis.

Hoeveel bouwkundige keuringen doet uw bedrijf op jaarbasis?

(basis: allen, n=70)



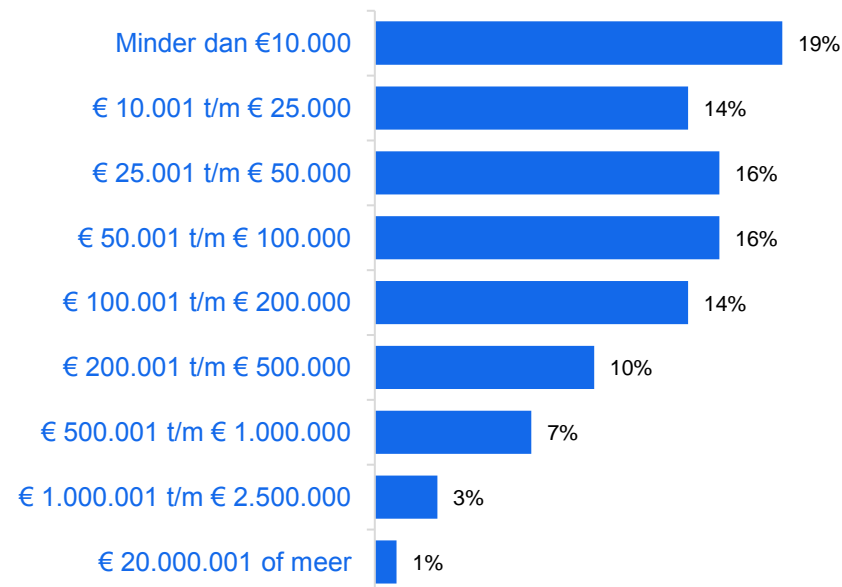
Hoofdstuk 2 – Inzicht in de markt

Grote verschillen in omzet behaald uit keuringen

Net als bij het aantal keuringen dat bouwkundig bedrijven uitvoeren op jaarbasis, zien we een zelfde diverse beeld bij de omzet die bedrijven op jaarbasis uit bouwkundige keuringen halen. Ongeveer één op de vijf bedrijven haalt tot €10.000,- uit de keuringen. Bijna de helft (46%) behaalt een omzet tussen de €10.000 en €100.000 uit keuringen. Een kwart behaalt tussen de €100.000 en een half miljoen uit keuringen en een kleine groep bedrijven (11%) behaalt meer dan €500.000 omzet uit bouwkundige keuringen op jaarbasis.

Hoeveel omzet haalt uw bedrijf op jaarbasis uit bouwkundige keuringen?

(basis: allen, n=70)



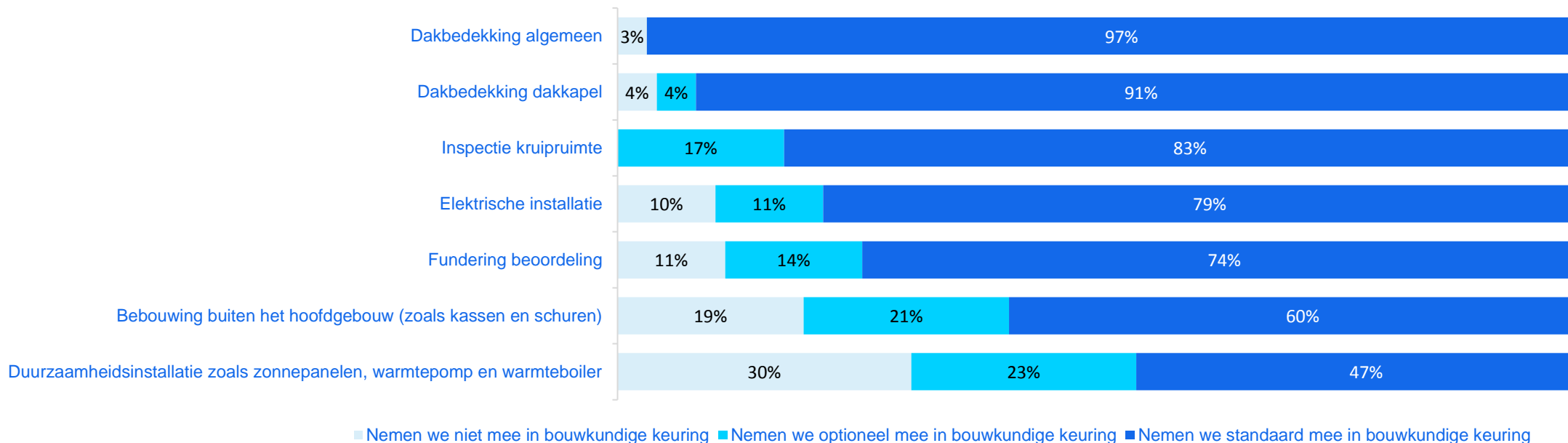
Hoofdstuk 3 – Bouwkundige keuringen

Bijna alle onderdelen nemen keurders standaard mee bij keuring – bebouwing buiten hoofdgebouw blijft wat achter

De dakbedekking wordt bijna altijd meegenomen tijdens een bouwkundige keuring. Ook de kruipruimte wordt zelden overgeslagen. Bij een klein deel van de keurders staan de elektrische installatie en de fundering niet standaard op de inspectielijst. Bij sommige bedrijven worden deze aspecten ook niet optioneel meegenomen in de keuring. De bebouwing buiten het hoofdgebouw en in meerdere mate duurzaamheidsinstallaties, worden het vaakst niet meegenomen bij een bouwkundige keuring.

Bedrijven die meer dan 50 keuringen doen op jaarbasis nemen alle onderdelen vaker standaard mee dan bedrijven die minder dan 50 keuringen per jaar doen. Hetzelfde geldt ook voor bedrijven die een hoger percentage omzet uit keuringen halen.

Welk van de volgende onderdelen neemt u - over het algemeen - mee in uw bouwkundige keuringen (indien aanwezig in het pand)?
(basis: allen, n=70)



Helpt van de keurders vindt persoonlijk advies aan consument het belangrijkste onderdeel van de keuring

Bijna de helft van de keurders ziet het persoonlijk toelichten en adviseren van de consument als belangrijkste onderdeel dat hij of zij oplevert aan de klant. Bijna een derde vindt dit waarschijnlijk ook belangrijk, maar beschouwt het schriftelijk keuringsrapport met bevindingen als een nog crucialer onderdeel van de bouwkundige keuring. Een klein deel keurders heeft het vizier bovenal gericht op gebreken. Zij vinden het belangrijk om specifiek advies te geven met betrekking tot herstelwerkzaamheden van gebreken, of een (grove) kosteninschatting voor het verhelpen van gebreken te maken.

Wat is wat u betreft het belangrijkste onderdeel van uw advies dat u - over het algemeen - oplevert aan een klant?

(basis: allen, n=70)



Hoofdstuk 4 – Profilering van keurders

Aanvragen keuringen komen met name vanuit aankoopmakelaar en op eigen initiatief van klant

Meestal ontstaat een aanvraag voor een bouwkundige keuring omdat een aankoopmakelaar dit adviseert. De verkoopmakelaar lijkt deze stap vaker over te slaan en stelt dit minder frequent voor. Het initiatief komt daarnaast geregeld vanuit de koper zelf. Daarbij ontstaat een klein deel van de opdrachten omdat de geldverstrekker dit nodig acht n.a.v. het taxatierapport.

Bij bedrijven die minder dan 50 keuringen per jaar doen komen de opdrachten het meest op eigen initiatief binnen. Hetzelfde geldt voor bedrijven die een laag percentage omzet uit keuringen halen. Bedrijven die meer dan 50 keuringen per jaar doen en bedrijven die een hoger percentage omzet uit keuringen halen, zien opdrachten het vaakst via een aankoopmakelaar binnen komen.

Naar uw inschatting, vanuit welke situatie vragen uw klanten een bouwkundige keuring aan?

(basis: allen, n=70)



* De percentages in de grafiek tellen niet op tot 100%. Dit komt omdat hier gerekend is met de mediaan in plaats van het gemiddelde (om uitschieters eruit te filteren).

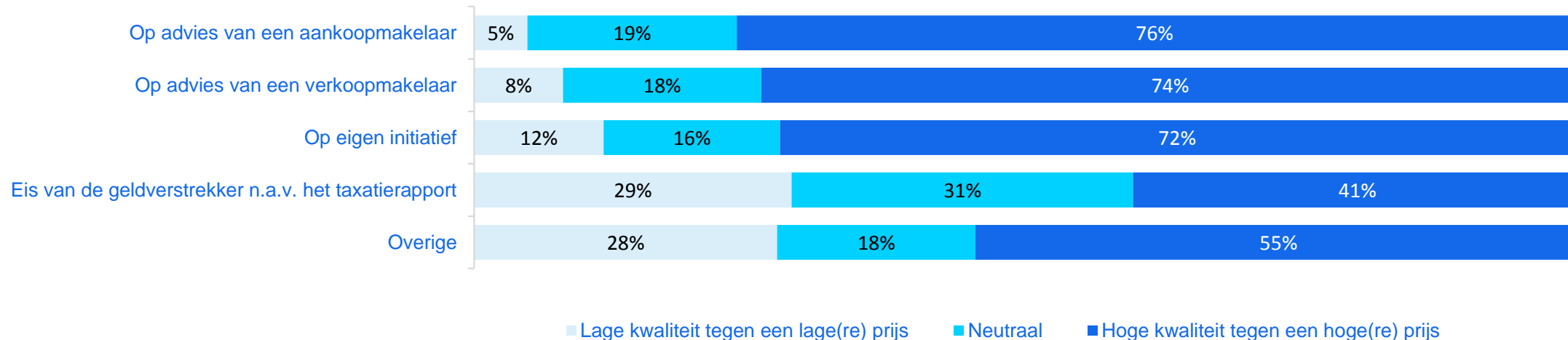
Klanten betalen over het algemeen liever hogere prijs voor hogere kwaliteit van de keuring

Wanneer klanten op advies van de aankoopmakelaar en de verkoopmakelaar een bouwkundige keuring inplannen, dan is de verwachting van keurders dat deze klanten de voorkeur hebben voor een keuring van hoge kwaliteit tegen een hoge(re) prijs. Hetzelfde geldt voor klanten die dit op eigen initiatief doen. Deze groep klanten is waarschijnlijk goed op de hoogte van het belang van een bouwkundige keuring van hoge kwaliteit, en de kostenbesparing die het op de lange termijn kan opleveren. Klanten die door de geldverstrekker worden doorverwezen zijn zich hier misschien minder van bewust; de inschatting is dat zij vaker kiezen voor een bouwkundige keuring van lage(re) kwaliteit tegen een lage(re) prijs.

Bedrijven die jaarlijks minder dan 50 keuringen doen zijn minder uitgesproken in hun inschatting over klanten (kiezer vaker de neutrale antwoordcategorie). Hetzelfde geldt voor bedrijven die relatief minder omzet uit keuringen halen en voor niet-aangesloten leden.

Is uw inschatting dat uw klanten liever hoge kwaliteit tegen een hoge(re) prijs ontvangen of een lagere prijs betalen voor lage(re) kwaliteit?

(basis: allen, n=70)



Hoofdstuk 5 – Perceptie t.a.v. de markt

Bouwkundig keurders hebben met name behoefte aan onafhankelijk keurmerk

Om de kwaliteit binnen de branche te borgen is een onafhankelijk keurmerk volgens zes op de tien keurders een uitkomst. Een onafhankelijk keurmerk geniet nipt de voorkeur boven een combinatie van een norm en een keurmerk. De keurder ten gunste van een gestandaardiseerd rapport of een externe norm / standaard is minder vertegenwoordigd, maar ziet zich gesteund door een kleine groep gelijkgezinden. Opvallenderwijs ziet een kwart de noodzaak niet van een externe norm of onafhankelijk keurmerk.

Om de kwaliteit binnen de branche te borgen kan een externe norm of onafhankelijk keurmerk helpen. Heeft u behoefte aan:

(basis: allen, n=70)



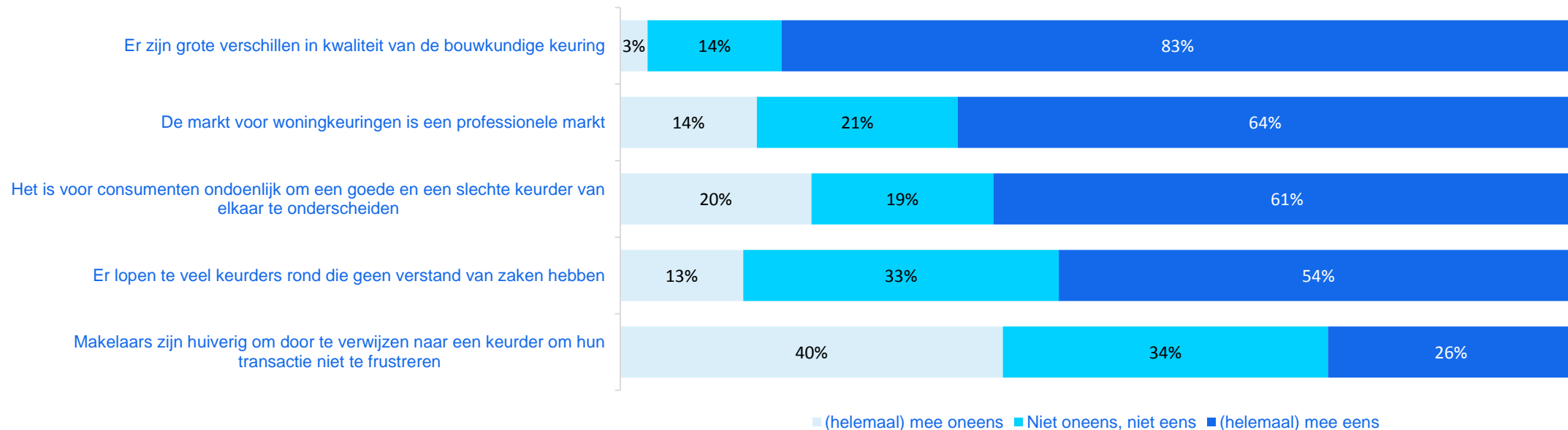
Keurders zijn het er vooral over eens dat er grote verschillen zijn in de kwaliteit van de bouwkundige keuring

De helft vindt dan ook dat er te veel keurders rondlopen die geen verstand van zaken hebben. Mogelijk doelen sommigen hier op taxateurs, die na een meerdaagse cursus al bouwkundige keuringen mogen doen. Dit zal de consument echter niet direct opvallen, denkt bijna twee derde van de keurders. Dat niet elke keurder dezelfde relatie onderhoudt met makelaars blijkt uit het feit dat vier op de tien keurders niet vinden dat makelaars huiverig zijn om door te verwijzen naar een keurder uit angst om hun transactie niet te frustreren, tegenover een kwart die dit wel vinden.

Keurders zien de markt over het algemeen als een professionele markt maar zien ook grote verschillen in kwaliteit van de keuringen waarbij er te veel keurders rondlopen die geen verstand van zaken hebben.

In hoeverre bent u het (on)eens met de volgende stellingen?

(basis: allen, n=70)



Onderzoeksverantwoording

Steekproef en verantwoording

Het onderzoek is uitgevoerd via een online kwalitatieve vragenlijst. Bedrijven die bouwkundige keuringen uitvoeren (bekend zijn bij Vastgoedpro) zijn via de mail benaderd om mee te doen aan het onderzoek. Er zijn twee herinneringen gestuurd aan diegenen die nog niet mee hadden gedaan. Tot slot heeft er nog telefonisch veldwerk plaatsgevonden.

Daarnaast heeft Vastgoedpro via haar eigen communicatiekanalen bekendheid gegeven aan het onderzoek onder de gewenste doelgroep.

- Totaal aantal bedrijven gemaïld: 300 bedrijven
- Totaal aantal respondenten: 70 deelnemers (responspercentage van 23%, één respondent per bedrijf)
- Veldwerkperiode: 8 maart t/m 11 april
- Gemiddelde invulduur: 14 minuten

Over Totta / Bluefield

Totta Research BV is onderdeel van Blue Field Agency en is aangesloten bij de brancheorganisatie MarktOnderzoekAssociatie in Nederlands verband en bij ESOMAR in Europees verband en volgt de gedragscodes van deze organisaties. Deze organisaties hanteren strakke voorwaarden rondom de rechten van de respondent, het waarborgen van de anonimiteit van de respondent en de beroepsmatige verantwoordelijkheid van de onderzoeker.

Totta is lid van de Research Keurmerk Groep: een groep van marktonderzoekbureaus die zich conformeren en onderwerpen aan strenge kwaliteitseisen voor het marktonderzoek en zich daarop ook laten auditen door onafhankelijke auditors.

Ook houdt Totta zich aan alle regels die de Nederlandse wetgeving stelt, welke voornamelijk tot uiting komen in de regels van de Autoriteit Persoonsgegevens. Hiermee wordt gegarandeerd dat zeer vertrouwelijk met persoonsgegevens omgegaan wordt.

De werkzaamheden van Totta Research worden uitgevoerd conform ISO 20252. Deze processen en richtlijnen hebben betrekking op bijvoorbeeld het opslaan en bewerken van bestanden en de overdraagbaarheid van projecten.

Daarnaast zijn we ook ISO 27001 gecertificeerd. Deze ISO-norm is gericht op informatiebeveiliging.



AUTORITEIT
PERSOONSGEGEVENS

