



De houten woning: de consument over wonen in houtbouw

Lenteakkoord 2.0
Mei 2023

 **Lente
Akkoord 2.0**
Circular Industrieel Bouwen



AMVEST



syntrus | ochmea
real estate & finance

 **bpd**
bouwfonds gebiedsontwikkeling

Inhoudsopgave

Voorwoord	03
1. Inleiding	04
1.2 Opzet en leeswijzer	05
2. De perceptie van de consument	06
2.1 Inleiding	06
2.2 Internationale onderzoeken naar de beleving van de consument	07
2.3 De belangstelling voor houtbouw onder woningzoekenden	08
2.4 De ervaringen van huurders met houtbouw	11
2.5 De visie op houtbouw vanuit de aanbieders	12
3. Reflectie op de uitkomsten: interview met houtbouwexpert Pablo van der Lugt	13
4. Bronnen	15
5. Rapportage Enquête	16
Colofon	47

Voorwoord

Houtbouw is in Nederland aan een opmars bezig. Terwijl de eerste voorbeelden van moderne houtbouw gerealiseerd of in aanbouw zijn, zitten er talloze projecten in de pijplijn. Het lijkt erop dat we aan de vooravond staan van een hausse in houtbouw. De noodzaak en behoefte om te bouwen met een flink lagere milieu-impact is daarvan de primaire oorzaak. Willen we nationale en Europese duurzaamheidsdoelen halen, dan kunnen we niet om hout heen. Voor een land waarin bouwen met beton en baksteen van oudsher de standaard is, mogen we met recht spreken van een revolutie. Tegelijkertijd staan we voor een enorme woningbouwopgave. Honderdduizend woningen per jaar moeten er in Nederland bijgebouwd worden. Om die bouwproductie te halen, moet er veel veranderen in ons land, waaronder de opschaling van industrieel bouwen. Veel fabrieken die hierop inspelen, werken in meer of mindere mate met hout.

Kortom: ons woonlandschap staat op het punt om drastisch te veranderen. Of toch niet? Want bouwers en aanbieders kunnen nog zo graag willen, uiteindelijk bepaalt de consument hoe hij wil wonen. Om vraag en aanbod op elkaar aan te laten sluiten, is diepgaand inzicht in de woonwensen en perceptie van de consument ten aanzien van houten woningbouw, van cruciaal belang. Daarom heeft het Lente-akkoord samen met een groep voorlopers op het gebied van duurzaam bouwen en woningbouw – AM, BPD, Amvest, Dura Vermeer en Syntrus Achmea – het initiatief genomen voor een groot marktonderzoek. Maar liefst 1100 respondenten vulden een zorgvuldig samengestelde enquête in waarin ze werden bevraagd op hun wensen, twijfels, voorwaarden en gevoelens ten aanzien van houten woningbouw. De resultaten van dit onderzoek, aangevuld met aanvullend literatuuronderzoek en een aantal interviews met bewoners van houten woningen en aanbieders van houten woonproducten, treft u aan in deze white paper.

De algemene conclusie is dat er zeker belangstelling is bij de consument voor het wonen in een houten woning. Tegelijkertijd zijn er ook nog veel vragen en onzekerheden. Goede kennisoverdracht is daarmee één van de belangrijke aandachtspunten voor de komende tijd. Er is veel behoefte aan voorbeelden en concrete ervaringen, zodat houtbouw ‘beleefbaar’ wordt voor mensen, en als gelijkwaardig wordt ervaren ten opzichte van traditionele materialen. Met deze en de andere uitkomsten en aanbevelingen uit het onderzoek gaan de partners van Lenteakkoord 2.0 de komende tijd verder aan de slag!

Sander Woertman
Programmaleider Lente-akkoord namens de programmapartners NEPROM, IVBN, Aedes, WoningbouwersNL, Bouwend Nederland in samenwerking met ministerie van BZK.



1. Inleiding

Om houtbouw succesvol in de Nederlandse woningbouwmarkt te laten landen, is nader inzicht in de wensen en perceptie van de woonconsument ten aanzien van houtbouw onmisbaar. Alleen zo kan er een volwassen markt voor het product ontstaan. Het Lente-akkoord heeft daarom 1.091 verhuisgeneigde consumenten bevroegd op hun huidige beeld van houtbouw, en wensen ten aanzien van een mogelijke nieuwbouwwoning in hout. Naast een duidelijk beeld van het mogelijke marktaandeel van houten woningbouw, is ook inzicht verkregen hoe dit marktaandeel vergroot kan worden. Daarnaast laat het onderzoek zien welke esthetische wensen woonconsumenten hebben ten aanzien van een houten woning, en welke prestaties meerwaarde zouden kunnen bieden ten opzichte van traditionele woonoplossingen. Maar het onderzoek laat ook zien welke vooroordelen ten aanzien van houtbouw er nog leven onder consumenten en hoe deze geadresseerd kunnen worden.

1. Inleiding

1.2 Opzet en leeswijzer

Om een goed beeld te krijgen van hoe de woonconsument aankijkt tegen houten woningbouw heeft het Lente-akkoord samen met een groep voorlopers op het gebied van duurzaam bouwen en woningbouw de volgende initiatieven ondernomen:

- Er is een overzicht gemaakt van internationale literatuur en onderzoeken over ervaringen met houtbouw, bijeengebracht door de groepsleden en samengevat door Peter Kuindersma van Ingenii Bouwinnovatie;
- Samen met onderzoeksbureau CHOICE insights + strategy is een enquête opgesteld die is uitgezet onder een representatieve groep van verhuiscandidate consumenten;
- Amvest-Stagiair Abel Govers hield een enquête onder huurders van houten woningen, aangevuld met interviews;
- De groepsleden hebben vijf aanbieders van houten woonconcepten geïnterviewd.

De uitkomsten van bovenstaande acties zijn verwerkt in deze whitepaper. Hierin staat de enquête van CHOICE insights + strategy centraal. De gedetailleerde resultaten van de enquête zijn in het laatste deel van deze publicatie integraal opgenomen. Daarnaast is Pablo van der Lugt, houtbouwspecialist aan het AMS Institute en de TU Delft geïnterviewd. Hij geeft zijn reactie op de uitkomsten en projecteert deze op de ontwikkeling van de houtbouwopgave.



2. De perceptie van de consument

2.1 Inleiding

In dit deel van het white paper vatten we de uitkomsten van verschillende onderzoeken samen. In de internationale vakwereld bestaat al de nodige kennis over het bouwen met hout en wat de bewoners daarvan vinden. Een korte samenvatting daarvan is te vinden in paragraaf 2.2. Dit vullen we aan met nieuw onderzoek dat op initiatief van Lenteakkoord 2.0 de afgelopen tijd in Nederland heeft plaatsgevonden. De resultaten van de enquête onder bijna 1100 verhuigeneigde consumenten zijn samengevat in paragraaf 2.3. De samenvattingen van interviews met huurders van houtbouwwoningen en aanbieders van houtbouwwoningen zijn te vinden in paragrafen 2.4 en 2.5.

2. De perceptie van de consument

2.2 Internationale onderzoeken naar de beleving van de consument

Bouwen met hout is in andere landen al (veel) langer gebruikelijk. Logischerwijs zijn de ervaringen vanuit de eindgebruiker hier al eerder onderzocht. Daarbij is onder meer in werkomgevingen en zorggebouwen de invloed van hout als bouw materiaal geanalyseerd. Algemene conclusie is dat er een positief effect is van hout, zowel op de gezondheid als het welbevinden. De aanwezigheid van hout werkt onder meer stressen bloeddrukverlagend. Hout werkt kalmerend, bevordert het herstel en vermindert de perceptie van pijn.

In kantoren neemt bovendien de productiviteit van medewerkers aantoonbaar toe. Niet alleen het visuele aspect is hierbij van belang, houtbouw zorgt ook voor een betere lucht- en vochtcirculatie. Medewerkers voelen zich gelukkiger in een omgeving waarin met hout is gewerkt en kunnen zich beter concentreren als hout in het zicht is toegepast.

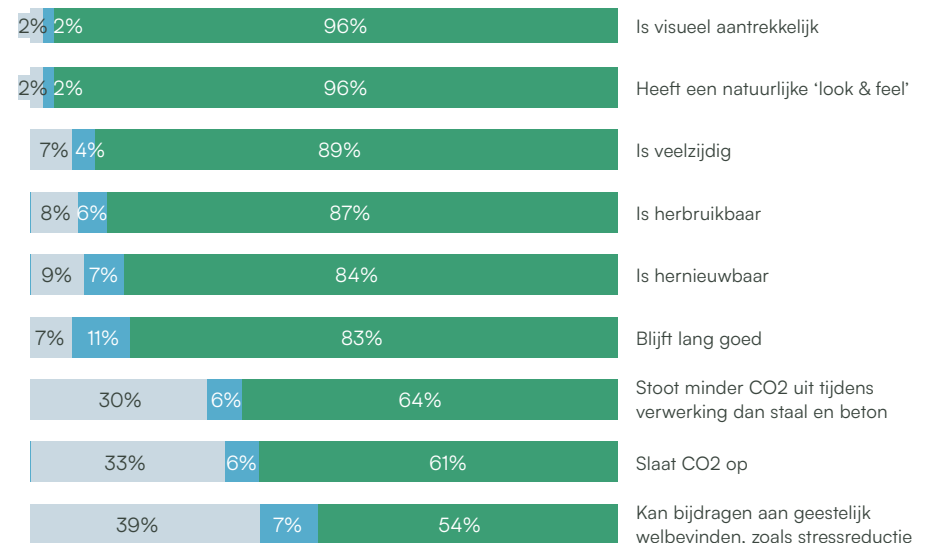
Op het gebied van houten woningbouw zijn in het buitenland verschillende onderzoeken uitgevoerd. Geconcludeerd wordt dat een veelheid van variabelen van invloed is op de perceptie van bewoners. Aan de positieve kant staan onder meer zintuiglijke ervaringen en de associaties van houtbouw met gezondheid en natuur. Tegelijkertijd hebben consumenten ook vragen, bijvoorbeeld over de duurzaamheid van het product (vergaat het niet op termijn?) en de brandveiligheid.

Ook in Nederland neemt het onderzoek naar het wonen in een houten woning toe. Uit een onderzoek van woningcorporatie Fien Wonen onder haar huurders (2020) blijkt bijvoorbeeld dat veel bewoners hechten aan een duurzame woning en de toepassing van duurzame materialen (hout, hennep) zeker waarderen. Marjet Rutten vroeg 500 consumenten naar hun visie op biobased woningen en daaruit blijkt een positieve houding ten aanzien van de gezondheidseffecten van deze nieuwe manier van bouwen. De hogere kosten van biobased producten kunnen daarbij wel een drempel vormen.

Ontwikkelaar Synchron liet in 2022 een onderzoek uitvoeren onder woningzoekenden en daaruit bleek dat voor ruim 91 procent duurzaamheid een rol speelt bij de aankoop van hun nieuwbouwwoning. Bijna 50 procent was bereid extra te investeren in houtbouw. In het hogere segment was zelfs 25 procent van de respondenten bereid hier € 30.000 of meer voor uit te geven. Een gemengd beeld derhalve bij de mate waarin de woonconsument extra geld over heeft voor een duurzame c.q. in hout gebouwde woning.

Afbeeldingen 01 en 02: In 2014 werden 1003 Australiërs ondervraagd over hun ideeën en houding ten aanzien van hout en de manier waarop ze het materiaal terugzien in hun directe gebouwde omgeving. Ze konden onder andere aangeven in hoeverre ze het eens waren met 9 stellingen over hout. Daarnaast werd gevraagd naar de perceptie van verschillende bouwmaterialen.

Afbeelding 01
9 stellingen over hout



● Eens ● Oneens ● Weet het niet

2. De perceptie van de consument

Afbeelding 02: Hoeveelheid participanten die een bepaalde karakteristiek vond passen bij een specifieke materiaalsoort.

Materiaal	Perceptie					
	Natuurlijke uitstraling	Warme uitstraling	Visueel aantrekkelijk	Aanraakbaar	Millieu-vriendelijk	Betaalbaar
Hout	93%	61%	88%	87%	68%	31%
Baksteen	61%	62%	58%	30%	47%	30%
Beton	25%	23%	24%	20%	27%	35%
Staal	20%	16%	36%	36%	28%	20%
Aluminium	17%	15%	33%	34%	30%	36%
Kunststof	14%	18%	24%	36%	14%	71%

2.3 De belangstelling voor houtbouw onder woningzoekenden

Met deze inzichten in het achterhoofd heeft NEPROM een enquête onder verhuisgeneigde woonconsumenten laten uitvoeren om de belangstelling voor een houten nieuwbouwwoning in kaart te brengen. In januari 2023 is deze enquête middels een vragenlijst uitgevoerd. Maar liefst 1.091 verhuisgeneigde woonconsumenten hebben de vragen beantwoord. Bij het uitzetten van de enquête is zorgvuldig te werk gegaan om te zorgen dat een representatieve, onbevooroordeelde doorsnede van de bevolking reageert.



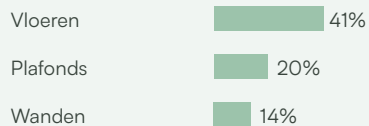
Afbeelding 03: Drivers onder geïnteresseerden bij nieuwe houten woningen.

Verhuisgeneigde woonconsumenten blijken over het algemeen (62 procent) nog niet bekend met houten woningen. De helft van de ondervraagden staat neutraal tegenover deze bouwwijze, 31 procent is positief gestemd en 21 procent oordeelt negatief. De associaties met houtbouw zijn gevarieerd; bij de voordelen worden duurzaamheid (44%), een natuurlijke uitstraling (41%) en een korte bouwperiode genoemd (36%). Bij de nadelen scoren brandgevaar (37%), veel onderhoud (36%) en een kortere levensduur het hoogst. 35 procent van de ondervraagden overweegt bij een volgende verhuizing waarschijnlijk te gaan wonen in een houten nieuwbouwwoning. Een kleine kanttekening bij dit percentage is, dat ruim de helft van de respondenten aangeeft dat de overweging om te kiezen voor hout deels wordt beïnvloed door het woningtekort.

2. De perceptie van de consument

De geïnteresseerden hebben een lichte voorkeur voor massiefhoutbouw en zien in de woning hout graag in het zicht bij de vloeren. Over de zichtbaarheid van hout bij de wanden en plafonds zijn de meningen verdeeld. Aan de buitenzijde mag hout zichtbaar zijn, vindt 45 procent. Voor een houten nieuwwoning wil 16 procent van de kopers en 12 procent van de huurders best meer betalen.

Hout overal in zicht



Afbeelding 04: Voorkeur voor zichtbaarheid van hout in het interieur.

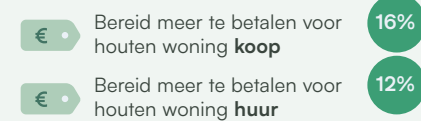
Afbeelding 05: Negatieve associaties bij nieuwbouw houten woningen.

Belemmeringen nieuwbouw houten woning

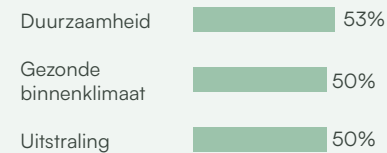


Onder de doelgroepen die een houten woning bij een volgende verhuizing afwijzen of hierover twijfelen, spelen negatieve associaties een belangrijke rol. Een deel van de enquête is gebruikt om deze groep te informeren over de feiten rond "houtbouwmythes". Het argument dat houten woningen geen prettig binnenklimaat zouden hebben en te koud zouden zijn, wordt bijvoorbeeld beantwoord door de verzekering dat de eigenschappen van hout juist zorgen voor een gelijkmatige luchtvochtigheid in huis. In combinatie met de uitstekende isolerende eigenschappen van hout ontstaat een gelijkmatiger en dus prettiger binnenklimaat. Geconfronteerd met de feiten rond veronderstelde nadelen, blijkt alsnog een kwart van hen geïnteresseerd in een houten woning (15% van het totaal aantal ondervraagden).

Bereidheid meer betalen voor houten woning



Redenen bereid meer te betalen



Afbeelding 06: Bereidheid van geïnteresseerden om meer te betalen voor een houten woning.

Communicatiebehoefte



Afbeelding 07: Communicatiebehoefte geïnteresseerden omtrent houtbouw.

Een eventuele lagere huur- of koopprijs kan de interesse van de afwijzers en twijfelaars verder vergroten. 31% geeft in de enquête al snel aan dat de prijs van invloed kan zijn op de overweging. Nadat de twijfelaars en afwijzers zijn geïnformeerd over de feiten rond veronderstelde nadelen, geeft 45% van de afwijzers en twijfelaars aan dat ze houten nieuwbouw zouden overwegen als dit goedkoper is dan een traditionele woning. Het prijsinstrument heeft hiermee een sterkere invloed op de totale groep consumenten die een houten nieuwbouwwoning (waarschijnlijk) zou overwegen dan de 'tegenargumenten' (28% vs. 15% stijging).

Gevraagd naar de communicatiebehoefte wordt duidelijk dat consumenten veel behoefte hebben aan informatie over de prijzen van houten nieuwbouwwoningen. Daarnaast willen veel respondenten meer weten over de beleving van het wonen in een houten woning: wat zijn de ervaringen van huidige houtbouwbezoekers en waar kunnen voorbeeldwoningen worden bezocht en ervaren? Door deze kennis actief ter beschikking te stellen, kan de marktpotentie van houtbouw verder worden vergroot. Daarnaast is het — aldus de onderzoekers — zinvol om de vooroordelen over het wonen in een houten huis te ontcrachten.



Geschat marktpotentieel voor houten nieuwbouwwoningen

Overzicht van de mogelijke marktpotentie houten nieuwbouwwoningen

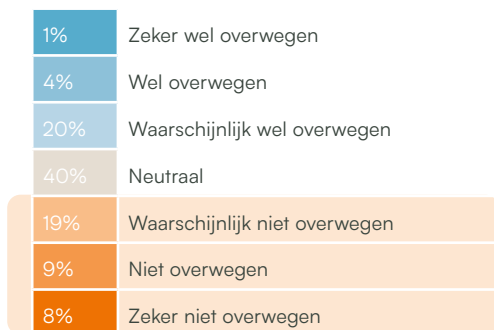
1. **Overweging nieuwbouw houten woning** / Basis: allen (n=1.091)



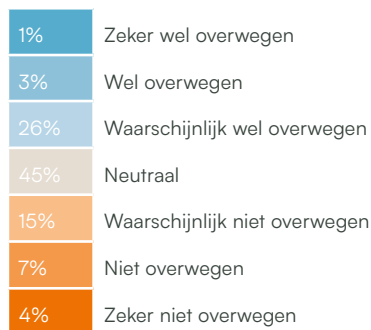
2. **Beïnvloeding op overweging** door krappe woningmarkt / Basis: overweegt nieuwbouw houten woning (n=220)¹



3. Overwegen **na tegenargumenten** voor houten woning / Basis: afwijzers en twijfelaar excl. voorkeur bestaande woning (n=646)



4. Overweging **indien houten woning goedkoper dan traditionele woning** / Basis: afwijzers en twijfelaars excl. overwegen na horen tegenargumenten (n=557)



Toelichting overweging 1

7% van de ondervraagden met een verhuisintentie, zegt zeker wel een houten nieuwbouwwoning te overwegen als volgende woning, 10% zegt het te overwegen en 18% geeft aan het waarschijnlijk wel te overwegen. Het geschatte marktpotentieel voor een houten nieuwbouwwoning komt hiermee uit op 35%.

Toelichting overweging 2

Bij het geschatte marktpotentieel van 35% dient wel rekening te worden gehouden dat de overweging waarschijnlijk tot zeker wel te verhuizen naar een houten nieuwbouwwoning, deels wordt beïnvloed door de krapte op de woningmarkt.

Toelichting overweging 3 & 4

Onder de subgroepen 'twijfelaars' en 'afwijzers' kan de interesse in een houten nieuwbouwwoning op twee manieren toenemen. Ten eerste kan dit door het geven van tegenargumenten (in de vorm van feitelijke informatie) op onder consumenten gepercipieerde nadelen van houten woningen. De marktpotentie kan dan max. 15% toenemen (o.b.v. totale netto steekproef²). Verder leiden lagere prijzen voor houten woningen ten opzichte van 'traditioneel' gebouwde woningen ook tot een grotere interesse; de marktpotentie kan dan nog eens met max. 15% toenemen (o.b.v. totale netto steekproef²).

1. De vraag over de beïnvloeding van de krappe woningmarkt op de overweging is later toegevoegd aan de vragenlijst, waardoor niet alle respondenten die overwegen deze vraag hebben ingevuld.

2. Totale netto steekproef: verhuisgeneide consument 18+, n=1.091.



2. De perceptie van de consument

2.4 De ervaringen van huurders met houtbouw

Inmiddels wordt op diverse plekken in Nederland al in nieuwe houten woningen gewoond. Bij een kleine twintig huurders, verdeeld over vijf nieuwbouwprojecten, zijn enquêtes uitgevoerd. Het gaat in alle gevallen om bewoners van een appartement. In veruit de meeste gevallen speelde houtbouw geen doorslaggevende rol in de keuze voor de woning; de meeste bewoners zochten vooral een woning en zijn vooral tevreden dat zij deze hebben kunnen bemachtigen. De duurzame voordelen van de woning hebben nauwelijks meegewogen in de woningkeuze.

“Ik had vooraf geen verwachtingen over wonen in een houten woning. Maar nu zou ik er zeker meer huur voor willen betalen. Ik vind de natuurlijke uitstraling erg prettig.”

Bewoner van een sociale huurwoning

In de huurwoningen zijn de deuren, wanden en plafonds zichtbaar met hout uitgevoerd. De meeste bewoners ervaren geen invloed van het hout op hun gezondheid. Men is wel positief over het energieverbruik in vergelijking met de vorige woning. Dat geldt ook voor de kwaliteit van het binnenklimaat. Negatieve ervaringen hebben onder meer betrekking op de afwerking en het niet mogen schilderen/behangen van het hout. Ook geluid speelt een rol: hout leeft en kan zeker in de periode na oplevering voor geluiden in de woning zorgen.

De uitstraling van het houten appartementengebouw valt bij de huurders in de smaak: hout heeft een prettige, natuurlijke en warme uitstraling. Een derde van de ondervraagden waardeert de woonbeleving hoger dan in een ‘traditioneel’ gebouwde woning. Voorafgaand aan de verhuizing hadden de huurders geen verwachtingen

over het wonen in een houten appartement. Nu zij inmiddels meer dan een jaar in de nieuwe woning wonen, is 36 procent bereid meer te betalen voor houtbouw; 27 procent voelt daar niet voor. Bijna tweederde van de ondervraagden vindt dat houtbouw meer moet worden gestimuleerd. 86 procent geeft aan andere mensen positief te zullen adviseren over het wonen in houtbouw.



2. De perceptie van de consument

2.5 De visie op houtbouw vanuit de aanbieders

In het najaar van 2022 hebben interviews plaatsgevonden met vier aanbieders van houten nieuwbouwwoningen: Finch, BAM, Dura Vermeer, VDM en TBI. Een veelvoud aan onderwerpen kwam daarbij aan bod, van de kenmerken van de eigen bouwproducten tot en met de reacties erop vanuit de markt.

Waar de ene bouwer zich vooral concentreert op de B2B-markt (zoals Finch dat veel voor woningcorporaties bouwt) zijn er ook partijen die direct aan de woonconsument 'leveren'. Een voorbeeld is Dura Vermeer dat inmiddels de eerste projecten heeft opgeleverd en daarmee ook de eerste feedback van bewoners krijgt. Over het algemeen zijn de bewoners zeer tevreden over het wonen in een houten woning. Het geluid is inderdaad een aandachtspunt. Lovend is men veelal over de kwaliteit van het binnenklimaat.

Opvallend is de brede range aan woningtypen en prijscategorieën die worden aangeboden. Woningtypen variëren van relatief eenvoudige starterswoningen in de sociale huur tot en met koopwoningen. De gebruikte bouwmethode is in de meeste gevallen CLT, waarbij met name het houten casco in het zicht blijft (balken, kolommen, liggers). Ook plafonds en delen van de gevel worden wel in hout uitgevoerd. Ook LVL (gelamineerd fineerhout) wordt veel toegepast. Hiermee kunnen compleet gestandaardiseerde woningmodules fabrieksmatig worden vervaardigd. De mate van flexibiliteit van de verschillende concepten varieert. Bij een concept als HOUTbaar loft van TBI krijgt de klant in principe een leeg volume van 250 m³, dat naar believen door de consument met vloeren en wanden ingevuld kan worden.

Een rode draad in alle interviews met de aanbieders, is de terminologie die door hen wordt gebruikt om de houten woningen mee in de markt te zetten. Centrale begrippen daarin zijn gezondheid, comfort en energiezuinigheid. Ook duurzaamheid en aanpasbaarheid worden genoemd.

Om consumenten te laten ervaren hoe dat aanvoelt, heeft BAM een eigen Home Experience Centre ontwikkeld waar geïnteresseerden kunnen kennismaken met de woningen en diverse opties.

Ook wordt er werk van gemaakt om de ervaringen van bewoners op te halen; zo werkt TBI Woonlab met een 'dashboard' waarmee feedback over de woning kan worden teruggegeven en gedeeld met andere bewoners.

Bij de ontwikkeling en realisatie lopen de bouwers tegen uiteenlopende problemen aan. Het is bijvoorbeeld nog uitdagend om een scherpe kostprijs te realiseren; houten woningen zijn nog niet goedkoper dan traditioneel gebouwde woningen.

De verwachting is wel, dat opschaling van de productie, het fabrieksmatig produceren en prijsstijgingen van milieubelastende materialen ervoor kunnen zorgen dat houtbouw op z'n minst concurrerend wordt ten opzichte van woningbouw met traditionele materialen.

“Naast de flexibiliteit van het interieur waren kopers enthousiast over het integrale duurzaamheidsconcept”

Aanbieder van houten koopwoningen in de vrije koopsector



3.

Reflectie op de uitkomsten: interview met Pablo van der Lugt

Hoe moeten de uitkomsten van het consumentenonderzoek worden geïnterpreteerd? Die vraag legden we voor aan TU Delft-onderzoeker en houtbouw-specialist Pablo van der Lugt. Hij volgt al geruime tijd de ontwikkelingen rond houtbouw op de voet, in binnen- en buitenland. Zijn eigen rol daarbij is die van ‘kwartiermaker’, zo zegt hij zelf. Oftewel het versnellen van de adoptie van deze duurzame manier van bouwen.

Lenteakkoord 2.0 heeft het initiatief genomen om de vraag naar houten woningen inzichtelijk te maken. Wat vind je daarvan?

‘Tot dit onderzoek beschikten we alleen over wat kleinere onderzoeken, dit initiatief zorgt voor een flinke verbreding en verdieping. We denken van alles over wat de consument wil maar is dat ook zo? Met deze grotere steekproef en de gerichte vraagstelling ontstaan er interessante nieuwe inzichten en daarmee een indruk over wat de perceptie is bij de eindgebruiker. Allerlei partijen zoals woningcorporaties, projectontwikkelaars en bouwers kunnen daar hun voordeel mee doen.’

Hoe passen de resultaten in de internationale context van houtbouw?

‘Aanvankelijk lagen andere landen flink voor op het gebied van houtbouw. In Scandinavië bijvoorbeeld, waar zich veel bos bevindt. Maar ook een land als Oostenrijk heeft op dit gebied veel meer ervaring. Maar als ik nu zie hoe snel de ontwikkelingen in Nederland gaan, dan zijn we onze achterstand snel aan het inhalen. Op het gebied van industrieel geproduceerde houten woningen hebben we zelfs de koppositie in handen. Kijk naar de grote fabrieken die momenteel daarvoor worden geopend.’

Zijn er bijzondere zaken die opvallen in de uitkomsten?

‘Dat de respondenten houtbouw associëren met sneller bouwen, vind ik opvallend. Verder is de gerichtheid op de woningprijs heel duidelijk. Dat slechts 12 tot 16 procent eventueel meer wil betalen voor een houten woning is aan de lage kant. Het maakt duidelijk dat de beheersing van de kostenkant heel belangrijk is. Wellicht dat er door de aanstaande schaalvergroting tot lagere prijzen gekomen kan worden.’



3. Reflectie op de uitkomsten: interview met Pablo van der Lugt

Wat is je indruk van het potentiële marktaandeel dat uit de enquête naar voren komt?

‘De potentie is groot maar naar mijn smaak had de belangstelling nog wel wat groter mogen zijn. Zelfs wanneer in het gesprek met de woningzoekenden hun vooroordelen weg worden genomen, stijgt de belangstelling tot 50 procent — ik had zelf op meer gehoopt, op een grotere spong voorwaarts. De argumenten “contra” gaan namelijk echt gewoon niet op — hoe hardnekkig bepaalde vooroordelen ook zijn. En daarbij kan er met houtbouw aantoonbaar een forse milieuwinst worden geboekt.’

Wat moet er gebeuren om nog meer mensen over de streep te trekken?

‘Het belang van een goede communicatie wordt met dit onderzoek onomstotelijk vastgesteld. We moeten alle potentiële eindgebruikers — consumenten, maar ook bijvoorbeeld corporaties en beleggers — laten ervaren wat wonen in hout betekent. Met demonstraties, experience centres, voorbeeldprojecten, modelwoningen, websites, documentaires — ga zo maar door. Maak een serie over houten woningen en zend die uit via Netflix. Stel mooie houten huizen — zoals bijvoorbeeld op IJburg — open voor publiek. Dat doen we ook op de Open Huizen Dag voor duurzame woningen, bij houten woningen is dat ook prima mogelijk. We zien dat eindgebruikers niet up to date zijn met de state of the art vanuit de aanbodkant. De laatste tijd is er veel vooruitgang geboekt: laat dat zien. Projecten als Haut in Amsterdam maken bijvoorbeeld duidelijk dat we ook in gestapelde bouw veel meer kunnen doen.’

Waarom is het zo belangrijk om de ervaring van het wonen in een houten woning te delen?

‘Omdat er toch nog veel onbekendheid bestaat. Ik maak het zelf mee in de praktijk wanneer ik bijvoorbeeld als lid van een jury in een project kom met houten woningen. Ik merk dan dat mijn collega juryleden soms aanvankelijk heel sceptisch zijn totdat ze de woning echt betreden. Dan zijn ze in mum van tijd om. Daarom mijn aanbeveling: zet zoveel mogelijk woningen open voor bezoek. Dan wordt het mensen ook duidelijk dat bijvoorbeeld lang niet alles in een woning zichtbaar uit hout hoeft te bestaan. Partijen als NEPROM en Aedes kunnen hier een stimulerende rol in vervullen. En waarom zoek je bijvoorbeeld niet de samenwerking met een partij als IKEA op. Veel mensen komen daar langs, plaats een aantal verschillende houten woningen en laat mensen op die manier — heel laagdrempelig — kennis maken met houtbouw.’

“Met deze grotere steekproef en de gerichte vraagstelling ontstaan er interessante nieuwe inzichten en daarmee een indruk over wat de perceptie is bij de eindgebruiker. Allerlei partijen zoals woningcorporaties, projectontwikkelaars en bouwers kunnen daar hun voordeel mee doen.”



Bronnen

1. Health Benefits from Wood Interior in a Hospital Room, 2010 / 2014, Anders Q. Nyrud, Kristian Bysheim, Norwegian Institute of Wood Technology, Oslo, Norway, Tina Bringslimark, Norwegian University of Life Sciences Ås, Norway. [Link](#)
2. Wood in the human environment : restorative properties of wood in the built indoor environment, 2010, Fell D. [Link](#)
3. A review of structural, thermo-physical, acoustical, and environmental properties of wooden materials for building applications, 2016, F. Asdrubali, B. Ferracuti, L. Lombardi, C. Guattari, L. Evangelistia, G. Grazieschi. [Link](#)
4. Is interior wood use psychologically beneficial? A review of psychological responses toward wood, 2010, Nyrud and Bringslimark. [Link](#)
5. Appearance wood products and psychological well-being, 2006, Rice et al. [Link](#)
6. Influence of wood wall panels on physiological and psychological responses, 2005, Sakuragawa et al. [Link](#)
7. Physiological effects in humans induced by the visual stimulation of room interiors with different wood quantities, 2002, 2007, Tsunetsugu et al. [Link](#)
8. Houtbouw een gezonde belegging, 2021, Syntrus Achmea Real Estate & Finance. [Link](#)
9. Workplaces: Wellness + Wood = Productivity, Pollinate februari 2018, 2018, Pollinate.
10. Artikel Fien wonen: Fien Wonen: 'Huurders waarderen duurzaam', 2020, Fien wonen. [Link](#)
11. Houtbouw Amsterdam: Verkenning naar bouwen met hout in de gebiedsontwikkeling, 2021, TU Delft, Prins, Erjen; van Roeden, Sam; van der Lugt, P.
12. Charlotta Harju. (2021). The perceived quality of wooden building materials— A systematic literature review and future research agenda. [Link](#)
13. Noora Viholainen, Eliisa Kyllikilähti, Minna Autio, Anne Toppinen. (2020). A home made of wood: Consumer experiences of wooden building materials. [Link](#)
14. Planet Ark. (2016). Wood, An update of the Wood — Housing, Health, Humanity Report, Nature Inspired Design. [Link](#)
15. Josef Lenocho, Petra Hlaváčková. (2015). Socio-economic Characteristics of Dissatisfied Users of Wood-based Houses in the Czech Republic. [Link](#)
16. Katja Lähtinen. (2021). Consumer housing values and prejudices against living in wooden homes in the Nordic region. [Link](#)
17. Tugba Andac Guzel. (2020). Prejudices against living in wooden homes in the Nordic region. [Link](#)
18. Siet J. Sijtsmaa, Marleen C. Onwezema, Machiel J. Reindersma, Hans Dagevosa, Asta Partanenc, Marieke Meeusena. (2015/2016). Consumer perception of bio-based products — An exploratory study in 5 European countries. [Link](#)
19. Eliisa Kyllikilähti, Sami Berghä Il, Minna Autio, Jonne Nurminen, Ritva Toivonen, Katja Lähtinen, Heini Vihemäki, Florencia Franzini, Anne Toppinen. (2020). A consumer-driven bioeconomy in housing? Combining consumption style with students' perceptions of the use of wood in multi-storey buildings. [Link](#)
20. Tobias Schauerte. (2010). Consumer Perceptions on Wooden Multistory Houses: Segmenting International Markets. [Link](#)
21. Andreas Manuel & Rainer Leonhart & Olof Broman & Gero Becker. (2015). Consumers' perceptions and preference profiles for wood surfaces tested with pairwise comparison in Germany. [Link](#)
22. ING. (2022). Houtbouw: duurzamer, lichter en ideaal voor industrialisatie bouwproces. [Link](#)

5.

Rapportage

Enquête



Opzet & uitvoering

Centrale vraag, doelstellingen en uitvoering

Centrale vraag

Op welke wijze kunnen houten woningen beter gepositioneerd worden in de markt en welke drivers zijn nodig om een brede groep woonconsumenten te overtuigen dat houten nieuwbouwwoningen gelijkwaardig of beter zijn dan traditioneel gebouwde woningen?



Doelstellingen

- Het vaststellen van de voorkeur voor houtbouw onder de woonconsument en de woonvoorkeuren ten aanzien van houten woningen en woningen in het algemeen in termen van type, huur/koop en prijsklasse
- Inzicht geven in de perceptie van de doelgroep als het gaat om wonen in een houten woning
- Inzichtelijk maken aan welke eisen een houten woning moet voldoen, waarom en wat zijn de voor- en nadelen
- Inzicht geven in de voorwaarden/wensen om tegenstanders en/of twijfelaars over te halen om (toch) de keuze te maken voor een houten woning



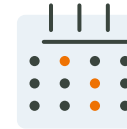
Populatie & steekproef

- A-selecte steekproef n=1.904 Nederlanders van 18+
- Voor het onderzoek zijn personen die geen verhuisintentie hebben niet meegenomen in de netto steekproef.
- Netto steekproef: n=1.091 Nederlanders 18+ met verhuisintentie (zie bijlage P46)



Weging

Resultaten zijn representatief voor de gehele Nederlandse bevolking naar geslacht, leeftijd en opleidingsniveau op basis van de Gouden Standaard (MOA, CBS).



Datacollectieperiode

11 januari 2023 — 30 januari 2023 middels online survey (CAWI) via een respondentenpanel.



Leeswijzer

Resultaten die significant hoger zijn binnen groepen worden **dikgedrukt** en onderstreept weergegeven in de grafieken.

In deze rapportage is een verdieping gemaakt op verschillende groepen. In de bijlage is een volledig overzicht terug te vinden over de samenstelling van deze groepen.

Resultaten segmenten





Profielschets geïnteresseerden houten nieuwbouwwoning (1)

Doelgroep geïnteresseerden zeer breed; oververtegenwoordiging 65-plussers, huishoudens zonder kinderen en hoger opgeleiden

Definitie

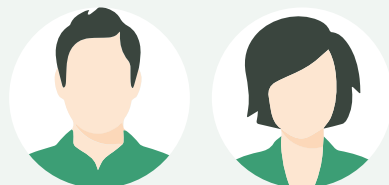
Geïnteresseerden nieuwbouw houten woning

35% van personen met een verhuisingentent, n=378

Samenstelling

Overweging wonen in nieuwbouw houten woning bij verhuizing: Zeker wel/wel/voorspijnlijk wel overwegen

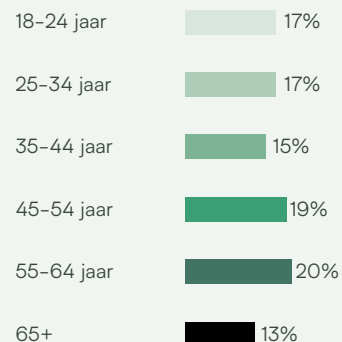
Geslacht



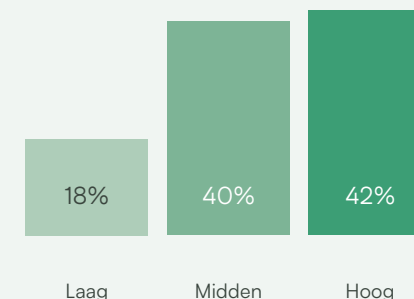
46%

54%

Leeftijd



Opleidingsniveau

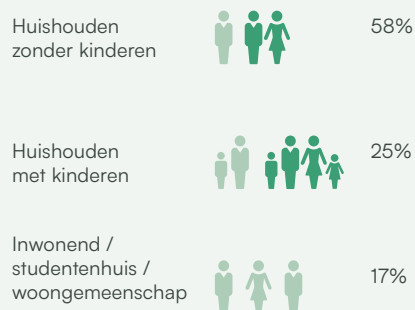


Verhuisingentent



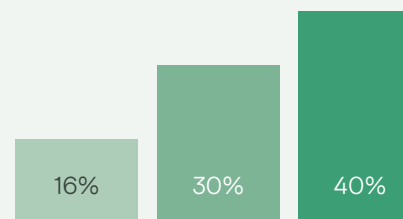
- Binnen twee jaar
- Over twee tot vijf jaar
- Over langer dan 5 jaar of weet (nog) niet

Huishoudsamenstelling

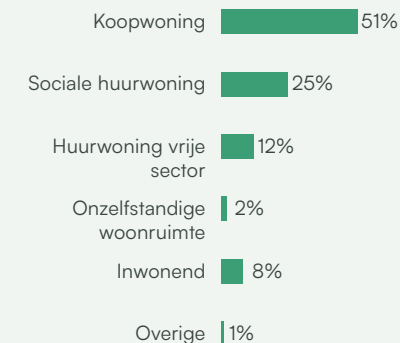


Bruto jaarinkomen

- Beneden modaal (€ 29 500 of minder)
- (Bijna) modaal (€ 29 500 -> € 43 500)
- Boven modaal (€ 43 500 of meer)



Huidige woning

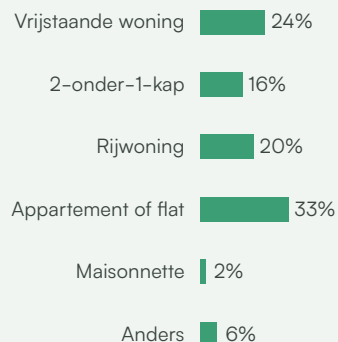




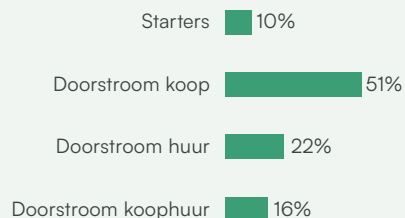
Profielschets geïnteresseerden houten nieuwbouwwoning (2)

Duurzaamheid en snelle oplevering essentieel voor geïnteresseerden, bied informatie over ervaringen van 'houtbewoners'

Toekomstige woning



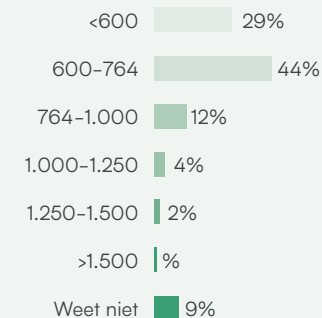
Positie woningmarkt



Prijs koophuis (€)



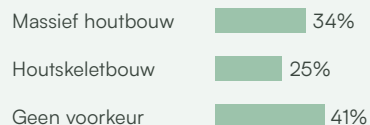
Prijs huurhuis (€)



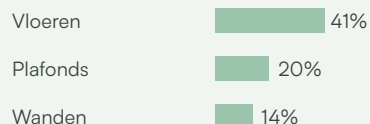
Drivers nieuwbouw houten woning



Houtbouwsysteem



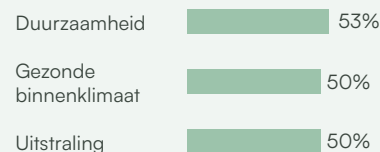
Hout overal in zicht



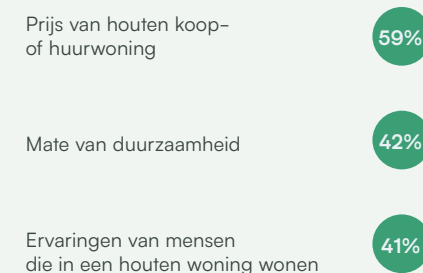
Bereidheid meer betalen voor houten woning



Redenen bereid meer te betalen



Communicatiebehoefte





Profielschets twijelaars houten nieuwbouwwoning (1)

Binnen groep twijelaars oververtegenwoordiging van 25-34-jarigen, huishoudens met kinderen en middelbaar opgeleiden

Definitie

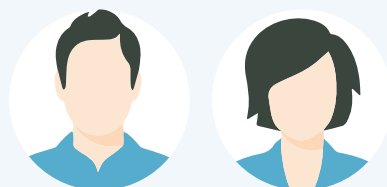
Twijelaars nieuwbouw houten woning

32% van personen met een verhuisingentent, n=353

Samenstelling

Overweging wonen in nieuwbouw houten woning bij verhuizing:
Neutraal

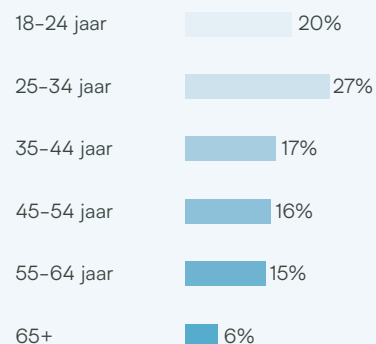
Geslacht



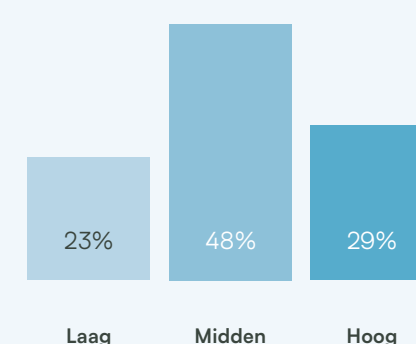
50%

50%

Leeftijd



Opleidingsniveau

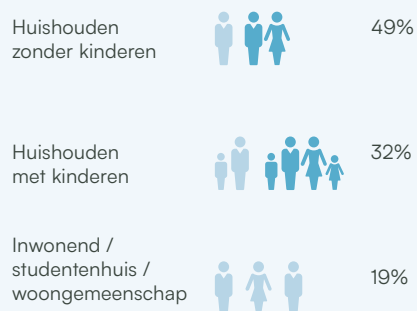


Verhuisingentent



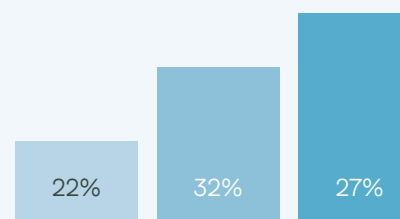
- Binnen twee jaar
- Over twee tot vijf jaar
- Over langer dan 5 jaar of weet (nog) niet

Huishoudsamenstelling

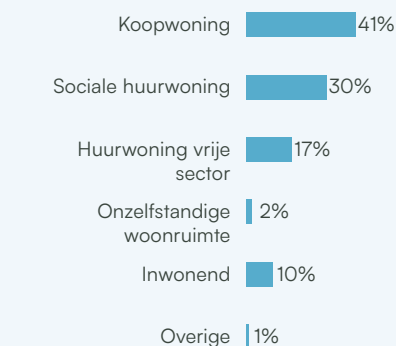


Bruto jaarinkomen

- Beneden modaal (€ 29 500 of minder)
- (Bijna) modaal (€ 29 500 -< € 43 500)
- Boven modaal (€ 43 500 of meer)



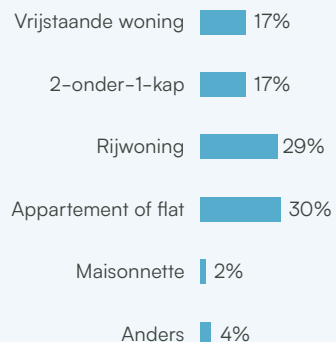
Huidige woning



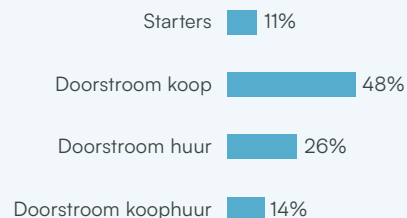
Profielschets twijfelaars houten nieuwbouwwoning (2)

Binnen twijfelaars meeste winst te behalen; speel in op warmte- en geluidsisolatie en mogelijkheden interieur

Toekomstige woning



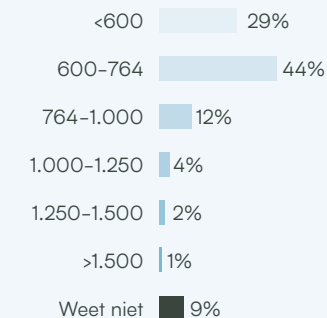
Positie woningmarkt



Prijs koophuis (€)



Prijs huurhuis (€)



Belemmeringen nieuwbouw houten woning



Overtuigende argumenten



Overweging



Communicatiebehoefte





Profielschets afwijzers houten nieuwbouwwoning (1)

Binnen groep afwijzers zijn 25-34-jarigen, huishoudens met kinderen en hogere inkomens oververtegenwoordigd

Definitie

Afwijzers nieuwbouw houten woning

33% van personen met een verhuisintentie, n=359

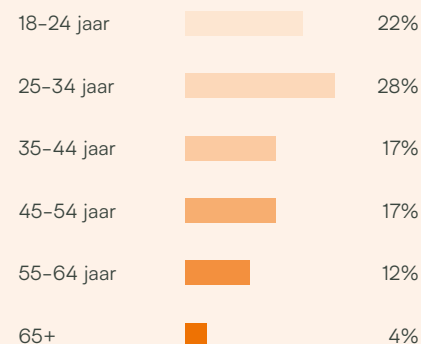
Samenstelling

Overweging wonen in nieuwbouw houten woning bij verhuizing:
Zeker niet/niet/waarschijnlijk niet overwogen

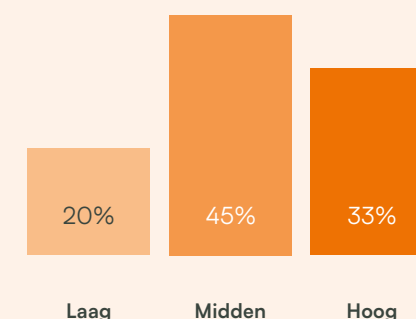
Geslacht



Leeftijd



Opleidingsniveau

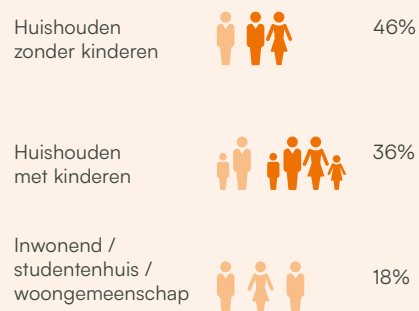


Verhuisintentie

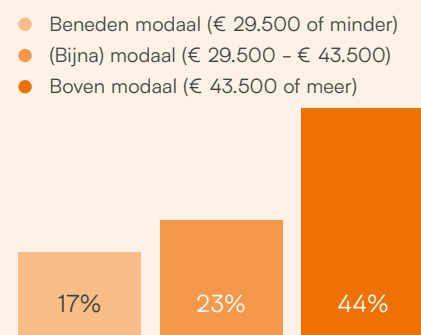


- Binnen twee jaar
- Over twee tot vijf jaar
- Over langer dan 5 jaar of weet (nog) niet

Huishoudsamenstelling



Bruto jaarinkomen



Huidige woning

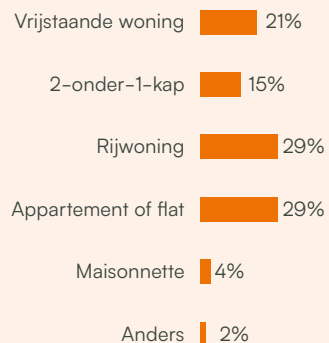




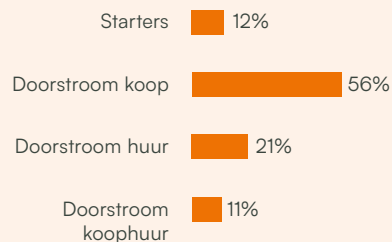
Profielschets afwijzers houten nieuwbouwwoning (2)

Overtuig met goede isolatie, persoonlijke informatie, duurzaamheid en mogelijkheden binnenzijde houten woningen

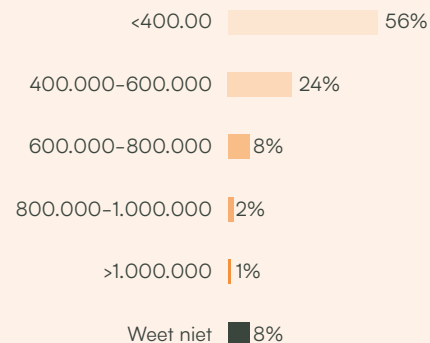
Toekomstige woning



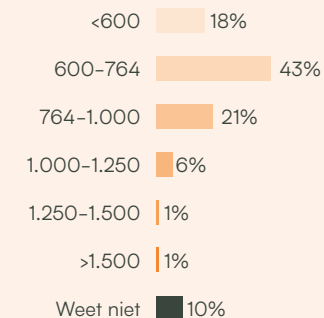
Positie woningmarkt



Prijs koophuis (€)



Prijs huurhuis (€)



Belemmeringen nieuwbouw houten woning



Overtuigende argumenten



Overweging



Communicatiebehoefte



Resultaten

Algemeen

Consumentenonderzoek
waardering houtbouw 2023

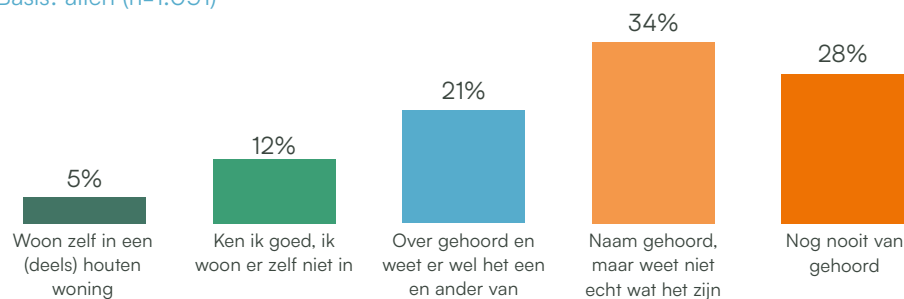
Algemeen kennisniveau,
associaties & attitude



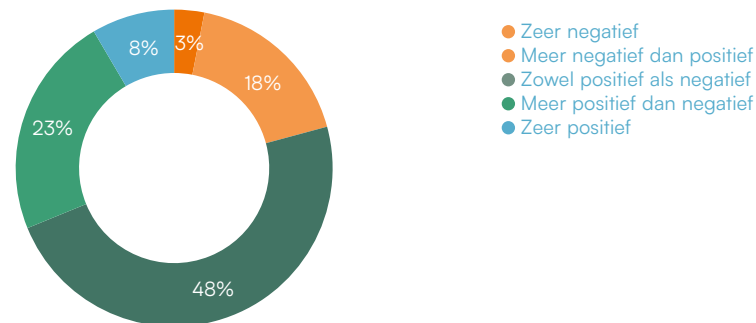
Bijna twee derde niet bekend met nieuwbouw houten woningen

Ongeveer de helft staat zowel positief als negatief tegenover het wonen in een houten woning; bijna een derde is (zeer) positief

Bekendheid nieuwbouw houten woningen
Basis: allen (n=1.091)



Houding algemeen wonen in houten woning
Basis: allen (n=1.091)



Verdieping

- Starters hebben vaker van de naam houten nieuwbouwwoning gehoord, maar weten niet echt wat het is dan doorstromers koop, doorstromers huur en doorstromers koop-huur (resp. 49% vs. 31%, 32% en 35%).
- Doorstromers koop kennen houten nieuwbouwwoningen vaker goed en wat het inhoudt dan starters, doorstromers huur en doorstromers koop-huur (resp. 16% vs. 5%, 7% en 8%).

V7: Nederland staat voor een grote woning- bouwopgave om het woningtekort op te lossen. Het is op dit moment voor veel mensen een uitdaging om een passende woning te vinden. Naast het realiseren van meer woningen dient er ook milieuvriendelijker te worden gebouwd om de CO2-uitstoot te verminderen. Zogenaamde nieuwbouw 'woningen van hout of houten woningen' kunnen hier een oplossing voor bieden. In hoeverre ben je bekend met nieuwbouw houten woningen?

Opn: dit kan dus een houten huurwoning of een houten koopwoning zijn.

Verdieping

- 18-29 jarigen staan vaker meer negatief dan positief tegenover het wonen in een houten woning dan 50-59 en 60-70 jarigen (resp. 24% vs. 13% en 8%).
- 60-70 jarigen staan dan ook wel vaker meer positief dan negatief tegenover het wonen in een houten dan 18-29 en 30-39 jarigen (resp. 32% vs. 17% en 20%).
- Starters en doorstromers koop staan vaker meer negatief dan positief ten opzichte van het wonen in een houten woning dan doorstromers huur en doorstromers koop-huur (resp. 22% en 21% vs. 13% en 11%).

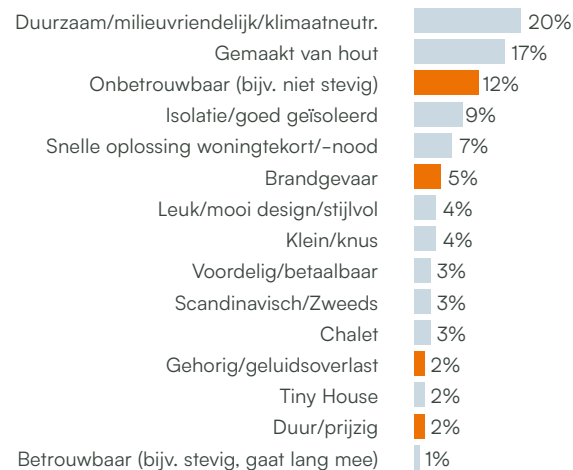
V9: Kan je aangeven in het algemeen of jij positief of negatief staat tegenover het wonen in houten woningen?



Spontane associaties met houten woning zijn duurzaamheid & hout

Nieuwbouw houten woning roept meer positieve associaties op, maar ook negatieve als *onbetrouwbaar* en *brandgevaar*

Spontane associaties nieuwbouw houten woning
Basis: allen (n=1.091)



Verdieping

- 60-70 jarigen associëren nieuwbouw houten woningen vaker met 'Scandinavisch', dan overige groepen (60-70 jaar: 10% vs. gemiddeld overige groepen: 2%).
- Hoger opgeleiden associëren nieuwbouw houten woningen vaker met 'een oplossing voor het woning tekort in Nederland' dan middelbaar opgeleiden en laagopgeleiden (resp. 10% vs. 5% en 4%).

Associaties nieuwbouw houten woning: een bloemlezing

● Duurzaamheid

- "Energie neutraal."
- "Wordt milieuvriendelijk gebouwd, energiezuinig met het nieuwste van het nieuwste, groene omgeving."
- "CO2 neutraal, duurzaam."

● Onbetrouwbaar

- "Weet niet wat ik ervan moet vinden, beton is toch steviger."
- "Zal snel rotten door het weer in Nederland."
- "Is het waterbestendig?"
- "Lijkt me best eng."
- "Lage slechte kwaliteit."

● Isolatie

- "Het lijkt mij niet goed geïsoleerd."
- "Goed geïsoleerd."
- "Koud."
- "Is het goed te isoleren?"
- "Slecht geïsoleerd?"

● Woningtekort

- "Kan sneller gebouwd worden."
- "Staat snel."
- "Snel en goedkoop kunnen bouwen, makkelijker aan te passen"

V8: Wij zijn benieuwd welk beeld jij hebt van een nieuwbouw houten woning, ongeacht hoeveel je er al van weet. Wat is het eerste wat in je opkomt als je denkt aan een nieuwbouw houten woning?



Belangrijkste voordeel van een houten woning is duurzaamheid

Positieve houding tevens door de natuurlijke uitstraling en korte bouwperiode van nieuwbouw houten woningen

Geholpen associaties voordelen houten woning
Basis: **(zeer) positieve houding** t.o.v. houten woningen (n=340)



Verdieping

- Doorstromers huur zien vaker het voordeel in dat houten woningen goedkoper zijn dan dat doorstromers koop dat doen (34% vs. 19%).
- Hoogopgeleiden zien vaker het gezonde binnenklimaat van een houten woning en de duurzaamheid als voordeel dan laagopgeleiden (binnenklimaat: 24% vs. 9% en duurzaamheid 60% vs. 33%).

V10: Jij staat **(zeer) positief** tegenover wonen in een houten woning. Kun je aangeven wat de nadelen/voordelen zijn? Je kunt maximaal 3 antwoorden selecteren en/of kies voor anders, namelijk.



Grootste nadelen van nieuwbouw houten woningen zijn brandgevaar en veel onderhoud

Een kortere levensduur, gehorigheid en slechte isolatie zijn tevens veel genoemde negatieve percepties

Geholpen associaties nadelen houten woning
Basis: (zeer) negatieve/neutrale houding t.o.v.
houten woningen (n=751)



Verdieping

- Voor 50–59 jarigen en 60–70 jarigen staat het vele onderhoud bij een houten woning vaker tegen dan bij 18–29 jarigen en 30–39 jarigen (resp. 56% en 54% vs. 30% en 35%).
- 18–29 jarigen en 30–39 jarigen maken zich vaker zorgen om de slechte isolatie van een houten woning dan 50–59 jarigen en 60–70 jarigen (resp. 27% en 27% vs. 9% en 10%).
- 18–29 jarigen verwachten dat houten woningen vaker geen prettig binnenklimaat hebben dan 30–39 jarigen, 40–49 jarigen en 50–59 jarigen (resp. 21% vs. 11%, 7% en 11%).
- Doorstromers koop maken zich vaker zorgen om het vele onderhoud en de kortere levensduur dan starters en doorstromers huur (onderhoud: resp. 45% vs. 26% en 35%, levensduur: resp. 30% vs. 18% en 17%).
- Starters zien vaker nadeel in de slechte isolatie van een houten woning dan doorstromers koop en doorstromers huur (31% vs. 16% en 19%).
- Starters zien vaker nadeel in het onprettige binnenklimaat dan doorstromers koop, doorstromers huur en doorstromers koop-huur (27% vs. 10%, 13% en 13%).

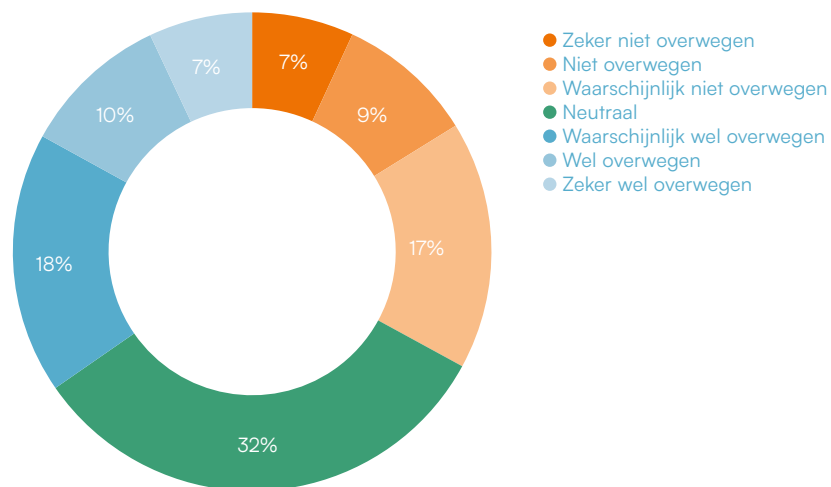
V10: Jij staat (zeer) negatief/neutraal tegenover wonen in een houten woning. Kun je aangeven wat de nadelen/voordelen zijn? Je kunt maximaal 3 antwoorden selecteren en/of kies voor anders, namelijk.



35% overweegt waarschijnlijk tot zeker een houten nieuwbouw woning

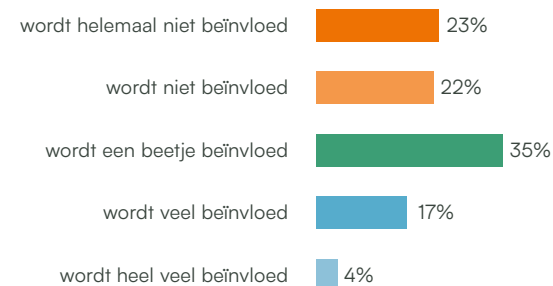
Voor ruim de helft wordt de overweging voor een nieuwbouw houten woning (deels) beïnvloed door het woningtekort

Overweging nieuwbouw houten woning
Basis: allen (n=1.091)



V11: Om je een beeld te geven van houten woningen staat hieronder een korte beschrijving. Houten woningen zijn woningen die in de basis van hout worden gemaakt. De constructie en/of de afwerking van een woning is dan grotendeels van hout. De meeste woningen in Nederland worden gebouwd met staal, beton, cement en steen. Maar bouwers kiezen er vaker voor om woningen helemaal of deels van hout te maken. Een houten woning kan bijvoorbeeld een rijwoning, vrijstaande woning of appartement zijn. Er worden zowel houten huurwoningen als houten koopwoningen gebouwd. **Zou jij zelf overwegen om in een nieuwbouw houten woning te gaan wonen wanneer je verhuist?**

Beïnvloeding op overweging door krappe woningmarkt
Basis: Overweegt nieuwbouw houten woning (n=220*)



* Vraag is op 19 januari 2023 toegevoegd
V11: In Nederland is sprake van een krappe woningmarkt. Voor veel mensen is het lastig een andere huur- of koopwoning te vinden. Wachttijden voor een (sociale) huurwoning zijn vaak lang, het aanbod koopwoningen is laag en koopprijzen zijn vaak hoog. Jij hebt aangegeven een houten woning < Zeker niet overwegen-Zeker wel overwegen > bij een volgende verhuizing. Het is voor te stellen dat jouw positieve overweging voor een houten woning, is ingegeven door de krapte op de woningmarkt. **In hoeverre wordt jouw persoonlijke keuze voor een houten woning beïnvloed door de krappe woningmarkt? Mijn keuze voor een houten woning...**

Resultaten

Algemeen

Consumentenonderzoek
waardering houtbouw 2023

Geïnteresseerden houten
nieuwbouwwoning

Geïnteresseerden:
35%, n= 378



Belangrijkste drivers zijn duurzaamheid/milieu & uitstraling

Sneller bouwproces en aangenaam leefklimaat zijn tevens belangrijke pluspunten houten nieuwbouw woning

Redenen overwegen houten woning
Basis: overweegt nieuwbouw houten woning
(n=378)



Verdieping

- Hoogopgeleiden zien duurzaamheid en milieuverbetering vaker als reden voor het overwegen van een houten woning dan middelbaar opgeleiden (53% vs. 37%).
- Het aangename leefklimaat in de houten woning speelt vaker een rol voor 60-70 jarigen in de overweging dan bij 18-29 jarigen en 30-39 jarigen (resp. 49% vs. 18% en 24%).

V18: Jij zou overwegen om te verhuizen naar een houten woning. Wat zijn voor jou de belangrijkste redenen om te kiezen voor een houten woning bij een volgende verhuizing?
Maximaal 3 antwoorden mogelijk



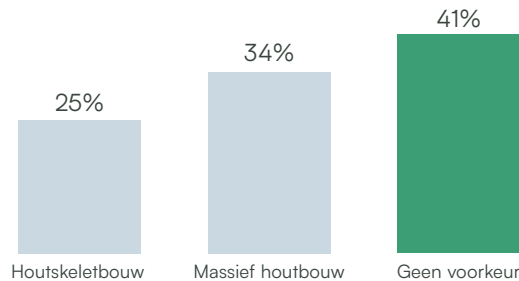
Massief houtbouwsysteem heeft de grootste voorkeur

Ruime meerderheid wenst bij de vloeren hout (grotendeels) in het zicht.

Over de zichtbaarheid van hout aan de wanden en plafonds zijn de meningen meer verdeeld

Voorkeur houtbouwsysteem

Basis: overweegt nieuwbouw houten woning (n=378)

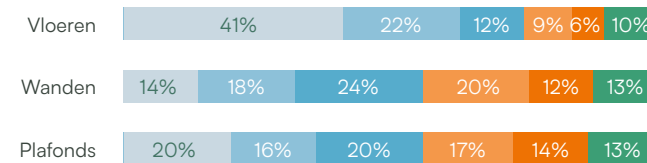


V19: Naar welke houtbouwsysteem gaat je voorkeur uit?

V20: Er zijn verschillende mogelijkheden voor hoeveel hout je aan de binnenkant van een houten woning ziet. Kun jij aangeven welke voorkeur jij hebt voor de hoeveelheid hout in het zicht bij:

Zichtbaarheid hout in woning

Basis: overweegt nieuwbouw houten woning (n=378)



- Overall in het zicht
- Grotendeels niet in het zicht
- Grotendeels in het zicht
- Niet in het zicht
- De helft in het zicht
- Geen voorkeur

Verdieping

- Mannen hebben vaker de voorkeur voor 100% hout in het zicht bij de wanden in een houten woning dan vrouwen (19% vs. 10%).
- 40-49 jarigen en 50-59 jarigen hebben vaker de voorkeur voor 100% hout in het zicht bij de wanden in een houten woning dan 18-29 jarigen (resp. 22% en 21% vs. 6%).



Voorkeur voor gladde afwerking binnenzijde, bewerkt hout geniet voorkeur voor afwerking buitenzijde

De tweede voorkeur gaat uit naar hout 'look & stijl' voor binnenzijde en 'traditionele' baksteen voor de buitenzijde

Voorkeur binnenzijde

Basis: overweegt nieuwbouw houten woning (n=378)



V21: Bij de afwerking van de binnenkant van de houten woning kan gevarieerd worden met hoeveel hout in het zicht is. Het is namelijk een misvatting dat een houten huis van binnen geheel van hout moet zijn. Je kunt aan de binnenzijde kiezen voor elke vorm van afwerking. Je kunt bijvoorbeeld kiezen voor gladde afgewerkte wanden (met gipsplaat of stucwerk). Maar ook steenstrips, verf en tegels zijn mogelijk. Het hout kun je natuurlijk ook verven, beitsen of oliën. Waar gaat jouw voorkeur naar uit? Meerdere antwoorden mogelijk.

V22: Ook bij de afwerking van de buitenkant kan gevarieerd worden met materialen die worden gebruikt. Waar gaat jouw voorkeur naar uit? Meerdere antwoorden mogelijk.

Beïnvloeding op overweging door krappe woningmarkt

Basis: Overweegt nieuwbouw houten woning (n=220*)



Verdieping

- 18-29 jarigen en 30-39 jarigen hebben vaker een voorkeur naar stucwerk aan de buitenzijde dan 40-49, 50-59 en 60-70 jarigen (resp. 24% en 35% vs. 10%, 18% en 6%).
- 50-59 jarigen hebben vaker een voorkeur naar kunststof met houten uitstraling dan 18-29 en 30-39 jarigen (resp. 19% vs. 8% en 6%).

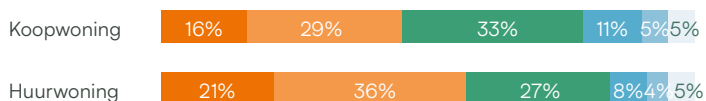


Bereidheid meer te betalen voor een houten woning is gering

Duurzaamheidsaspecten, een gezond binnenklimaat en de uitstraling van een houten woning zijn alle drie van belang als reden om meer te betalen voor een houten nieuwbouwwoning dan voor een traditionele woning

Bereidheid meer betalen koop/huur

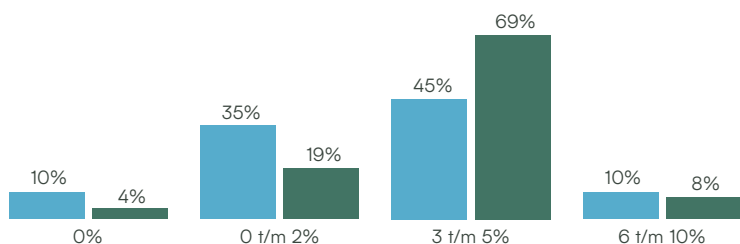
Basis: verhuisintentie naar koop/huurwoning
(n=275/n=178)



- Helemaal oneens
- Meer oneens dan eens
- Neutraal
- Meer eens dan oneens
- Helemaal eens
- Weet ik niet

Bereidheid meer betalen koop/huur

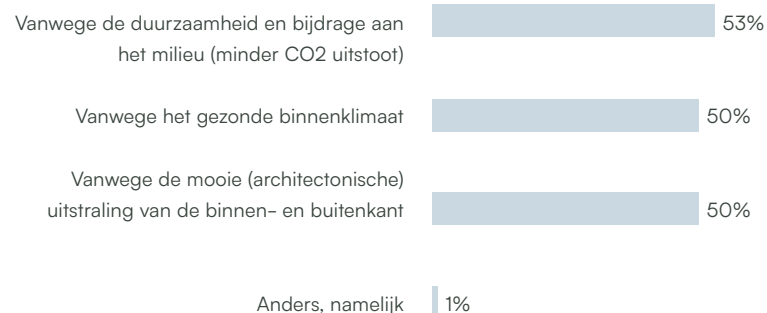
Basis: verhuisintentie naar koop/huurwoning
(n=275/n=178)



- Koopwoning
- Huurwoning

Redenen bereid meer betalen

Basis: bereid meer te betalen koop/huur (n=59)



* Resultaten zijn indicatief vanwege een lage steekproef.

V23: In hoeverre ben je het eens met de volgende stelling? Ik ben bereid een **hogere koopprijs** te betalen voor een houten woning dan voor een traditionele woning (tonen indien V3=1/3). Ik ben bereid een **hogere huurprijs** te betalen voor een houten woning dan voor een traditionele woning? (tonen indien V3=2/3)

V25: En waarom zou jij bereid zijn om meer te betalen voor een houten woning dan voor een traditionele woning?

Resultaten

Algemeen

Consumentenonderzoek
waardering houtbouw 2023

Afwijzers en twijfelaars houten nieuwbouwwoning

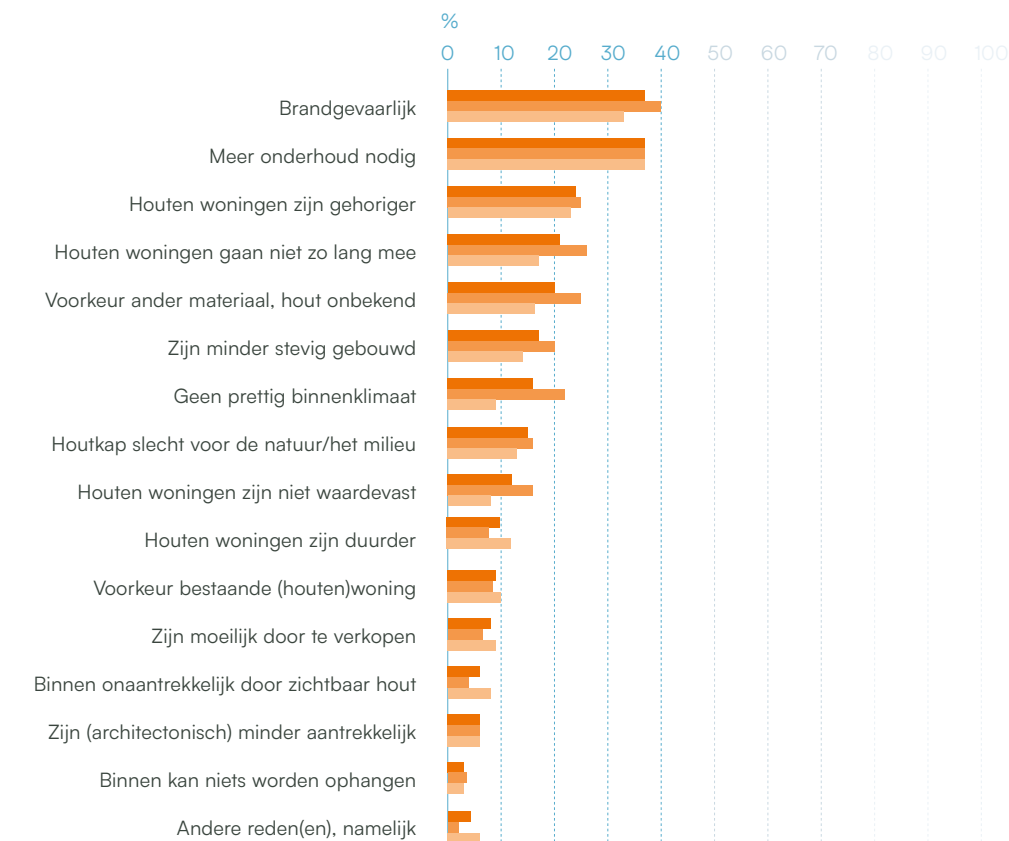
- Totaal: 65%, n=713
- Afwijzers: 33% , n=359
- Twijfelaars: 32%, n=353



Brandgevaar en onderhoud grootste belemmeringen bij houtbouw

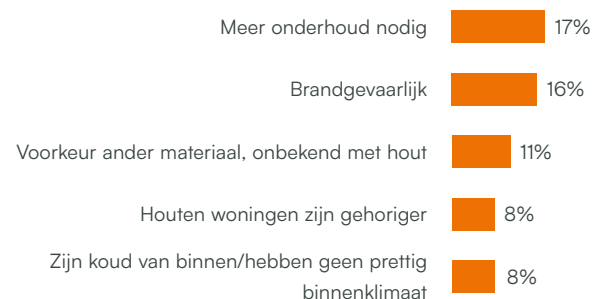
Onderhoud en brandgevaar zijn tevens doorslaggevende belemmeringen om wonen in een houten woning af te wijzen

Belemmeringen niet overwogen
Basis: afwijzers en twijfelaars (n=713)



● Totaal
● Afwijzers
● Twijfelaars

Doorslaggevende belemmering top 5
Basis: afwijzers en twijfelaars excl. alleen belemmering voorkeur bestaande (houten) woning (n=690)



Verdieping

- Afwijzers hebben vaker als doorslaggevende belemmering dat houten woningen geen prettig binnenklimaat hebben dan twijfelaars dat hebben (10% vs. 5%).

V12: Je hebt aangegeven (waarschijnlijk) niet te zullen overwegen om te verhuizen naar een nieuwbouw houten woning. En wat is of zijn voor jou de belangrijkste bezwaren of belemmeringen van een houten woning in vergelijking met een traditionele woning (gebouwd van staal, beton en steen) waarom je (waarschijnlijk) niet overweegt om te verhuizen naar een houten woning? Je kunt meerdere antwoorden selecteren

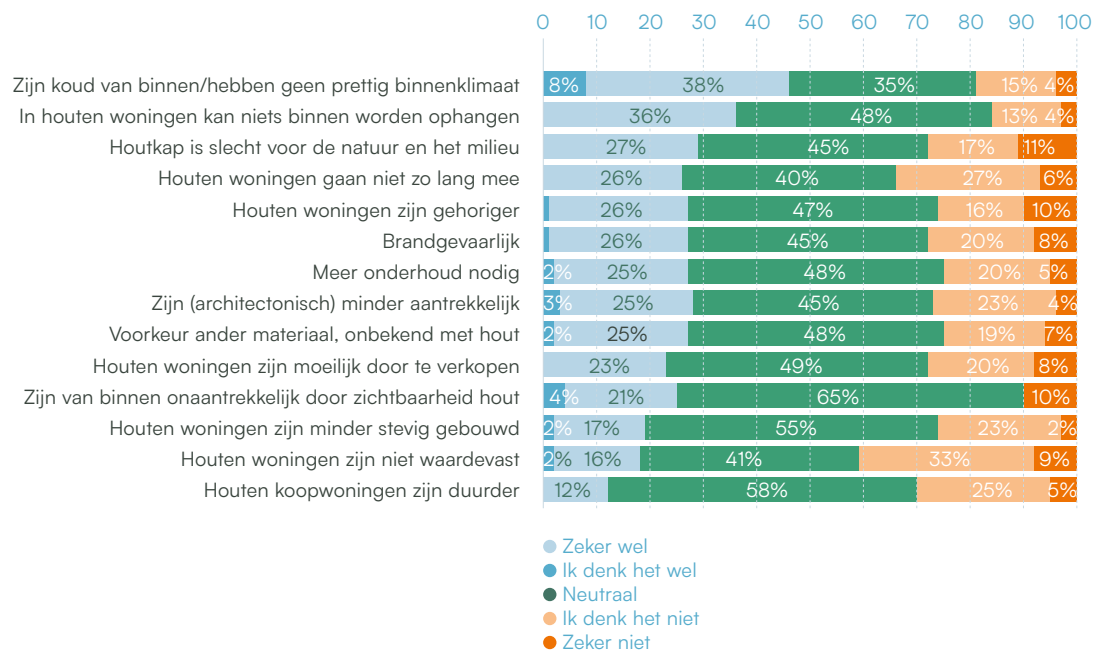
V13: Welk bezwaar of belemmering is voor jou het meest doorslaggevend om niet te kiezen voor een houten woning? Je kunt één antwoord selecteren



Tegenargumenten over binnenklimaat, interieur en duurzaamheid bieden meeste overtuiging

Tegenargumenten over waardevastheid en minder stevig gebouwd overtuigen de afwijzers en twijfelaars het minst

Overweging verhuizen naar houten nieuwbouwwoning na het horen van tegenargumenten
Basis: gekozen belemmeringen van houten nieuwbouwwoning door respondenten excl. voorkeur bestaande (houten) woning



V14: Nu volgen de door jou gekozen bezwaren of belemmeringen van een houten woning in vergelijking met een traditionele woning. Bij ieder nadeel wordt een korte uitleg gegeven waarom een houten woning hier wel aan voldoet. Kan je aangeven na het lezen van de uitleg of je nu toch meer geneigd bent om te verhuizen naar een houten woning?



1. Door de eigenschappen van hout is de luchtvochtigheid in huis de hele dag hetzelfde. Hout isoleert ook vele malen beter dan steen, beton en staal. Daardoor ontstaat een gelijkmatiger temperatuur door het hele huis.



2. Net als in alle andere woningen zijn de houten wanden geschikt om bijvoorbeeld kastjes, schilderijen, tv's aan op te hangen.



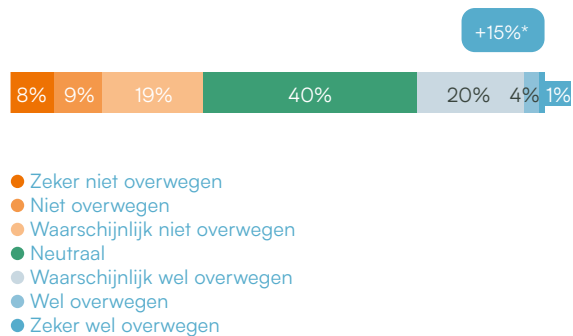
3. Houten woningen zijn juist duurzamer. Zo vangen bomen CO2 af uit de atmosfeer en door herbeplanting van gekapte bomen zal er sprake zijn van 'gesloten cirkel'. Daarnaast veroorzaakt het maken en bewerken van baksteen, cement en staal heel veel CO2-uitstoot, iets wat hout veel minder heeft.



Kwart van de afwijzers/twijfelaars overweegt alsnog een houten woning na tegenargumenten

Ruim een derde wijst een houten woning ook af na het lezen van de tegenargumenten

Overwegen na argumenten voor een houten woning
Basis: afwijzers en twijfelaar excl. voorkeur bestaande woning (n=646)



V15: Na het lezen van alle mogelijke argumenten voor en tegen een houten woning, zou jij dan toch overwegen om bij een volgende verhuizing te kiezen voor een houten woning?

V16: Wat zou voor jou wel een reden kunnen zijn om toch voor een houten woning te kiezen?

*15% is het percentage personen op basis van de netto steekproef (n=1.019).

Redenen wel overwegen houten woning
Basis: geen overweging voor houten woning na argumenten (n=228)



Verdieping

- Doorstromers koop noemen vaker prijs als reden om het wonen in een houten woning wel te overwegen dan doorstromers huur (36% vs. 15%).
- 50-59 jarigen geven vaker aan dat ze niet een houten woning zouden kopen of huren dan 18-29 en 40-49 jarigen (resp. 47% vs. 26% en 20%).

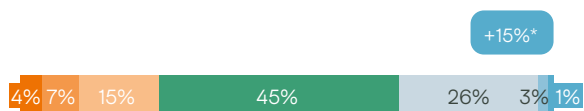


Indien houten woningen goedkoper zijn dan traditionele woningen zou een derde alsnog een houten woning overwegen

Een kwart kiest ook niet voor een houten woning wanneer deze goedkoper is dan een traditioneel gebouwde woning

Overweging indien een houten woning goedkoper is dan een traditionele woning

Basis: afwijzers & twijfelaars excl. personen die een houten woning overwegen na het horen van tegenargumenten (n=557)



- Zeker niet overwegen
- Niet overwegen
- Waarschijnlijk niet overwegen
- Neutraal
- Waarschijnlijk wel overwegen
- Wel overwegen
- Zeker wel overwegen

V17: In hoeverre zou je een houten woning overwegen als een houten woning in de toekomst goedkoper is dan een woning van traditionele materialen?

*15% is het percentage personen op basis van de netto steekproef (n=1.019).

Resultaten Algemeen

Consumentenonderzoek
waardering houtbouw 2023

Communicatiebehoefte

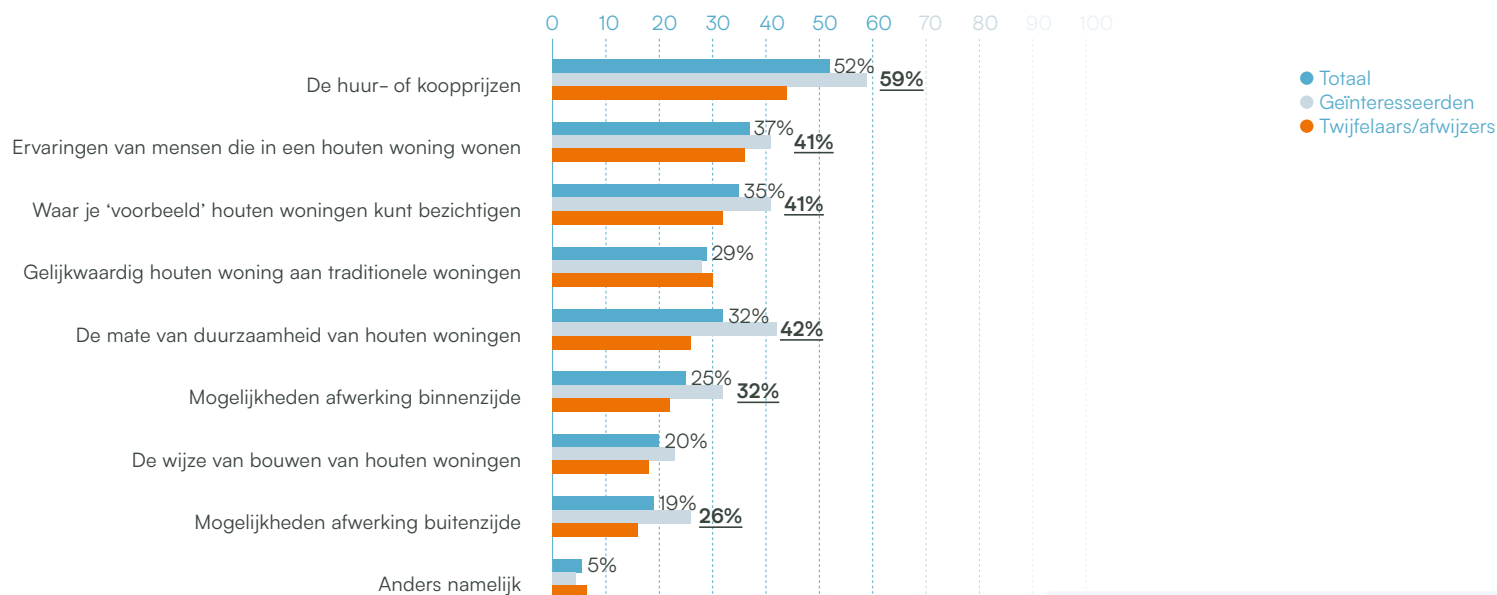


Meeste behoefte aan informatie over prijzen houten woningen

Tevens behoefte aan *de verbeelding* van houten woningen; ervaringen van houtbouwbewoners en voorbeeldwoning(en)

Communicatiebehoefte

Basis: allen (n=1.091)



V26: Waar zou je meer informatie over willen hebben als het gaat om de voor- en nadelen en de mogelijkheden van houten woningen?

Verdieping

- Starters hebben vaker behoefte aan ervaringen van mensen die al in een houten woning wonen dan doorstromers koop en doorstromers huur (resp. 45% vs. 35% en 34%).
- 60-70 jarigen hebben vaker behoefte aan informatie over waar je een houten woning kunt bezichtigen dan 18-29, 30-39 en 40-49 jarigen (resp. 48% vs. 33%, 31% en 29%).
- Hoogopgeleiden hebben vaker behoefte aan informatie over de mate van duurzaamheid van houten woningen dan laag- en middelbaar opgeleiden (resp. 38% vs. 26% en 30%).

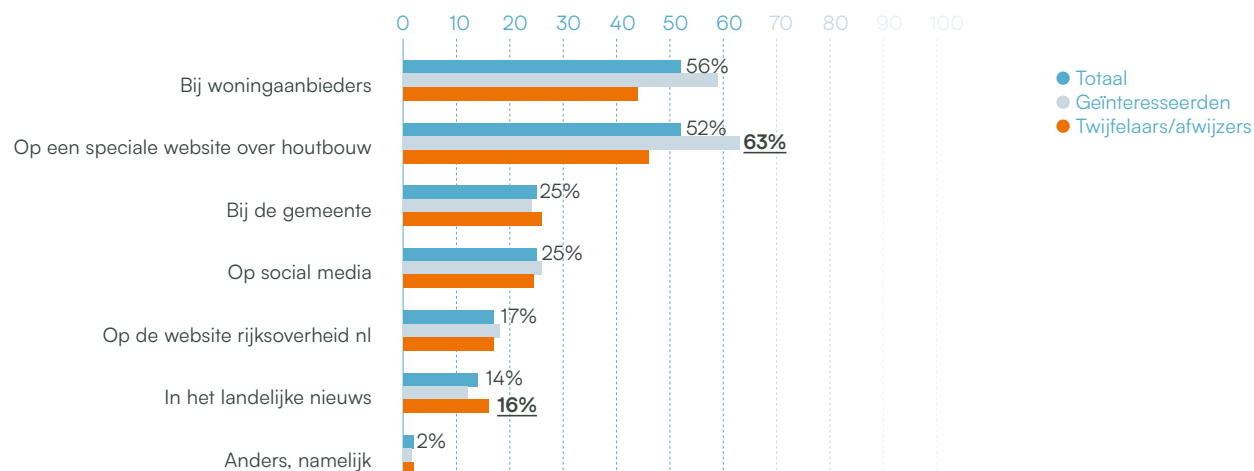


Meer dan de helft verwacht informatie via woningaanbieders

Tevens grote behoefte aan speciale houtbouw themawebsite, vooral onder de geïnteresseerden

Mediakanaal

Basis: allen (n=1.091)



V27: Waar verwacht je informatie te vinden over de mogelijkheden en aanbod van houten woningen?

Verdieping

- 18-29 jarigen verwachten vaker informatie over de mogelijkheden en het aanbod van houten woningen te vinden via sociale media dan 40-49, 50-59 en 60-70 jarigen (resp. 32% vs. 19%, 20% en 18%).
- Hoogopgeleiden verwachten vaker informatie te vinden op een speciale website over houtbouw dan laag- of middelbaar opgeleiden (resp. 60% vs. 48% en 48%).

Bijlage





Algemeen Nederlands publiek

Ongewogen en gewogen verdeling van de steekproef

Kenmerken	Ongewogen		Gewogen	
	n	%	n	%
Geslacht				
Man	904	47,1%	960	50,0%
Vrouw	1015	52,9%	959	50,0%

Kenmerken	Ongewogen		Gewogen	
	n	%	n	%
Leeftijd				
18 t/m 24 jaar	150	7,8%	247	12,9%
25 t/m 34 jaar	272	14,2%	362	18,9%
35 t/m 44 jaar	353	18,4%	334	17,4%
45 t/m 54 jaar	430	22,4%	400	20,8%
55 t/m 64 jaar	478	24,9%	384	20,0%
65+	236	12,3%	192	10,0%

Kenmerken	Ongewogen		Gewogen	
	n	%	n	%
Opleiding				
Laag	512	26,7%	443	23,1%
Midden	811	42,3%	850	44,3%
Hoog	596	31,1%	626	32,6%

Toelichting

- Aan het onderzoek hebben n=1.904 Nederlanders van 18 jaar en ouder deelgenomen, die samen na weging een representatieve afspiegeling vormen van Nederland op de kenmerken geslacht, leeftijd en opleiding.
- Voor de weging fungeerde de Gouden Standaard als herwegingskader.



Doelgroep samenstelling

Ongewogen en gewogen verdeling van de steekproef

Kenmerken	Ongewogen		Gewogen	
	n	%	n	%
V2				
Verhuisintentie				
Ja, binnen 12 maanden				
Ja, over 1-2 jaar	377	36,8%	428	39,3%
Ja, over 2-3 jaar				
Ja, over 3-5 jaar	267	26,0%	299	27,4%
Ja, over langer dan 5 jaar 35 t/m 44 jaar				
Weet (nog) niet	381	37,2%	364	33,3%
Totaal netto steekproef	1.025	100%	1.091	100%
Totaal screenout (geen verhuisintentie)	879	46,2%	813	42,7%

V2: Heb je plannen of een wens om te verhuizen?

V1: In wat voor een woning woon je nu?

V3: Wil je verhuizen naar een koop- of huurwoning?

Kenmerken	Ongewogen		Gewogen	
	n	%	n	%
V1 & V3				
Positie woningmarkt				
Starters	83	8,1%	123	11,2%
Doorstromers koop	538	52,5%	566	51,9%
Doorstromers huur	250	24,4%	252	23,1%

Toelichting

- De doelgroep starters is opgebouwd uit V1: 'onzelfstandige woonruimte' en 'inwonend bij ouders' en V3: 'zelfstandige koop- of huurwoning'.
- De doelgroep doorstromers koop is opgebouwd uit V1: 'laat zelfstandige woonruimte achter' en V3: 'zelfstandige koopwoning'.
- De groep doorstromers huur is opgebouwd uit V1: 'laat zelfstandige woonruimte achter' en V3: 'zelfstandige huurwoning'.
- De doelgroep doorstromers koop-huur is opgebouwd uit V1: 'laat zelfstandige woonruimte achter' en V3: 'zelfstandige koop- of huurwoning'.

