

Der Verbraucher ist gefragt

bau-o-meter eine Online-Befragung zum Thema Eigenheimbau unter 13.000 Bauinteressenten wurde in Leipzig der interessierten Fachöffentlichkeit vorgestellt

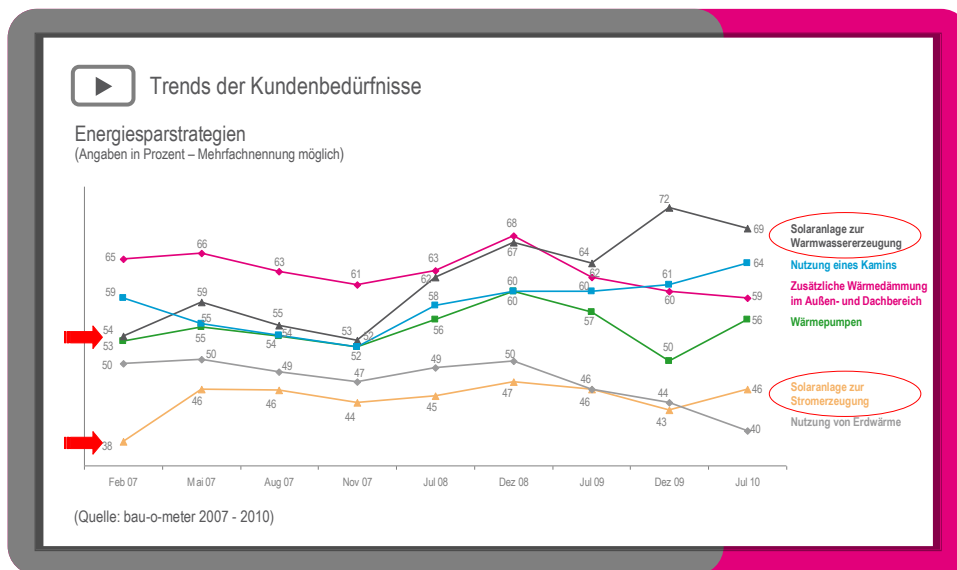
Qualität und Einzigartigkeit der Produkte entscheiden heute auch in der Fertighausbaubranche über den Markterfolg. Dabei die Bedürfnisse der Bauherren zu treffen, ihre Erwartungen zu erfüllen und die staatlichen Vorgaben für den Eigenheimbau umzusetzen, verlangt von den Fertighausanbietern ständige Innovationsbereitschaft.

Das „bau-o-meter“ ist eine von aproxima Gesellschaft für Markt und Sozialforschung Weimar und von Town & Country initiierte Befragung potenzieller Interessenten am Eigenheimbau. Seit 2007 wird es als permanente Online-Befragung auf bisher fünf Online-Plattformen (www.hausausstellung.de, www.immonet.de, www.immowelt.de, www.immoscout24.de, www.aktion-pro-eigenheim.de) der Branche durchgeführt. Mittlerweile haben sich an der Befragung mehr als 13.000 potenzielle Bauherren beteiligt. Jährlich sind das durchschnittlich 4.300 Teilnehmer berichtete Dr. Henry Kreikenbom Geschäftsführer von aproxima.

Erfolgreiche Innovationen entstehen am ehesten in der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Darüber waren sich die Vertreter aus der Fertighausbaubranche, den Banken und der Branchenverbände auf der Präsentationsveranstaltung des „bau-o-meter“ am 19.10.2010 in Leipzig einig. Das Interesse am Eigenheimbau steigt seit Herbst 2009 bei 30- bis 64-jährigen deutlich an (siehe Grafik). Die eigene Immobilie als Altersvorsorge und Steinerne Sparanlage gewinnt an Bedeutung. Mischfinanzierungen aus Bankkapital, Förderprogrammen, Eigenkapital und Bausparverträgen dominieren die Finanzierungskonzepte.

Das bau-o-meter bietet somit die Möglichkeit aktuelle Kundenwünsche und Trendentwicklungen aufzuzeigen und den Experten der Hausbaubranche zur Verfügung zu stellen. Damit können Innovationen in diesem Bereich schneller vorangetrieben, bauliche und energetische Qualitätsstandards besser durchgesetzt und auch die Finanzierungskonzepte für die Bauinteressenten seriös und sicher gestaltet werden, sagte Sebastian Reif Leiter Marketing bei Town & Country.

Der Bauinteressent von heute interessiert sich sehr stark für Solartechnologien zur Warmwasser- und zur Energieversorgung. Gerade im energetischen Bereich verbinden die Bauinteressenten sehr vielfältige Erwartungen mit innovativen Technologien, wenn es um die Verbesserung ihrer Wohn- und Lebensqualität im eigenen Heim geht. Unter anderem geht es ihnen dabei um eine kostensparende Energieversorgung, von politischen und Weltmarkteinflüssen unabhängige Energiequellen, um die Unabhängigkeit von großen Energiekonzernen und um umweltschonende Energienutzung. Um diese Erwartungen zu erfüllen, sind also auch in Zukunft Innovationen am Bau, im Handwerk und in der staatlichen Förderpolitik erforderlich, so das Ergebnis der Diskussion.



[Das Wesentliche im Blick – Seite 21]

Über aproxima | Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung

Die Stärken der aproxima | Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung liegen in der Einstellungs-, Evaluations- und Wirkungsforschung. Aufbauend auf einer hohen Methodenkompetenz pflegt aproxima ein multimethodisches Herangehen an ihre Aufträge und verbindet quantitative und qualitative Forschungsmethoden. aproxima verfügt über Kompetenzen bei der Durchführung deutschlandweiter wie auch internationaler Projekte auf den Gebieten der Bevölkerungsbefragung und der Privatkundenbefragung (B2C) im Dienstleistungssektor sowie der Geschäftskundenbefragung (B2B). Weitere Informationen unter: www.aproxima.de