

# Nieuwe liften, een ROI van 350%

**Opdrachtgever:** Woonbron

**Jaar:** 2012

**Doel:** investeringsrisico van woonverbeteringen in kaart brengen

**Aanpak:** [conjoint analysis in vastgoed](#)

## Situatieschets

Het zijn turbulente tijden voor woningcorporaties. Sinds de kredietcrisis is de focus verschoven van nieuwbouw van (sociale) woningbouw naar de renovatie en verbetering van bestaande bouw. Deze verschuiving is niet alleen ingegeven door toegenomen terughoudendheid in kredietverschaffing bij banken en investeerders. Ook door een ontluikende bezinning over duurzaamheid bij alle betrokken partijen.

## Weg met de 'onderbuik'


Woonbron, één van de grootste woningcorporaties van Nederland, beheert een scala aan woonobjecten. Jaarlijks inventariseert zij voor elk van deze objecten een aantal mogelijke verbeteringen en renovaties. De keuze voor welke verbeteringen en renovaties worden uitgevoerd, berust op een kwalitatieve beoordeling van de objectbeheerders. Het 'onderbuikgevoel' geeft hierbij vaak de doorslag. Deze aanpak stuitte de laatste jaren steeds vaker op kritiek. *Kan de keuze voor dergelijke miljoeneninvesteringen niet op een meer gefundeerde en verantwoorde basis plaatsvinden?*

## Werkwijze: conjoint analysis in vastgoed

Arenoe Marketing Intelligence ontwikkelde voor Woonbron een onderzoeksinstrument op basis van conjoint analysis om op gefundeerde wijze investeringsbeslissingen te kunnen nemen. Allereerst werden de bewoners van een object (in dit geval een hoogbouwflat in Rotterdam Ommoord) uitgenodigd om deel te nemen aan een keuze-experiment op internet. Door de betrokkenheid met het onderwerp ging bijna 50% van de bewoners op deze uitnodiging in. Tijdens het experiment kregen de bewoners een aantal keuzetaken voorgelegd, waarbij zij steeds moesten kiezen tussen twee pakketten van verbeteringen inclusief een hypothetische huurverhoging (zie de figuur op de volgende pagina). Als zij geen van de verbeterplannen acceptabel vonden, konden zij kiezen voor de mogelijkheid om in dat geval te gaan verhuizen. Hoewel Woonbron in werkelijkheid uiteraard nooit de huur voor bestaande bewoners zal verhogen, bood deze hypothetische afweging wel de mogelijkheid om exact te bepalen welke afwegingen bewoners maken tussen bepaalde verbeteringen en hoeveel extra huur zij daarvoor bereid zouden zijn te betalen. Met andere woorden: conjoint analysis stelde Woonbron in staat om de exacte marktwaarde van elk van de voorgestelde woningverbeteringen te bepalen.

Stel dat Woonbron u de keuze geeft uit onderstaande twee verbeterplannen, inclusief huuraanpassingen. Wat zou u in dat geval kiezen? Klik op het selectievakje van uw keuze. (Door te klikken op de blauwe teksten kunt een scherm met extra informatie oproepen)

<a href="#">Installatie camerabewaking</a>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Als dit de enige opties waren dan zou ik waarschijnlijk gaan verhuizen.
<a href="#">Instellen sleutelplan</a>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
<a href="#">Plafonds moderniseren</a>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<a href="#">Grote deurmatten bij de ingang</a>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
<a href="#">Vervangen van uw keuken</a>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<a href="#">Huurpijs</a>	390 euro p/m (€20 meer dan nu)	370 euro p/m (hetzelfde als nu)	

0%  100%

Voorbeeld keuzetaak voor Woonbron.

### Nieuwe liften: een ROI van 350%

Uit het onderzoek bleek dat één verbetering met kop en schouders boven alle andere uitstak. Voor de installatie van nieuwe liften in het pand waren de bewoners bereid gemiddeld 25 euro per maand meer te betalen aan huur. Op zich logisch, want meer dan de helft van de bewoners was ouder dan 65 jaar en de bestaande liften waren traag en inmiddels sterk verouderd. Woonbron kon nu echter voor het eerst een prijskaartje hangen aan de exacte marktwaarde die deze investering zou creëren. Gegeven een afschrijvingstermijn van 30 jaar en een totale huurderspopulatie van 160 bewoners kon nu namelijk berekend worden dat de installatie van nieuwe liften zou resulteren in een toename van de marktwaarde van het object met  $160 \text{ bewoners} \times 30 \text{ jaar} \times 12 \text{ maanden} \times 25 \text{ euro extra huur per bewoner per maand} = 1.4 \text{ miljoen euro}$ . Gegeven een kostprijs van 400.000 euro voor de installatie van de liften levert dit een 'Return On Investment' op van 350%! Een dergelijke berekening voor alle voorgestelde verbeteringen maakte het mogelijk een gefundeerde rangorde voor dit specifieke woonobject te maken en daarmee het investeringsrisico te minimaliseren.

### Contact

Heeft u vragen over deze case of bent u nieuwsgierig naar onze werkwijze? Kijk bij [conjoint analysis in vastgoed](#) of [bel of mail](#) ons. We vertellen er graag meer over.