

Altersbruk 2004-09-02

Om den svenska småhusmarknaden

En marknadsundersökning utfördes av IMA Marknadsutveckling AB sensommaren/hösten 2004.

Nedan återges några diagram om resultatet från denna marknadsundersökning.

Utdraget omfattar totalt bara 4 sidor av en 61-sidig rapport. Utdraget ger dock intressant information till våra presumtiva kunder om aktuella husköparens erfarenheter och bedömningar av Villa Varm och andra kunders bedömning av sina småhusleverantörer.

Resultatet för Villa Varm som enskild leverantör, dvs. specifikt hur våra egna kunder har uppfattat oss som leverantör, är givetvis mycket uppmuntrande för oss på Villa Varm och har inspirerat oss till en rad förbättringar som till viss del redan är genomförda, bl.a. har vi gjort om vår hemsida med mera bilder och både allmänt och specifikt önskad information.

Vi kan också glädjas över de kommentarer som våra kunder fritt noterat i undersökningen. Här följer några exempel:

Anledningar till att Villa Varm valdes:

- *Fick bestämma utseende och planlösning själva*
- *Bra uppbyggnad och isolering*
- *Egen planlösning, bra isolering*
- *Fick rita om planlösning utan fördyring*
- *Låg driftskostnad, bra isolering*

Vad VillaVarms kunder anser vara bra byggkvalitet:

- *Inget byggfusk, torra fina material, bra passning. Hellre ta lite mer tid på sig än att slarva*
- *Senvuxen furu, bra kvalitet på fönster, dörrar, värmesystem, ventilation mm*
- *Inga efterjusteringar behövs, huset passar direkt på bottenplattan*
- *Ordentligt material att utgå från och att man inte bygger baserat på "genvägar"*
- *Rätt grundkonstruktion, bra isolering, slutfinish*
- *Bra, täta, finish, mycket bra isolerat*
- *Att alla detaljer är väl genomtänkta och funktionella.*
- *Rejåla dimensioner. Precis passform. Extra isolering. Hög kvalitet på underleverantörers varor.*
- *Monteringsfärdiga detaljer har bra passform och god kvalitet, bra isolering, bra ventilation*
- *Att allt fungerar som avsett*
- *Att man blir insatt i hustypens isolering, väggkonstruktioner och bjälklagskonstruktion*
- *Bra material, rejåla material (ej klenta dimensioner), beprövade lösningar. Bra finish på fönster/golv/tak*

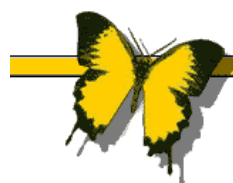
Öppna kommentarer gällande Villa Varm rent generellt:

- *Personlig service mycket bra.*
- *Mycket seriös, noggranna, angelägen att hans hus blev bra.*
- *Mycket kundanpassad försäljning.*
- *Enkelt att få en korrekt prisuppgift, bra bemötande*
- *Vi är mycket nöjda med inköp av 2 stycken hus, har fått mycket förtroende för Villa varm*

Med vänliga hälsningar

Villa Varm AB

Håkan Björkman
VD



INLEDNING

Hösten 2004 utförde **IMA Marknadsutveckling** på nytt en marknadsundersökning gällande ”den svenska småhusmarknaden”. Undersökningen fokuserar på kundernas inköpsprocess.

Respondenterna i undersökningen är personer som under de tre sista kvartalen 2003 ansökt om bygglov för småhus, valda ur Byggfaktas register. Nytt för denna den andra undersökningen var att alla deltagande företag har bidragit med 25 till 50 egna kunder, beroende på storlek hos hustillverkaren. Grundpopulationen var 1490 personer, då de personer som utgjorde övertäckning sållats bort återstod 1340 personer. Korrekta och användbara svar uppgick till 548 stycken, vilket ger en svarsfrekvens på 42%, vilket i en undersökning av det här slaget får anses som tillfredställande.

BAKGRUNDSFAKTA

Det är samma anledningar idag som gör att människor bygger hus. Det är i stor utsträckning större förändringar i familjeförhållanden som gör att folk väljer att bygga hus. Även i denna undersökning uppger en stor andel att anledningen till att bygga hus jämfört med att köpa ett befintligt hus är att de befintliga husen anses vara i för dåligt skick, samt att det är så många spekulanter på de olika objekten att det medför budgivning vilket gör husen alldeles för dyra.

Var tredje person har kommit fram till att det ger en bättre ekonomi att bo i ett nybyggt hus jämfört med att köpa ett befintligt. 40% av dem som bygger hus kommer från en egen villa, men allt fler tar steget från hyreslägenhet direkt till att bygga hus, vilket får betraktas som att människor inte ser det som speciellt skrämmande att bygga hus.

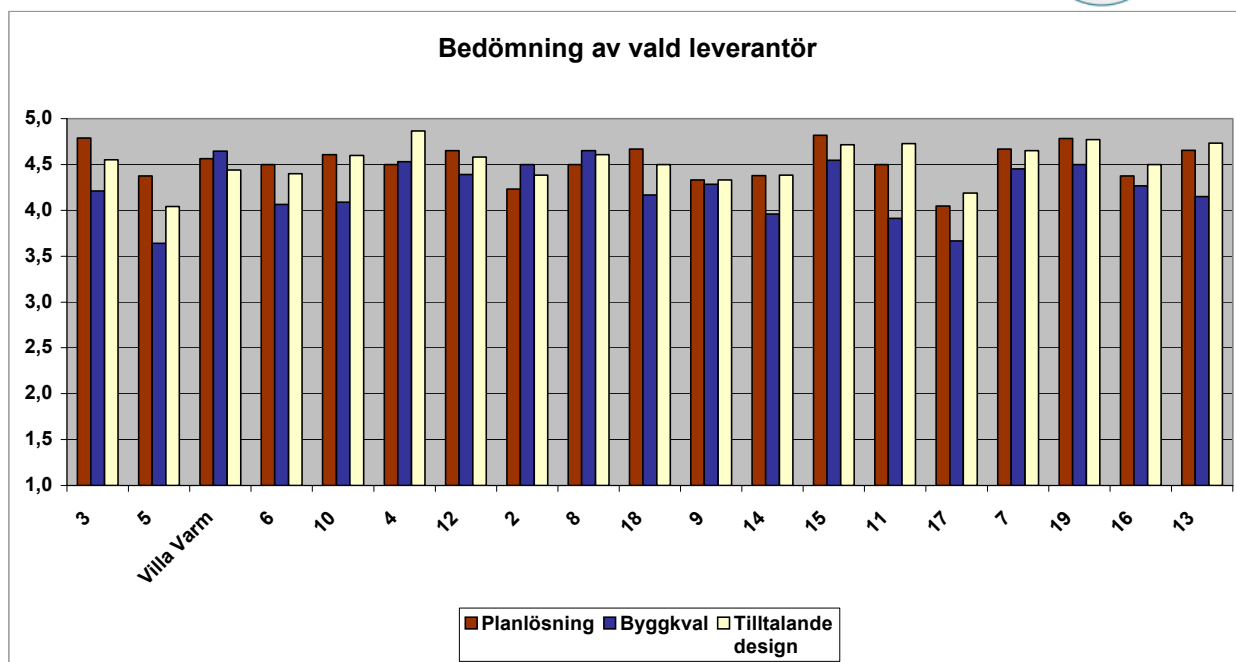
BEDÖMNING AV HUSLEVERANTÖRER

Respondenterna ombads att bedöma den husleverantör de valt på ett antal olika områden.

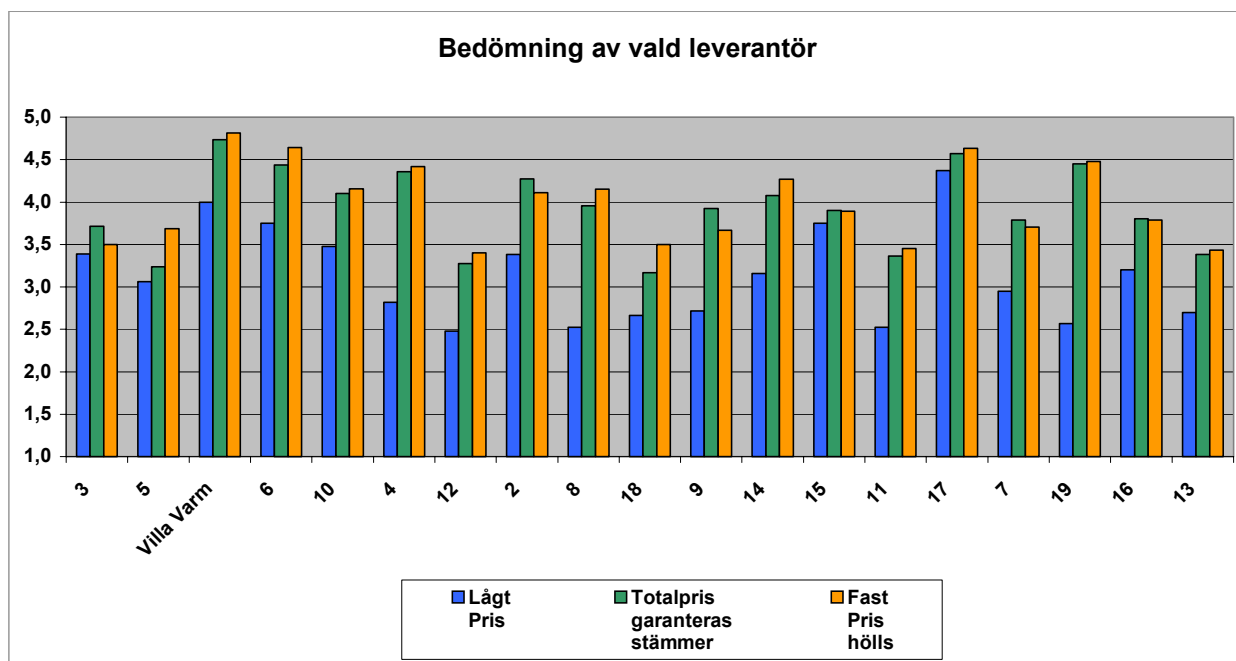
För att ligga på en godkänd nivå då dessa parametrar bedöms bör leverantören i de allra flesta fall, ligga på en fyra eller högre. En bedömning på 4 och upp måste anses som mycket bra.

Diagrammet på nästa sida visar Villa Varms kunders bedömning av dem då det gäller planlösning, byggkvalitet och design. De staplar som enbart är numrerade visar övriga småhusleverantörers bedömningar från sina kunder.

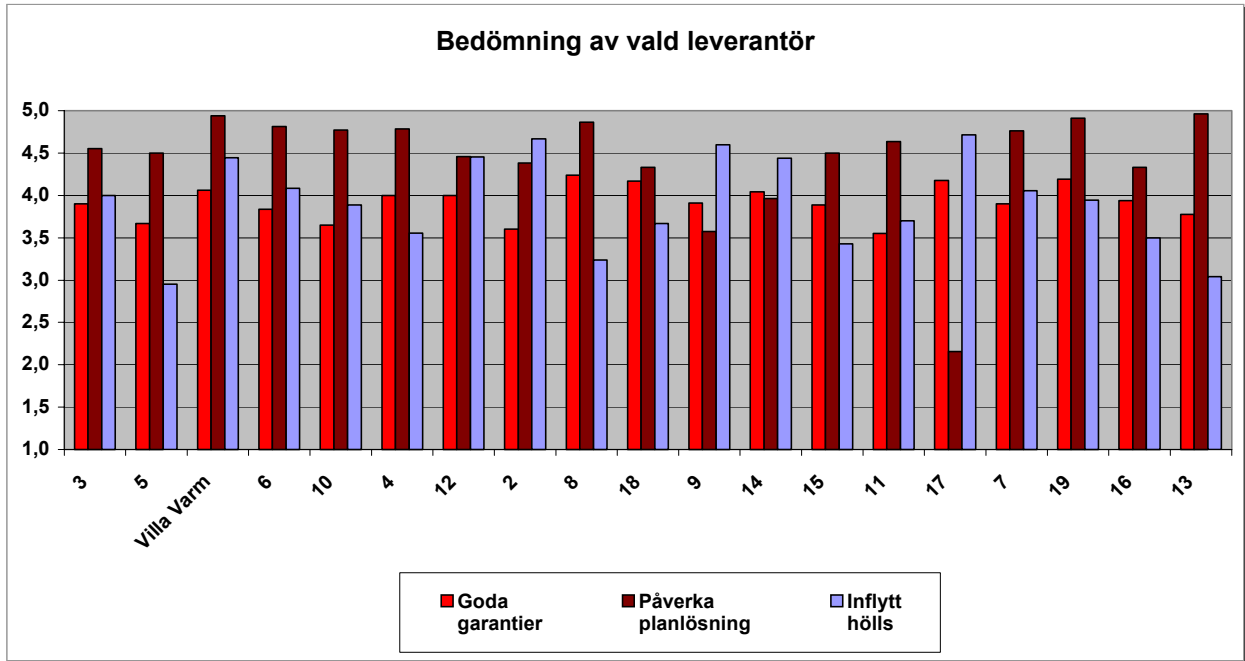
Villa Varm ligger således i förhållande till övriga leverantörer mycket bra till.



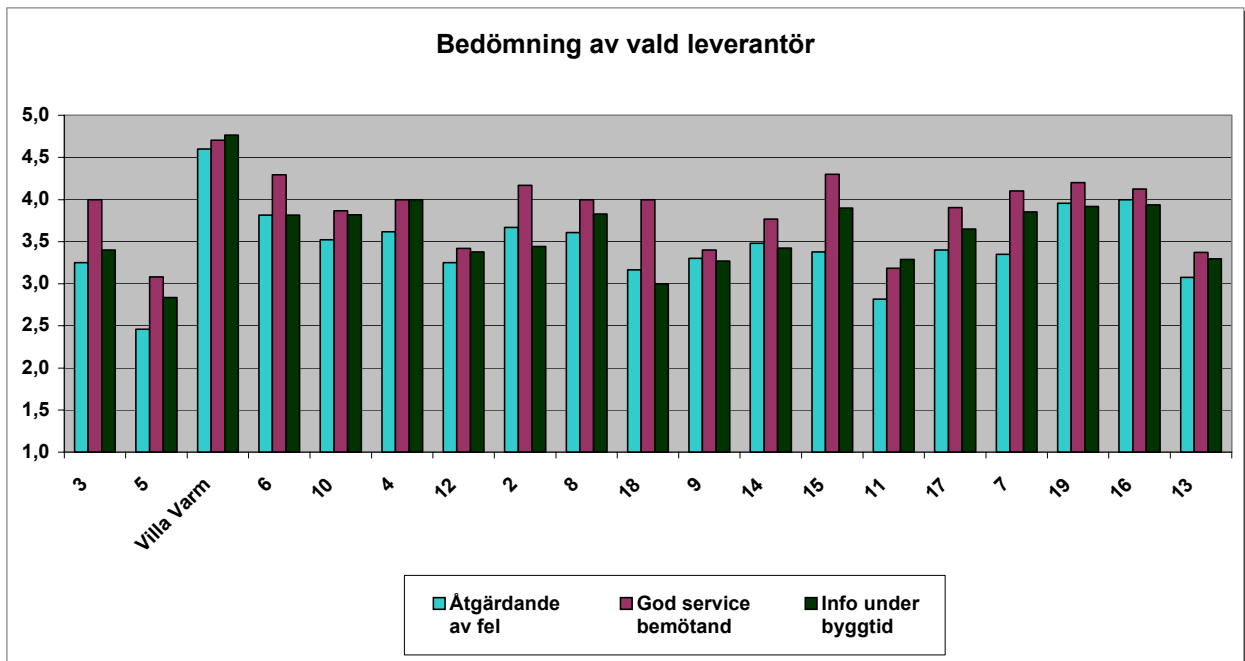
Nästa diagram behandlar prisparametrar. Villa Varm får en god bedömning från sina kunder då det gäller att totalpris garanteras och hålls.



Villa Varms kunder upplever att de i mycket stor utsträckning har kunnat påverka husens planlösning, Villa Varm har dessutom lyckats bra med att hålla avtalat inflyttningsdatum.



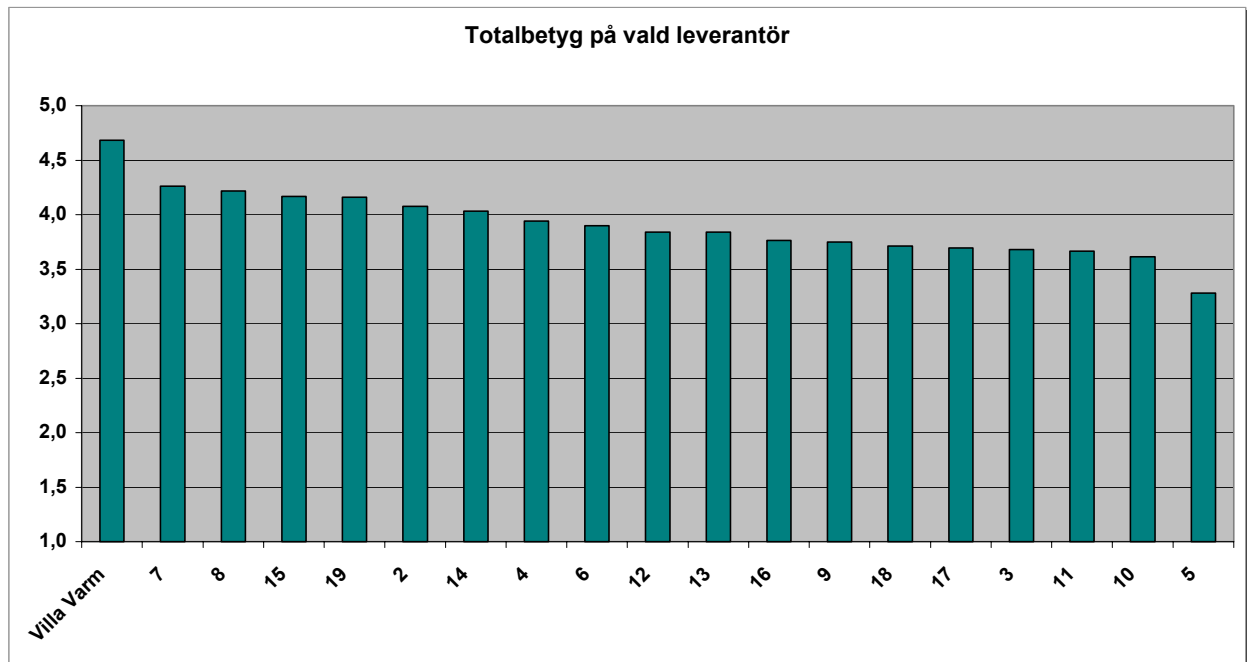
Då det gäller serviceparametrarna för Villa Varm en mycket god bedömning från sina kunder, jämför man med övriga leverantörer är Villa Varms kunder mycket nöjda med sin leverantör.



Respondenterna ombads dessutom att sätta ett totalbetyg på sin leverantör:

Betyget som visas i nedanstående diagram är inte en sammanslagning över de tidigare bedömda parametrarna, utan kundens totalbetyg på sin leverantör.

Villa Varm får mycket högt totalbetyg och det är bara att önska dem lycka till i framtiden.



Lerum 2004-08-31

IMA Marknadsutveckling
Ewa Boman