

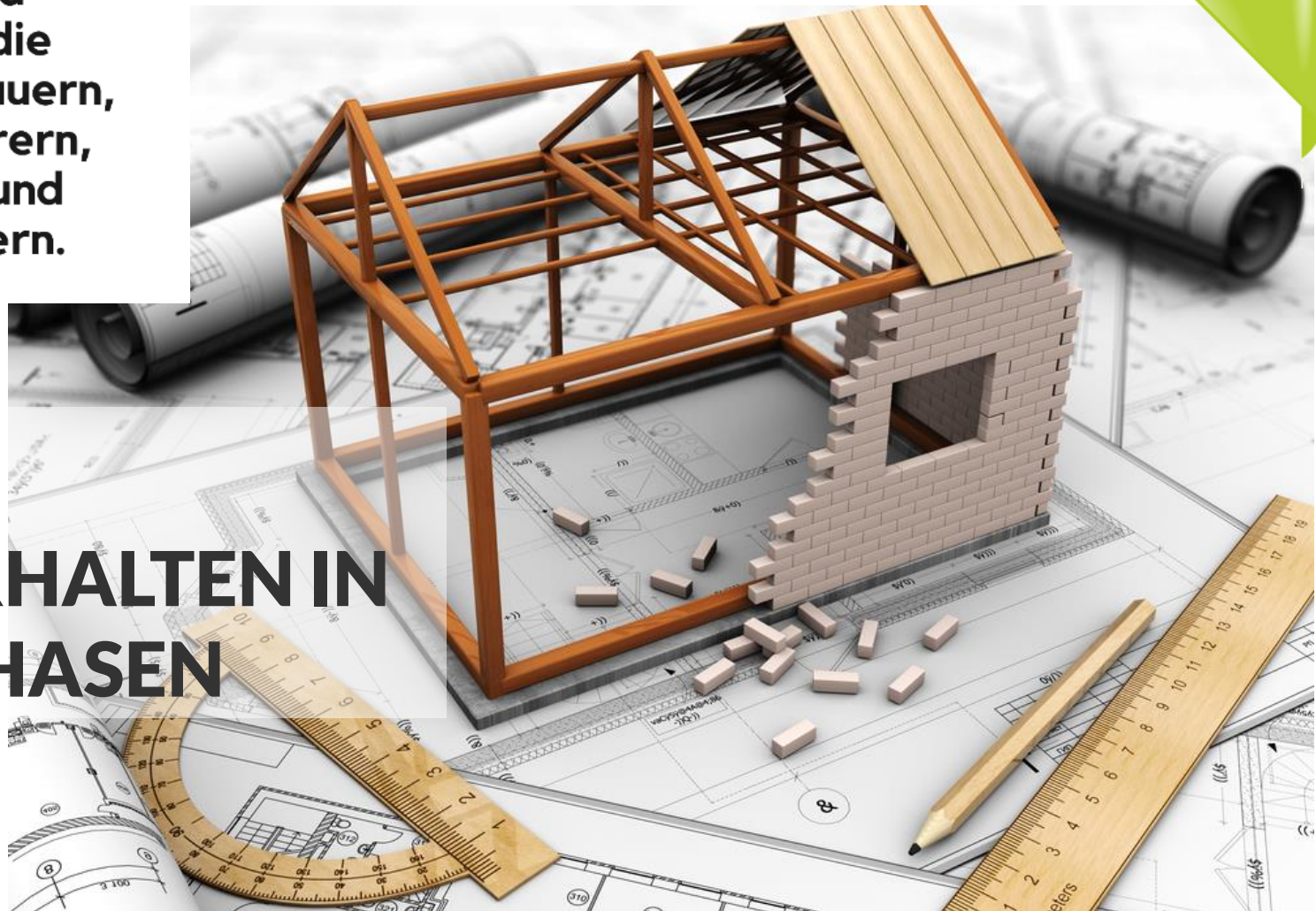
bauen, wohnen & garten~ 20/21

Die größte und
breiteste Studie
unter Häuslbauern,
Generalsanierern,
Renovierern und
Gartenbesitzern.

Schwerpunktthema.

ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN IN BAU-/SANIERUNGSPHASEN

MARKETINSTITUT
LET'S RAISE YOUR MARKET!



NEW

Schwerpunktthema: ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN

Im RAHMEN der Studie Bauen, Wohnen und Garten 2020/21

Die Zielgruppe der Häuslbauer, Hauskäufer, General- und Teilsanierer umfasst in Österreich ein Segment, welches genaue Vorstellungen von ihrem Traumdomizil hat und sich dieses erfüllen möchte. Damit bringt dieses Segment Bedürfnisse und Erwartungen an Bau- und Renovierungsarbeiten mit. Es müssen Entscheidungen im Bereich Planung, Umsetzung, Material, Kosten und vieles mehr getroffen werden.

Im Rahmen der Studie werden in JEDEM MONAT zu einem Schwerpunkt-Thema fachspezifische Fragen ermittelt, z.B. allgemeine Einstellungen, Verhaltensweisen, Wünsche und Bedürfnisse etc.

Entsprechend setzen sich diese monatlichen Schwerpunkt-Themen der Hausbau- und Renovierungsstudie NICHT mit Marken, sondern vielmehr mit allem zum Thema „USAGE & ATTITUDE“ auseinander.

WIE HILFT IHNEN DIESE SCHWERPUNKT-ERHEBUNG:

- Sie erfahren mehr ÜBER IHRE ZIELGRUPPE, über Erwartungshaltungen in dem für Sie interessanten Produktbereich und können entsprechend Ihre Produkte und Leistungen justieren.
- Sie können zwischen DERZEITIGEN und ZUKÜNFTIGEN Verhaltensweisen differenzieren und sehen so, wo die Entwicklungen hingehen.

- Sie sehen Entwicklungen im LÄNGERFRISTIGEN TRENDVERGLEICH und können damit abschätzen, wie schnell sich Verhaltensweisen, Einstellungen, Wünsche,.. verändern?
- Sie werden über den Zugang der Zielgruppe zu NEUEN ENTWICKLUNGEN informiert.
- Sie erhalten viel Information zu einem im Verhältnis SEHR GÜNSTIGEN PREIS.

Studiendaten:



Zielgruppe:

repräsentativ für die österreichischen Hausbauer, Hauskäufer, Renovierer, Teil- und Generalsanierer, Aufstockung von Renovierern / Neubauern im Bereich Dach, Fassade, Dämmung und Putz



Stichprobe:

n=800 Häuslbauer/Hauskäufer, Renovierer, Teil- und Generalsanierer.



Methodik:

Kombination aus f2f Interviews und Online-Interviews mittel market Online-Panel, repräsentative Ausfilterung der Zielgruppe, Quotensteuerung



Zeitraum:

Ergebnislieferung ab Anfang Februar 2021.

Schwerpunktthema: ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN

DER INHALTLICHE SCHWERPUNKT

Das Schwerpunkt-Thema „ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN IN BAU- UND SANIERUNGSPHASEN“ umfasst folgende **INHALTE**:

INFORMATIONSFINDUNG UND ENTSCHEIDUNGSVERLAUF BEI WESENTLICHEN BAU – UND RENOVIERUNGSBEREICHEN:

- **Welche Dinge waren von Anfang an klar, worüber war man sich unschlüssig und was war nicht klar:** Material des Rohbaus (Ziegel, Fertigteil, etc.), Heizung (Art der Heizung, des Energieträgers), Material der Fenster , Art des Daches (unterschiedliche Steildach-Formen, Flachdach,...), Dämmung für das Haus, Material für Hausfassade (Putz, Holz, Glas, Fassadenplatten...), Art des Estrichs (Wärmedämmung, Trittschalldämmung, welcher Estrich,...), Innenputz (Material, Optik, ...), Material für Trockenbau (Gipskarton, Trittschalldämmung,...), etc.
 - **Zu welchen Bauschritten wurden Informationen eingeholt, wie intensiv hat man sich damit auseinandergesetzt:** Steildach oder Flachdach, Art des Dachziegels, Dachstein, Material / Art der Fenster, Dämmung für Außenmauern, Innendämmung, Material für den Trockenbau (Gipskarton, Trittschalldämmung,...), Außenfassade, Außenputz, Wärmedämmung, Wandaufbau (Ziegel, Beton, Rohmaterial für Außen- und Innenwände, für Fundament), Estrich, Innenputz, etc.
 - **Wo hat man sich informiert, welche Quellen wurden zur Informationsfindung herangezogen:** Auf Messen informieren und beraten lassen, mit Baumeister / Architekten reden und seine Empfehlung einholen, mit Professionisten sprechen (Dachdecker, Zimmerer, Putztruppen, etc.), sich im Internet schlau machen, Berichte lesen, Vergleiche anstellen, auf Bauratgeber – Homepages schauen, bei Herstellern / Anbietern der verschiedenen Materialien schlau machen, im Fachhandel fragen, mit Häuslbauern/Renovierern sprechen, die Materialien, Produkte etc. im Einsatz haben, Im Internet Foren, Communities durchforsten, Broschüren vom Fachhandel durchblättern, Inspirationen auf Social Media holen,.....
- **Welche Informationen sind in welchen Bereichen wichtig, welche Wertigkeiten haben die jeweiligen Informationen:** Kosten und Preisaufwand, Gesunder Baustoff, Natürlichkeit, Produkt-Eigenschaften (Wetterbeständig, Dämmung, Isolierung, Energieeffizient.....), Vor- und Nachteile des Produkts, Nachhaltigkeit, Umweltverträglichkeit, Verarbeitung, Einfachheit der Handhabung, Marke / Hersteller, Genereller Qualitätseindruck, Langlebigkeit, „Haltbarkeit“, Lieferfähigkeit, Verfügbarkeit, Optik, Design, Farbe, Innovative, moderne Produkt, Empfehlungen von Freunden, Bekannten etc, Empfehlung von Baumeister, Professionisten, Architekten, etc.

BEEINLUSSBARKEIT bei den ENTSCHEIDUNGEN

- **Trifft man Entscheidungen in folgenden Bereichen alleine, gemeinsam mit anderen oder werden diese grundsätzlich anderen überlassen:** Material des Rohbaus, Heizung (Art der Heizung, des Energieträgers), Material der Fenster, Art des Daches (unterschiedliche Steildach-Formen, Flachdach,...), Dämmung für das Haus, Material für Hausfassade (Putz, Holz, Glas, Fassadenplatten...), Art des Estrichs, Innenputz (Material, Optik, ...), Material für Trockenausbau (Gipskarton, Trittschalldämmung,...), etc.
- **Wen sieht man als kompetent, vertrauenswürdig an, auf welche Personen hört man letztendlich am meisten (wer hat den stärksten Einfluss):** Baumeister, Architekten / Planer, Professionisten / Handwerker, Fertig(teil)haus-Anbieter, Herstellerfirmen (Bauindustrie, Heizungs-, Fensterhersteller, etc.), Häuslbauer, die bereits Erfahrungen gemacht haben, Freunde / Familie, Partner, Baustoff-Fachhandel / Baumärkte, Anderer Fachhandel (zB Farbenfachhandel,...), Foren/Baucommunities, Internet, Bauherren-Abende, Häuslbauer-Seminare, Vorträge, etc.
- **FACTS:** wie Stadium des Hausbaus / der Renovierung, persönliche derzeitige Wohnsituation; Größe der (gewünschten Wohnfläche); Alter des Hauses (bei Renovierungsarbeiten)

(Weitere Inhalte Seite 4)

Schwerpunktthema: ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN

DER INHALTLICHE SCHWERPUNKT

DÄMMUNG

- Welche Dämm-Materialien kennt man, von welchen hat man schon gehört?
- Welche werden vermutlich in Zukunft an Bedeutung gewinnen:
- Welche Dämm-Materialien bevorzugt man?
- Welche haben die besten Dämmwerte?
- FÜR: Baumwolle, Bläh Glimmer, Bläh Perlite (aus Vulkangestein), Glaswolle (Mineralwolle), Flachs, Hanf (natürliche Pflanzenfasern), Holz (Holzfasern, Holzwolle), Zellulose, Kork, Mineralschaumplatten, EPS (Polystyrol – Styropor), Hartschaum (PUR, Resol), Schafwolle, Steinwolle, XPS (Extruderschaum, Extrudierter Polystyrol-Hartschaum, rosa Platten), Schaumglas, Kokosfasern, etc.
- In welchen Bereichen dämmt man (Einsatzbereich von Dämm-Material): Dach-Dämmung, Dachgeschoss-Dämmung, Dämmung einer Zimmerdecke, Fassaden-Dämmung, Kellerdämmung, Dämmung unter Estrich, Fußboden, Dämmung von Wärmebrücken, etc.
- Ansprüche / Erwartungshaltungen an Dämm-Material: Atmungsaktive Dämm-Materialien, Biologisch abbaubar, Diffusionsoffen, soll Raumluft reinigen, Einfach und schnell zu verarbeiten, Einfache Entsorgung des Dämm-Materials, Einfache und schnelle Verfügbarkeit, Erfahrener Anbieter, Erhalt von Empfehlungen, Förderungsmöglichkeit dieser Dämmung, Günstiger Preis, geringe Kosten, Hohe Dämmwirkung, beste Dämmwerte, Hohe Feuchtigkeits-beständigkeit, Keine gesundheitsschädigende Wirkung, Kontrollierte Produktqualität, Lange Lebensdauer, hohe Widerstandsfähigkeit, Nachhaltiger Dämmstoff, klimaneutrales Dämm-Material, Natürlicher Dämmstoff, Neues Innovative Material, Nicht brennbar, hohe Brandschutzklasse, Marke, dass ich mit einer spezifischen Marke arbeiten will, Österreichischer Hersteller, Regional vorhandenes Dämm-Material, Resistenz gegenüber Ungeziefer, Verrottung und Pilzbefall, etc.

KOSTEN: € 2.100,- (zuzgl.. 20% MwSt.), eine sehr kostengünstige Möglichkeit, über diesen Themenschwerpunkt „Neues“ in dieser Spezialzielgruppe zu erfahren.

bauen, wohnen & garten~

20/21

.SCHWERPUNKT ENTSCHEIDUNGS- VERHALTEN in BAUPHASEN

- Bei Interesse an der Auswertung zum SCHWERPUNKTTHEMA melden Sie sich bitte einfach .
- Die Ergebnisse stehen 14 Tage nach Feldschluss zur Verfügung



Ihre Ansprechpartnerin:
Proj. Birgit **STARMAYR**

Tel: +43 732 2555 103
Mobil: +43 664 241 35 38
Mail: b.starmayr@market.at