

Samenvatting: Ontwikkelingen in de sanitairsector

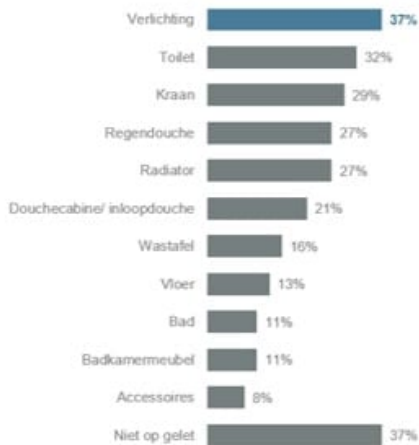
In het onderzoek dat de Stichting Verwarming en Sanitair heeft uitgevoerd, stonden vijf verschillende thema's centraal. Eén daarvan had als thema 'ontwikkelingen in de sanitair sector'. Bij dit thema zijn de onderwerpen duurzaamheid, smarthomes, BIM, prefab en casco sanitaire ruimtes onderzocht.

Consumenten over duurzaamheid

Duurzaamheid is steeds meer te zien om ons heen. Zo startte SIRE afgelopen september met haar campagne: 'Waardeer het, repareer het'. Hiermee wil SIRE Nederlanders aanzetten om kapotte spullen een tweede leven te geven door ze te repareren. Bij duurzaamheid denkt een derde (34%) van de consumenten als eerste aan duurzaam materiaalgebruik en het hergebruik van materiaal. Een groter deel (66%) van de consumenten denkt als eerst aan besparing op water, energie en gas. Bij de aankoop van een badkamer of producten voor de badkamer is voor 57% van de consumenten comfort doorslaggevend, voor 43% is duurzaamheid doorslaggevend. Bij aankoop van sanitaire producten letten consumenten voornamelijk op duurzaamheid bij verlichting (37%) en het toilet (32%). Daarnaast is volgens 59% van de consumenten het merk Grohe een voorloper op het gebied van duurzaamheid.

DUURZAAMHEID – PRODUCTEN

Bij welke van de volgende producten let u op de duurzaamheid van de producten?



Duurzame energie

Aardgas gaat stap voor stap uit de woningen verdwijnen en duurzame energie voor verwarming en warm water komt hiervoor in de plaats. In plaats van gas zal er gekozen moeten worden voor een duurzame warmtebron. Als alternatieve energiebron in plaats van gas om de woning te verwarmen verwacht 28% van de consumenten een warmtepomp te

Samenvatting: Ontwikkelingen in de sanitairsector

(moeten) gaan gebruiken. Een deel van de consumenten (17%) weet niet of heeft geen mening over welke alternatieve energiebron zij in plaats van gas (moeten) gaan gebruiken.

Dat een waterpomp bestaat weet 42% van de consumenten en 20% weet ongeveer hoe een warmtepomp werkt en wat de consequenties zijn. Wanneer consumenten aan warmtepompen denken, komt het merk Nefit het vaakst bij hen op (32%). Ook veel installateurs (53%) denken aan het merk Nefit als zij aan een warmtepomp denken. Verder denken veel installateurs aan NIBE, iets minder dan de helft denkt aan dit merk (48%). Het duurt volgens installateurs nog 11,3 jaar voordat we een grote verandering naar alternatieve energiebronnen gaan zien. Een alternatieve bron met hoge potentie is volgens 83% van de installateurs de elektrische boiler met warmtepomp.

Smarthomes

Een smarthome is een huis met apparaten die via wifi of bluetooth met elkaar verbonden zijn. Door gebruik van deze apparaten wordt ons leven makkelijker, veiliger of besparen we energie. In 2017 had 1,2 miljoen consumenten een smarthome, in 2019 waren dit 2 miljoen consumenten en in 2025 verwachten consumenten dat het aantal stijgt tot 4 miljoen smarthomes. Smarthome-bezitters zijn voornamelijk mannen (60%), vallen in de leeftijdscategorie 25 tot 34 jaar (35%), en hebben vaak een hoog inkomen (44%).

AANTAL SMART HOMES IN NEDERLAND NAAR DEMOGRAFISCHE KENMERKEN

LEEFTIJD	2019	GESLACHT	2019	INKOMEN	2019
18-24 jaar	16%	Vrouw	40%	Laag	26%
25-34 jaar	35%	Man	60%	Midden	31%
35-44 jaar	22%			Hoog	44%
45-54 jaar	17%				
55-64 jaar	9%				

Bron: STATISTA GLOBAL CONSUMER SURVEY

In Nederlandse woningen heeft 91% een computer, laptop, tablet of mobiel. Iets minder dan de helft (43%) van de Nederlandse woningen is uitgerust met een slimme meter/thermostaat. Verder heeft 11% van de Nederlandse woningen een slimme assistent. Dit is een compacte luidspreker die je handsfree opdrachten kunt geven met je stem. De badkamer is volgens Nederlandse installateurs geen voorloper op het gebied van smarthome-artikelen. Slechts 5% van de installateurs vindt de sanitairsector een voorloper.

BIM

Samenvatting: Ontwikkelingen in de sanitairsector

Building Information Modelling (BIM) is een digitaal concept dat integraal samenwerken mogelijk maakt. BIM zorgt ervoor dat de juiste informatie over gebouwen en installaties op elk moment beschikbaar is voor iedereen, van stakeholders tot gebruikers en van project- tot ketenpartners.

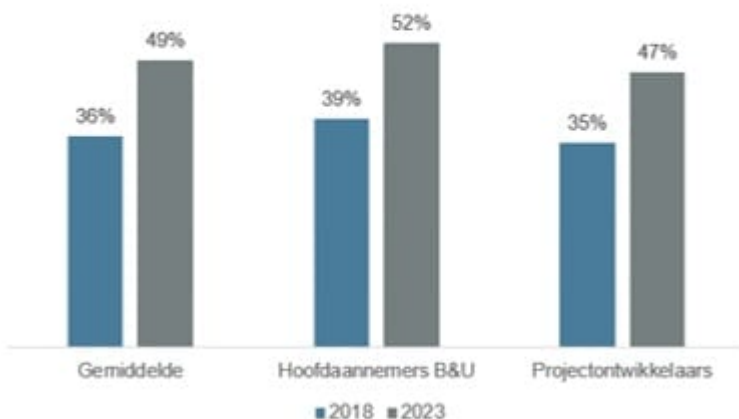
In 2015 was 61% van de installateurs bekend met BIM, in 2018 liep dit op tot 67%. In 2015 gebruikte slechts 21% van de installateurs BIM bij projecten, in 2018 was dit aantal nog maar 18%. De reden waarom BIM zo onbekend is en bijna niet wordt gebruikt door installateurs, heeft te maken met de lage vraag naar BIM. Installateurs ontvangen bijna geen verzoeken van klanten om in BIM te werken en BIM is bijna nooit een vereiste geweest om een project te winnen. Met de stelling: 'BIM zal leiden tot grote veranderingen in de manier waarop de verschillende partijen samenwerken in een bouwproject' is 14% van de installateurs het zeer eens. Iets meer dan een derde (35%) van de installateurs is het eens met deze stelling.

Prefab onvermijdelijk

Prefab wordt onvermijdelijk door de behoefte aan een sneller, slimmer en efficiënter bouwproces. Een sneller proces kan niet worden bereikt door meer mensen in dienst te nemen, omdat er in de meeste landen een tekort aan arbeidskrachten is.

Projectontwikkelaars geven aan dat 35% van hun totaal opgeleverde woningen middels een bouwconcept of prefabricage gebouwd is. Hoofdaannemers B&U geven aan dat dit 39% van de totaal opgeleverde woningen is.

PERCENTAGE OPGELEVERDE WONINGEN DAT GEBOUWD IS MIDDELS BOUWCONCEPT/PREFAB CASCO IN 2018 EN VERWACHTINGEN VOOR 2023



Bron: BOUWKENNIS

Samenvatting: Ontwikkelingen in de sanitairsector

Ook met betrekking tot de sanitaire ruimtes zal prefab een steeds grotere rol gaan spelen. Bij 11% van de projecten gebruiken installateurs prefab onderdelen in sanitaire ruimtes. Iets meer dan de helft (54%) van de installateurs denkt dat het aantal projecten met prefab in de sanitaire ruimtes met meer dan 10% zal toenemen in de komende vijf jaar. Het overgrote deel van de installateurs (62%) geeft aan dat zij meerdere losse prefab-onderdelen bestellen die zij op de bouwplaats in elkaar zetten. Het overige deel (38%) bestelt een compleet prefab-pakket bij de fabrikant.

PREFAB ONDERDELEN BESTELD DOOR INSTALLATEUR

Wanneer u werkt met prefab onderdelen, wordt prefab dan door de fabrikant geleverd als compleet onderdeel of besteld u kleine prefab onderdelen die u op de bouwplaats in elkaar zet?



Bron: USP – STICHTING VERWARMING & SANITAIR

Installateurs hebben niet veel interesse in additionele services door fabrikanten met betrekking tot prefab-onderdelen, 76% geeft aan hier niet in geïnteresseerd te zijn. Bij additionele services kun je denken aan het uitleggen van nieuwe producten of productie op maat. Iets minder dan een kwart (24%) geeft aan hier wel geïnteresseerd in te zijn.

Casco sanitaire ruimtes

Casco sanitaire ruimtes, of ook wel ruimtes met afgedopt leidingwerk genoemd, komen regelmatig voor. In 2018 had zo'n 37% van alle nieuwbouwhuizen een casco badkamer. Aan woningeigenaren met een nieuwbouwwoning waarvan de sanitaire ruimte casco werd opgeleverd is gevraagd waarom hiervoor is gekozen. Het antwoord van bijna de helft van deze woningeigenaren (48%) was: "Omdat ik de ruimte daardoor precies kon afbouwen zoals ik zelf wilde". Ook installateurs zien keuzevrijheid als belangrijke factor. Gevraagd naar de belangrijkste redenen waarom sanitaire ruimtes casco worden opgeleverd, noemt 43% dat de klant zelf wil kiezen.

Samenvatting: Ontwikkelingen in de sanitairsector

REDENEN VAN DE INSTALLATEURS

Wat is de belangrijkste reden dat de badkamer casco is opgeleverd?



Bron: USP – STICHTING VERWARMING & SANITAIR

Bijna een vierde van de installateurs denkt dat het aandeel casco sanitaire ruimtes de komende jaren zal stijgen. Het feit dat consumenten hierdoor meer vrijheid hebben en niet afhankelijk zijn van uitvoerende partijen wordt als reden voor de verwachte stijging genoemd. Ook de financiën spelen een rol. “De huizenprijzen zijn al vrij hoog, en hiermee lijkt het net wat minder”, aldus één van de installateurs.