

Factsheet onderhandelonderzoek SNS 2018

OVER HET ONDERZOEK

Het onderzoek is uitgevoerd door Panelwizard in opdracht van SNS. 1.017 Nederlanders van 18 jaar en ouder werden ondervraagd over hun handelsgeest anno 2018. Bij de selectie van de respondenten is rekening gehouden met een representatieve spreiding wat betreft leeftijd, gezinssituatie, arbeidsparticipatie en opleiding. Het onderzoek is in maart 2018 afgenomen.

In welk seizoen geeft u doorgaans het meeste geld uit aan uw woning?	<ul style="list-style-type: none">■ Lente (62%)■ Zomer (27%)■ Winter (7,5%)■ Herfst (3,5%)
Bent u van plan deze lente werkzaamheden in of rondom uw woning uit te voeren? Zo ja, voor welk bedrag?	<ul style="list-style-type: none">■ Nieuwe tuinplanten (34,8% met een gemiddelde van € 133)■ Binnenshuis schilderen (23,9% met een gemiddelde van € 249)■ Inrichting aanpassen met nieuwe accessoires (22,7% met een gemiddelde van € 225)■ Opknappen van de tuin (21,5% met een gemiddelde van € 968)■ Nieuwe meubels in huis (15,3% met een gemiddelde van € 1.169)■ Buitenshuis schilderen (13,8% met een gemiddelde van € 974)■ Nieuwe stoffering (11,7% met een gemiddelde van € 400)■ Nieuwe tuinmeubels (11,6% met een gemiddelde van € 1.168)
Hoe vaak komt het voor dat u onderhandelt over de prijs van een aankoop/product?	<ul style="list-style-type: none">■ 1 tot 3 keer per jaar (30,4%)■ Minder dan eens per jaar (25,3%)■ Nooit (14,7%)

Het is in diverse situaties mogelijk om te onderhandelen over de prijs van een product. Kunt u in onderstaande situaties aangeven vanaf welke prijs u het, als koper van een product, de moeite waard vindt om te onderhandelen?

- 56% van de respondenten vindt het de moeite om te onderhandelen over een bedrag tussen de 0-50 euro in het buitenland
- 22,1% van de respondenten vindt het de moeite om te onderhandelen over een bedrag tussen de 0-50 euro in Nederland

Stellingvragen

AANKOPEN

- 96,6% van de respondenten krijgt een goed gevoel als ze ergens korting krijgen
- 84,4% van de respondenten heeft wel eens het gevoel ergens te veel voor te betalen
- 75,1% van de respondenten geniet meer van een aankoop met korting

REDENEN OM TE ONDERHANDELEN

- 93,8% om geld te besparen
- 84% om niet teveel te betalen
- 41,7% omdat het bij het aankoopproces hoort
- 33,3% vanwege het spelletje
- 27,2% vanwege de kick

REDENEN OM NIET TE ONDERHANDELEN

- 48,1% van de respondenten zien de moeite niet om te onderhandelen (bij bv lage prijs)
- 34,7% van de respondenten denkt dat er geen onderhandelingsruimte is
- 32,3% van de respondenten vindt het ongemakkelijk om te onderhandelen
- 22,6% van de respondenten gunt de verkoper een goede prijs
- 21,7% van de respondenten durft niet goed te onderhandelen
(waarvan 34,6% jonger dan 30 jaar, 24,8% tussen de 30-39 jaar, 21,2% tussen de 40-49 jaar, 16,7% tussen de 50-59 jaar en 15,1% ouder dan 60 jaar)
- 16,2% van de respondenten schaamt zich om te onderhandelen

DE PLEK VAN ONDERHANDELEN

- 64,2% bij een autodealer
- 58,1% met een particulier (bijvoorbeeld op via Marktplaats)
- 54% in een keuken- of badkamer zaak
- 46,6% in de meubelzaak
- 41,4% bij de vakman (schilder, klusjesman etc.)



GEVOEL T.O.V. ONDERHANDELEN

- 40,4% vindt het makkelijker om online dan in levende lijve te onderhandelen (waarvan 55% jonger dan 30 jaar)
- 22,9% van de respondenten ziet zichzelf als een goede onderhandelaar (waaronder 30% man en 17% vrouw)

HOUDING T.O.V. ONDERHANDELEN

- 60,3% van de respondenten onderhandelt alleen in het buitenland
- 54,2% van de respondenten zou graag beter kunnen onderhandelen
- 50,9% van de respondenten zou wel wat tips willen krijgen om beter te onderhandelen
- 44,7% van de respondenten zou wel vaker willen onderhandelen
- 43,8% van de respondenten onderhandelt in het buitenland vaker dan in Nederland (waarvan 62,8% jonger dan 30 jaar)
- 45,2% van de respondenten vindt dat het vroeger normaler was om te onderhandelen dan tegenwoordig

WELKE PROVINCIE BESCHOUWT ZICHZELF GOEDE ONDERHANDELAAR?

- 1 Drenthe (33,3%)
- 2 Groningen (27,4%)
- 3 Noord Brabant (25,6%)
- 4 Noord Holland (25,4%)
- 5 Limburg en Overijssel (22,4%)
- 6 Flevoland (22,2%)
- 7 Utrecht (20,9%)
- 8 Gelderland (20,5%)
- 9 Zuid Holland (20,4%)
- 10 Friesland (17,4%)
- 11 Zeeland (13,8%)

WELKE PROVINCIE VOELT ZICH HET MEEST ONGEMAKKELIJK OM TE ONDERHANDELEN?

- 1 Limburg (40,7%)
- 2 Flevoland (39,3%)
- 3 Groningen (39,2%)
- 4 Gelderland (38,1%)
- 5 Zuid-Holland (35,1%)
- 6 Friesland (34,3%)
- 7 Overijssel (31%) en Zeeland (31%)
- 8 Utrecht (29,3%)
- 9 Noord-Brabant (28,1%)
- 10 Noord-Holland (25,95)
- 11 Drenthe (12,5%)



WELKE PROVINCIE VIND ONLINE ONDERHANDELEN MAKKELIJKER DAN IN LEVENDE LIJVE?

- 1 Friesland (61,3%)
- 2 Overijssel (47,1%)
- 3 Zuid Holland (44,7%)
- 4 Utrecht (40,5%)
- 5 Noord Holland (38,5%)
- 6 Limburg (38,4%)
- 7 Noord Brabant (38,1%)
- 8 Flevoland (37,5%)
- 9 Gelderland (37,3%)
- 10 Groningen (37,2%)
- 11 Drenthe (29,6%)
- 12 Zeeland (26,9%)

Over SNS

SNS is een Nederlandse bank voor consumenten en zzp'ers. De bank denkt slim mee in de portemonnee van haar klanten. Ze zorgen dat bankieren je echt iets oplevert. Niet alleen met voordeel en gewoon goede betaal- en spaarrekeningen, verzekeringen en hypotheke. Maar ook door een seintje te geven als het beter kan. Door heldere taal te spreken, zodat geldzaken begrijpelijk zijn en je goede keuzes kunt maken. En door kennis te delen voor meer financieel inzicht voor de gewone Nederlander. SNS bestaat al 200 jaar. Met bijna 200 winkels door heel Nederland en 1600 medewerkers. Het hoofdkantoor staat in Utrecht. SNS maakt deel uit van de Volksbank (ASN Bank, BLG Wonen, RegioBank, SNS). Voor meer nieuws en beeldmateriaal over SNS: nieuws.snsbank.nl.

