

VERPLICHT CONSUMENTGERICHT

Een schets van een waarschijnlijk toekomstscenario voor de koopwoningmarkt, met handreikingen voor ontwikkelaars

Den Haag, november 2011

Masterthesis
Annelies Dijkstra

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Vastgoedkunde

VERPLICHT CONSUMENTGERICHT

Een schets van een waarschijnlijk toekomstscenario voor de koopwoningmarkt,
met handreikingen voor ontwikkelaars

Masterthesis Vastgoedkunde
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen



Annelies Dijkstra
Studentnummer: 1950762

Begeleider: H.J. Brouwer

25 november 2011

1. VOORWOORD

Voor u ligt het langverwachte eindproduct van een leerzame Masteropleiding, een mooie stageperiode van negen maanden gevolgd door een aanstelling van bijna een jaar bij het stagebedrijf, en een flinke dosis doorzettingsvermogen. Toen ik begon aan de Master Vastgoedkunde, had ik niet gedacht er ruim twee jaar mee bezig te zijn. Ik had veel zin om mijn kennis over vastgoedontwikkeling en alles wat daarbij komt kijken te verdiepen. De vakken vlogen dan ook voorbij, ook al moest ik voor elk college heen en weer vanuit Utrecht of Den Haag. Toen het tijd was om met mijn masterscriptie te beginnen, wist ik zeker dat ik deze wilde schrijven bij een projectontwikkelaar. Dat werd Blauwhoed. Bij Blauwhoed werd mij de vraag gesteld te beoordelen of de nieuwbouwopgave, zoals neergelegd in hun marktgebied, wel strookte met de huidige tijd. Een interessant onderwerp, waarin ik mijn brede interesse in vastgoedontwikkeling kwijt kon. Na wat doorvragen en wat gesleutel had ik mijn hoofdvraag en ging ik aan de slag. Steeds vaker werd mij bij Blauwhoed ook gevraagd aan projecten mee te werken, iets waarop ik enthousiast inging. Toen mijn stageperiode na negen maanden afliep, was mijn scriptie nog niet af en stond ik wel al met één been in de werkende wereld. Ik kreeg een aanbod om bij Blauwhoed te blijven en dat vond ik een kans die te mooi was om te laten schieten. 's Avonds, in het weekend en in blokken van drie vrije weken werkte ik verder aan mijn scriptie. Nu is mijn scriptie af en is het tijd om iedereen die deze intensieve, mooie periode mogelijk heeft gemaakt te bedanken.

In de eerste plaats wil ik mijn begeleider en collega's bij Blauwhoed bedanken voor de fijne samenwerking, voor de vele momentjes van samen sparren over het onderwerp, de scherpte en misschien nog wel het meest voor het werkplezier. In het bijzonder Eltjo, Mark, Harm, Karin, Tineke, Merel, Yvonne, Ivar, Peter, Niek en Minie: bedankt! Ook wil ik mijn begeleider vanuit de Rijksuniversiteit Groningen, Henk Brouwer, bedanken voor zijn begeleiding, inzicht, commentaar en geduld. Daarnaast wil ik hier ook alle gesprekspartners die ik heb mogen spreken voor mijn onderzoek bedanken voor hun openheid, inzicht en hun tijd. De volgende personen die ik wil bedanken zijn mijn vrienden en (schoon)familie, die me altijd steunden en bij wie ik ook terecht kon voor goed advies. Tenslotte wil ik mijn vriend bedanken voor zijn grote steun en toeverlaat.

Na deze woorden van dank rest mij nog u veel plezier te wensen bij het lezen van deze scriptie!

Annelies Dijkstra

INHOUDSOPGAVE

1. VOORWOORD	P.
	0
2. INLEIDING	1
3. DE WONINGMARKT EN DE TOTSTANDKOMING VAN NIEUWBOUW	3
3.1 Het bijzondere karakter van de woningmarkt	3
3.2 Vraag en aanbod op de koopwoningmarkt	4
3.3 De overheid en de totstandkoming van nieuw koopaanbod	8
3.4 De projectontwikkelaar en de totstandkoming van nieuw koopaanbod	13
3.5 De totstandkoming van nieuwbouw in een schematisch model	16
4. DE MANIFESTATIE VAN DE VERANDERINGEN OP NATIONAAL NIVEAU	18
4.1 Stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp)	18
4.2 De veranderende huishoudensamenstelling	20
4.3 De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject	22
4.4 Individualisering	24
4.5 De verandering in communicatie en informatievoorziening	25
4.6 Conclusie	26
5. DE EFFECTEN VAN DE VERANDERINGEN OP DE WONINGMARKT	27
5.1 Stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp)	27
5.2 De veranderende huishoudensamenstelling	29
5.3 De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject	32
5.4 Individualisering	34
5.5 De verandering in communicatie en informatievoorziening	35
5.6 Effecten voor de totstandkoming van nieuwbouw	36
5.7 Gevolgen voor overheden	38
5.8 Gevolgen voor ontwikkelaars	39
5.9 Enkele belangrijke onzekerheden	41
5.10 De koopwoningmarkt en de economische crisis	41
5.11 Conclusie	42
6. TIPS EN SUGGESTIES VOOR ONTWIKKELAARS	44
6.1 Keuzevrijheid in een groot deel van het ontwikkeltraject	44
6.2 Een actieve rol vanaf de verkoop	48
6.3 Conclusie	50
7. CASE: MARKTGEBIED BLAUWHOED NOORDWEST	51
7.1 De veranderingen en hun effecten in het casegebied	52
7.2 De woningbouwopgave in het casegebied	57
7.3 Woningbouwopgave versus veranderingen in het casegebied	59
7.4 Conclusie	63
8. SAMENVATTENDE CONCLUSIE	65
LITERATUUROVERZICHT	71
BIJLAGEN	79

INDEX FIGUREN

	P.
HOOFDSTUK 3	
1. Woonvraag, woonbehoefte en relatieve betaalbaarheid koopwoning	4
2. Factoren die vraag en aanbod op de woningmarkt beïnvloeden	7
3. De totstandkoming van nieuwbouw op de Nederlandse koopwoningmarkt	17
HOOFDSTUK 4	
4. Prognose totale bevolking in Nederland in de periode 2009-2060	18
5. Relatieve huishoudengroei in de periode 2010-2040 in Nederland volgens Primos en Pearl, ten opzichte van de relatieve bevolkingsgroei volgens het CBS	19
6. Relatieve groei huishoudentypen in de periode 2010-2040 in Nederland	20
7. Samenstelling bevolking naar huishoudentype in 2010 (l) en 2040 (r) in Nederland	21
8. Relatieve groei huishoudens naar leeftijd in de periode 2010-2040 in Nederland	21
9. Samenstelling bevolking naar leeftijd huishoudens in 2010 (l) en 2040 (r) in Nederland	22
10. Ontwikkeling gemiddelde woningprijs in 1985-2009, absoluut en relatief	23
HOOFDSTUK 5	
11. Samenstelling alle huishoudens en verhuisgeneigden naar leeftijd	29
12. Eigendom en prijsklasse woning per leeftijdsklasse huishouden	29
13. Leeftijd huizenkopers in 2010	30
14. Eigendom en prijsklasse woning per type huishouden	31
15. Gewenste gemeente onder verhuisgeneigde alleenstaande huishoudens	32
16. Gewenste gemeente onder verhuisgeneigde huishoudens van 65 jaar en ouder	32
17. Effecten van de veranderingen op de koopwoningmarkt op nationaal niveau	37
HOOFDSTUK 7	
18. Het casegebied – marktgebied Blauwhoed Noordwest	51
19. Bevolkingsgroei in de noordelijke Randstad in de periode 2008-2040	54
20. Vastgelegde kwantitatieve woningbouwopgave in het casegebied voor 2040	58

INDEX BIJLAGEN

	P.
1. Onderzoeksopzet en onderzoeksmethoden	80
2. Figuur: Verhuismotieven volgens Pacione	84
3. Achtergrond: Het ingrijpen van de overheid op de woningmarkt vanuit historisch perspectief	85
4. Samenstelling stichtingskosten van modale nieuwbouw koopwoning	87
5. Artikel: “Het balkon is terug”	88
6. Figuur: Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton	90
7. Figuur: Prognose totale bevolking in Nederland in de periode 2010-2060	91
8. Figuren met betrekking tot het groeiende aandeel van alleenstaanden in het totaal aantal huishoudens	92
9. Mismatch tussen woonwens en aangeboden nieuwbouw	93
10. Figuur: Belangrijkste verhuisdynamiek in het casegebied	94
11. Prognose huishoudenontwikkeling naar leeftijd in de gemeenten in het casegebied	95
12. Prognose huishoudenontwikkeling naar type in de gemeenten in het casegebied	96
13. Gegevens internetgebruik naar stedelijkheid per gemeente in het casegebied	97
14. Figuur: Netto planvoorraad woningen versus prognose huishoudengroei 2010-2030	98
15. Interviews: overzicht functies gesprekspartners	99

2. INLEIDING

Dit onderzoek is ontstaan als een van mijn opdrachten gedurende mijn stage bij Blauwhoed. Blauwhoed is een van de grootste onafhankelijke projectontwikkelaars van Nederland, en met name actief in de Randstad. Mijn stage liep ik bij Blauwhoed Noordwest; het gedeelte van Blauwhoed dat een groot gedeelte van de noordelijke Randstad als werkgebied heeft. Toen ik begon met het inventariseren van de wensen van mijn begeleider met betrekking tot de opdracht, gaf hij aan dat hij vraagtekens zette bij de woningbouwopgave die tot 2040 in het marktgebied van Blauwhoed Noordwest is neergelegd in de laatste ruimtelijke visies. Dit was mijn startpunt. Vraagtekens komen altijd ergens vandaan. Bij het doorvragen naar de achterliggende reden merkte ik al snel dat mijn begeleider een aantal veranderingen (demografisch, sociaalcultureel en sociaaleconomisch) had gesignaleerd, die maakten dat hij vraagtekens zette bij de woningbouwopgave zoals die voor de Noordelijke Randstad is neergelegd tot 2040. Dit zijn de volgende veranderingen:

- De stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp);
- De veranderende huishoudensamenstelling;
- De verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject;
- De individualisering
- Het veranderen van communicatie en informatievoorziening.

Het zetten van de vraagtekens kwam voort uit het gevoel dat deze veranderingen de vraag naar woningen door woonconsumenten van karakter zouden veranderen, waardoor ontwikkelaars in het algemeen, maar ook de overheid, anders met de totstandkoming van nieuwbouw om zouden moeten gaan. Dit volgend uit de redenering dat het aanbod dat zich aanpast aan de veranderende vraag, de meeste kans heeft om opgenomen te worden door woonconsumenten. Dit alles samen heeft geleid tot de volgende stelling, die in de scriptie centraal staat:

Centrale stelling:

“De veranderingen op de koopwoningmarkt hebben als gevolg dat de manier waarop ontwikkelaars en overheden met de woningbouwopgave omgaan niet meer voldoet”.

Het doel van het onderzoek is geweest om op basis van literatuuronderzoek en interviews deze stelling te bevestigen dan wel te verwerpen, en om bij een bevestiging aan te geven hoe door ontwikkelaars en overheden dan wel met de totstandkoming van nieuwbouw om zou moeten worden gegaan, met daarbij bijzondere aandacht voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest. Daarvoor zijn de volgende acht deelvragen opgesteld:

1. Hoe functioneert de koopwoningmarkt en hoe komt nieuwbouw op de koopwoningmarkt tot stand?
2. Welke rol spelen overheden in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?
3. Welke rol spelen ontwikkelaars in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?
4. Hoe manifesteren de gesignaleerde veranderingen zich?
5. Wat is het effect van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen?
6. Moeten overheden als gevolg van de veranderingen anders met de totstandkoming van nieuwbouw omgaan, en zo ja, hoe dan?
7. Moeten ontwikkelaars als gevolg van de veranderingen anders met de totstandkoming van nieuwbouw omgaan, en zo ja, hoe dan?
8. In hoeverre geldt het antwoord op vraag 5, 6 en 7 voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest?

Voor meer informatie met betrekking tot de onderzoeksopzet, zie bijlage 1. De deelvragen worden beantwoord in de hoofdstukken 3 tot en met 7. Hoofdstuk 3 is een theoretisch hoofdstuk over de koopwoningmarkt en beantwoordt deelvraag 1, 2 en 3. Hoofdstuk 4 beschrijft de veranderingen en beantwoordt deelvraag 4. Hoofdstuk 5 bespreekt het effect van de veranderingen op de

koopwoningmarkt en beantwoordt deelvraag 5, 6 en 7. In beide hoofdstukken wordt 2040 aangehouden als tijdhorizon. In hoofdstuk 5 wordt ook de centrale stelling van deze scriptie bevestigd. Op basis van literatuuronderzoek en interviews met een gemêleerd gezelschap van gesprekspartners uit het werkveld met veel kennis over de koopwoningmarkt en de nieuwbouwmarkt in het bijzonder, kan worden gesteld dat het aannemelijk is dat de eerder besproken veranderingen zorgen voor een structureel andere vraagkant van de woningmarkt, waardoor overheden en ontwikkelaars anders om zullen moeten gaan met de bepaling en de realisatie van de woningbouwopgave. Aannemelijk, omdat uitkomsten van onderzoek aangaande de toekomst per definitie nooit zeker zijn. Deze scriptie is misschien dan ook wel het best te typeren als een schets van een waarschijnlijk toekomstbeeld, met handreikingen aan overheden en- vanwege mijn stage bij projectontwikkelaar Blauwhoed- met name ontwikkelaars over hoe hiermee om te gaan. In hoofdstuk 6 worden deze handreikingen concreet gemaakt door middel van tips en suggesties uit de afgenomen interviews. Daarmee beantwoordt hoofdstuk 6 de concrete kant van deelvraag 7. In hoofdstuk 7 worden de voorgaande drie hoofdstukken betrokken op een specifiek casegebied: het marktgebied van Blauwhoed Noordwest. Hoofdstuk 7 geeft antwoord op deelvraag 8 en maakt zo de cirkel rond; in dit hoofdstuk komt de scriptie weer uit bij het startpunt.

Het scriptieonderwerp is voor veel partijen in het werkveld een gevoelig onderwerp. De sector signaleert de veranderingen zeker en lijkt zoekende naar een nieuwe houding, een nieuw businessmodel, een nieuwe opstelling tegenover andere partijen. Naast de signalering van de veranderingen speelt ook de huidige economische crisis hier een belangrijke rol in. De sector is zich momenteel opnieuw aan het uitvinden en is daardoor kwetsbaar; mensen zijn niet genegen om openlijk scherpe meningen te ventileren. Concurrentiegevoeligheid speelt hier ook een rol. Dit maakte het af en toe lastig om gesprekspartners open te spreken over het onderwerp, en hen te vragen om hun inzicht en tips. Een aantal gesprekspartners heeft in dit kader verzocht om het anonimiseren van hun gesprek. In het kader van uniformiteit zijn daarom alle interviews anoniem verwerkt.

Het feit dat het onderwerp van deze scriptie gevoelig ligt bij een gedeelte van de sector, geeft echter des te meer aan dat het onderwerp relevant is, en dat de markt zich inderdaad momenteel al aan het roeren is. Deze scriptie is naast een schets van een veranderend tijdsbeeld een bijdrage aan de kennisvergaring over het onderwerp en, vanwege de bruikbare tips en suggesties die worden gegeven omtrent het aannemen van een nieuwe houding, een concrete hulp voor ontwikkelaars. Tenslotte is het een wake-up call voor iedereen die daaraan behoefte heeft. Vandaar de titel: ‘Verplicht consumentgericht’.

3. DE WONINGMARKT EN DE TOTSTANDKOMING VAN NIEUWBOUW

In dit hoofdstuk staat de beschrijving van de totstandkoming van nieuwbouw op de Nederlandse koopmarkt vóór de in hoofdstuk 4 te bespreken veranderingen centraal. Daartoe wordt in paragraaf 3.1 aandacht besteed aan het bijzondere karakter van de woningmarkt. In paragraaf 3.2 worden de kenmerken van vraag en aanbod van koopwoningen en vervolgens de dynamiek tussen beide behandeld. Paragraaf 3.3 en 3.4 bespreken de rol van de overheid en ontwikkelende partijen op de koopwoningmarkt en in de totstandkoming van nieuwbouw in het bijzonder. Vervolgens komt alle informatie samen in paragraaf 3.5, waarin een conceptueel model wordt opgesteld, dat als achtergrond dient voor de centrale stelling. Omdat het onderwerp van deze scriptie zich beperkt tot de koopwoningmarkt, wordt de werking van de huurwoningmarkt en de dynamiek tussen beide markten grotendeels buiten beschouwing gelaten. Dit hoofdstuk beantwoordt de eerste drie deelvragen:

1. *Hoe functioneert de koopwoningmarkt en hoe komt nieuwbouw op de koopwoningmarkt tot stand?*
(Paragraaf 3.1 en 3.2)
2. *Welke rol spelen overheden in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?*
(Paragraaf 3.3)
3. *Welke rol spelen ontwikkelaars in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?*
(Paragraaf 3.4)

3.1. Het bijzondere karakter van de woningmarkt

De woningmarkt is de plek waar de vraag naar en het aanbod van woningen samenkomen. Een woning is een onroerend goedobject, of een zelfstandig gedeelte daarvan, met een in het bestemmingsplan vastgelegde woonfunctie. De woning is een consumptiegoed, maar wel een consumptiegoed met een bijzonder karakter, dat zijn weerslag heeft in de werking van de woningmarkt. De woning ontleent zijn bijzondere karakter volgens Priemus (1983) en Ekkers (2002) aan de volgende hoofdkenmerken:

1. Zijn lange bestaansduur: de gemiddelde tijdsduur tussen oplevering en sloop van woningen wordt door op ongeveer 110 jaar geschat. Dit maakt van de woningmarkt een voorraadmarkt. Omdat nieuwbouw maar een klein deel uitmaakt van de totale, decennialang opgebouwde woningvoorraad, kan deze woningvoorraad niet snel worden aangepast (Ekkers, 2002; Van Gool e.a., 2007).
2. Zijn hoge prijs: door hun hoge prijs en lange bestaansduur zijn woningen investeringsobjecten. Het absolute prijspeil van een woning is de afgelopen decennia fors gestegen. In 1970 kostte de gemiddelde woning circa €30.000,-, in 2006 bedroeg de prijs €230.000,-. Dit is een absolute prijsstijging van ruim 750%. In relatie tot de inkomensontwikkelingen in dezelfde periode is de stijging uiteraard een stuk minder fors, maar desalniettemin maakt het vooruitzicht van een dergelijke waardeontwikkeling het aantrekkelijk een woning te kopen (Ekkers, 2002; Nozeman e.a., 2008; Van Fulpen, 1985; Van Gool e.a., 2007).
3. Zijn fixatie aan de plaats: een woning is een onroerend goed, onlosmakelijk verbonden met de ondergrond waarop deze is gebouwd. Iedere woning is alleen al vanwege haar locatie uniek. De locatie van de woning bepaalt daarom ook mede de kwaliteiten van de woning. Locatieaspecten van de woning die door woonconsumenten in overweging worden genomen bij de kwaliteitsbeoordeling van de woning zijn onder andere de nabijheid van voorzieningen, de esthetische kwaliteit van de buurt, de nabijheid van groen en de veiligheid van de buurt. Traditioneel is ook de relatie met het werkadres van belang: de woning mag niet te ver van het werk liggen, gemeten in de relatieve afstand van de reistijd. In dit kader wordt door de wetenschappelijke literatuur traditioneel uitgegaan van een relatie tussen werken en wonen waarbij het wonen het werken volgt. Vanwege de zojuist besproken ruimtelijke segmentatie functioneert de woningmarkt in ieder geval niet op een nationaal niveau, maar is sprake van vele lokale en regionale woningmarkten (Ekkers, 2002; Feijten & Visser, 2005; Nozeman e.a., 2008; Vermeulen & Van Ommeren, 2006).
4. Zijn onmisbaarheid: de woning is onmisbaar omdat deze voorziet in een basisbehoefte van de mens: het beschikken over huisvesting, een dak boven het hoofd. In Nederland is dit een sociaal recht dat door de overheid wordt beschermd (Maslow, 1970; Ministerie van BZK, 2010). Daartoe grijpt de overheid actief in op de woningmarkt en oefent zij door middel van sturing, regelgeving en

subsidies grote invloed uit op zowel de vraag als het aanbod van woningen (Van Fulpen, 1985). Over de rol van de overheid op de woningmarkt meer in paragraaf 3.3.

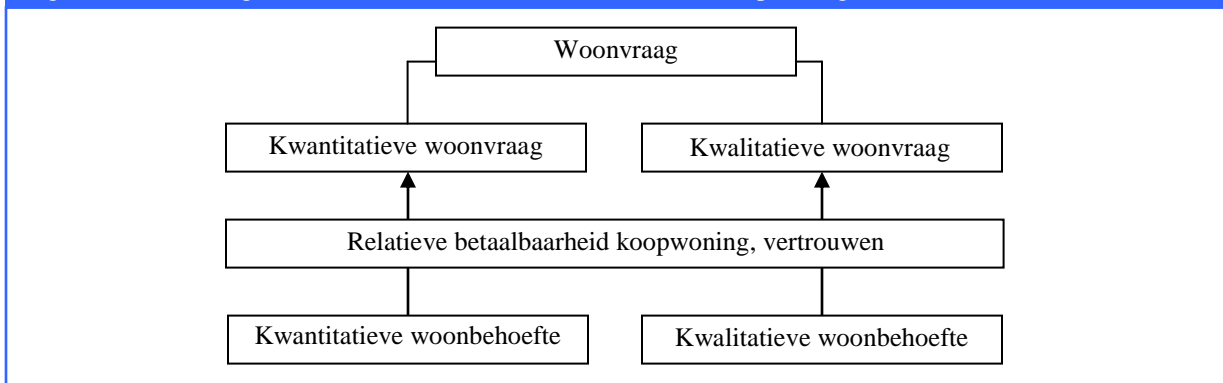
3.2. Vraag en aanbod op de koopwoningmarkt

De belangrijkste vragers op de koopwoningmarkt zijn de gebruikers. Gebruikers worden ook wel woonconsumenten genoemd: in feite consumeren ze een woondienst die wordt geleverd door de woning (Van Fulpen, 1985). De vraag naar woningen wordt niet op persoonsniveau uitgeoefend, maar op het collectieve niveau van het huishouden (NIDI, 2009). Een belangrijk onderscheid tussen vragers op de koopwoningmarkt is dat tussen starters en doorstromers. Starters oefenen voor het eerst vraag uit op de koopwoningmarkt. Zij zijn of afkomstig uit een huurwoning of maakten voordat zij zelf vraag uitoefenden deel uit van een ander huishouden en gaan op zichzelf wonen. Doorstromers zijn al afkomstig uit een koopwoning. Zij willen de volgende stap in hun wooncarrière zetten en in hun veranderde behoefte of woonwensen voorzien.

De vraag naar woningen is zowel kwantitatief als kwalitatief op te vatten. De kwantitatieve vraag naar woningen in een bepaald gebied in een bepaalde periode is te vertalen als het aantal woningen waar vraag naar is. De kwalitatieve vraag naar woningen betreft niet de aantallen, maar de kenmerken van woningen en woonomgevingen die door de woonconsument worden gevraagd. Ook is er een belangrijk verschil tussen woonvraag en woonbehoefte. In algemene zin geldt dat de vraag naar goederen wordt bepaald door de behoefte van de consument naar het goed en de koopkracht van de consument in relatie tot de prijs van het goed en de prijzen van andere goederen. De woonvraag is kortom afhankelijk van de woonbehoefte van woonconsumenten en de relatieve betaalbaarheid van woningen. Dit geldt zowel voor de gehele woningmarkt als voor de koopwoningmarkt in het bijzonder. Volgens Van Fulpen wordt de woonbehoefte vooral beïnvloed door demografische ontwikkelingen, terwijl de woonvraag wordt beïnvloed door economische ontwikkelingen (Van Fulpen, 1985). Dit is gedeeltelijk het geval. De woonbehoefte bestaat namelijk uit twee onderdelen: de kwantitatieve woonbehoefte en de kwalitatieve woonbehoefte. De kwantitatieve woonbehoefte is het aantal woningen waarnaar behoefte is. Dit is afhankelijk van het aantal huishoudens en wordt dus beïnvloed door demografische ontwikkelingen. De kwalitatieve woonbehoefte kan worden omschreven als “een wenselijk niveau van consumptie gezien de preferenties van de consument” (Van Fulpen, 1985). In andere woorden, het gaat hier om de woonwensen van de woonconsument. Deze zijn afhankelijk van demografische ontwikkelingen, maar ook van sociale en culturele trends.

Ieder huishouden heeft een eigen woningbehoefte, maar is voor het vervullen van die behoefte afhankelijk van zijn koopkracht en bestedingsruimte in relatie tot de prijs van woningen. De effectieve vraag die op de koopwoningmarkt uitgeoefend wordt staat dus in verband met het aantal huishoudens (kwantitatieve behoefte) en de woonwensen van die huishoudens (kwalitatieve behoefte), maar ook met wat zij willen en kunnen betalen voor een koopwoning. Dit wordt weer beïnvloed door economische ontwikkelingen en consumentenvertrouwen. Niet ieder huishouden kan zijn woonbehoefte omzetten in een daadwerkelijke vraag op de markt, soms moet genoeg worden genomen met minder. En soms hebben huishoudens wel financieel de ruimte om het huis van hun wensen te kopen, maar durven zij dit niet aan vanwege een gebrek aan vertrouwen.

Figuur 1: Woonvraag, woonbehoefte en relatieve betaalbaarheid koopwoning



Het wegvallen van vraag als gevolg van koopkrachtvermindering of gebrek aan vertrouwen betekent niet dat de vraag voor altijd verdwijnt. De behoefte blijft (en groeit misschien zelfs) en de vraag wordt latent tot het moment waarop koopkracht en bestedingsruimte weer toenemen. Het wel of niet uitoefenen van vraag op de koopwoningmarkt door huishoudens hangt daarnaast niet alleen af van de behoeften, middelen en het vertrouwen van het huishouden, maar wordt ook bepaald door de samenstelling en prijzen van het woningaanbod op de lokale huizenmarkt. Aanbod kan ook een vraagstimulerende functie hebben (Clark e.a., 2003).

Vervullen van de woonbehoefte door middel van verhuizing

De woonbehoefte staat niet vast, maar is een dynamisch aspiratieniveau, afhankelijk van meerdere factoren. Een huishouden kan zijn veranderde woonbehoefte vervullen door te blijven wonen in de huidige woning en deze te verbeteren of door te verhuizen (Pacione, 2005). Alleen in het laatste geval wordt vraag uitgeoefend op de woningmarkt. Priemus en Mulder omschrijven drie verhuismotieven: het eerste heeft te maken met de levenscyclus van huishoudens (verandering van huishoudensamenstelling), het tweede met veranderingen in het arbeidsmarktgedrag van leden van het huishouden (verandering van werkplaats) en het derde wordt gevormd door woonwensen (wensen tot verbetering van de woonsituatie) (Feijten & Visser, 2005; Mulder, 1996; Priemus, 1984).

Pacione (2005) heeft deze motieven als volgt gecategoriseerd (zie Bijlage 2 voor de betreffende figuur): allereerst kunnen verhuizingen vrijwillig of onvrijwillig worden ondernomen. Bij een verhuizing waar huishoudens zelf voor kiezen maakt Pacione onderscheid tussen de termen 'adjustment': verhuizen met het oog op verbetering, en 'induced': verhuizen vanwege een directe oorzaak. Tot de eerste categorie behoren de woning, de woonomgeving en toegankelijkheid. Het gaat huishoudens hier bij de verhuizing om een verbetering in ruimte, kwaliteit en kosten van een woning. Bij de woonomgeving gaat het om kwaliteit, fysieke en sociale aspecten en voorzieningen. Als laatste gaat het bij toegankelijkheid om afstand tot werk, voorzieningen/winkels en familie/vrienden. De verhuizingen die vallen onder de categorie 'induced' zijn gerelateerd aan werk en factoren die te maken hebben met de levenscyclus van mensen en huishoudens. Een verandering van baan kan een reden zijn om te gaan verhuizen. Ook een verandering in de huishoudensamenstelling, zoals het krijgen van kinderen, is vaak aanleiding om te gaan verhuizen (Pacione, 2005).

Zoals al beschreven is het daadwerkelijke verhuizen, het daadwerkelijk vraag uitoefenen op de woningmarkt, ook afhankelijk van de beschikbaarheid van geschikte woningen en betaalbaarheid van die woningen voor het huishouden. Het Woononderzoek Nederland 2009 citeert in dit kader een spreuk van de Vlaamse schrijver en dichter Willem Elsschot: "Tussen droom en daad staan wetten in de weg, en praktische bezwaren". Volgens het WoON heeft "iedereen zijn eigen beeld van het droomhuis, maar bij het verwezenlijken van de droom loopt men vaak op tegen aardse zaken als de prijs, de plek of de beschikbaarheid" (WoON, 2009). Een situatie waarin mensen niet verhuizen kan betekenen dat een huishouden de voor hen beste plek heeft gevonden om te gaan wonen, maar het blijven wonen in een bepaalde woning kan er ook op duiden dat ze niet in staat zijn om te verhuizen door een gebrek aan financiële middelen of de verhuisbeweging uitstellen wegens gebrek aan vertrouwen. Ook kan het zijn dat er geen aanbod is dat past bij hun woonbehoefte (Musterd & Van Kempen, 2007).

Niet alle verhuizingen betekenen overigens een stap omhoog in de wooncarrière. Meestal verhuist een huishouden omhoog, maar er kunnen ook verhuizingen zijwaarts of naar beneden voorkomen. Een stap zijwaarts komt vooral voor bij de lagere inkomens. Zij kunnen hun aspiraties slechts in kleine stapjes waarmaken. Een stap naar beneden komt vaker voor in de latere stadia van de levensloop van huishoudens. Mensen verhuizen dan naar een woning lager in de hiërarchie omdat ze bijvoorbeeld een kleiner huishouden hebben of vanwege gezondheidsredenen. Ook kunnen neerwaartse verhuizingen veroorzaakt worden door scheiding of financiële problemen. Volgens Musterd en Van Kempen zullen huishoudens in de meeste gevallen echter alleen verhuizen (en dus vraag gaan uitoefenen op de woningmarkt) als ze het gevoel of idee hebben dat ze daarmee hun situatie verbeteren (Musterd & Van Kempen, 2007). Volgens Clark e.a. (2003) is de wooncarrière meer actief en minder stabiel in de vroegere stadia van de levensloop van huishoudens en minder actief en stabiel in de latere stadia. Anders gezegd: jonge huishoudens verhuizen vaker dan oudere.

Het aanbod van woningen

Het woningaanbod op de koopwoningmarkt kan worden omschreven als het aantal koopwoningen dat op een gegeven moment te koop staat. Het woningaanbod is een onderdeel van de totale woningvoorraad. Omdat de woningmarkt een voorraadmarkt is staat op ieder moment slechts een beperkt aandeel van de totale voorraad woningen in aanbod. Het aanbod van koopwoningen is erg divers. Een voor dit onderzoek fundamenteel onderscheid is het onderscheid tussen bestaand woningaanbod en nieuwbouwaanbod. Bestaande woningen worden veelal op de woningmarkt aangeboden omdat zij niet meer voldoen aan de behoeften van hun vorige bewoners, die een nieuwe stap in hun wooncarrière willen en kunnen maken en hun oude woning achterlaten. Dit aanbod is een gevolg van de veranderende woonbehoeften van huishoudens (Renes & Jokovi, 2008). Het nieuwbouwaanbod is in ontwikkeling of is al voltooid, maar is nog niet eerder bewoond en dient tot uitbreiding (kwantitatief) en verbetering (kwalitatief) van de woningvoorraad. In een krappe markt met een woningtekort, een uitbreidingsmarkt, lijkt het belangrijkste bestaansrecht van nieuwbouw kwantitatief van karakter te zijn: het bieden van extra capaciteit, extra huizen waarin huishoudens kunnen wonen, zodat op den duur ieder huishouden een woning heeft en aan de kwantitatieve woonbehoefte wordt voldaan. Dit bestaansrecht gaat voorbij aan de woonwensen van die huishoudens. In tijden van krapte zijn consumenten echter minder kritisch en zijn zij eerder bereid tot het doen van compromissen aan de productwensen, zeker als het gaat om een basisbehoefte. Dit geldt ook voor woonconsumenten en hun woonwensen (Marlet & Van Woerkens, 2010). In een ruimere markt waar geen woningtekort is, een vervangingsmarkt, vervalt de kwantitatieve functie van nieuwbouw geheel en zijn nieuwbouwwoningen met name interessant voor woonconsumenten als zij de woningvoorraad en het woningaanbod kwalitatief verbeteren. Nieuwbouw moet in zo'n markt aansluiten bij de kwalitatieve woonbehoefte, de woonwensen van woonconsumenten, zodat zij de gewenste stap in hun wooncarrière kunnen zetten. Nieuwbouwaanbod kan, zoals eerder vermeld, niet alleen aan bestaande vraag voldoen, maar ook nieuwe vraag creëren. Dit is het geval wanneer een nieuw woonproduct dermate prikkelend is, dat er zodra het op de markt komt vraag naar ontstaat die er eerst nog niet was. Volgens de klassieke marketingtheorie van Ansoff is dan sprake van een betere afstemming tussen markt en product door diversificatie (Nozeman, 2008).

Aanbieders van nieuwbouwwoningen

Het nieuwbouwaanbod op de koopwoningmarkt aanbod is afkomstig van projectontwikkelaars en woningcorporaties. Woningcorporaties ontwikkelen traditioneel koopwoningen om het verlies dat zij draaien op de ontwikkeling van sociale huurwoningen te compenseren. Zij zijn in het verleden opgericht door de overheid om de bouw van woningen te controleren en te zorgen dat er voor ieder huishouden een goede woning was. Projectontwikkelaars zijn marktpartijen die woningen ontwikkelen met een winst oogmerk. Zij ontwikkelen alleen als de woningprijzen hoog genoeg zijn om winst te behalen op het ontwikkelproces, en in moeilijke tijden om het bedrijf draaiende te houden. Omdat deze scriptie mede in opdracht van een projectontwikkelaar is geschreven en omdat projectontwikkelaars verantwoordelijk zijn voor het grootste gedeelte van nieuw koopaanbod op de woningmarkt, wordt in deze scriptie gefocust op de rol en het handelen van projectontwikkelaars. Deze wordt uitgebreid besproken in paragraaf 3.4.

Projectontwikkelaars kunnen niet zonder medewerking van de Nederlandse overheid ontwikkelen. De overheid is zelf geen directe aanbieder van nieuwbouwwoningen, maar heeft desalniettemin grote invloed op het aanbod. Dit geldt niet alleen voor de sociale huurmarkt, die gereguleerd wordt met als doel ook minder welvarende huishoudens een woning te bieden, maar ook voor de koopwoningmarkt. De overheid stuurt op basis van haar eigen doelstellingen en idealen, waarin het vervullen van de kwantitatieve woonbehoefte en het creëren van de door haar gewenste samenleving van oudsher een grote rol speelt. Hierover meer in paragraaf 3.3.

Dynamiek van vraag en aanbod op de Nederlandse koopwoningmarkt

De koopwoningmarkt staat in het teken van de dynamiek tussen vraag en aanbod van koopwoningen. Beide worden door vele factoren beïnvloed, zoals hierboven al duidelijk werd. Van de Pas (2010) komt de belangrijkste factoren die vraag of aanbod beïnvloeden op in een bloemvormige figuur, weergegeven

in Figuur 2. Hierbij is als aanvulling onder ‘demografie’ huishoudenverdunding een belangrijke factor die de vraag naar koopwoningen beïnvloedt.

Figuur 2: Factoren die vraag en aanbod op de woningmarkt beïnvloeden



Bron: Van de Pas, 2010

Van Gool e.a. (2007) geven in het boek ‘Onroerend goed als belegging’ een ook een opsomming van vraag- en aanbodbeïnvloedende factoren: bij de totstandkoming van de vraag naar woningen door woonconsumenten spelen volgens hen onder andere bevolkingsontwikkeling, huishoudenssamenstelling, externe trends die de behoefte van woonconsumenten of hun houding ten opzichte van het aanbod beïnvloeden (bijvoorbeeld thuiswerken), consumentenvertrouwen, inkomensontwikkeling en financierings- en fiscale mogelijkheden een belangrijke rol. De eerste drie factoren zijn behoeftebepalend, terwijl de laatste drie factoren bepalen in hoeverre huishoudens een behoefte om kunnen zetten in een vraag.

Veranderingen in bovenstaande factoren kunnen zowel een kwantitatief als een kwalitatief effect op de vraag naar koopwoningen hebben. Bevolkingsgroei of, preciezer geformuleerd, huishoudengroei (de vraag naar woningen wordt immers uitgeoefend op huishoudenniveau), heeft bijvoorbeeld als gevolg dat de kwantitatieve behoefte naar woningen groter wordt. Bij gelijkblijvend aanbod stijgen dan vervolgens de woningprijzen. Een externe trend als thuiswerken heeft geen kwantitatief, maar juist een kwalitatief effect. Door thuiswerken verandert de vraag naar woningen van karakter: er worden woningen gevraagd die thuiswerken kunnen faciliteren, die bijvoorbeeld de mogelijkheid bieden een kantoor aan huis in te richten (Priemus, 2008). Het consumentenvertrouwen beïnvloedt het sentiment van woonconsumenten. Een koopwoning is over het algemeen de grootste aankoop die een mens doet. In tijden van economische laagconjunctuur hebben mensen de neiging om grote inkopen uit te stellen: zij willen er zeker van zijn dat ze geld achter de hand hebben bij financiële tegenslagen (ING, 2010).

De totstandkoming van nieuwboukoopwoningen zou in een vrije markt een directe reactie van ontwikkelende partijen zijn op de door huishoudens uitgeoefende woonvraag, die voortkomt uit de woonbehoefte (die wordt beïnvloed door demografische ontwikkelingen, sociale en culturele trends en de beschikbaarheid van geschikt aanbod) en de relatieve betaalbaarheid van koopwoningen (die wordt beïnvloed door economische ontwikkelingen en consumentenvertrouwen). In een uitbreidingsmarkt zouden ontwikkelende partijen het makkelijker hebben: ieder huishouden wil een eigen woning en neemt eerder genoegen met mindere kwaliteit. Ontwikkelende partijen die puur voor eigen gewin ontwikkelen en geen waarde hechten aan het voldoen aan de woonwensen van huishoudens zouden in zo’n markt een zo laag mogelijke kwaliteit woningen realiseren. De kwantitatieve behoefte zou leidend zijn voor de nieuwbouwoontwikkeling.

In een vervangingsmarkt zou de kwalitatieve behoefte leidend zijn: nieuwbouw zou alleen rendabel plaats kunnen vinden als deze voldoet aan de (veranderde) kwalitatieve behoefte. Op de Nederlandse woningmarkt is geen sprake van een directe relatie tussen vraag en nieuwbouwaanbod: bij deze

redenatie wordt buiten de sturende en regulerende rol van de overheid gerekend. In de volgende paragraaf wordt de rol van de overheid bij de totstandkoming van nieuwbouw besproken.

3.3. De overheid en de totstandkoming van nieuw koopaanbod

Zoals in dit hoofdstuk al meerdere malen vermeld is, heeft de overheid een grote rol op de Nederlandse woningmarkt in het algemeen. Ekkers formuleert de reden van de overheid voor het uitoefenen van invloed als volgt: “Volkshuisvesting is een van de taken die niet zonder meer aan de markt kan worden overgelaten. De overheid heeft een blijvende opgave, als was het maar om de marktgebeurtenissen zodanig in te kaderen dat de individuele burgers niet buiten hun schuld dakloos worden. Maar vaak doet de overheid meer dan het minimale” (Ekkers, 2005). De laatste zin is zonder meer een goede toevoeging, want de sturing van de overheid gaat veel verder dan het beschermen van burgers tegen dakloosheid. Vooral de invloed op de huurmarkt is groot: tijdenlang werd deze geheel door de overheid aangestuurd en stond deze in het teken van het bieden van betaalbare woningen voor huishoudens met lage inkomens. Tegenwoordig is ook sprake van een, in vergelijking met de sociale huursector bescheiden, geliberaliseerde huursector. Ook op de koopmarkt is de invloed van de overheid echter aanzienlijk. De overheid oefent invloed uit op zowel de vraag naar koopwoningen (deze wordt bijvoorbeeld gestimuleerd door de hypotheekrenteaftrek) als het aanbod ervan. Deze paragraaf zal vanwege de achtergrond van deze scriptie ingaan op de rol van de overheid op het nieuwbouwaanbod van koopwoningen in het bijzonder. Er wordt gefocust op de kenmerken van de rol van de overheid die vraag en aanbod en de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt bepalen.

De overheid speelt een sleutelrol in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt. Niet voor niets wordt in overheidsvisies veel gesproken over ‘de woningbouwopgave’. Dit is de taakstellende opgave- gebaseerd op de door haar gesignaleerde woningbehoefte- die de overheid formuleert aangaande toekomstig nieuwbouwaanbod. Deze opgave is ook van toepassing op de koopwoningmarkt. In bijlage 3 wordt uitgebreider ingegaan op de geschiedenis van het overheidshandelen op de koopwoningmarkt. In deze paragraaf voldoet het te stellen dat twee belangrijke drijfveren voor de huidige sturing van de overheid op de koopwoningmarkt hun wortels hebben in het verleden. Dit zijn het wegwerken van het kwantitatieve woningtekort (op basis van de door de overheid gesignaleerde woningbehoefte) en de gedachte van de maakbare samenleving. Een derde belangrijke drijfveer met een recentere karakter is de verbetering van de woningvoorraad om beter te kunnen voldoen aan de kwalitatieve woningbehoefte.

De rijksoverheid gaat uit van de maatschappelijke behoefte naar woningen en stelt zich als taak in deze behoefte te voldoen. Sinds de verwoesting die de Tweede Wereldoorlog met zich meebracht is in Nederland sprake van een kwantitatief woningtekort ten opzichte van de behoefte. De harde groei van de bevolking en de sindsdien langzaam ingezette huishoudenverdunding (in 1950 telde een huishouden gemiddeld 4,0 personen, in 1974 was dit al 3,0 en in 2011 is dit 2,2 personen- Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011d) heeft dit tekort gevoed. De overheid beschouwt het in goede banen leiden van de grote kwantitatieve woningbouwopgave dan ook als een van haar kerntaken. Ook in 2008 was volgens berekening van ABF op basis van gegevens van het CBS nog sprake van een woningtekort van bijna 129.000 woningen (Primos Prognose 2009).

De gedachte van de maakbare samenleving kwam op in de jaren '70. Er kwam in die tijd een groot geloof in de sturende kracht van de overheid: overheidsbeleid kon de ontwikkeling van de samenleving de gewenste richting op duwen. Ook op de woningmarkt ontstond een veelheid aan maatregelen en sturingsmechanismen waarmee de overheid invloed uitoefende op vraag en aanbod van woningen. De overheid stimuleerde bijvoorbeeld het eigenwoningbezit door middel van fiscale maatregelen en voerde een restrictief ruimtelijke ordeningsbeleid: alleen daar waar dit werd aangegeven door de overheid, mocht nieuwbouw plaatsvinden (Ekkers, 2002; Mastop e.a., 1997).

Ook tegenwoordig wordt door de overheid nog gesproken van een taakstellende woningbouwopgave. Er is daarbij wel steeds meer aandacht gekomen voor het kwalitatieve karakter van die opgave: het verbeteren van de woningvoorraad om beter te kunnen voldoen aan de kwalitatieve behoefte is, gezien de aandacht hiervoor in rijksnota's en provinciale/gemeentelijke woonvisies, ook een belangrijke drijfveer geworden. Mensen moet niet alleen een dak boven het hoofd worden geboden, maar een woning die voldoet aan hun woonwensen. De gedachte van de maakbare samenleving en het

wegwerken van het kwantitatieve woningtekort (ondanks het feit dat dit tekort flink is afgenomen) zijn echter ook nog steeds duidelijk proefbaar in het tegenwoordige handelen van de overheid. Dit handelen concentreert zich op twee kerngebieden: de vaststelling en de realisatie van de woningbouwopgave. Hoe de overheid op deze twee gebieden invloed uitoefent wordt hieronder besproken.

Vaststelling van de woningbouwopgave

De vaststelling van de woningbouwopgave op de gehele woningmarkt gebeurt zowel op nationaal, provinciaal als gemeentelijk niveau op basis van bevolkingsprognoses, woononderzoeken, gegevens over de huidige woningvoorraad en de eigen idealen en doelstellingen. Bevolkingsprognoses zeggen vooral iets over de kwantitatieve behoefte van woonconsumenten, woononderzoeken belichten de kwalitatieve behoefte. De conclusies uit beide onderzoeken worden afgezet tegen gegevens over de huidige voorraad en tegen de eigen idealen en doelstellingen. Uit de overweging die volgt, ontstaat de woningbouwopgave.

Een bevolkingsprognose is een raming van het toekomstige aantal inwoners en huishoudens in een gebied naar leeftijd, geslacht, huishoudentype en dergelijke. Door deze te koppelen aan de woningvoorraad en de nieuwbouw- en sloopplannen in het gebied kan het woningtekort worden berekend. Op basis hiervan kan dan weer de woningbouwopgave worden bepaald. Het Centraal Bureau voor de Statistiek stelt iedere paar jaar op basis van trends uit statistische gegevens een nationale langetermijnprognose op voor de groei van het aantal personen. Vervolgens spreidt de Primos prognose, die wordt opgesteld door het commerciële bedrijf ABF Research, de nationale bevolkingsgroei zoals geprognosticeerd door het CBS naar gemeentelijk niveau. Hierbij speelt de ontwikkeling van gemeentelijke kenmerken als leeftijd, geslacht, huishoudenpositie, etniciteit, geboorte en sterfte, binnenlandse en buitenlandse migratie een bepalende rol. Ook het geplande aantal te bouwen woningen in de gemeente gedurende de prognoseperiode is medebepalend. Verondersteld wordt dat woningbouw in zekere mate leidend is voor verhuisstromen: waar nieuwe woningen worden gebouwd, gaan huishoudens wonen. Tot nu toe is deze relatie vanwege de krapte op de woningmarkt ook duidelijk manifest geweest op de Nederlandse woningmarkt. Omdat bevolkingsprognoses op hun beurt weer een belangrijke basis vormen voor de woningbouwopgaven zoals die door overheden worden signaleerd, ontstaat echter een cirkelverband, een kip-ei situatie, waarbij bevolkingsprognose en woningbouwopgave op elkaar gebaseerd worden (interview 3).

Volgens Poulus (directeur van ABF Research) worden in de Primos prognose wel grenzen gesteld aan de mate waarin het woningbouwprogramma bepalend is voor bevolkingsgroei. Bij uitkomsten die gezien de huidige bevolkings- en migratiekenmerken onwaarschijnlijk zijn, wordt gecorrigeerd (Poulus, 2010). Het is wel de vraag waar hierbij de grens wordt gelegd. Daarnaast wordt op korte termijn meer gewicht toegekend aan het woningbouwprogramma dan op lange termijn, omdat de zekerheid van woningbouwplannen die verder in de toekomst liggen, lager is. In de Primos Prognose wordt ook gebruik gemaakt van verschillende edities van het Woon Onderzoek Nederland (WoON) en het Woningenbehoefte Onderzoek (WBO). Het gaat dan met name om gegevens betreffende de kwantitatieve woonbehoefte. Deze dienen als informatiebron voor de schatting van de woningbehoefteparameters (Den Otter e.a., 2010; Poulus, 2010).

Het Rijk is bezig om naast de Primos prognose een eigen prognose met nationale dekking op te zetten: Pearl. Naast het feit dat de overheid zelf een prognosemodel in handen wil hebben om niet afhankelijk wil zijn van een commercieel bedrijf, is ook het feit dat het woningbouwprogramma een belangrijke bepalende factor voor toekomstige bevolkingontwikkeling is in de Primos prognose een reden. Omdat het model achter Pearl nog in de kinderschoenen staat, is dit in Pearl zelf echter ook nog behoorlijk het geval. Daarnaast zijn er verschillende provinciale en gemeentelijke overheden die gebruik naast Primos en Pearl maken van een eigen bevolkingsprognose. Dit geldt bijvoorbeeld voor de Provincie Noord-Holland.

Bevolkingsprognoses zijn vaak niet geheel objectief: zowel aannames als uitkomsten van prognoses zijn in de praktijk vaak onderworpen aan invloed van wensscenario's van overheden. Hierin spelen de eigen idealen en doelstellingen een belangrijke rol. Den Helder is bijvoorbeeld een gemeente waar op de lange termijn krimp wordt verwacht. De gemeente en de provincie hebben echter als doelstelling deze krimp tegen te gaan door het trekken van jonge gezinnen. De uitkomst van de oorspronkelijke prognose voor Den Helder is hiervoor op voorhand al gecorrigeerd, waardoor de bevolking daar hoger

uitkomt dan eigenlijk verwacht zou worden en in de samenstelling jonge gezinnen een grotere plaats innemen (interview 3).

De kwalitatieve woonbehoefte wordt door de overheid onderzocht door middel van woononderzoeken. Vanaf eind jaren '70 is er op alle overheidsniveaus geleidelijk meer aandacht gekomen voor de kwalitatieve aspecten van de nieuwbouw. Op nationaal niveau werd vanaf 1977 tot 2002 het Woningbehoefte Onderzoek (WBO) uitgevoerd, in 2002 is dit vervangen door het Woononderzoek Nederland (WoON). Beide onderzoeken zijn grootschalige, landelijke enquêtes over het wonen waarmee inzicht in de sociaal demografische en sociaal economische kenmerken van huishoudens, huishoudensamenstelling, de huisvestingssituatie, de woonwensen en het verhuisgedrag van de Nederlandse bevolking werd verkregen (Ministerie van VROM, 1999; SCP, 2011). Ook op lagere overheidsniveaus wordt de kwalitatieve woonbehoefte van de bevolking in kaart gebracht. Sinds 1999 kunnen zij 'intekenen' op het WBO/WoON, waarbij voor hun gebied oversampling wordt toegepast en de uitkomsten van het onderzoek op provinciaal/regionaal/lokaal niveau representatief zijn. Een aantal provincies en gemeenten maakt gebruik van deze mogelijkheid, een aantal voert een eigen woononderzoek uit. Zo voert de gemeente Amsterdam vanaf 1995 het onderzoek 'Wonen in Amsterdam' uit en loopt in de gemeente Amersfoort het periodieke onderzoek 'Wonen en Woonwensen' (gemeente Amsterdam, 2011; Gemeente Amersfoort; 2009).

De kwalitatieve informatie die uit de onderzoeken naar voren komt, wordt gebruikt als basis voor de woonparameters (bijvoorbeeld de gemiddelde grootte van een huishouden) in de zojuist besproken bevolkingsprognoses. Daarnaast dient de informatie als basis voor doelstellingen met betrekking tot het verbeteren van de woningvoorraad om beter te kunnen voorzien in de kwalitatieve woonbehoefte van huishoudens. De toenemende behoefte aan gelijkvloers wonen die in woononderzoeken naar voren komt, komt bijvoorbeeld in veel woonvisies terug. Net als bij de vaststelling van de kwantitatieve opgave komen ook hier echter de eigen doelstellingen van de overheid weer om de hoek kijken. Het suburbane woonideaal was bijvoorbeeld altijd een belangrijke uitkomst van het WBO en het WoON en dit ideaal werd ook vaak als uitgangspunt van beleid gehanteerd (KNAW, 2005). Echter, naarmate het aandeel van huishoudens met lage inkomens in steden steeds groter werd (omdat steeds meer huishoudens die het konden betalen, suburbaan gingen wonen), verschoof de focus van het overheidsbeleid van suburbanisatie tot het behouden en terughalen van huishoudens met hogere inkomens naar de stad. Deze ruimtelijke inkomensspreiding werd vooral gestuurd via woningbouwprogramma's: er werd in verhouding tot de woonwensen van huishoudens relatief veel nieuwbouw gepleegd in of aan de randen van steden, waar geprobeerd werd diverse, hoogstaande woonmilieus te creëren die hogere inkomens moesten aantrekken (De Vries, 2005; NVB, 2010b). Dit voorbeeld laat zien hoe de overheid soms de eigen idealen boven de woonwensen van woonconsumenten stelt.

Overigens kent het ophalen van informatie over de woonwensen van huishoudens via woonwensenonderzoek een beperking: niet zelden is sprake van een tegenstelling tussen stated preferences (voorkeuren die huishoudens aangeven in onderzoek) en revealed preferences (het feitelijk handelen van deze huishoudens). Mensen maken soms andere afwegingen dan ze zeggen. Dit gebeurt bijvoorbeeld als het voldoen aan een woonwens te veel geld kost. Gedeeltelijk komt het ook door een beperkt woningaanbod, waardoor woonconsumenten concessies moeten doen.

De uit prognoses en woononderzoek opgedane gegevens over de kwantitatieve en kwalitatieve woonbehoefte vormen kortom op alle overheidsniveaus input voor (niet bindende) woonvisies en nota's: documenten waarin de overheid aangeeft waar zij in de toekomst op woongebied naar streeft. Vaak zijn deze onderdeel van een bredere ruimtelijke ordeningsvisie. Op rijksniveau zijn er de rijksnota's, waarvan de Nota Ruimte uit 2006 de meest recente is. Naast de Nota Ruimte is er de Nota Wonen uit 2000. De rijksnota's zijn kadernota's voor de lagere overheidsniveaus. Op provinciaal en gemeentelijk niveau zijn er de (gemeentelijke) structuurvisies, vaak begeleid door een aparte woonvisie. In deze visies worden thema's uit de rijksnota's doorvertaald naar lokaal niveau en spelen ook de eigen idealen een grote rol. Het komt daarbij dus niet zelden voor dat deze idealen (gedeeltelijk) in strijd zijn met de kwantitatieve en kwalitatieve woonbehoefte zoals gebleken uit bevolkingsprognose en

woononderzoek. Toch worden deze eigen idealen vaak sterk doorvertaald in het gewenste toekomstperspectief (interviews 3, 4). De maakbaarheidgedachte is wat dat betreft nog springlevend. Tegenwoordig is bij de opstelling van visies wel meer aandacht voor de wensen van de bevolking. In het opstellingstraject van een structuurvisie wordt bijvoorbeeld steeds vaker een bewonersconsultatie opgenomen. Het meenemen van de wensen van de bevolking is hierbij zeker een motief (Spit & Zoete, 2005). In de nota 'Wonen' van het Ministerie van VROM, waarin het woonbeleid tot 2010 is geformuleerd, is bovendien meer keuzevrijheid en zeggenschap voor woonconsumenten op de woningmarkt een van de belangrijkste doelstellingen (Ministerie van VROM, 2000).

Realisatie van de woningbouwopgave

Vervolgens ziet de overheid erop toe dat de woningbouwopgave, zoals geformuleerd in de structuurvisie en de woonvisie, gerealiseerd wordt. Op provinciaal- en rijksniveau worden prestatieafspraken gemaakt omtrent het aantal te realiseren woningen in een bepaalde periode, waar gemeenten zich aan moeten houden. Naast aantallen gaat het daarbij in toenemende mate om kwalitatieve kenmerken als duurzaamheid en (vormen van) particulier opdrachtgeverschap. De meeste sturing van de realisatie van de woningbouwopgave vindt plaats op gemeentelijk niveau. Gemeenten hebben hiervoor een aantal instrumenten, die zij allemaal naar eigen inzicht inzetten. De belangrijkste zijn het bestemmingsplan, het grondbeleid (Wet Voorkeursrecht Gemeenten, onteigening) en de bouwvergunning. De gemeente ontwikkelt zelf geen (koop)woningen, maar laat dit over aan ontwikkelende partijen. Wel komt de gemeente vaak met nieuwbouwplannen, vaak al met een uitgewerkt stedenbouwkundig plan en een indicatief woningbouwprogramma, die zij dan door ontwikkelaars laten uitontwikkelen. Gemeenten die actief grondbeleid voeren (zie hierna), schrijven vaak prijsvragen uit of voeren selectieprocedures voor de locaties die zij tot ontwikkeling willen brengen. Ontwikkelende partijen wordt dan gevraagd aan de hand van een document met richtlijnen en eisen een visie (inclusief grondbod) te geven (Nozeman, 2008).

Het bestemmingsplan speelt een cruciale rol in de sturing van nieuwbouwaanbod. In het bestemmingsplan worden de gemeentelijke structuurvisie en woonvisie geconcretiseerd: op kavelniveau wordt vastgelegd wat de mogelijke bestemming van een kavel is. Provincies kunnen door middel van een provinciale verordening ruimtelijke ordening regels stellen aan de inhoud van een bestemmingsplan. Het bestemmingsplan is bindend voor iedereen. Alleen op kavels met de bestemming 'wonen' (of combinaties waar wonen een onderdeel van is, zoals wonen/bedrijfsruimte of wonen/detailhandel) mag woningbouw plaatsvinden. Ontwikkelende partijen kunnen wel een zienswijze indienen of op andere manier proberen de gemeente te overtuigen van het nut van woningbouw op een door hen voorgestelde locatie. Alle gemeenten zijn verplicht een bestemmingsplan op te stellen, in ieder geval voor het buitengebied, maar niet alle overheden zetten het bestemmingsplan op dezelfde wijze in. Over het algemeen geldt echter dat gemeenten niet scheutig zijn bij het toewijzen van nieuwe woonbestemmingen. Dit heeft ertoe geleid dat nieuwbouwlocaties schaars zijn en de woningvoorraad niet zo snel heeft kunnen groeien als de kwantitatieve behoefte naar woningen (Nozeman, 2008; Spit & Zoete, 2005).

Ook de bouwvergunning is noodzakelijk voor het realiseren van nieuwbouwwoningen. De bouwvergunning wordt door de gemeente verleend op basis van het ontwerp van de ontwikkelende partij. De gemeente verleent alleen een bouwvergunning indien het ontwerp van een plan wordt goedgekeurd en indien het plan in overeenstemming met het (vigerende of toekomstige) bestemmingsplan is. Het ontwerp wordt getoetst aan de bouwverordening en het Bouwbesluit, waarin alle normen met betrekking tot nieuwbouwwoningen zijn geclusterd. Daarnaast speelt vaak de welstandscommissie een rol: deze commissie is door de gemeente ingesteld om de architectonische kwaliteit van nieuwbouwwoningen te toetsen en te waarborgen. De welstandscommissie kijkt of een ontwerp past in de omgeving en of het naar haar eigen oordeel acceptabel is (vaak gebaseerd op door een de gemeente opgesteld beeldkwaliteitplan met richtlijnen op het gebied van architectuur). Door middel van de bouwvergunning heeft de gemeente dus ook een belangrijke invloed op belangrijke kenmerken van nieuwbouwwoningen als uiterlijk, (kavel)indeling en openbare ruimte (Nozeman, 2008).

Naast het bestemmingsplan en de bouwvergunning hebben gemeenten het grondbeleid tot haar beschikking. Volgens Spit & Zoete (2005) is het bezitten van grond of gebouwen de eenvoudigste en meest directe manier voor gemeenten om invloed uit te oefenen op de gebouwde omgeving en nieuwbouwwontwikkelingen. Als enige grondeigenaar de op beoogde nieuwbouwlocaties hoeft de gemeente geen rekening te houden met ontwikkelende partijen die op basis van hun grondbezit en het zelfrealisatiebeginsel het recht om mee te ontwikkelen opeisen. Om de gewenste grond te verkrijgen kan de gemeente gebruik maken van de Wet Voorkeursrecht Gemeenten (geeft de gemeente het eerste recht op aankoop van grond) en de Onteigeningswet (biedt de mogelijkheid te onteigenen als de huidige grondeigenaar de locatie niet wil of kan ontwikkelen). Veel gemeenten hebben voor het voeren van grondbeleid een apart bedrijf opgericht: het gemeentelijke grondbedrijf. Niet alle gemeenten kiezen echter voor het voeren van een actief grondbeleid; het is intensief en sommige gemeenten vinden de sturingsmogelijkheden die het bestemmingsplan en de bouwvergunning hen geven voldoende.

Gemeenten die wel een actief grondbeleid voeren hebben zelf baat bij nieuwbouwwontwikkeling. Als grondeigenaar kunnen zij forse opbrengsten uit de verkoop van grond hebben, zeker als zij de bestemming van die grond van een agrarische naar een woonfunctie hebben gewijzigd. Dit op zich is een reden voor veel gemeenten om wel een actief grondbeleid te voeren. Inkomsten uit grond zijn voor veel gemeenten een grote inkomstenbron, die zij niet graag missen (Nozeman, 2008). De afgelopen decennia zijn de grondprijzen die gemeenten vragen zelfs harder gestegen dan de bouwkosten en overige kosten (NVB, 2010b). In bijlage 4 is een overzicht te zien van de totale stichtingskosten door de jaren heen, waar te zien is dat de grondprijs hierin een steeds groter aandeel inneemt. In prijsvragen die door gemeenten worden uitgeschreven voor de ontwikkeling van een bepaalde locatie die zij in bezit hebben weegt de grondbieding vaak ook zwaar mee in de beoordeling. Dit heeft als gevolg dat niet altijd wordt gekozen voor het plan dat de beste kwaliteit realiseert, ten gunste van het plan met de hoogste bieding. Dit brengt het meeste geld in de gemeentekas, waarvoor weer andere projecten kunnen worden opgepakt, maar komt de woonkwaliteit niet altijd ten goede (interviews 4, 5). De harde stijging van de grondprijzen is echter niet (volledig) op het conto van gemeenten te schrijven: andersom kan de grondprijs bij residuele grondwaardeberekening ook stijgen als gevolg van stijgende woningprijzen. De stijging van de woningprijzen op de Nederlandse woningmarkt werd deels beïnvloed door overheidsbeleid (hypotheekrenteaftrek, koopsubsidie), maar is daarnaast door nog meer factoren veroorzaakt, waaronder de welvaartsgroei, de daarmee samenhangende groei van het huishoudeninkomen en het tekort aan bouwcapaciteit bij ontwikkelende partijen (De Vries, 2010).

Over het algemeen lijken voor gemeenten bij woningbouwwontwikkeling politieke doelstellingen, stedenbouwkundige argumenten en grondopbrengsten zwaar mee te tellen. Deze zijn niet altijd even gemakkelijk verenigbaar met de woonwensen van woonconsumenten. Het gevolg is dat nieuwbouw zeker niet altijd marktconform is. Ook verliezen kwalitatieve doelstellingen het nog steeds vaak van kwantitatieve. Al met al proberen gemeenten hun woningmarkt te sturen in de door hen gewenste richting, waarbij zij niet zelden de onderzochte kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten negeren. Soms wordt bijvoorbeeld niet gekozen voor plannen die de meeste woonkwaliteit realiseren en het beste aansluiten bij de woonwensen van de plaatselijke woonconsumenten, ten gunste van plannen die de hoogste grondwaarde opleveren of die volgens ontwerpers de meeste esthetische waarde hebben (Nozeman e.a., 2008; interviews 3, 4, 5). Zie ook paragraaf 3.4 voor een door een gesprekspartner aangeleverd voorbeeld.

Vraagbeïnvloedende sturing door de overheid

De overheid beïnvloedt tenslotte ook de vraag naar koopwoningen in het algemeen. De overheid heeft decennialang het kopen van een woning willen stimuleren. Hiervoor zijn diverse stimuleringsmaatregelen in het leven geroepen. De belangrijkste overheidsbemoediging met de koopwoningmarkt bestaat volgens het Centraal Planbureau (2010) uit de fiscale ondersteuning van het eigenwoningbezit in de vorm van de hypotheekrenteaftrek. De hypotheekrenteaftrek is een belastingmaatregel waarmee de rente van de hypotheek van de eigen woning voor de inkomstenbelasting afgetrokken kan worden van het inkomen. De regeling maakt het woonconsumenten mogelijk om een hoger bedrag te bieden voor een woning, dan zonder hypotheekrenteaftrek mogelijk zou zijn. Zo heeft de hypotheekrenteaftrek ook een prijsopdrijvend

effect gehad op de woningbouwgrond en op de woningprijzen (De Hypotheker, 2011a). De maatregel beïnvloedt dus ook indirect het aanbod van koopwoningen.

Andere stimulerende maatregelen zijn de koopsubsidie, de starterslening en de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Koopsubsidie is een maandelijkse bijdrage in de hypotheeklasten voor mensen met een laag inkomen. Sinds maart 2010 is er geen budget meer bij de overheid voor koopsubsidie. De starterslening is een aanvullende lening op een reguliere hypotheek. Deze lening kan het verschil overbruggen tussen de prijs van de woning en de maximaal mogelijke hypotheek voor de koper. De voorwaarden voor de lening verschillen per gemeente, sommige gemeenten hebben geen budget voor de maatregel. De Nationale Hypotheek Garantie (NHG) biedt kopers van een woning extra zekerheid. Als de woning gedwongen moet worden verkocht en minder oplevert dan de aankoopprijs, heeft de eigenaar een restschuld. De Nationale Hypotheek Garantie overbrugt de restschuld en betaalt het bedrag uit aan de hypotheekverstrekker. Ook betalen kopers een lagere hypotheekrente als ze een hypotheek afsluiten met NHG. Dit rentevoordeel kan oplopen tot 0,6% (Rijksoverheid, 2011a). Een belangrijke niet-stimulerende overheidsinterventie op de koopwoningmarkt is de overdrachtsbelasting: kopers van bestaande woningen moeten 6% belasting betalen over de koopsom. De overdrachtsbelasting heeft als gevolg dat een koopwoning in de periode tussen aankoop en verkoop minstens met 6% in prijs moet stijgen, wil er geen verlies op de aankoop worden gemaakt (Centraal Planbureau, 2010). De overdrachtsbelasting geldt niet voor nieuwbouwwoningen. Om de als gevolg van de kredietcrisis gestagneerde koopwoningmarkt te stimuleren, heeft de rijksoverheid in juli 2011 besloten tot een tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting naar 2% (Rijksoverheid, 2011b). Overigens heeft deze verlaging vanwege het lage consumentenvertrouwen niet geleid tot meer verkopen in het derde kwartaal van 2011 (ING, 2011).

3.4. De projectontwikkelaar en de totstandkoming van nieuw koopaanbod

Projectontwikkelaars zijn volgens het Handboek Projectontwikkeling van de NEPROM (Nozeman e.a., 2008) gespecialiseerde bedrijven die investeren in de ontwikkeling en realisatie van vastgoedprojecten voor de markt, dus niet voor eigen gebruik. Een projectontwikkelaar die zich bezighoudt met woningbouw ontwikkelt nieuwbouwwoningen of herontwikkelt bestaande (woning)gebouwen tot woningen, voor rekening en eigen risico. De beloning die de ontwikkelaar hiervoor ontvangt, is een opslag op de kostprijs van het project: de winst- en risicopremie. Deze winst is afhankelijk van de kostprijs en de voorspoedige verkoop (of verhuur) van het project. De verkoop is weer afhankelijk van de vraag op de woningmarkt. Omdat woningen een lange productietijd kennen en het modelleren van de toekomstige vraag naar woningen lastig is, ijlen volgens Nozeman e.a. (2008) en Van Gool e.a. (2007) nieuwbouwwontwikkelingen altijd na op veranderingen in de vraag. Dit is de welbekende varkenscyclus. Het komt voor dat een project in goede tijden is gestart, maar tijdens de ontwikkeling de vraag naar woningen keldert en de beoogde winst verdampt, herontwikkeling (indien nog mogelijk) noodzakelijk is of de ontwikkeling wordt stopgezet. Dit is het belangrijkste risico dat de ontwikkelaar loopt: het marktrisico.

Woningbouwontwikkeling op enige schaal, voor de markt, door gespecialiseerde partijen, begint in Nederland rond 1900 vorm te krijgen. Bouwondernemers en onroerend goedmaatschappijen begonnen toen te investeren in de verwerving van braakliggende gronden met het doel hier woningbouw te laten plaatsvinden. Projectontwikkeling van woningbouw zoals we die nu kennen, is volgens het Handboek Projectontwikkeling “voorzichtig ontstaan in de jaren vijftig en doorgebroken in de jaren zestig”. De opkomst van projectontwikkelaars heeft te maken gehad met de grote behoefte aan bouwproductie als gevolg van de babyboom en de vernietiging van grote delen van de woningvoorraad in de Tweede Wereldoorlog: de grote kwantitatieve vraag naar woningen zorgde voor interessante investeringsmogelijkheden voor partijen die bereid en in staat waren voor eigen risico woningen te realiseren. Ook speelden de behoefte aan continuïteit van ondernemingen en de toenemende complexiteit in het bouwproces een rol (Nozeman e.a., 2008). Projectontwikkeling is ook nu nog in toenemende mate een kennisintensief vak, waarbij de ontwikkelaar moet beschikken over kennis op het gebied van proces- en projectmanagement, planeconomie, stedenbouw en architectuur, marktonderzoek, marketing, wetten en regelgeving.

Ontwikkelaars die zich bezighouden met de ontwikkeling en realisatie van woningen kunnen worden onderverdeeld in verschillende soorten: ontwikkelaars voortgekomen uit bouwondernemingen (om de bouwstroom op pijl te houden), ontwikkelaars gelieerd aan financiële instellingen, woningcorporaties (ontwikkelen traditioneel voornamelijk sociale huurwoningen en gebruiken koopwoningen om te compenseren voor de onrendabele top) en onafhankelijke ontwikkelaars (Nozeman e.a., 2008, p.15). Projectontwikkelaars hebben hun imago niet mee. Volgens Nozeman (2008) had de ontwikkelaar in de jaren '60 het imago van "een partij die alleen het kortetermijnbelang liet meewegen en erop uit was om snel geld te verdienen zonder rekening te houden met lokale belangen en kwaliteitseisen". Tegenwoordig is het publieke beeld van de ontwikkelaar vaak nog steeds niet positief. De grondverwervingen op Vinex-locaties, de sterke prijsstijgingen op de woningmarkt en, recenter, de bouwfraude en bouwenquête worden als exemplarisch gezien voor het opportunistische karakter dat ontwikkelaars in de ogen van woonconsumenten hebben. Dit beeld is overigens gedeeltelijk terecht: tijdens de krapte op de woningmarkt heeft een gedeelte van de ontwikkelaars zich opportunistisch gedragen en was er onder hen weinig aandacht voor de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten. Echter, het omgekeerde is soms ook het geval geweest: er zijn ook situaties waarin de ontwikkelaar pleit voor het realiseren van maximale woonkwaliteit en de overheid geen gehoor geeft. Zie de rest van deze paragraaf voor een aantal voorbeelden.

Zoals beschreven in paragraaf 3.2 zou de totstandkoming van nieuwbouwoopwoningen in een vrije woningmarkt een directe reactie van ontwikkelde partijen zijn op de door huishoudens uitgeoefende woonvraag, die voortkomt uit de woonbehoefte en de relatieve betaalbaarheid van koopwoningen. Bij voldoende vraag en een voldoende prijsniveau (hoger dan de geraamde stichtingskosten, want alleen dan kan winstgevend ontwikkeld worden) zou dan woningbouw plaatsvinden. In paragraaf 3.3 is vastgesteld dat in Nederland geen sprake is van een vrije woningmarkt. De overheid reguleert de woningmarkt en overheidsmedewerking, met name die van de gemeente, is voor de ontwikkeling van woningen onontbeerlijk.

De gemeente en de projectontwikkelaar hebben gedeeltelijk verschillende doelen bij woningontwikkeling op de koopmarkt, die met elkaar kunnen conflicteren. Ontwikkelaars hebben een winstdoelstelling, terwijl gemeenten als doelstelling hebben de woningvoorraad aan te vullen en te verbeteren om zo te voorzien in de woonbehoefte van huishoudens. Ontwikkelaars gaan uit van de vraag naar woningen, omdat niet de behoefte maar de vraag bepalend is voor de succesvolle afzet van hun woningen. Gemeenten gaan daarentegen uit van de woonbehoefte. Ontwikkelaars zijn verder gebaat bij schaarste: een woningmarkt met meer vraag dan aanbod verhoogt de woningprijzen en dus de winstmarge. Aan de ene kant zijn gemeenten niet gebaat bij schaarste, omdat dit betekent dat minder goed in de woonbehoefte van hun inwoners wordt voorzien. Echter, gemeenten ondervinden ook zeker voordeel van schaarste, omdat dit volgens de residuele waardeberekening, die de meerderheid van de gemeenten hanteert, de grondprijs verhoogt (Spit & Zoete, 2005). In een krappe woningmarkt kunnen ontwikkelaars daarnaast opportunistisch gedrag vertonen. Woonconsumenten zijn in een krappe woningmarkt eerder bereid compromissen te doen op het gebied van hun kwalitatieve woonwensen (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010; interviews 1, 4, 7, 9). Ontwikkelaars kunnen in zo'n situatie kiezen voor het aanbieden van woningen met een lagere kwaliteit dan past bij de woningprijs en daarmee voor vergroting van hun winst. De woningen verkopen toch wel. In een ruime woningmarkt is het realiseren van marktconform aanbod- aanbod van kwalitatief goede woningen, die ook voldoen aan de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten- voor ontwikkelaars veel noodzakelijker.

De sturing door de overheid heeft als gevolg dat ontwikkelaars niet direct kunnen reageren op een door hen gesignaleerde woningvraag. Zoals in paragraaf 3.3 beschreven is, bepalen gemeenten in Nederland in belangrijke mate de gronduitgifte, de planologische bestemming en de randvoorwaarden voor woningbouwontwikkeling. De ruimte die projectontwikkelaars vervolgens krijgen in het ontwikkelproces verschilt sterk. Als het gaat om het voorzien in de kwantitatieve en kwalitatieve woonbehoefte waarborgt de overheid enerzijds de kwaliteit van nieuwbouwwoningen. Deze dwingt zij bijvoorbeeld af door middel van het Bouwbesluit. Een goed voorbeeld hiervan is de verplichting om appartementen te voorzien van een balkon of dakterras als buitenruimte. Deze was opgenomen in het Bouwbesluit, maar werd er in 2003 uitgeschrapt. Verwacht werd dat de markt zijn werk zou doen en dat

ontwikkende partijen uit zichzelf tegemoet zouden komen aan de wensen van de kopers. Na het schrappen van de verplichting lieten ontwikkelende partijen dit echter in grote getale na; veelal vanuit kostenbesparingsoogpunt, maar soms ook omdat de architect aangaf dat balkons vanuit esthetisch oogpunt niet gewenst waren. Dit terwijl een buitenruimte in de vorm van een balkon of dakterras een duidelijke woonwens is van woonconsumenten en makelaars unaniem van mening zijn dat woningen zonder buitenruimte geen toekomstwaarde hebben. Daarom heet het Ministerie van VROM in 2008 aangegeven dat de verplichting terugkomt in het nieuwe Bouwbesluit. Uit cijfers van het Ontwikkelbedrijf Gemeente Amsterdam (OGA) blijkt dat in de periode 2004-2008 een kwart tot een derde van de nieuwe huizen het zonder eigen balkon, dakterras of tuin moest stellen (NUL20, 2010). Dit is een voorbeeld van opportunistisch gedrag van ontwikkelaars dat door de overheid wordt ingeperkt. Zie bijlage 5 voor een uitgebreidere schets van de situatie. Hetzelfde verhaal geldt overigens voor bergingen.

In bovenstaand voorbeeld waarborgde de overheid de kwaliteit van nieuwbouwwoningen. Het gebeurt echter ook andersom: een ontwikkelaar wil optimaal voldoen aan de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten, maar de gemeente beslist anders, omdat zij ook een zwaar gewicht toekent aan politieke doelstellingen, stedenbouwkundige argumenten en architectonische vormgevingsidealen of grondopbrengsten (Nozeman, 2008). Een van de in het kader van deze scriptie geïnterviewde personen gaf aan een paar jaar geleden eens per bootje een nieuwbouwproject aan het water te hebben bezichtigd met de ontwikkelaar van het project. Het ging om een appartementengebouw. Het viel hem op dat er geen balkons waren aan de waterzijde, terwijl dit voor de bewoners juist zo mooi geweest zou zijn: 's avonds vanaf het balkon met een glas wijn in de hand kijken naar de langsvarende bootjes. Hij leerde dat de ontwikkelaar dit ook betreunde: deze had zelf aangestuurd op balkons aan de waterkant, maar dit werd geblokkeerd door de gemeente omdat de stedenbouwkundige in dienst van de gemeente van mening was dat het appartementengebouw gezien vanaf het water een strakke gevel moest hebben. Dat zou vanaf het water een mooier beeld geven. Dit verhinderde het realiseren van balkons aan de waterkant (interview 4). In dit geval waren het de randvoorwaarden met betrekking tot het stedenbouwkundig plan van de gemeente, gebaseerd op de ideeën van een ontwerper, die als gevolg hadden dat niet optimaal aan de kwalitatieve woonbehoefte van de woonconsument kon worden voldaan.

Een derde voorbeeld laat zien dat acties van ontwikkelaars en overheden ook samen de oorzaak kunnen zijn van woningaanbod dat in mindere mate voldoet aan de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten. Dit is het voorbeeld van de Vinex-wijk. Professionals noemen Vinex-wijken ook wel 'vergaarbakken van de woningnood', waar bewoners alleen zijn gaan wonen vanwege de behoefte aan een dak boven het hoofd. Andere termen die voorbij komen zijn 'lappendekens van woningen', 'vlees-noch-vis-karakter' en 'getto's van de 21^{ste} eeuw' (Karsten & De Stigter, 2006). De stedenbouwkundige opzet van Vinex-wijken kent een te hoge dichtheid en te krappe kavels om van een suburbaan karakter te spreken, terwijl het ontbreken van voldoende voorzieningen en functiemenging als gevolg heeft dat ook geen stedelijk karakter is ontstaan. De woningen staan dicht op elkaar, hebben een kleine tuin en vrij lage plafonds. Hierdoor hebben zij, zo vreest bijvoorbeeld Priemus, weinig toekomstwaarde (Karsten & De Stigter, 2006). In de publicatie 'Woningontwerp op Vinex-locaties' beoordeelt Straub (1999) met het Bouwbesluit als maatstaf de woningontwerpen als "overwegend minimaal". De kavels, tuinen en kamers zijn te klein. Dit is het gevolg van een aantal zaken die zowel acties van ontwikkelaars als overheden omvatten.

Ten eerste hebben de meeste gemeenten bij de start van Vinex-ontwikkelingen niet expliciet voor een suburbaan of een stedelijk karakter gekozen, maar was de kwantitatieve woningbouwopgave (835.000 woningen in de periode 1995-2010, waarvan het merendeel voor 2005) leidend. Veel gemeenten kregen een forse opgave toebedeeld en lieten deze vallen op relatief kleine stukken grond. Ten tweede werd door de overheid meer vertrouwd op de werking van de markt: marktpartijen zouden ook zonder uitgebreide sturing kwalitatief goed nieuwbouwaanbod kunnen produceren, dat voorzag in de vraag van huishoudens. Dit terwijl nog sprake was van een krappe markt- zeker in de jaren 1995-2001- waarin woonconsumenten zoals eerder besproken voorrang geven aan hun primaire woonbehoefte (een dak boven het hoofd voor het hele gezin) en compromissen doen aan hun kwalitatieve woonbehoefte (Karsten & De Stigter, 2006). Een behoorlijk aantal ontwikkelaars heeft hiervan geprofiteerd door woningen kwalitatief 'uit te kleden' en de kwaliteitseisen uit het Bouwbesluit op te vatten als het

maximum, in plaats van een minimum. Hierdoor konden zij hogere winstmarges halen (Straub, 1999). De forse grondprijzen die sommige gemeenten, reagerend op de stijgende woningprijzen, vroegen voor de bouwgrond, en de stijgende bouwkosten, speelden hierin ook een rol: deze verkleinden de marge, waardoor het bieden van extra kwaliteit zonder het winstpercentage te verlagen, moeilijk werd. Door een te kwantitatief gefocuste gemeente en een profiterende ontwikkelaar zijn veel Vinex-woningen voor hun bewoners dus een groot compromis: een krap opgezette woning en een krap opgezette woonomgeving met weinig identiteit, maar wel een grotere woning met een (weliswaar kleine) tuin.

3.5. De totstandkoming van nieuwbouw in een schematisch model

In deze paragraaf wordt de informatie uit de voorgaande vier paragrafen gebruikt om een schematisch conceptueel model op te stellen voor de totstandkoming van nieuwbouw op de Nederlandse koopwoningmarkt. Een model met betrekking tot de totstandkoming van nieuwbouw dat naast de voorgaande paragrafen als inspiratie kan dienen is het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton (1992). Dit model geeft de dynamiek voor de vastgoedmarkt in zijn algemeenheid weer, waarbij aan de hand van de prijs wordt verklaard hoe nieuwbouw tot stand komt. Het model (zie Bijlage 6) bestaat uit vier kwadranten die elk een deelmarkt van de onroerend goedmarkt voorstellen. Nieuwbouw komt in dit model tot stand als de prijs van onroerend goed in relatie tot de bouwkosten hoog genoeg is om nieuwbouw voor ontwikkelende partijen rendabel te maken. De prijs wordt hoger naar mate het aanbod uit de bestaande voorraad minder voldoet aan de vraag (Brink Groep, 2005; DiPasquale & Wheaton, 1992; Van Gool e.a., 2007). Hierbij focust het vierkwadrantenmodel op de kwantitatieve vraag: meer vraag ten opzichte van gelijkblijvend aanbod leidt tot prijsverhoging, meer aanbod ten opzichte van gelijkblijvende vraag leidt tot prijsverlaging.

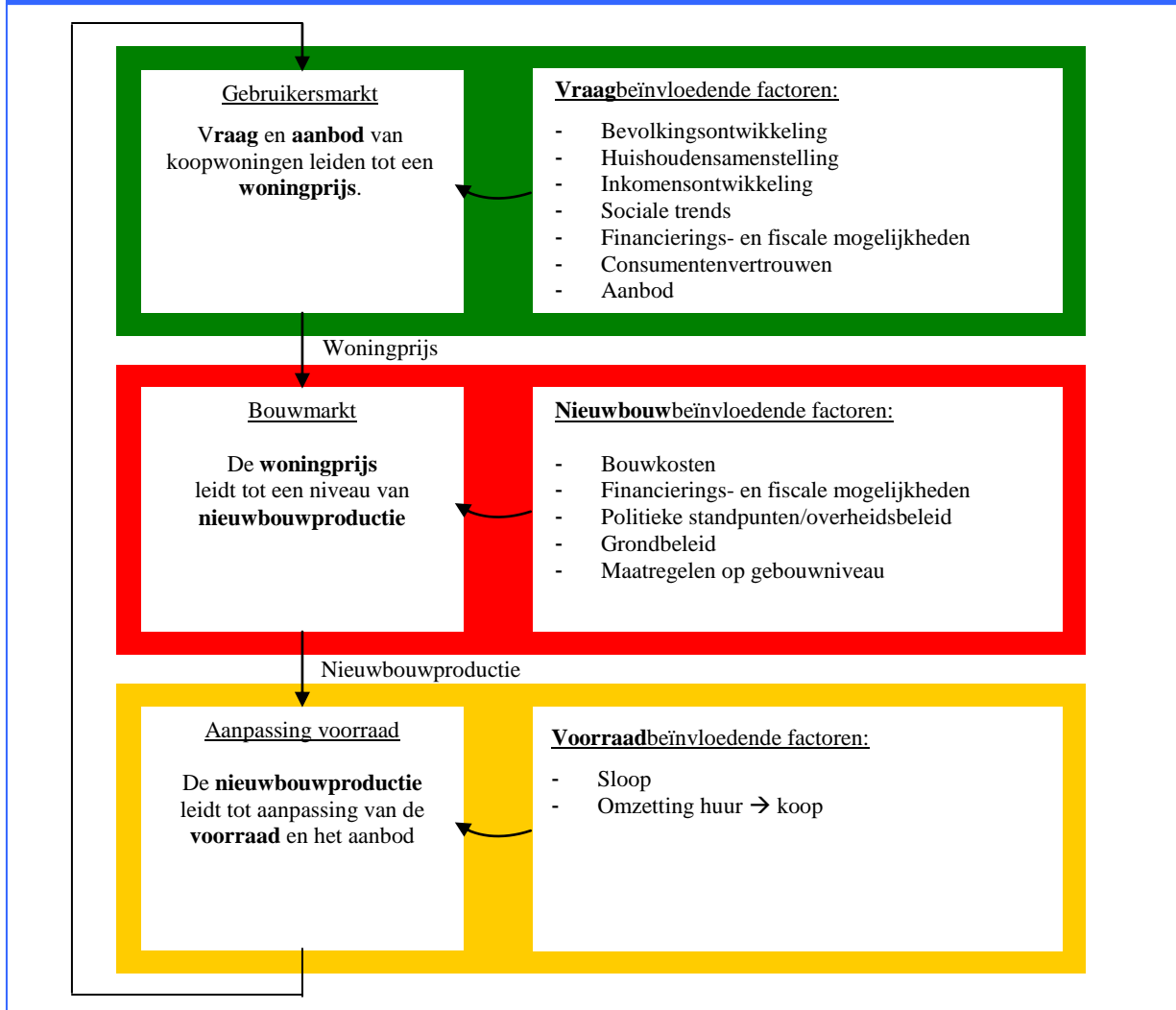
In de voorgaande paragrafen is gebleken dat de totstandkoming van nieuwbouw op de Nederlandse koopwoningmarkt een stuk ingewikkelder verloopt dan in het vierkwadrantenmodel van Wheaton & DiPasquale wordt weergegeven. Ten eerste speelt op de Nederlandse koopwoningmarkt de beleggersmarkt als deelmarkt geen rol. De woonconsument heeft als eigenaar-gebruiker zowel de gebruikersrol (eerste kwadrant) als de beleggersrol (tweede kwadrant) In feite wordt het tweede kwadrant overgeslagen: op basis van een gegeven aanbod en vraag komt dan een koopprijs voor de woning tot stand, die vervolgens weer bepalend is voor de grootte van de bouwproductie. Met deze aanpassing laat het model weliswaar de verschillende deelmarkten zien die in interactie met elkaar tot een bepaalde nieuwbouwproductie leiden, maar alsnog blijft het model een zeer versimpelde weergave van de Nederlandse markt.

Daarnaast behandelt het model alleen de kwantitatieve vraag. Deze is in het model afhankelijk van de prijs en van het aanbod. Dit volstaat voor financiële analyses, maar voor de brede analyse zoals die in deze scriptie gemaakt wordt niet. Ook de kwalitatieve kant van de vraag, de woonwensen en de mate waarin deze door het aanbod vervuld worden, is namelijk van groot belang. Als bijvoorbeeld alleen sprake is van een groei in de vraag naar herenhuizen aan het water, en het nieuwbouwaanbod voorziet hier niet in, dan kan het prijsopdrijvende effect voor het nieuwbouwaanbod wegvallen. Dit is weer afhankelijk van de verhouding tussen de kwantitatieve vraag en het kwantitatieve aanbod. Ook worden zowel de kwantitatieve als de kwalitatieve vraag beïnvloed door veel meer dan alleen de woningprijs en het woningaanbod (zie paragraaf 3.2 voor een overzicht van factoren die de vraag beïnvloeden). Vervolgens is nog een belangrijke rol voor de overheid weggelegd als vraag- en aanbodsturende partij. (zie paragraaf 3.3).

Vanwege deze tekortkomingen is het vierkwadrantenmodel geen geschikt schematisch model dat kan dienen als achtergrond voor deze scriptie. Wel kunnen de tekortkomingen worden meegenomen in een aangepast model: de vele factoren die de (kwalitatieve en kwantitatieve) vraag beïnvloeden, zijn stuk voor stuk variabelen die een rol spelen op de gebruikersmarkt. Dit geldt eveneens voor de vraagsturende maatregelen van de overheid. De aanbodsturende maatregelen van de overheid zijn variabelen die een rol spelen op de bouwmarkt. Op basis van de zojuist besproken aanpassingen kan de totstandkoming van nieuwbouw op Nederlandse koopwoningmarkt schematisch worden weergegeven zoals in Figuur 3.

De in de inleiding geschetste veranderingen op de woningmarkt zijn in feite veranderingen in een aantal factoren die de vraag op de woningmarkt beïnvloeden. De vergrijzing en de toename van het aantal alleenstaanden zijn voorbeelden van veranderingen in de huishoudensamenstelling. De stagnatie van de bevolkingsgroei en mogelijke krimp valt onder de factor bevolkingsontwikkeling. Deze twee factoren beïnvloeden de behoefte naar woningen. De verminderde aantrekkelijkheid van de woning als investeringsobject valt onder de financierings- en fiscale mogelijkheden. De veranderde communicatie en informatievoorziening en de individualisering worden in het rijtje niet genoemd, maar zijn voorbeelden van externe sociaalculturele trends. Het karakter van deze veranderingen, hun invloed op de vraag naar koopwoningen en de eventuele verandering van nieuwbouwaanbod die zij afdwingen, zal in de komende hoofdstukken worden besproken.

Figuur 3: De totstandkoming van nieuwbouw op de Nederlandse koopwoningmarkt



4. DE MANIFESTATIE VAN DE VERANDERINGEN OP NATIONAAL NIVEAU

Nadat in hoofdstuk 3 aandacht is besteed aan het karakter van de Nederlandse koopwoningmarkt en de rol van overheden en ontwikkelaars bij de totstandkoming van nieuwbouwwoningen, zal dit hoofdstuk de in de inleiding genoemde veranderingen bespreken:

- Stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp);
- Verandering van de huishoudensamenstelling;
- De verminderende aantrekkelijkheid van de woning als investeringsobject;
- De toename van de wens van mensen zich te onderscheiden;
- Het veranderen van communicatie en informatievoorziening.

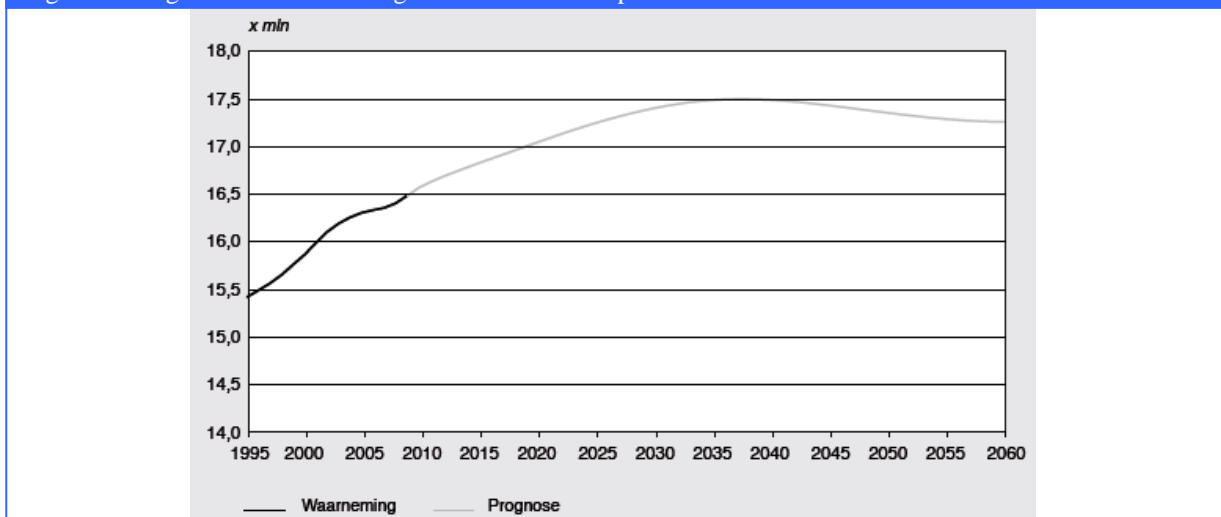
Dit hoofdstuk gaat in op het karakter van deze veranderingen en wordt opgevolgd door hoofdstuk 5, waarin de effecten van de veranderingen op de koopwoningmarkt worden besproken. Dit hoofdstuk beantwoordt de vierde deelvraag:

4. Hoe manifesteren de gesignaleerde veranderingen zich?

4.1. Stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp)

Bevolkingskrimp is een demografische trend die, gezien de vele publicaties over het onderwerp, al meerdere jaren prominent in beeld is bij de Nederlandse beleidsmakers. In deze paragraaf wordt de trend kort geanalyseerd aan de hand van bevolkingsprognoses. Het Centraal Bureau voor de Statistiek stelt regelmatig een nieuwe lange termijn bevolkingsprognose op voor heel Nederland. Deze prognoses zijn gebaseerd op de meest recente gegevens met betrekking tot de belangrijkste factoren die de bevolkingsgroei beïnvloeden: vruchtbaarheid, sterfterisico's, binnenlandse migratie en buitenlandse migratie (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010a; NIDI, 2009). Ten tijde van het schrijven van de eerste versie van dit hoofdstuk dateerde meest recente prognose uit 2009. Ondertussen is er ook een recentere langetermijnprognose uit 2010. De uitkomsten van beide prognoses verschillen. Figuur 4 is een grafiek van de prognose uit 2009.

Figuur 4: Prognose totale bevolking in Nederland in de periode 2009-2060



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010a

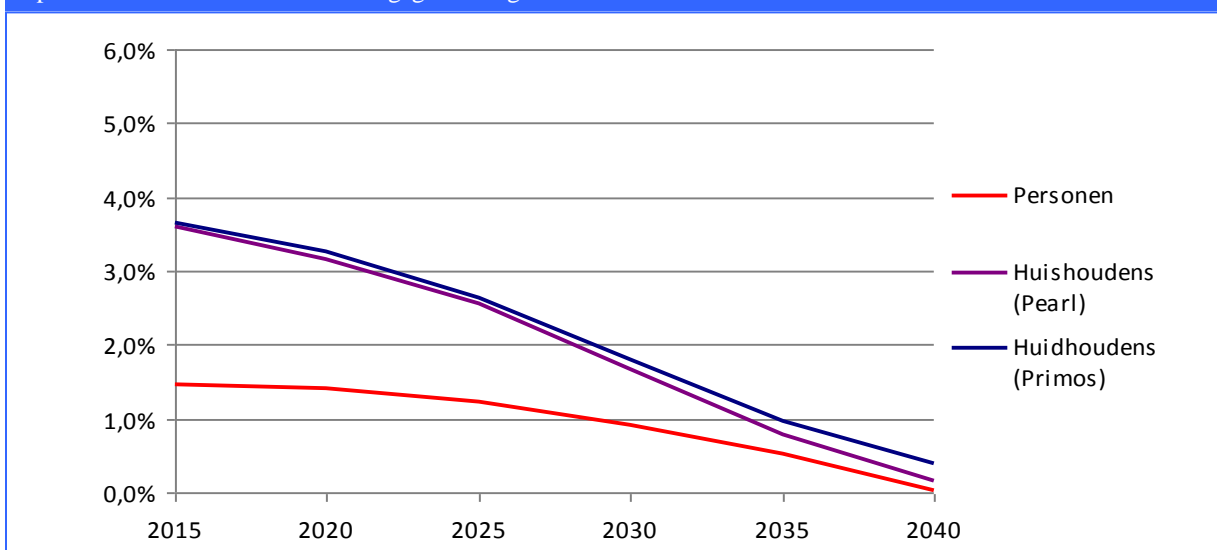
In 2009 telde Nederland ongeveer 16,5 miljoen mensen. De prognose uit 2009 geeft aan dat de Nederlandse bevolking nog bijna dertig jaar blijft groeien en rond het jaar 2038 een maximale omvang van 17,5 miljoen zal bereiken. Daarna volgt waarschijnlijk een bescheiden krimp tot 17,3 miljoen in 2060. In de periode 2010-2030 neemt de relatieve groei van het totaal aantal inwoners jaarlijks licht af; van 0,3% in 2010 tot 0,14% in 2030. In 2039 bedraagt de relatieve groei 0,0%. De bevolkingsgroei stagneert dus en op de lange termijn is op nationaal niveau sprake van een bevolkingskrimp van

200.000 personen. Deze verwachte omslag van groei naar krimp wordt veroorzaakt door een afname van de natuurlijke aanwas van de bevolking (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010a).

De prognose uit 2010 gaat uit van een hogere bevolkingsgroei in de periode tot 2040. 2040 is in deze prognose een keerpunt als het jaar waarin het maximale inwoneraantal wordt bereikt. Dit bedraagt volgens de prognose 17,8 miljoen; ongeveer 300.000 meer dan in de prognose van 2009 werd verwacht. De aanpassingen in de prognose van 2010 worden volgens het CBS vooral veroorzaakt door een verwachte sterkere daling van de sterftecijfers als gevolg van een hogere levensverwachting, en door een hogere netto immigratie voor de eerstkomende jaren (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011a, zie voor de betreffende figuur Bijlage 7).

Voor de woningmarkt is echter niet de groei van het aantal personen, maar de groei van het aantal huishoudens de belangrijkste graadmeter en dus het belangrijkste analyseniveau. De vraag naar woningen wordt, zoals besproken in hoofdstuk 3, namelijk uitgeoefend op huishoudenniveau. De groei van het totaal aantal inwoners en de groei van het aantal huishoudens hoeven zeker niet gelijk aan elkaar te zijn. De groei van het aantal huishoudens is naast de eerder genoemde factoren (vruchtbaarheid, sterfterisico's en binnenlandse- en buitenlandse migratie) ook afhankelijk van trends in huishoudenvorming en -ontwikkeling (NIDI, 2009). De prognose van het CBS is er alleen op persoonniveau, niet op huishoudenniveau. In Figuur 5 wordt de relatieve groei van het aantal personen zoals voorspeld in de CBS-prognose uit 2009 vergeleken met de groei van het aantal huishoudens zoals voorspeld in de Primos en Pearl prognoses.

Figuur 5: Relatieve huishoudengroei in de periode 2010-2040 in Nederland volgens Primos en Pearl, ten opzichte van de relatieve bevolkingsgroei volgens het CBS



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010a; Primos prognose 2009

Deze prognoses nemen de CBS-prognose uit 2009 als uitgangspunt en zijn wat de groei van het aantal personen betreft op nationaal niveau consistent met deze prognose. Omdat de langetermijnprognose van het CBS niet wordt uitgewerkt op huishoudenniveau is dit de enige manier om iets te kunnen zeggen over de huishoudengroei. De CBS-prognose uit 2010 is ook verwerkt in Primos- en Pearl-prognoses van 2011, die in oktober 2011 zijn uitgekomen. Deze prognoses zijn echter niet op gemeentelijk niveau beschikbaar. Omdat dit voor de behandeling van de case in hoofdstuk 7 noodzakelijk is (het casegebied komt niet overeen met de regio's zoals aangehouden in Primos 2011) worden in deze scriptie de prognoses van 2009 als uitgangspunt genomen.

Figuur 5 toont de relatieve groei van het totaal aantal personen en huishoudens in Nederland over vijfjarige perioden. De relatieve groei in de periode 2010-2015 is verbeeld op het jaar 2015: het aantal personen zal volgens alle prognoses in 2015 gegroeid zijn met 1,5% ten opzichte van 2010. Het aantal huishoudens zal volgens Primos en Pearl in dezelfde periode met 3,6% groeien. Echter, ook de groeipercentages van het aantal huishoudens zijn aan daling onderhevig, en deze daling is sterker dan de daling in de groei van het aantal personen. In 2040 wordt door Primos nog een groei verwacht van 0,4% ten opzichte van 2035, en door Pearl een groei van 0,2%. Uiteindelijk komt ook de absolute

huishoudengroei in de periode 2010-2040 hoger uit dan de groei van het aantal personen: Primos gaat voor deze periode uit van een bevolkingsgroei van ruim 937.000 personen en een huishoudengroei van ruim 980.000 personen (Primos prognose 2009).

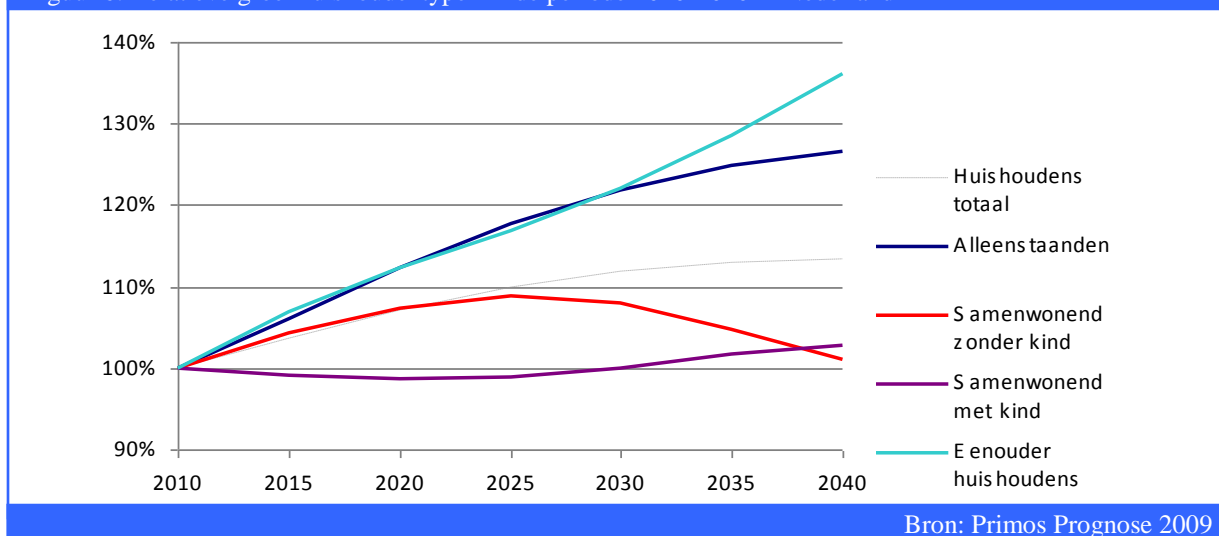
De groei van het aantal personen slaat dus naar verwachting vanaf 2035/2040 om in een lichte krimp, maar voor het aantal huishoudens wordt voorspeld door zowel Primos als Pearl in de periode 2010-2040 geen krimp voorspeld. Wel is duidelijk sprake van een stagnatie in de groei. Dit verschil tussen bevolkingsgroei en huishoudengroei wordt veroorzaakt door huishoudenverduunning: zowel Primos als Pearl voorspellen dat de gemiddelde huishoudengrootte, die al jaren aan daling onderhevig is, de komende decennia verder afneemt als gevolg van een toename van het aantal alleenstaanden op zowel hogere als middelbare leeftijd. Ook het feit dat vrouwen minder kinderen krijgen ligt ten grondslag aan de veronderstelde huishoudenverduunning (Planbureau voor de Leefomgeving & Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010, Primos Prognose 2009). De verschillen tussen de uitkomsten van Primos en Pearl worden verklaard door de verschillende aannamen die zij doen op dit gebied.

Een prognose is een schets van een toekomstige situatie, gebaseerd op de aanname dat huidige trends zich in de toekomst doorzetten. Omdat dit niet met zekerheid gesteld kan worden, zijn de uitkomsten van prognoses ook nooit zeker, maar waarschijnlijk. Bij een prognose hoort naast een precieze schatting een bandbreedte, gebaseerd op verschillende scenario's (de precieze schatting is in feite een resultaat van de vergelijking tussen deze verschillende scenario's). Hoe verder in de toekomst de uitkomsten liggen, hoe groter de onzekerheid en hoe groter dus ook de bandbreedte. Op regionaal niveau kan zich daarnaast vanwege regionale verschillen in geboorte- en sterftecijfers en met name binnenlandse en buitenlandse migratie een hele andere bevolkings- en huishoudengroei manifesteren. Dit is een belangrijk gegeven voor de effecten van deze verandering zoals deze worden behandeld in hoofdstuk 4 en voor de case in hoofdstuk 7.

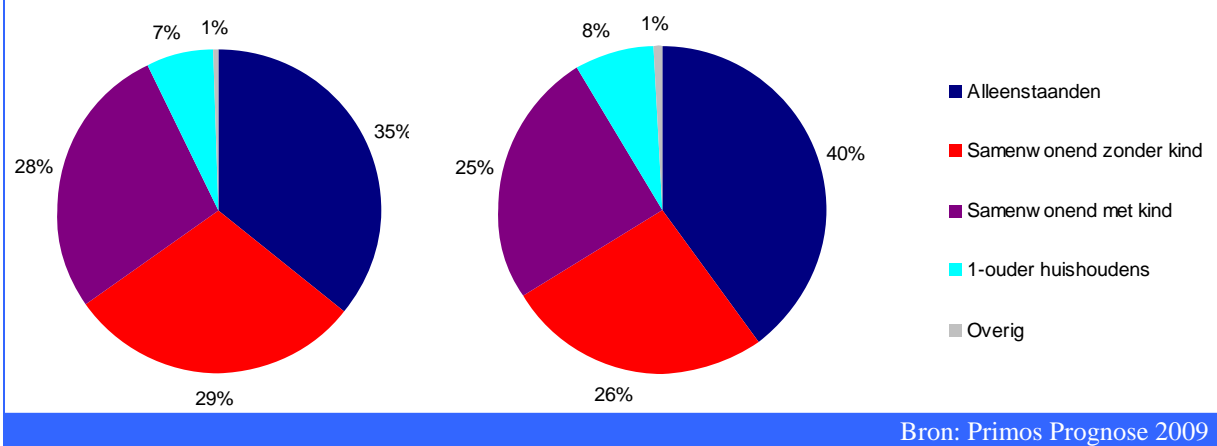
4.2. De veranderende huishoudensamenstelling

Een andere demografische trend is de veranderende huishoudensamenstelling van de Nederlandse bevolking. De belangrijkste trends zijn huishoudenverduunning en vergrijzing van huishoudens. Huishoudenverduunning is ook gelijk de belangrijkste verklaring voor het feit dat bevolkingsgroei en huishoudengroei in de Primos en Pearl prognoses niet gelijk opgaan. De Primos prognose uit 2009 is de enige prognose waarvan gedetailleerde gegevens met betrekking tot de huishoudensamenstelling vrij beschikbaar zijn, daarom wordt deze prognose hier, en in de rest van de scriptie, als uitgangspunt genomen. Als gekeken wordt naar de ontwikkeling in de huishoudensamenstelling naar type huishouden (Figuur 6) dan valt op dat het aantal alleenstaanden en eenouderhuishoudens relatief een stuk harder groeit dan het aantal samenwonenden met of zonder kinderen. Dit is hoe de huishoudenverduunning zich uit. (Planbureau voor de Leefomgeving & Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010; Primos Prognose 2009).

Figuur 6: Relatieve groei huishoudentypen in de periode 2010-2040 in Nederland



Figuur 7: Samenstelling bevolking naar huishoudentype in 2010 (l) en 2040 (r) in Nederland

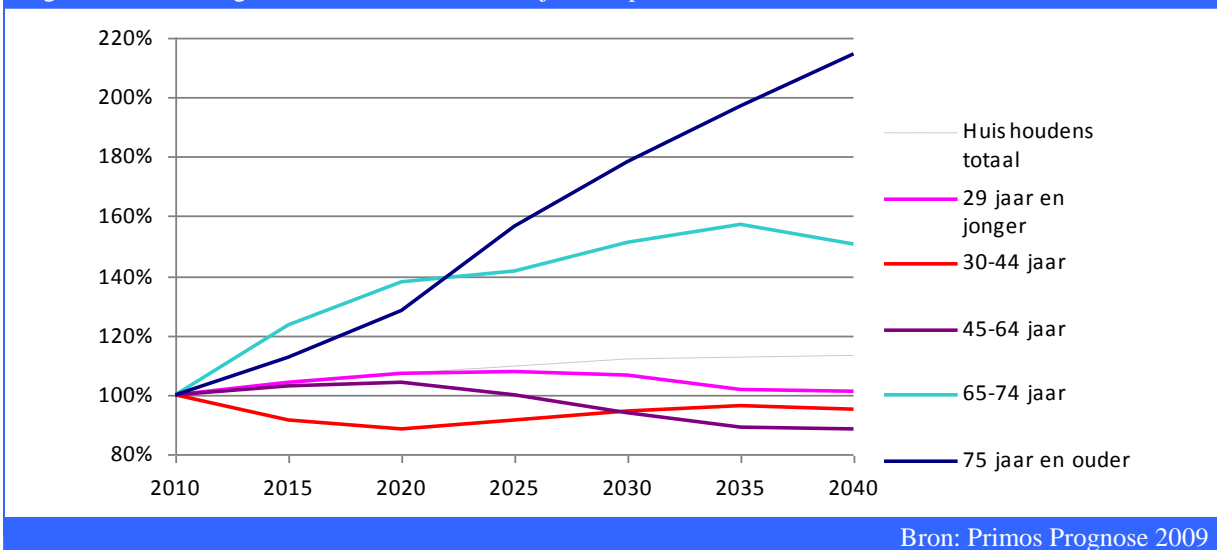


Door de sterke groei van het aantal alleenstaanden en het aantal eenouderhuishoudens verandert de samenstelling van de bevolking, zoals geïllustreerd wordt in Figuur 7. In 2040 is 40% van de bevolking alleenstaand, ten opzichte van 35% in 2010. Het aandeel van eenouderhuishoudens is kleiner en de relatief grote stijging van het aantal van deze huishoudens heeft absoluut gezien dan ook minder impact: het aandeel groeit van 7% in 2010 naar 8% in 2040.

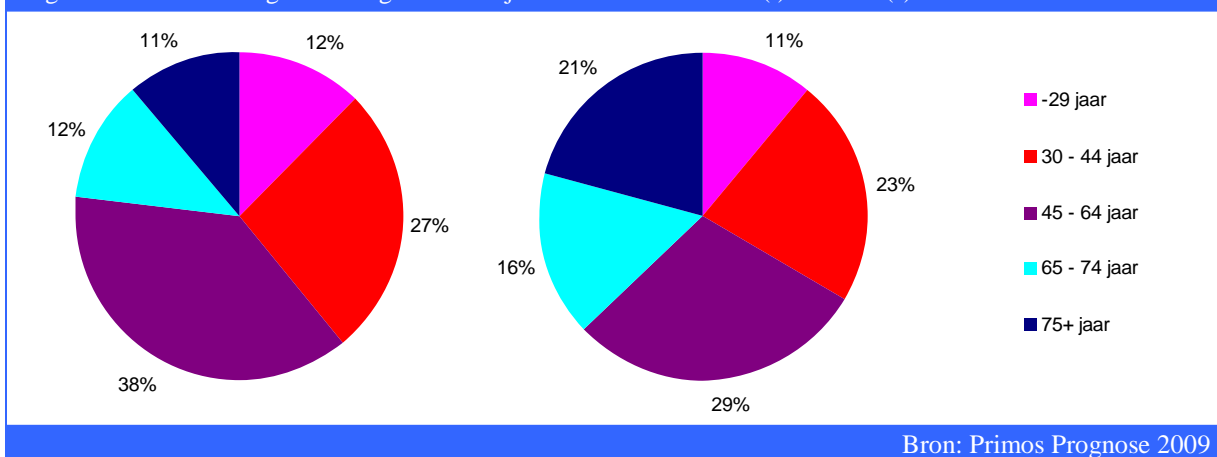
Gekeken naar de toekomstige ontwikkeling van de huishoudensamenstelling naar leeftijd van het hoofd van het huishouden (Figuur 8) valt op dat het aantal huishoudens in de leeftijd 30-44 jaar en 45-64 jaar over de periode 2010-2040 licht zal dalen. Het aantal huishoudens van 29 jaar en jonger stijgt eerst licht, om vervolgens weer licht te dalen tot op ongeveer hetzelfde niveau als in 2010. Het meest extreem zijn de groeipercentages van huishoudens in de leeftijd 65-74 jaar (51%) en ouder dan 75 jaar (114%).

De grote procentuele groei van het aantal huishoudens van 65-74 jaar en 75 jaar en ouder en de lichte krimp/het gelijk blijven in aantal van de jongere huishoudens zorgen samen voor een forse verandering in de samenstelling van de Nederlandse bevolking. In de decennia tot 2040 zal de bevolking aanzienlijk vergrijzen: het aandeel van huishoudens in de leeftijd 65-74 jaar stijgt van 12 naar 16% en het aandeel van huishoudens ouder dan 75 stijgt van 11% naar maar liefst 21%. Samen maken deze twee groepen huishoudens in 2040 meer dan een derde (37%) van de gehele bevolking uit (zie Figuur 9).

Figuur 8: Relatieve groei huishoudens naar leeftijd in de periode 2010-2040 in Nederland



Figuur 9: Samenstelling bevolking naar leeftijd huishoudens in 2010 (l) en 2040 (r) in Nederland



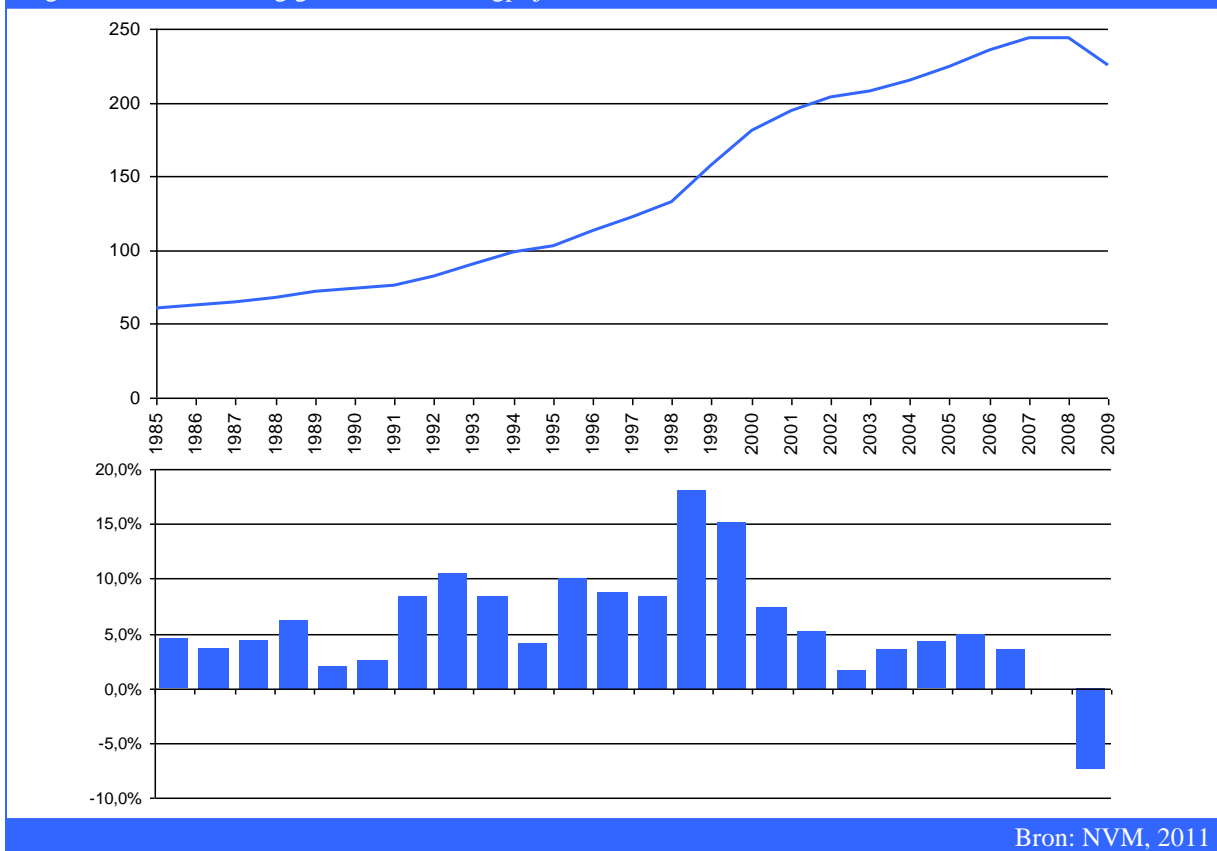
Deze veranderingen in de bevolkingsopbouw van Nederland kennen een aantal oorzaken. Eén ervan is het passeren van de leeftijd van 65 jaar van de ongebruikelijk grote generatie babyboomers, geboren in de geboortegolf in de decennia na de Tweede Wereldoorlog (1945-1965). Deze bevolkingsgroep begint vanaf 2010 in de oudste twee groepen huishoudens te vallen. Omdat de babyboomgeneratie ongebruikelijk groot is- de generaties die de babyboomers opvolgen zijn minder groot- en een hoge levensverwachting kent (gemiddeld 78 jaar bij geboorte en nog 21 jaar op de 65^e verjaardag) legt zij een grijze druk op de bevolking, die als gevolg daarvan vergrijst (Van Duin, 2009; Van Duin e.a., 2011). De vergrijzing van de bevolking is op zijn beurt weer een oorzaak van de geprognosticeerde toename van het aantal alleenstaanden. Mensen op hogere leeftijd raken op een gegeven moment hun partner kwijt en blijven alleen achter. Omdat het aantal mensen op hogere leeftijd de komende decennia toeneemt, neemt dus ook het aantal alleenstaanden toe. De toename van het aantal alleenstaanden wordt echter niet alleen verklaard door de vergrijzing; ook het aantal alleenstaanden op jongere leeftijd neemt toe. Dit wordt volgens het PBL en het CBS deels verklaard door de keuze van mensen om hun kind alleen op te voeden of niet te trouwen: niet getrouwde koppels gaan vaker uit elkaar (Planbureau voor de Leefomgeving & Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010). Ook de individualisering speelt een rol in de toename van het aantal alleenstaanden: jongeren gaan eerder het huis uit en er zijn steeds meer mensen in Nederland die er bewust voor kiezen langer single te blijven (zie ook paragraaf 4.5).

4.3. De verminderde aantrekkelijkheid van de woning als investeringsobject

Lange tijd gold in Nederland de woning als aantrekkelijk investeringsobject. Dit vanwege de gunstige woningprijzontwikkeling de afgelopen decennia. Van Gool e.a. geven in 2007 in het boek 'Onroerend goed als belegging' aan dat de woningprijzen in de periode 1982-2006 aan één stuk door gestegen zijn (Van Gool e.a., 2007). De NVM geeft op haar website inzicht in de absolute ontwikkeling in transactiepreisen van bestaande woningen vanaf 1985 tot 2009. In 1985 bedroeg de gemiddelde transactieprijs van een koopwoning €60.300,-, in 2007 bedroeg deze €243.600,-. Tussentijds is de gemiddelde transactieprijs per jaar niet eenmaal gedaald (NVM, 2011, zie ook Figuur 10). In totaal komt dit neer op een waardestijging van 304% (ruim een vervierdubbeling) en de gemiddelde jaarlijkse waardestijging is daarmee 6,6%.

Deze stijging werd volgens de invloedrijke taxateur Ten Have (NRC Handelsblad, 2005) verklaard door twee factoren. De eerste is de opmars van de werkende vrouw. Doordat de afgelopen decennia heel veel vrouwen zijn gaan werken, werden opeens- in plaats van één inkomen- anderhalf tot twee salarissen op de rekening bijgeschreven. Veel gezinnen konden daardoor volgens ten Have hogere hypotheek afsluiten bij de bank, en dat deden ze ook. Dat dreef de huizenprijs op. De tweede factor waardoor de huizenprijs harder steeg, is de internetgekte van eind jaren '90. Volgens de NVM steeg de gemiddelde transactieprijs in 1999 met ruim 18% en in 2000 met ruim 15% (NVM, 2011). De prijs van vrijstaande villa's steeg nóg sneller. In de recessiejaren 2003 en 2004 kelderde het groeipercentage naar 1,7% en 3,6%. In de paar goede jaren tussen het barsten van de internetbubbel en de kredietcrisis (2005-2007) stegen de huizenprijzen gemiddeld met krap 4,3%, een stuk lager dan in de jaren daarvoor. Herhaling van extreme stijgingen de komende jaren voorzagt Ten Have in 2005 niet.

Figuur 10: Ontwikkeling gemiddelde woningprijs in 1985-2009, absoluut en relatief



Bron: NVM, 2011

Het verkennen van nieuwe aanjagers van economische groei binnen deze scriptie strekt te ver, daarom wordt een neutrale economische groei verondersteld. Een groei van het huishoudeninkomen vergelijkbaar met de afgelopen decennia zal niet meer gerealiseerd worden omdat er geen legioen huisvrouwen meer zit te wachten om aan de slag te gaan. Kortom, zoals Ten Have aangeeft, “de rek is eruit” (NRC Handelsblad, 2005).

Naast de afzwakking van de prijsstijging van woningen komen ook nog de recente ontwikkelingen in de hypotheekwereld. In reactie op de kredietcrisis staan banken onder verscherpt toezicht en wordt overkreditering, dat de oorzaak was voor het ontstaan van de crisis, teruggedrongen. Regels worden door de overheid en door toezichthouders aangescherpt. Ook op dit gebied komen de tijden van de jaren '90 en '00 niet meer terug (Vulperhorst, 2009). Volgens de NVB gaan banken weer “saai financieren”.

Dit betekent op de korte, maar ook de langere termijn kleinere hypotheekleningen voor woonconsumenten (NVB, 2010). Met hetzelfde huishoudeninkomen kan dus de komende jaren een minder dure woning worden gekocht, omdat het maximaal te lenen bedrag wordt verlaagd en omdat de hypotheeklasten voor dit bedrag stijgen. De eerste maatregelen worden al getroffen: vanaf 1 januari 2011 zijn de regels om in aanmerking te komen voor de Nationale Hypotheek Garantie aangescherpt: de woonquote (het percentage van het inkomen dat aan hypotheeklasten mag worden besteed) wordt verlaagd. Hierdoor wordt het vooral voor starters en mensen met een laag inkomen moeilijk om een woonwoning te financieren (NHG, 2011). Ook kunnen woonconsumenten die een woning willen kopen in de toekomst minder lenen - een hypotheek mag dan niet hoger zijn dan 110 procent van de waarde van de woning - en verdwijnt dit jaar nog de volledig aflossingsvrije hypotheek (NRC Handelsblad, 2011a).

De afschaf van de hypotheekrenteaftrek hangt al jaren in de lucht. In het kader van woningmarkthervorming om een nieuwe kredietcrisis te voorkomen komt het uitvoeren van deze maatregel momenteel steeds dichterbij. Het IMF gaf in haar jaarlijkse rapport over de Nederlandse economie in maart 2011 aan dat afschaf van de hypotheekrenteaftrek gewenst is om de Nederlandse economie en woningmarkt gezonder te maken en de vergrote risico's bij banken en huishoudens die de hypotheekrenteaftrek met zich meebrengt (het opbouwen van een hoge schuld) weg te nemen. De

zojuist besproken strengere financieringsmaatregelen noemt het IMF “een eerste stap” (IMF, 2011; NRC Handelsblad, 2011b). Momenteel sorteren banken volgens zakelijke en financiële nieuwssite Z24 (2011) al voor op de afschaffing van de hypotheekrenteaf trek en ligt er in het bankwezen een voorstel van de Rabobank om alleen nog hypotheeklen te verstrekken die direct afgelost worden.

De afschaf van de hypotheekrenteaf trek zal grote invloed hebben op de aantrekkelijkheid van de woning als investeringsobject. De meest realistische manier van afschaffen, zoals opgesteld door het CPB, zal een daling van de woningprijs van 13,5% en een daling van de woningkwaliteit van 10,5% als gevolg hebben. Het gaat hier om lange termijneffecten; de totale aanpassingsperiode bedraagt volgens het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB, 2007) en het CPB vijftien jaar. Het gevolg van de afschaf van de hypotheekrenteaf trek is dat woonconsumenten meer woondiensten consumeren dan past bij de veranderde relatieve prijzen: ze wonen op te grote voet. Deze verandering manifesteert zich op het moment dat ze willen investeren in het eigen woningbezit; ze kunnen op dat moment minder makkelijk een volgende stap zetten in hun wooncarrière (EIB, 2007, Vulperhorst, 2009).

De afzwakking van de stijging van de woningprijzen en de bovenstaande maatregelen in de hypotheekwereld maken samen dat waarde stijging van de woning in vergelijking met de voorgaande decennia veel minder voor de hand liggend is en woonconsumenten financieel minder ruimte zullen hebben dan voorheen. Hierdoor neemt de aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject voor woonconsumenten af.

4.4 Individualisering

‘Individualisering’ kan volgens Felling (2004) worden omschreven als een toegenomen streven van mensen naar meer individuele vrijheid en onafhankelijkheid. Hierbij staan zelfontplooiing, het niet meer als vanzelfsprekend ervaren en aanvaarden van traditionele opvattingen en zekerheden en het zichzelf isoleerbaar achten van de gemeenschap centraal. Het individualiseringsproces is een langetermijnproces dat als gevolg van de culturele revolutie in de jaren ’60 en ’70, de welvaarts-groei en de ontwikkelingen in de informatie- en communicatietechnologie van de jaren ’90 en ’00 een versnelling ondergaat. Individualisering heeft volgens Felling (2004) meerdere betekenissen voor de samenleving; de meest relevante voor deze scriptie is die van fragmentering van opvattingen en waarden: er bestaat steeds minder samenhang en steeds meer diversiteit tussen opvattingen, waarden en voorkeuren. De variatie in cultuur en levensstijl van personen en huishoudens neemt toe. Volgens Habraken (1961) waren reeds in de jaren ’60 geen collectieve gedragingen meer vast te stellen binnen dezelfde inkomensklassen in de samenleving. Toen waren er al “grote verschillen te vinden in afkomst, achtergrond, ambities en leefgewoonten van mensen” (Habraken, 1961). Sinds die tijd is dit verschijnsel alleen maar gegroeid. De grote welvaarts-groei sinds de jaren zestig (alleen onderbroken door de economische crisis van begin jaren tachtig en de huidige economische crisis) heeft hier een belangrijke rol in gespeeld. De klassieke behoeftenpiramide van Maslow (1970) verklaart waarom. In deze piramide worden de menselijke behoeften hiërarchisch weergegeven: primair in de pikorde staan de basisbehoeften, als deze bevredigd zijn komen erkenning en status, tenslotte gevolgd door zelfrealisatie. In de hogere lagen van de piramide gaat het steeds meer om de persoonlijke ontwikkeling van de consument. De welvaarts-groei heeft het mogelijk gemaakt dat de drijfveren van de mens zijn verschoven, van het vervullen van basisbehoeften, naar de behoeften in de hoogste lagen en dus de behoefte naar persoonlijke ontwikkeling. De jaren negentig hebben volgens Schnabel (2004) een nieuwe dimensie aan individualisering gegeven. De ontwikkeling van ICT zorgt ervoor dat de beperkingen van het individu-zijn opgeheven worden. Schnabel: “De zeer snelle ontwikkeling van de praktisch bruikbare informatie- en communicatietechnologie (ICT) heeft het mogelijk gemaakt dat mensen op iedere plaats, op ieder uur en in iedere omstandigheid in een of andere vorm met elkaar in verbinding kunnen staan en die verbinding ook weer kunnen afbreken of veranderen”. Dit brengt nog meer vrijheid en onafhankelijkheid met zich mee.

De gevolgen van de individualisering zijn talrijk. Het ontstaan van steeds meer kleine zelfstandige huishoudens, zoals eerder in dit hoofdstuk besproken, is volgens Schnabel (2004) bijvoorbeeld te zien als een kwantitatieve uitdrukking van individualisering. Het proces van individualisering kan worden uitgedrukt door te kijken naar het aandeel van gezinnen met kind(eren) in het totaal aantal huishoudens: Schnabel geeft aan dat gezinnen met kinderen in 1960 61% vormden van alle huishoudens en in 1995 nog maar 38%. Het aandeel van de alleenstaanden nam in die periode toe van 12% tot 31%. Deze

verschuiving van gezinsleven naar 'alleenstaand' is nog steeds gaande: in 2010 bedroegen de aandelen van gezinnen met kinderen en alleenstaanden respectievelijk 34% en 36% (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010c). De ontwikkeling is volgens Schnabel (2004) spectaculair en blijft dat ook als gecorrigeerd wordt voor de factor vergrijzing. In 2007 was het aandeel van alleenstaanden in het totaal aantal huishoudens voor het eerst groter dan het aandeel van gezinnen met kinderen. Sindsdien is het aandeel van gezinnen met kinderen verder afgenomen en dat van alleenstaanden verder toegenomen. Zie ter illustratie van deze ontwikkeling ook Bijlage 8.

Een voor deze scriptie belangrijk onderdeel van individualisering is het zich bewust manifesteren als individu met een eigen status en smaak. Schnabel (2004) en Veltman (2006) geven aan dat materiële zaken hier een grote rol in spelen. Deze zaken worden door het individu gebruikt om identiteit mee te illustreren. Het gegroeide inkomen maakt dit mogelijk. Veltman (2006) geeft aan: "Bij individualisering past een ontwikkeling waar mensen gaan voor producten die 'op maat zijn of lijken' gemaakt, zodat zij hun identiteit kunnen illustreren. Hetzelfde wordt aangegeven door Rijkenberg (2006). Hij stelt dat mensen in de westerse wereld als gevolg van de individualisering steeds meer op zoek naar producten die hun eigen identiteit versterken, en dat zij daarom als consument niet geïnteresseerd zijn in producten die iedereen al heeft. Er zijn diverse voorbeelden van organisaties die een geïndividualiseerd verkoopproces inrichten, gebruik makend van standaard bouwstenen waarmee de klant een product kan samenstellen dat door de unieke combinatie van bouwstenen een zekere mate van uniciteit krijgt. Die producten sluiten in ieder geval zo goed mogelijk aan op de behoeften van de klant. De Postbank speelt bijvoorbeeld in op de behoefte aan geïndividualiseerde producten door hun klanten hun bankpas een eigen karakter te laten geven door middel van een zelf gekozen afbeelding.

4.5. Het veranderen van communicatie en informatievoorziening

Sinds de brede introductie van ICT is sprake van een proces dat ook wel 'informatization' wordt genoemd: de maatschappij draait steeds meer om informatie. Toffler (1980) voorspelde in 1980 dit proces en noemde het 'the third wave': de informatiemaatschappij zou de derde golf van de menselijke beschaving vormen, na de landbouwmaatschappij en de industriële maatschappij. Toentertijd voorzag hij al dat brede toepassing van informatie- en communicatietechnologie de maatschappij drastisch zou veranderen.

Een van de belangrijkste ICT-ontwikkelingen, op zijn beurt weer aanjager voor vele andere ICT-ontwikkelingen, is de komst van het internet. Een andere is de komst van steeds kleinere computers. Het internet begon als medium waarop 'experts' informatie beschikbaar stelden voor (steeds meer) gebruikers. Door de brede adoptie van internet en steeds kleinere computers heeft de ICT zich ontzettend snel kunnen ontwikkelen en wordt in plaats van internet nu ook wel over 'Web 2.0' gesproken. Met deze term wordt aangegeven dat internet zich heeft ontwikkeld tot een medium dat interacties en connecties van gebruikers met anderen, vormen van samenwerking en delen en het creëren van user-generated content (door gebruikers zelf gecreëerde en verwerkte informatie) ondersteunt. Internet is daarmee een middel geworden dat de kleine bijdragen van miljoenen mensen samenbrengt en deze gewicht geeft (Grossman, 2006; Hart, 2008). Dit gebeurt via 'social media', een groep interactieve applicaties zoals Facebook, YouTube en LinkedIn waarop gebruikers, hun eigen content op internet delen met hun publiek (Kaplan en Haenlein, 2010).

Time Magazine gaf in 2006 de veelomvattendheid van deze ontwikkeling aan door 'You' uit te roepen tot persoon van het jaar. In het begeleidende artikel wordt een quote van Thomas Carlyle geciteerd: "The history of the world is but the biography of great men", met andere woorden, een select gezelschap van machtigen en beroemden geeft onze collectieve identiteit vorm. Web 2.0 en social media hebben deze theorie een serieuze klap toebedeeld, omdat dankzij deze technologieën nu 'iedereen' een stem heeft, zijn mening kan uiten tegenover een breed publiek en kan reageren op anderen. Time Magazine noemt het "seizing the reins of global media, (...) founding and framing the new digital democracy" (Grossman, 2006). Met de komst van Web 2.0 en social media hebben consumenten zowel een heel arsenaal aan communicatiemiddelen gekregen om zichzelf op te uiten en hun mening te geven, als een platform waarop ze zeer gemakkelijk informatie kunnen verzamelen over ieder gewenst onderwerp. Waar vroeger sprake was van informatiemonopolies, is dat nu veel minder het geval. Dit heeft grote invloed op de manier waarop de interactie tussen bedrijven en consumenten verloopt. Volgens Van Alphen (2009) is de machtsbalans is verschoven van de bedrijfswereld naar de

consument. Een onderdeel van de veranderde machtsbalans is het sterk gegroeide belang van ‘peer reviews’ bij de koopbeslissing van consumenten ten opzichte van de traditionele informatie vanuit bedrijven die producten aanbieden. Consumenten nemen sneller een boodschap aan als die gegeven wordt door iemand met wie ze zich kunnen identificeren. Het feit dat consumenten nu heel gemakkelijk online kunnen zien hoe anderen een product waarin zij geïnteresseerd zijn wordt beoordeeld door anderen, haalt een deel van de macht consumenten te overtuigen weg bij de bedrijfswereld. Mede hierdoor en door de toegenomen transparantie van informatie (informatie is 24 uur per dag en zeven dagen per week online beschikbaar en de consument bepaalt zelf welke content gepubliceerd wordt en met wie deze gedeeld wordt) zijn veel markten kopersmarkten geworden. Consumenten zijn kritisch en accepteren het product niet meer zomaar in standaardvorm. In plaats daarvan is sprake van ‘intercreativity’ tussen consument en bedrijf. Een gedeelte van de consumenten wordt ‘prosumer’ en wil bijdragen aan de totstandkoming van producten. Bedrijven hebben daardoor niet meer volledig de controle over hun product (Petersen, 2010; Spurgeon, 2007). Een voorbeeld van een bedrijf in de kledingindustrie dat hier goed op inspeelt is iTailor. Bij iTailor kun je in plaats van dat je een kant een klaar confectieoverhemd koopt, zelf online een overhemd op maat ontwerpen. Je kunt kiezen uit een veelheid aan stoffen, vele opties op het gebied van mouwlengte, boord, kraag, borstzakje, manchetten en knopen en je kunt het overhemd voorzien van een eigen monogram, zoals je eigen initialen. Web 2.0 en social media zijn internationale verschijnselen. Wordt ingezoomd op Nederland, dan blijkt dat internet en social media hier veelvuldig gebruikt worden. In 2010 was in totaal 95% van de Nederlanders online; negen van de tien Nederlanders was dagelijks actief op het internet. 30% van de Nederlanders had in 2010 een mobiel met actieve internetaansluiting. Daarbij geldt: hoe jonger de generatie, hoe hoger de online activiteit; in de leeftijdsgroep 13-34 jaar was de internetpenetratie 100%. Nederlanders hadden anno 2010 de neiging om altijd online te zijn (Petersen, 2010). Gemiddeld waren Nederlandse internetgebruikers in 2010 op 1,8 sociale netwerken actief. Facebook, internationaal gezien het grootste sociale medium waarop user-generated content wordt gedeeld, telde in april 2011 ruim vier miljoen Nederlandse gebruikers, ruim 25% van de totale bevolking (Socialbakers.com, 2011).

4.6. Conclusie

In dit hoofdstuk zijn vijf veranderingen beschreven. Stagnatie van de bevolkingsgroei en de verandering van de huishoudenopbouw naar leeftijd en type huishouden vinden momenteel al plaats en het is aannemelijk dat deze de komende decennia zullen doorzetten. Voor deze twee veranderingen geldt: hoe verder richting 2040, hoe groter het verschil met de huidige situatie. De bevolkingsgroei is nu al aan het stagneren, de groei van het aantal huishoudens ligt hoger maar stagneert op de lange termijn ook. In de huishoudenopbouw zullen ouderen en alleenstaanden tot 2040 een steeds groter aandeel innemen. Het aantal 65-plussers stijgt enorm en het 30-64-jarigen neemt af. Het aantal gezinnen met of zonder kinderen neemt tot 2040 niet significant af, het aantal alleenstaanden stijgt hard.

Het veranderen van communicatie en informatievoorziening en de toenemende individualisering zijn sociaal-culturele veranderingen die zich, net als de demografische veranderingen, al een tijd aan het voltrekken zijn. Het veranderen van communicatie en informatievoorziening maakt dat consumenten veel beter op de hoogte zijn van alles wat er speelt en online veel met elkaar delen. Hierdoor hebben bedrijven niet de volledige macht meer over hun product. Consumenten worden ‘prosumers’: ze willen invloed uitoefenen op het productieproces van de producten die ze kopen met als doel een ‘eigen’ product. Als gevolg van de individualisering willen mensen zich onderscheiden en hebben zij behoefte aan producten die hun eigen identiteit benadrukken.

De verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject is een sociaaleconomische verandering. De koopwoning was aantrekkelijk als investeringsobject vanwege de soepele financieringsvoorwaarden en fiscale voordelen en de prijsstijging. Aan beide factoren is recentelijk een einde gekomen: aan de soepele financieringsvoorwaarden en fiscale voordelen vanwege de economische crisis (om een nieuwe crisis in de toekomst te voorkomen) en aan de prijsstijging- los van de vraageffecten van de crisis- vanwege de strengere financieringsvoorwaarden en het eind aan de stijging van het aantal huishoudens met een dubbel inkomen. Het effect dat deze veranderingen samen zullen hebben op de koopwoningmarkt zal in het volgende hoofdstuk uiteen worden gezet.

5. DE EFFECTEN VAN DE VERANDERINGEN OP DE KOOPWONINGMARKT

In het vorige hoofdstuk zijn de in de inleiding genoemde veranderingen uitgebreid besproken. In dit hoofdstuk behandelt het effect van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen aan de hand van literatuuronderzoek en aanvullend op basis van informatie uit de interviews. Aan de gesprekspartners is namelijk ook gevraagd wat hun inschatting van de effecten van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen is. De eerste vijf paragrafen van dit hoofdstuk schetsen de effecten die elke verandering waarschijnlijk heeft op de woningmarkt en de vraag naar koopwoningen in algemene zin. Vervolgens gaan paragraaf 5.6, 5.7 en 5.8 in op de mogelijke impact die dit heeft op de nieuwbouwwaardering en de manier waarop nu door ontwikkelaars en overheden met nieuwbouwwaardering wordt omgegaan. Omdat niet zeker is hoe de veranderingen zich in de toekomst precies zullen manifesteren, wordt in dit hoofdstuk niet dé toekomst, maar een waarschijnlijk toekomstscenario besproken. In dit hoofdstuk worden deelvragen 5, 6 en 7 beantwoord. De concrete kant van deelvraag 7, in de vorm van tips en suggesties uit de interviews, wordt in het volgende hoofdstuk behandeld.

5. Wat is het effect van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen?

6. Moeten overheden als gevolg van de veranderingen anders met de woningbouwopgave omgaan, en zo ja, hoe dan?

7. Moeten ontwikkelaars als gevolg van de veranderingen anders met de woningbouwopgave omgaan, en zo ja, hoe dan?

5.1. Stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp)

In paragraaf 4.1 is beschreven dat de Nederlandse bevolking op termijn (vanaf 2035) zal gaan krimpen, en dat de groeisnelheid van de Nederlandse bevolking tot die tijd geleidelijk afneemt. Intuïtief betekent een stabiliserende en op termijn krimpende bevolking ook een stabiliserende en op termijn krimpende kwantitatieve vraag naar woningen (zowel huur als koop); er zijn immers minder mensen, dus is er ook minder behoefte aan woningen, waardoor de vraag zal afnemen en de woningmarkt zal verruimen. Zoals besproken in hoofdstuk 3 wordt de vraag naar woningen echter niet op persoonsniveau, maar op huishoudenniveau uitgeoefend. In paragraaf 4.1 is gebleken dat de ontwikkeling van het aantal huishoudens niet gelijk zal lopen met de bevolkingsontwikkeling: door huishoudenverdunding groeit het aantal huishoudens harder dan het aantal personen en blijft volgens de verschillende beschikbare prognoses in ieder geval tot 2040 sprake van een (steeds minder hard) groeiend aantal huishoudens. De kwantitatieve vraag naar woningen zal tot 2040 dus ook blijven stijgen; hiermee lijkt het effect van de bevolkingskrimp op de vraag naar woningen in het algemeen tot 2040 gering (interview 5).

Voor een goed beeld van de verruiming van de woningmarkt moet de verwachte groei van het aantal huishoudens tot 2040 worden afgezet tegen de planvoorraad in diezelfde periode (interview 5, 12). Het Nirov heeft begin 2010 berekend dat de planvoorraad van alle Nederlandse gemeenten tot 2025 340.000 meer woningen bevat dan de door het CBS verwachte toename van het aantal huishoudens in die periode. Hierbij blijven kleine projecten van minder dan tien woningen buiten beschouwing; die komen hier nog eens bovenop. Bovendien zijn in werkelijkheid meestal minder woningen nodig dan vooraf berekend wordt (Nirov, 2010). Dit zou betekenen dat alsnog sprake is van een verruiming op de woningmarkt (interview 5, 12). Hier komt wel de kredietcrisis om de hoek kijken. Als gevolg van de kredietcrisis is het consumentenvertrouwen gedaald en is de vraag naar woningen teruggevallen. In reactie hierop is sprake van planuitval. Sommige projecten zijn door ontwikkelaars niet meer winstgevend te ontwikkelen en worden gestopt, uitgesteld of in afgeslankte vorm gerealiseerd. Ook gemeenten zijn sinds het begin van de crisis druk bezig hun planvoorraad onder de loep te nemen. Volgens het Nirov (2010) worden de meeste plannen hierbij echter uitgesteld, waarbij gewacht lijkt te worden op het terugkeren van het consumentenvertrouwen. Als gekeken wordt naar de statistieken van het CBS, blijkt dat het aantal verleende bouwvergunningen in de jaren 2005-2008 gemiddeld op ongeveer 88.000 per jaar lag. In de jaren 2009 en 2010, na het begin van de crisis, lag het aantal verleende bouwvergunningen gemiddeld op ongeveer 67.000 per jaar (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011e). Dit betekent dat de crisis tot nu toe een verlies/uitstel van ruim 40.000 woningen uit de planvoorraad als gevolg heeft gehad. Wanneer het consumentenvertrouwen zich herstelt, vertaalt dit

zich vanwege de varkenscyclus die de woningmarkt kenmerkt, niet gelijk in een hogere bouwproductie. De kredietcrisis beperkt dus indirect de verruiming van de woningmarkt enigszins (interview 8), maar het feit blijft dat de planvoorraad te groot is. De verruiming van de woningmarkt de komende decennia is afhankelijk van hoe er na het herstel van de kredietcrisis met de realisatie van de planvoorraad tot 2025 wordt omgegaan en van hoe de planvoorraad er na 2025 uitziet. Als gemeenten en ontwikkelaars inzien dat minder woningen nodig zijn en zij hiernaar handelen, zal van een verruiming minder snel sprake zijn. Het feit dat veel plannen worden uitgesteld en niet worden afgeblazen, duidt hier echter niet op (interview 10).

Uitgaande van een verruiming op de woningmarkt als gevolg van de stagnerende huishoudengroei, wat ook een groot aantal gesprekspartners expliciet doet (interview 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12) valt er volgens Van Fulpen (1985), Marlet & Van Woerkens (2010) meer te kiezen voor de woonconsument. De woningmarkt wordt door de verruiming in plaats van een aanbiedersmarkt meer een vragersmarkt, waarin woonconsumenten die willen verhuizen kunnen kiezen uit het relatief grote woningaanbod. Dit heeft een prijsdempend effect op het aanbod. Marlet en Van Woerkens stellen dat als de bevolking landelijk stagneert, terwijl het aanbod aan woningen verder toeneemt, de huizenprijzen overal dalen, ook op de meest aantrekkelijke woonlocaties. Dat betekent dat de woningen op deze woonlocaties voor steeds meer mensen betaalbaar worden. Als gevolg daarvan zullen de migratiestromen van de minst aantrekkelijke naar de meest aantrekkelijke woonlocaties toenemen. Zij baseren deze redenering op gezaghebbende artikelen van Glaeser & Gyourko (2005) en Eichholz & Lindenthal (2009). Op basis van de redenering van Marlet en Van Woerkens kan gesteld worden dat door de verruiming van de woningmarkt het principe 'daar waar nieuwbouw wordt gepleegd, gaan mensen wonen' vervangen wordt door het principe 'daar waar het aantrekkelijk wonen is, gaan mensen wonen'. Dit kan op zijn beurt resulteren in een leegloop van de minder aantrekkelijke locaties naar aantrekkelijkere locaties (Marlet en Van Woerkens, 2010; Planbureau voor de Leefomgeving, 2010).

Als wordt doorgeredeneerd, betekent dit dat lang niet alle regio's te maken zullen krijgen met een ruimere woningmarkt. Als de landelijke stagnatie van de bevolkingsgroei als heeft effect dat migratiestromen in toenemende mate afhankelijk zijn van de aantrekkelijkheid van regio's (en de plaatsen daarbinnen) als woonlocatie, zullen regio's die veel aantrekkelijke woonlocaties kennen in veel mindere mate te maken krijgen met krimp. Extra woningaanbod dat hier ontstaat, zal worden opgenomen door woonconsumenten die al langer de wens hadden op deze woonlocatie te wonen. Deze regio's zullen dus ook een krappere woningmarkt blijven houden. Zo zullen woonconsumenten één voor één verhuizen, waarbij de woonlocaties onderaan de hiërarchie, de minst aantrekkelijke woonlocaties, veel leger achterblijven omdat veel huishoudens wegtrekken. Juist deze woonlocaties krijgen hebben de grootste kans om te krimpen en krijgen dus op termijn de meest ruime woningmarkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010b). Het principe 'daar waar gebouwd wordt, gaan mensen wonen' zal dus binnen aantrekkelijke woonlocaties nog geldig kunnen blijven. Op woningniveau geldt hetzelfde als op woonlocatieniveau: er vindt een verhuisdynamiek plaats richting de meest aantrekkelijke woningen, waarbij de minst aantrekkelijke woningen leeg komen te staan (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010b).

Dit alles is wel weer afhankelijk van de grootte van de regionale planvoorraad: als een regio met veel aantrekkelijke woonlocaties ook een forse planvoorraad kent, kan deze na de realisatie van deze planvoorraad alsnog een ruimere woningmarkt krijgen. Ook kan een mooie woonlocatie door het volbouwen ervan zijn aantrekkelijkheid verliezen. Dit geldt intuïtief vooral voor landelijke gebieden, maar is ook op steden van toepassing (interview 4).

De stagnatie van de bevolkingsgroei heeft kortom in combinatie met de forse planvoorraad een verruimend effect op de gehele woningmarkt, waardoor er een vragersmarkt ontstaat met meer keus voor woonconsumenten. Omdat geldt, hoe verder richting 2040, hoe sterker de stagnatie van de huishoudengroei, zal dit effect zich met name op de langere termijn voordoen. Wel wordt het effect beïnvloed door de nieuwbouwproductie. Deze is als gevolg van de kredietcrisis momenteel en waarschijnlijk ook de komende jaren erg laag, waardoor de realisatie van de planvoorraad vertraagt. Ook kunnen regionaal forse verschillen optreden in bevolkingsgroei, en dus ook op het verruimende effect en de termijn waarop dit effect plaats zal vinden. Of het aantal huishoudens in een regio zal

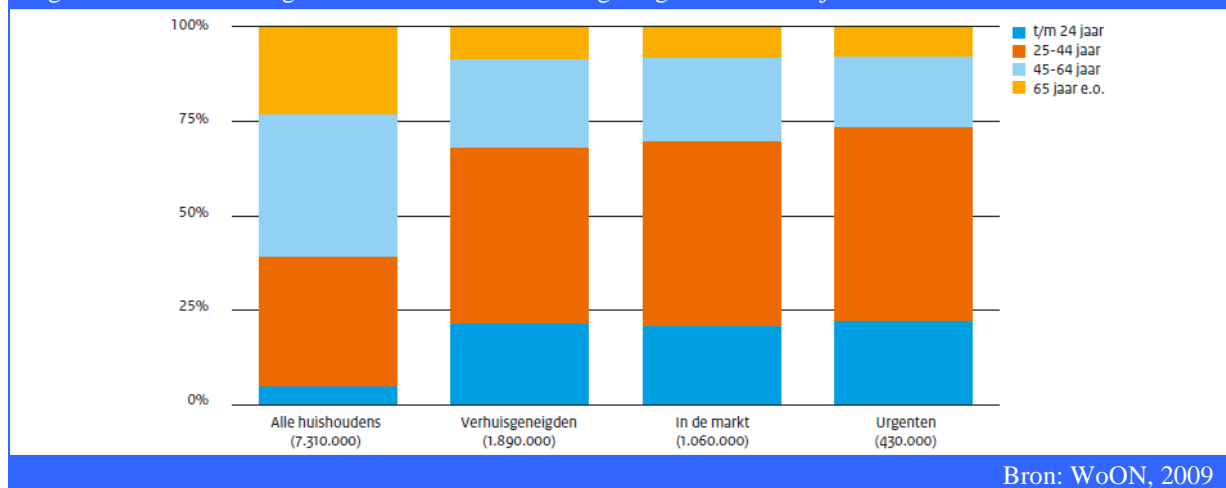
toenemen, wordt voor een belangrijk deel afhankelijk van aantrekkelijkheid van woonlocaties in die regio. In ruimere woningmarkten zal het principe ‘daar waar nieuwbouw gepleegd wordt, gaan mensen wonen’ niet meer opgaan. In regio’s met gewilde woonlocaties zal dit principe nog veel meer van kracht blijven.

5.2. Verandering van de huishoudensamenstelling

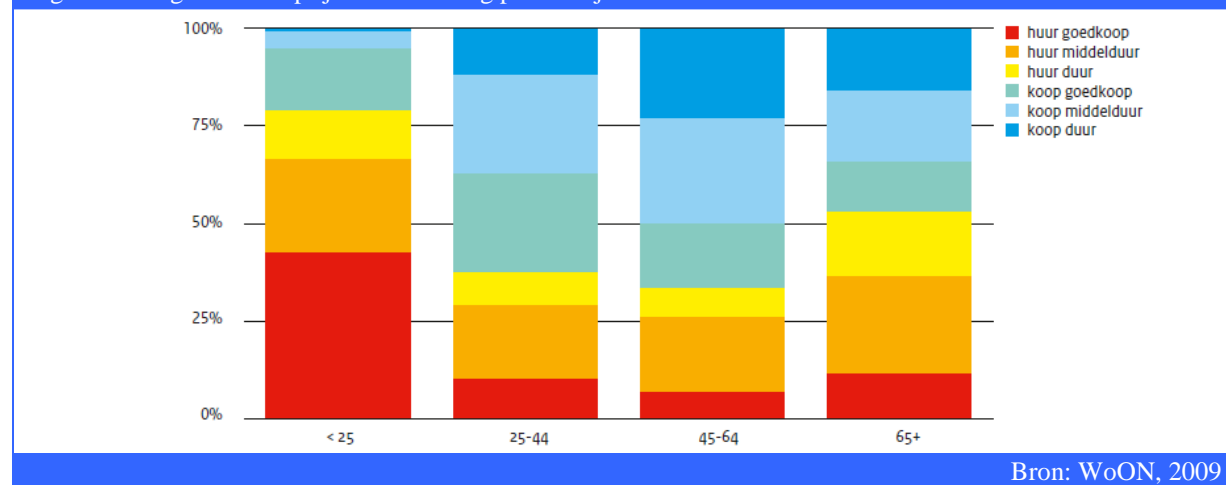
Paragraaf 4.2 behandelde de veranderende huishoudensamenstelling van Nederlandse huishoudens. Deze is tweeledig: ten eerste neemt het aandeel van alleenstaanden in het totaal aan huishoudens toe, terwijl het aandeel van gezinnen met kinderen afneemt. Ten tweede neemt het aantal (en dus ook het aandeel) 65+-huishoudens fors toe, terwijl het aantal huishoudens in de leeftijd 30-64 jaar afneemt en het aantal huishoudens jonger dan 30 jaar ongeveer gelijk blijft. Deze ontwikkelingen hebben, zo blijkt uit literatuuronderzoek in combinatie met informatie uit de interviews, zowel een kwantitatief als een kwalitatief effect op de vraag naar nieuwe koopwoningen op de woningmarkt.

Een kwantitatief effect ontstaat vanwege de lagere verhuisgeneigdheid en de lagere koopgeneigdheid van oudere huishoudens (Clark e.a., 2003; interview 9; NVB, 2010; WoON 2009). De rapportage van het Woononderzoek Nederland 2009 (WoON 2009) zet in een grafiek (zie Figuur 11) het aantal totaal huishoudens naar leeftijdsklasse af tegen het aantal verhuisgeneigden naar leeftijdsklasse. Hieruit blijkt dat huishoudens in de jongere leeftijdsklassen (t/m 24 jaar en 25 t/m 44 jaar) oververtegenwoordigd zijn in het totaal aan verhuisgeneigden, terwijl huishoudens in de oudere leeftijdsklassen (45-64 jaar en 65+ jaar) ondervertegenwoordigd zijn. Datzelfde Woononderzoek toont aan dat voor de gehele woningmarkt geldt: hoe ouder het huishouden, hoe langer de gemiddelde woonduur.

Figuur 11: Samenstelling alle huishoudens en verhuisgeneigden naar leeftijd



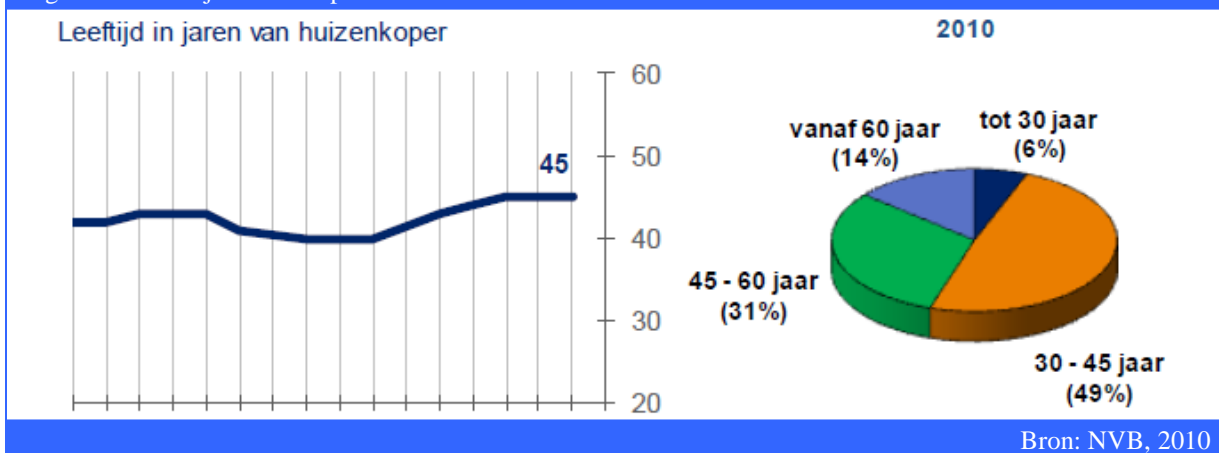
Figuur 12: Eigendom en prijsklasse woning per leeftijdsklasse huishouden



Ook laten de uitkomsten van het onderzoek zien dat huishoudens van 65 jaar en ouder vaker huren dan jongere huishoudens, met uitzondering van huishoudens van onder 25 jaar (zie Figuur 12). Ruim 50% van de huishoudens van 65 jaar en ouder huurt, tegenover ongeveer 30% van de huishoudens in de leeftijdsklasse 45-64 jaar en 37% van de huishoudens in de leeftijdsklasse 25-44 jaar.

Uit het woonwensenonderzoek 2010 onder huizenkopers van de NVB, waarover in de publicatie 'Huizenkopers in profiel' gerapporteerd wordt, blijkt dat slechts 14% van de huizenkopers in 2010 60 jaar of ouder was (zie Figuur 13). Verreweg de meeste huizenkopers bevinden zich in de leeftijdsklasse 30-45 en 45-60 jaar. Het aandeel van huizenkopers tot 30 jaar is ook klein (NVB, 2010). Als deze verdeling af wordt gezet tegen de verdeling uit Figuur 11 (waarmee gecorrigeerd wordt voor de verdeling in leeftijdsklassen van het totaal aan huishoudens) kan gesteld worden dat huishoudens in de leeftijdsklasse 30-60 jaar meer geneigd zijn een woning te kopen dan huishoudens jonger dan 30 en huishoudens ouder dan 60. Juist het aandeel huishoudens dat minder verhuist en daarbij vaker huurt, neemt dus toe, terwijl het aandeel huishoudens dat meer verhuist en daarbij vaker koopt, afneemt (interview 9). Bij een gelijkblijvend totaal aantal huishoudens zou dit betekenen dat er minder wordt verhuist. Wordt de verwachte groei van het aantal huishoudens per leeftijdsklasse meegenomen, dan groeit het aantal verhuizingen licht, maar lang niet zo hard als het aantal huishoudens groeit. In verhouding met de groei van het aantal huishoudens wordt er dus de komende decennia wel degelijk minder verhuist en minder gekocht, al zullen daar regionaal verschillen in optreden omdat iedere regio een andere huishoudensamenstelling heeft.

Figuur 13: Leeftijd huizenkopers in 2010



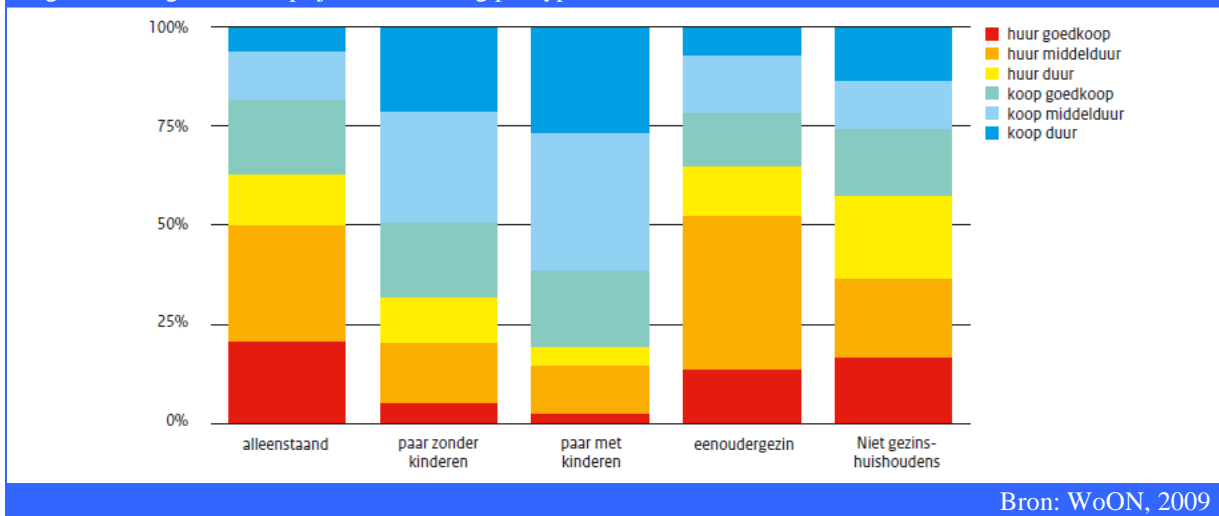
Bron: NVB, 2010

De fors hogere groei van het aantal alleenstaanden en eenoudergezinnen ten opzichte van die van het aantal paren met- en zonder kinderen (27% en 36%) ten opzichte van 3% en 1%) kan een vergelijkbaar kwantitatief effect op de vraag naar koopwoningen hebben. Uit het WoON 2009 blijkt namelijk ook dat alleenstaanden en eenoudergezinnen relatief vaker een woning huren dan kopen: ruim 60% van beide typen huishoudens huurt een woning, ten opzichte van respectievelijk 30% en 20% van de paren zonder en met kinderen (zie figuur 14).

Ook hier geldt dus dat huishoudens die meer koopgeneigd zijn in de toekomst minder goed vertegenwoordigd zullen zijn in het totaal aantal huishoudens, en huishoudens die meer huurgeneigd zijn beter vertegenwoordigd. Het aantal verhuizingen naar een koopwoning zal tot 2040 wel groeien, omdat alle typen huishoudens groeien in aantal, maar de relatieve groei zal behoorlijk achterblijven bij die van het aantal huishoudens. Wegens een gebrek aan recente gegevens over het aantal verhuizingen, gespecificeerd naar type huishouden, kan dit effect niet worden doorgerekend.

De veranderende huishoudensamenstelling heeft ook een kwalitatief effect op de vraag naar koopwoningen: oudere huishoudens stellen andere eisen aan woningen dan jongere huishoudens. Voor hen zijn kenmerken als gelijkvloers (in een appartement of een vrijstaande woning), onderhoudsvrij of -arm, een rustige, gemengde woonomgeving (waar zowel jongeren als ouderen wonen), nabijheid van winkels, OV, een zorgcentrum, huisarts en familie en vrienden extra belangrijk (De Looze, 2009; SIR 55, 2009; Ministerie van VROM, 2009; interviews 9, 12).

Figuur 14: Eigendom en prijsklasse woning per type huishouden



Deze eisen vertegenwoordigen eigenlijk ook weer een latente kwantitatieve vraag op de woningmarkt. Omdat oudere huishoudens geen woning kunnen vinden, die aan deze eisen voldoet, verhuizen zij niet. In 2009 is door het Ministerie van VROM op basis van een onderzoek onder 1.000 ouderen tussen de 50 en 75 jaar vastgesteld dat dit geldt voor in totaal ongeveer 194.000 seniorenhuishoudens (Ministerie van VROM, 2009). Omdat in dit onderzoek ook huishoudens van tussen de 50 en 65 worden meegenomen, kan niet veel waarde worden gehecht aan het getal 194.000, maar zeker is dat er een latente vraag naar voor oudere huishoudens geschikte woningen is, en dat deze zal groeien als het aantal oudere huishoudens toeneemt. Aanbod van geschikte woningen kan een extra verhuisstroom op gang brengen. Dit is een heel concreet voorbeeld van aanbod met een vraagstimulerend karakter, zoals behandeld in hoofdstuk 2. De huizenbezitter van 65 jaar of ouder heeft volgens het Woononderzoek Nederland 2009 bovendien bijna 300.000 euro aan overwaarde in het huis zitten (WoON, 2009). Dit betekent dat er onder oudere huishoudens flink wat kapitaal aanwezig is om een nieuwe koopwoning, die wel aan de wensen voldoet, te financieren. Als deze oudere huishoudens geschikt aanbod vinden en verhuizen, laten zij hun woningen- vaak grote eengezins koopwoningen- leeg achter. Deze komen weer beschikbaar voor jongere generaties. Het gevolg van het bieden van geschikt aanbod voor deze doelgroep betekent kortom weer een verruiming op de markt voor eengezinskoopwoningen, wat weer een verhoging van de verhuisdynamiek van jongere huishoudens als gevolg kan hebben (interview 9). Een ander effect ontstaat omdat alleenstaanden beperktere financiële ruimte hebben. Zij moeten de hypotheek en de andere vaste lasten van een koopwoning alleen betalen, terwijl paren deze kunnen delen. Door deze beperktere financiële ruimte zijn alleenstaanden in veel gevallen gebonden aan goedkopere koopwoningen (interview 12).

Ook de ontwikkeling van de huishoudensamenstelling zal regionaal verschillen. In stedelijke gebieden is het aandeel van alleenstaande huishoudens vaak groter dan in minder stedelijke gebieden. In 2008 was het aandeel alleenstaande huishoudens in de 20 grootste gemeenten gemiddeld 42%, in de overige gemeenten ging het om 28% (Primos, 2010). Volgens de NVB (2010) hebben verhuiscapabele alleenstaande huishoudens een lichte voorkeur voor grootstedelijk wonen, gevolgd door wonen in een stad/middelgrote gemeente of een dorp (zie Figuur 15).

Ook het aandeel van oudere huishoudens is in stedelijke gebieden vaak kleiner, al is het verschil hier een stuk minder groot: 19% in de 20 grootste gemeenten, 25% in de overige gemeenten (Primos, 2010). Volgens de NVB (2010) hebben verhuiscapabele huishoudens van 65 jaar en ouder sterk de voorkeur voor een kleine tot middelgrote gemeente (zie Figuur 16). Op basis van deze gegevens (er daarbij van uitgaande dat het alleenstaande en oudere huishoudens lukt zich te vestigen in hun gewenste soort gemeente) zullen middelgrote en kleine gemeenten sterker vergrijzen dan steden.

Figuur 15: Gewenste gemeente onder verhuisgeneigde alleenstaande huishoudens

Soort gemeente	%
Grote stad (vanaf 100.000 inwoners)	35%
Stad / Middelgrote gemeente (50.000 tot 100.000 inwoners)	25%
Middelgrote / kleine gemeente (250.000 tot 50.000 inwoners)	16%
Dorp of platteland (tot 25.000 inwoners of buiten bebouwde kom)	24%

Bron: NVB, 2010

Figuur 16: Gewenste gemeente onder verhuisgeneigde huishoudens van 65 jaar en ouder

Soort gemeente	%
Grote stad (vanaf 100.000 inwoners)	13%
Stad / Middelgrote gemeente (50.000 tot 100.000 inwoners)	16%
Middelgrote / kleine gemeente (250.000 tot 50.000 inwoners)	43%
Dorp of platteland (tot 25.000 inwoners of buiten bebouwde kom)	28%

Bron: NVB, 2010

De verandering van de huishoudensamenstelling heeft kortom zowel een kwantitatief als een kwalitatief effect op de vraag naar koopwoningen: de huishoudens die minder verhuisgeneigd 'en minder koopgeneigd zijn (leeftijdsklasse: 65+ en type: alleenstaand en eenoudergezin) groeien de komende decennia het hardst. Het aantal huishoudens in de leeftijdsklassen 30-44 en 45-64, dat vaker verhuist en vaker koopt, neemt zelfs af. Dat betekent dat het aantal verhuizingen naar koopwoningen een stuk minder hard zal groeien dan het aantal huishoudens in totaal. Door de groei van het aantal en aandeel van oudere huishoudens worden ook andere woonwensen belangrijker. Hierop inspringen kan latente vraag activeren, wat weer kan leiden tot meer verhuizingen. Mits er goed wordt ingesprongen op de groei van het aantal ouderen, hoeft de verhuisdynamiek dus niet zo sterk af te nemen als eerder geschetst. Net als de bevolkingsontwikkeling verschilt ook de huishoudenontwikkeling per regio en zijn de effecten groter naar mate de horizon langer is.

5.3. De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject

De aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject neemt af door de afzwakking van de stijging van de woningprijzen en de komst van een pakket te treffen maatregelen in de hypotheekwereld, waaronder de zeer waarschijnlijke afschaf van de hypotheekrenteaftrek. Als gevolg daarvan is volgens een aantal gesprekspartners een afname in de vraag naar koopwoningen aannemelijk en zullen woonconsumenten volgens gesprekspartners ook kritischer zijn als zij wel besluiten een woning te kopen (interviews 5, 6, 7, 10).

De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject uit zich op verschillende manieren. Ten eerste wordt kopen duurder ten opzichte van huren en ten opzichte van andere consumptiegoederen. Volgens berekeningen van het EIB en het CPB zullen woonconsumenten alleen al door de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek een groter gedeelte van hun inkomen kwijt zijn voor dezelfde koopwoning, of een kopwoning van lagere kwaliteit (EIB, 2007; Van Hoek, 2009). De vraag naar koopwoningen werd door de hypotheekrenteaftrek kunstmatig vergroot, dit effect wordt met de afschaffing van de maatregel teniet gedaan (Bouwend Nederland, 2011; interviews 7, 10).

De strengere financieringsmaatregelen van banken- de verlaging van de woonquote, en het verdwijnen van de volledig aflossingsvrije hypotheek hebben als effect dat met hetzelfde inkomen nu een minder hoge hypotheek haalbaar is. Omdat woonconsumenten nog maximaal 110% van de waarde van de koopwoning die zij op het oog hebben, kunnen lenen, moet de woning bovendien erg goed aan hun woonwensen voldoen. Cosmetische verbouwingen kunnen niet meer gefinancierd worden door een hogere hypotheek te nemen. Dus als een badkamer wel nieuw en modern is, maar niet naar de smaak van de woonconsument, moet deze een eventuele verbouwing met eigen vermogen betalen. Voor verbouwingen die de waarde van de woning verhogen geldt dit overigens niet; deze kunnen wel in de hypotheek worden meegenomen (De Hypotheker, 2011b).

Omdat waardeestijging van een koopwoning veel minder voor de hand ligt dan de afgelopen decennia, is het bovendien moeilijker geen verlies te maken op een woning (interview 6). De waardeestijging van de woning werd de afgelopen decennia ingezet ter compensatie van de kosten koper en verbouwingen die de waarde van de woning niet verhoogden. Als deze waardeestijging onwaarschijnlijker is, kan de koop van een woning, omdat woonconsumenten niet het bedrag voor de woning kunnen krijgen dat hun gemaakte kosten gedurende de woonperiode dekt, uiteindelijk makkelijker verliesgevend blijken te zijn. Dit maakt woonconsumenten kritischer ten aanzien van koopaanbod. Voor sommige woningen is waardeestijging waarschijnlijker dan voor andere. Woningen die goed scoren op een aantal belangrijke onder woonconsumenten in het algemeen breed tentoongestelde woonwensen, zijn gewilder en zullen eerder in prijs stijgen dan woningen die niet goed scoren.

Een belangrijk effect van de afschaf van de hypotheekrenteaf trek is verder de prijsdaling van koopwoningen. Doordat de vraag naar koopwoningen door de hypotheekrenteaf trek kunstmatig werd vergroot, stegen de prijzen van koopwoningen kunstmatig mee. Door de afschaf zal ook dit effect teniet worden gedaan (Bouwend Nederland, 2011). Zoals al besproken in hoofdstuk 2 heeft het CPB berekend dat in het meest waarschijnlijke scenario de woningprijzen op lange termijn dalen met 13,5%. Dit heeft zowel positieve als negatieve gevolgen voor de vraag naar koopwoningen, afhankelijk van het soort huishouden. Een aantal woonconsumenten zal door deze ontwikkelingen de koop van een woning uitstellen, degenen die niet uitstellen zullen een stuk kritischer worden in het koopproces. Als een potentiële toekomstige woning niet zeer goed voldoet aan de woonwensen, zullen woonconsumenten eerder geneigd zijn deze niet te kopen. Ook de courantheid van de koopwoning zal als factor in de beslissing om te kopen belangrijker worden (interviews 7, 11). Met name doorstromende, maar ook startende huishoudens op de koopwoningmarkt zullen minder snel verhuizen en daarbij kritischer zijn (interview 9, 10).

Startende huishoudens hebben nog weinig eigen vermogen en geen overwaarde op een vorige/huidige koopwoning opgebouwd om te compenseren voor het lagere te lenen bedrag. Als starter vallen al veel koopwoningen buiten bereik vanwege het hoge prijsniveau en als gevolg van de strengere financieringsvoorwaarden zouden dit er nog meer worden. Dit terwijl belangrijke woningkenmerken als locatie en buitenruimte vanwege hun gewildheid toch hun prijs hebben. Het realiseren van de woonwensen, en van een kwaliteitsverbetering ten opzichte van de vorige woning, vaak een belangrijke verhuisreden (WoON, 2009), wordt daardoor voor starters op de koopwoningmarkt erg moeilijk. De enige oplossing om toch een start te maken op de koopwoningmarkt is dan het laten vallen van de woonwensen, iets wat door huishoudens in het algemeen niet aantrekkelijk wordt gevonden, zeker niet als waardeestijging niet waarschijnlijk is. De afschaffing van de hypotheekrenteaf trek compenseert deze val echter (deels), omdat koopwoningen hierdoor op lange termijn gemiddeld 13,5% in prijs zullen dalen (EIB, 2007). De onzekere toekomstige waardeontwikkeling van de woning zal startende huishoudens echter wel onzekerder en kritischer maken.

Voor doorstromende huishoudens op de koopwoningmarkt gelden alle hierboven besproken effecten. Daarnaast hebben zij te maken met de waardevermindering van hun huidige koopwoning als gevolg van de strengere maatregelen en met name de afschaf van de hypotheekrenteaf trek. Het EIB (2007) en Van Hoek (2009) geven aan dat het schrappen van de renteaf trek ervoor zorgt dat woonconsumenten met een koopwoning meer woondiensten consumeren dan past bij de veranderde relatieve prijzen: de hypotheek op de huidige woning is hoger dan de waarde van de woning zonder hypotheekrenteaf trek en er ontstaat een restschuld. Dit wordt voor huishoudens pas een probleem op het moment dat zij moeten of willen verhuizen (een kwaliteitslag willen maken) of gaan investeren in de huidige woning. Als zij willen verhuizen, zullen ze hun huidige woning lang niet altijd kunnen verkopen voor een bedrag dat hoger dan of even hoog is als de hypotheek.

Dit geldt met name voor doorstromende huishoudens die niet zo heel lang geleden naar hun huidige koopwoning zijn verhuisd. Zij hebben nog geen grote overwaarde gerealiseerd op de woning, terwijl er wel een dure hypotheek op rust. In dit geval kan volgens het EIB (2009, p.15) alleen worden gecorrigeerd voor het waardeverlies door de verhuisbeslissing uit te stellen of te versoberen, in de vorm van een kleinere kwaliteitsverbetering dan oorspronkelijk beoogd. Voor huishoudens die al lang (+/- 15 à 20 jaar of langer) in de huidige koopwoning wonen en van plan zijn een stap terug te zetten in de wooncarrière, bijvoorbeeld omdat de kinderen het huis uit zijn, of de partner is overleden, geldt het

bovenstaande in mindere mate. Deze huishoudens hebben namelijk een zeer grote overwaarde opgebouwd en kunnen hiermee gemakkelijk het eventuele verlies op hun hypotheek financieren. Wat wel geldt voor ieder doorstromend huishouden is dat de verkoopprijs van de woning aanzienlijk lager kan zijn dan geanticipeerd.

De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject heeft kortom minder verhuisbewegingen en kritischere woonconsumenten tot gevolg aan de vraagkant van de koopwoningmarkt. In ieder geval gedurende de aanpassingstermijn van de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek zullen minder verhuisbewegingen naar koopwoningen plaatsvinden. Voor een aantal doorstromende huishoudens wordt het een hele kluit om hun woning zonder verlies te verkopen. Woonconsumenten worden in het algemeen kritischer omdat zij meer moeten betalen voor dezelfde woning, deze in mindere mate binnen de hypotheek kunnen aanpassen aan hun wensen en omdat waardevermindering niet meer zo waarschijnlijk is. Een nieuwe woning dient dan ook zeer goed te voldoen aan de woonwensen. De strengere financieringsmaatregelen en het besef dat koopwoningen niet zomaar meer in prijs stijgen hebben nu al een merkbaar effect op de woningmarkt en de afschaf van de hypotheekrenteaftrek zal dit in de toekomst verergeren. De mate waarin de verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject zal leiden tot minder verhuizingen naar koopwoningen is wel afhankelijk van de huurprijsontwikkeling. Als de huurprijzen zo sterk stijgen dat de winst die huren opleverde tegenover kopen wegvalt, wordt kopen weer relatief gunstiger.

5.4. Individualisering

Ieder mens heeft een uniek pakket van persoonlijke voorkeuren en smaak. Door de individualisering wordt het zelfbewustzijn van mensen verder aangewakkerd. Er ontstaat een groeiende variatie in cultuur en levensstijl van huishoudens en het aantal alleenstaanden groeit. Dat laatste aspect van individualisering heeft een kwantitatief effect op de vraag naar koopwoningen: deze groeit sterker dan de bevolking groeit. Individualisering heeft ook een kwalitatief effect op de vraag naar koopwoningen: de groeiende variatie in cultuur en levensstijl en de sterkere wens van mensen zich te onderscheiden is ook van invloed op hun woonwensen (interviews 1, 9, 11).

De woning neemt een centrale plek in het leven van mensen in. Volgens Ekkers (2005) ontlenen mensen ontlenen aan hun private woonwereld een bepaalde status. Al ten tijde van de Industriële Revolutie was de woning de plaats waar men kon ontsnappen aan de opgelegde vervreemding en zinloosheid van de beroepswerkzaamheden, en zich kon onttrekken aan maatschappelijke verplichtingen. De meeste mensen zullen zich volgens Ekkers als persoon dan ook eerder vanuit hun woning en woonomgeving ontwikkelen, dan vanuit hun baan en werksituatie. Tegenwoordig brengen mensen een groot gedeelte van hun leven door in de woning en besteden er de meeste uitgaven aan. Naarmate nieuwe en diversere vormen van sociaal bewustzijn en expressie opkomen, zal de woning als centrale leefplek volgens Ekkers in de toekomst minder gestandaardiseerd zijn en dus nog meer dan vroeger de eigen identiteit van zijn bewoners weerspiegelen. Habraken (1961) schrijft over het effect van individualisering op de vraag naar woningen het volgende: “doordat de woonconsument zijn woning kan aanpassen aan zijn wensen wordt het zijn trots, voelt hij zich prettig in de woning en is daar zuinig op”.

De Wijs-Mulkens (1999) geeft aan dat als gevolg van de individualisering de symbolische binding van de woonconsument met de woonplek toeneemt en dat bewoners meer dan ooit behoefte hebben aan het maken van een statement: hier woon ik! Wonen krijgt een expressieve waarde: de keuze voor een woning wordt gerelateerd aan de identiteit die men zichzelf toekent. Dit geldt niet alleen voor de woning, maar zeker ook voor de woonomgeving. Uit onderzoek blijkt wel dat bewoners van wijken met een minder goed imago in hun verhaal over die aan het wonen gerelateerde identiteit makkelijk overschakelen naar een lager of hoger schaalniveau. Dus niet: ‘ik woon in die saaie Vinex-wijk’, maar ‘ik woon in dat nieuwste stukje van die Vinex-wijk, heel mooi aan het water’ of ‘ik woon aan de rand van Amsterdam’ (Karsten & De Stigter, 2005).

Er is kortom momenteel al een groeiende vraag naar woningen met een ‘eigen’ karakter. Unieke woningen, die de status en de identiteit van hun bewoners verbeelden en versterken, op wijkniveau en op straatniveau. Dezelfde woning als de buurvrouw krijgt langzaam dezelfde betekenis als hetzelfde jurkje als de buurvrouw: liever niet! (Van den Thillart, 2002; Zijgers, 2008). Het ligt in de verwachting

dat deze vraag de komende decennia alleen maar groter zal worden. Dit terwijl woningen traditioneel een gestandaardiseerd product zijn en het hele bouwproces op deze standaardisatie is ingericht. Een gedeelte van de winstmarge van bouwers en ontwikkelaars is gebaseerd op het productievoordeel dat ontstaat als een groot aantal dezelfde woningen, gebouwd met dezelfde elementen, wordt geproduceerd in seriebouw (Van den Thillart, 2002). Veel ontwikkelaars onderscheiden in het ontwikkelproces van nieuwbouwwoningen wel doelgroepen (zie bijvoorbeeld de door ontwikkelaars veelgebruikte doelgroepclassificaties van SmartAgent en Motivaction) en proberen de aan te bieden woningtypen en de kenmerken van deze woningtypen wel op de doelgroepen aan te passen. Volgens Van den Thillart (2002) vertonen consumenten echter toenemend heteroog gedrag en zijn zij niet zo gemakkelijk meer in een hokje te stoppen.

De toenemende individualisering heeft kortom als gevolg dat de vraag naar woningen met een 'eigen' karakter groeit. Woonconsumenten willen de woning inzetten als middel om zichzelf te onderscheiden van anderen. Zij zijn niet zo makkelijk meer in een hokje te stoppen, hun woonwensen zijn grillig en constant aan verandering onderhevig.

5.5. De verandering van communicatie en informatievoorziening

De gegroeide communicatiemogelijkheden en toegankelijkheid van informatie verschuift de machtsbalans in de interactie tussen bedrijven en consumenten naar de laatste. Bedrijven kunnen consumenten minder dan vroeger overtuigen, consumenten overtuigen elkaar. Ook eisen consumenten steeds vaker een rol op in het productieproces van de producten die zij aanschaffen. Deze effecten doen zich ook op de koopwoningmarkt voor: zowel de opstelling van woonconsumenten ten opzichte van ontwikkelaars (in de rol van nieuwbouwaanbieders), als de kwalitatieve vraag naar koopwoningen verandert (interview 1, 2, 7).

Woonconsumenten zijn ten eerste niet meer grotendeels afhankelijk van de projectsite van nieuwbouwprojecten voor hun informatie. Aanvullende informatie wordt bijvoorbeeld verzameld op forums en (lokale) nieuwssites. Dit terwijl ontwikkelaars nog veel uitgaan van een informatiemonopolie en soms bewust voor het project ongunstige informatie achterhouden. Woonconsumenten komen hier dankzij de toegenomen communicatiemogelijkheden en het wegvallen van het informatiemonopolie veel sneller achter. Vervelende ervaringen met ontwikkelaars, zoals bijvoorbeeld het ontdekken van achtergehouden informatie, worden bovendien veel sneller gedeeld, bijvoorbeeld ook weer via forums of reacties op nieuwsberichten. Dit kan woonconsumenten zeer kritisch maken ten opzichte van een ontwikkelaar en dus ook ten opzichte van zijn nieuwbouwwoningaanbod (interview 1, 2, 6). Het feit dat de koopmarkt voor nieuwbouwwoningen traditioneel een intransparante markt is, waarin het voor consumenten vaak onduidelijk is hoe prijzen tot stand komen en hoe het ontwikkeltraject verloopt, komt aan deze kritische houding niet ten goede. Hetzelfde geldt voor het opportunistische imago dat ontwikkelaars (deels terecht; zie hoofdstuk 3) al hebben.

Ook willen woonconsumenten steeds vaker een vinger in de pap in dat ontwikkeltraject. Zij raken in het algemeen steeds meer gewend aan de rol van 'prosumer', die mogelijk wordt gemaakt door de toegenomen communicatiemogelijkheden. Ze willen bijdragen aan de totstandkoming van producten die zij van plan zijn aan te schaffen en ervaren dit als betekenisvol (interview 1, 7). Een belangrijke reden hiervoor is het verzekeren van het 'eigen' karakter van het product, dat in het kader van de individualisering steeds gewenster wordt (zie paragraaf 4.4 en 5.4). Aangezien een woning voor de meeste mensen de grootste aanschaf is die zij doen en deze een belangrijk middel kan zijn voor woonconsumenten om de eigen identiteit uit te drukken, neemt de vraag naar woningen, waar zelf invloed op uit te oefenen is toe. Omdat koopwoningen veel meer dan huurwoningen aangepast kunnen worden aan individuele woonwensen, kan dit een toename in de vraag naar koopwoningen betekenen. Nieuwbouwwoningen zijn ten tijde van de aankoop vaak nog niet gebouwd en bieden woonconsumenten daarom extra veel mogelijkheden tot aanpassing aan de eigen woonwensen. Particulier opdrachtgeverschap biedt woonconsumenten behoudens de locatie, die door gemeenten wordt bepaald, maximale aanpassing aan de eigen woonwensen. In de praktijk is dan ook te zien dat de vraag naar te bouwen woningen door middel van vormen van particulier opdrachtgeverschap of mede-opdrachtgeverschap toeneemt (Dammer e.a., 2007; Duivesteijn, 2005; Nul20, 2004).

De gegroeide communicatiemogelijkheden en toegankelijkheid van informatie hebben kortom als effect dat woonconsumenten een kritischer houding innemen tegenover ontwikkelaars en het nieuwbouwaanbod. Ook stimuleren en faciliteren ze het optreden van woonconsumenten als 'prosumer'. Een bepaalde groep woonconsumenten wil zelf de eigen woning ontwikkelen door middel van particulier opdrachtgeverschap. Een ander gedeelte wil meedenken in het productieproces van koopwoningen in een vorm van mede-opdrachtgeverschap of andere betrokkenheid. Dit is voor hen betekenisvol, omdat ze zo hun individuele woonwensen kunnen realiseren en door middel van hun woning kunnen uitdrukken wie ze zijn. De gegroeide communicatiemogelijkheden en toegankelijkheid van informatie faciliteert voor woonconsumenten dus ook het actief omgaan met de uit de individualisering voortkomende wens om invloed uit te oefenen op hun uiteindelijke woning.

5.6. Effecten voor de totstandkoming van nieuwbouw

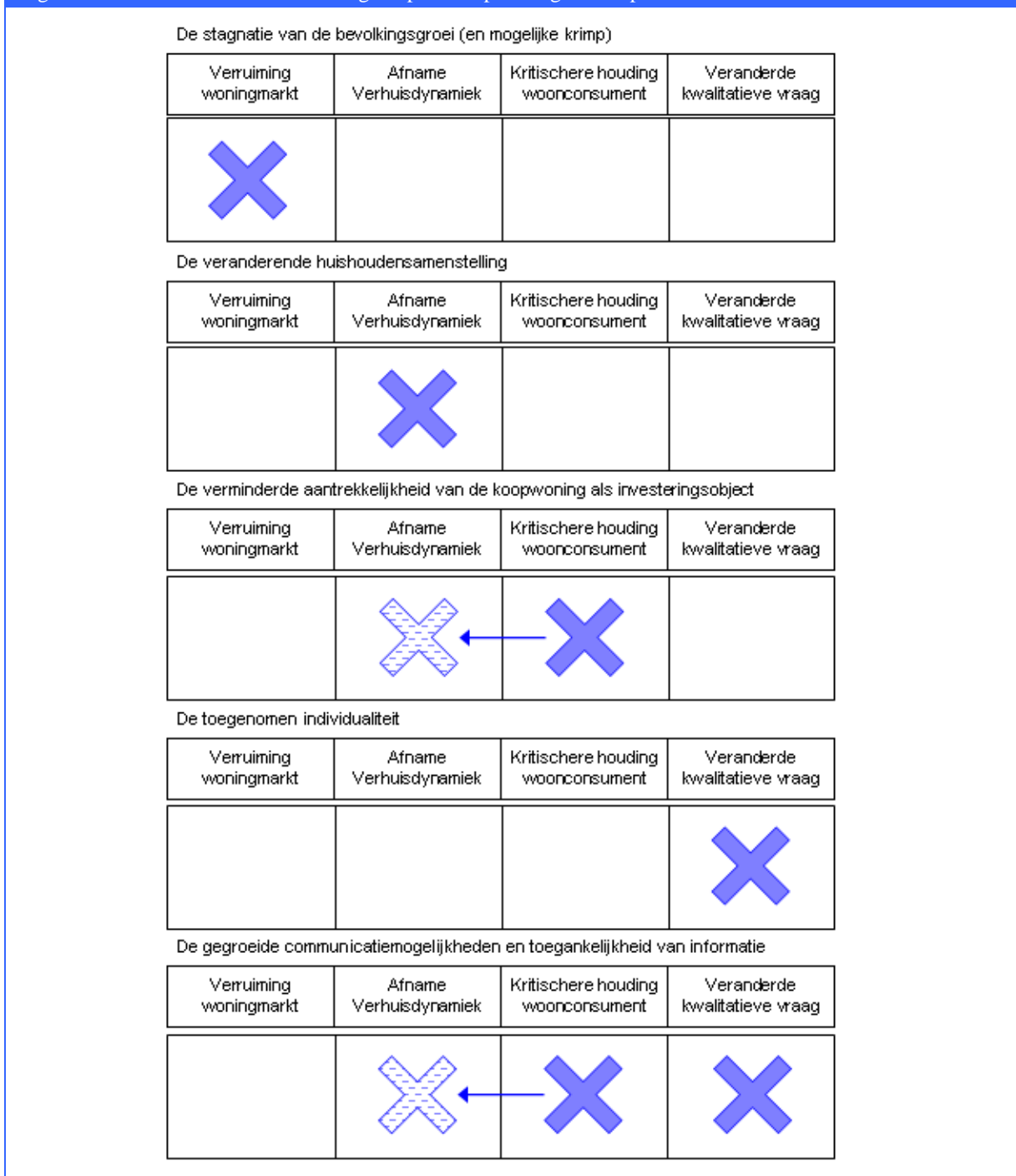
In de voorgaande paragrafen van dit hoofdstuk zijn de effecten van de vijf veranderingen die in deze scriptie centraal staan op de vraag naar koopwoningen besproken. Er zijn in de literatuur, en ook in de informatie van de gesprekspartners uit de interviews vier belangrijke effecten te onderscheiden: een *verruiming van de koopwoningmarkt* (stagnerende vraag bij groeiend aanbod), een *afname van de verhuisdynamiek*, een *kritischere woonconsument* met een *veranderde kwalitatieve vraag*: een woning die op zijn eigen identiteit is toegesneden. In Figuur 17 worden ze samenvattend in beeld gebracht. In deze paragraaf wordt een waarschijnlijk toekomstscenario voor de dynamiek tussen vraag en aanbod op de nieuwbouwmakrt voor koopwoningen besproken op basis van de consequenties van deze effecten.

Nieuwbouw op de koopwoningmarkt heeft, zoals besproken in hoofdstuk 3, in Nederland lange tijd een belangrijke functie gehad als kwantitatieve aanvulling van de bestaande woningvoorraad. Het woningtekort moest worden weggewerkt. De overheid regisseerde de realisatie van deze opgave en geloofde daarbij sterk in de maakbaarheidgedachte. Vanwege de aanhoudende krapte op de woningmarkt werd nieuwbouw snel opgenomen door de markt en gold 'daar waar gebouwd wordt, gaan mensen wonen'. Toen het absolute woningtekort steeds meer aan het afnemen was, kwam nieuwbouw meer in het teken te staan van kwalitatieve verbetering van de woningvoorraad. Echter, nog steeds handelen overheden sterk vanuit de maakbaarheidgedachte en laten zij hun eigen idealen, politieke doelstellingen, stedenbouwkundige argumenten en grondopbrengsten zwaar meetellen bij de signalering en de realisatie van de woningbouwopgave (zie paragraaf 3.3). Bij veel ontwikkelaars heeft de krapte op de woningmarkt voor opportunistisch gedrag gezorgd: om de winstmarge te vergroten werd bespaard op de kwaliteit van woningen. De woningen werden toch wel verkocht (zie paragraaf 3.4). Als gevolg van de manier waarop ontwikkelaars en overheden de woningbouwopgave hebben opgepakt zijn in Nederland veel woningen gerealiseerd die niet optimaal voorzien in de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten. Deze laatste hadden weinig andere keus dan het schaarse aanbod dat er was op te nemen.

Op basis van de literatuur en de interviews met de gesprekspartners kan worden aangenomen dat de effecten van de besproken veranderingen samen maken dat dit in de toekomst een stuk minder het geval zal zijn. Zowel de literatuur als de interviews geven aanleiding om aan te nemen dat de koopwoningmarkt de komende decennia als gevolg van de veranderingen geleidelijk ruimer zal worden, de verhuisdynamiek naar koopwoningen af zal nemen, de woonconsument kritischer zal worden en een woning zal willen die meer op zijn eigen identiteit toegesneden is, en dat in ieder geval een gedeelte van de woonconsumenten zelf zal willen meedenken in het ontwerpproces. Doordat de koopwoningmarkt steeds meer een vervangingsmarkt wordt in plaats van een uitbreidingsmarkt, hebben woonconsumenten meer keuzevrijheid en hoeven zij in mindere mate compromissen te doen. Kwantitatief is er straks geen sprake meer van een woningtekort en dat betekent dat woonconsumenten hun focus meer kunnen verleggen naar het voorzien in hun kwalitatieve woonbehoefte. De afname van de verhuisdynamiek betekent minder potentiële kopers voor nieuwbouwwoningen. Als gevolg van de kritischere houding van de woonconsument zal deze minder snel overgaan tot verhuizen en tot kopen. Woonconsumenten die wel tot de koop van een nieuwe woning overgaan, zullen daarbij heel goed letten op mate waarin die voldoet aan de woonwensen en de verkoopbaarheid van die woning. Als gevolg van de toenemende wens de eigen persoonlijkheid uit te drukken zal ook de vraag naar

onderscheidende woningen toenemen. De toegenomen communicatiemogelijkheden en toegankelijkheid van informatie bieden woonconsumenten bovendien meer mogelijkheden zelf een rol te spelen in de totstandkoming van hun toekomstige woning en een ‘prosumer’ te worden.

Figuur 17: Effecten van de veranderingen op de koopwoningmarkt op nationaal niveau



De in dit hoofdstuk besproken effecten van de vijf veranderingen zorgen kortom samen waarschijnlijk voor een fundamenteel veranderde vraagzijde van de woningmarkt die op zijn beurt het nieuwbouwaanbod dwingt van karakter te veranderen: de kwalitatieve woonbehoefte zal nu echt leidend moeten worden voor de nieuwbouw. In een vervangingsmarkt met kritische woonconsumenten die zich willen onderscheiden, verandert de grootste toegevoegde waarde van nieuwbouw van kwantitatieve aanvulling van de woningvoorraad naar kwalitatieve verbetering van de woningvoorraad. Kwalitatieve verbetering volgens de wensen van de woonconsument. Verhuisstromen worden

selectiever. Er geldt niet meer ‘daar waar gebouwd wordt, gaan mensen wonen’, maar ‘daar waar het aantrekkelijk wonen is, gaan mensen wonen’. Inspringen op deze veranderde vraag naar koopwoningen vergt op zijn beurt een verandering in de manier waarop overheden en ontwikkelaars omgaan met de totstandkoming van nieuwbouwwoningen zoals besproken in hoofdstuk 3. In de komende twee paragrafen zal deze verandering in hoofdlijnen voor zowel overheden als ontwikkelaars worden uitgezet. In hoofdstuk 6 wordt aandacht besteed aan hoe ontwikkelaars dit concreet kunnen oppakken.

5.7. Gevolgen voor overheden

Voor de overheid betekent de veranderde vraag op de koopwoningmarkt dat nieuwbouwplanning van koopwoningen ten behoeve van de maakbaarheidgedachte in mindere mate het gewenste effect zal hebben. De maakbaarheid van de woningmarkt neemt sterk af. Het gevolg van nieuwbouwplanning op basis van de maakbaarheidgedachte is het ontstaan van een mismatch tussen de woonwensen van woonconsumenten en het nieuwbouwaanbod. In 2010 was al sprake van een dergelijke mismatch, geeft de NVB (2010b) aan in de Thermometer Koopwoningen van najaar 2010. Deze mismatch betreft zowel de locaties waar gebouwd wordt (in verhouding tot de woonwensen van woonconsumenten veel te veel grootstedelijk en veel te weinig middelgroot stedelijk en kleinstedelijk/landelijk) als de woningtypen die gebouwd worden (veel te veel appartementen en veel te weinig grondgebonden woningen). Zie bijlage 9 voor de figuur van de NVB. In een krappe woningmarkt kan deze mismatch blijven bestaan en moeten woonconsumenten wel compromissen maken met betrekking tot hun woonwensen, maar in een ruime woningmarkt met meer keuze voor kritische woonconsumenten zal zo'n mismatch afgestraft worden. Woningen die niet passen bij de woonwensen van woonconsumenten zullen veel moeilijker verkocht worden. In plaats van grotendeels op basis van eigen idealen de nieuwbouw te plannen zullen overheden meer open moeten staan voor signalen vanuit de markt wat betreft gewilde locaties en woningtypen.

De methodiek achter de Primos bevolkingsprognose, die binnen de overheid breed wordt gebruikt voor het opstellen van beleid, is als gevolg van de ruimer wordende koopwoningmarkt ook niet langer correct: deze gaat nog sterk uit van de bepalende rol van nieuwbouwaanbod in de binnenlandse migratie. Het feit dat de markt ruimer wordt, en de prijzen lager, betekent ook dat dit in de toekomst minder het geval zal zijn (zie paragraaf 5.1). In plaats daarvan wordt de aantrekkelijkheid van woonlocaties in meerdere mate leidend voor de regionale verdeling van bevolkingsontwikkeling.

Een effect van de verminderde aantrekkelijkheid van koopwoningen als investeringsobject door de afschaf van de hypotheekrenteaftrek en de ruimer wordende markt is prijsdaling van koopwoningen. De woningprijzen van bestaande koopwoningen zullen dalen en tenzij nieuwbouwwoningen zoveel extra kwaliteit bieden dat een significant prijsverschil gerechtvaardigd is, zullen ook de prijzen van nieuwbouwwoningen dalen. Voor gemeenten betekent dit dat de grondprijzen per vierkante meter ook omlaag zullen moeten. De afgelopen jaren is de grondquote (het gedeelte van de woningprijs dat herleid kan worden tot de waarde van de onderliggende grond) fors gestegen. Volgens de NVB (2010b) maakte de grondprijs in 1976 15% uit van de stichtingskosten van een modale nieuwbouw koopwoning en was dit in 2010 opgelopen tot 34%. Zie bijlage 4 voor de bijbehorende figuur van de NVB. Een belangrijke reden hiervoor is dat op basis van de residuele methode voor de waardeberekening van grond de stijging van de woningprijzen gedeeltelijk werd doorvertaald naar een hogere grondprijs. Als de woningprijzen weer gaan dalen, zal een groot gedeelte van die daling op zijn beurt ook doorvertaald moeten worden naar de grondprijzen. De bouwkosten en de bijkomende kosten zijn immers vaste kosten die niet veel kunnen dalen. Als gemeenten vasthouden aan het ‘oude’ grondprijsniveau, wat op dit moment nog vaak het geval is, kan dit betekenen dat veel nieuwbouwprojecten niet meer kunnen worden gerealiseerd met een sluitende exploitatie, waardoor ontwikkelaars noodgedwongen moeten afhaken en projecten stil komen te liggen.

Al met al zullen overheden zich flexibeler op moeten stellen bij de nieuwbouwplanning. De nieuwe woningbouwopgave zal de komende decennia steeds meer een kwalitatieve opgave worden. Bij de bepaling van deze woningbouwopgave dienen daarom woonwensen van woonconsumenten een meer centrale plek in te nemen. De rijksoverheid kan dit bijvoorbeeld bewerkstelligen door de methodiek achter de bevolkingsprognoses, die de achtergrond vormen voor de bepaling van de opgave, te veranderen: een minder sterke relatie tussen nieuwbouwplannen en toekomstige

bevolkingsontwikkeling en naast de toekomstige kwantitatieve vraag ook veel aandacht voor de toekomstige kwalitatieve vraag. Het WoON kan hier interessante aanknopingspunten voor bieden. Echter, vanwege het verschillende karakter van de vraag op verschillende locaties ligt hier ook duidelijk een rol voor gemeenten.

Bij de realisatie van de opgave is minder ruimte om vast te houden aan de eigen idealen op het gebied van bevolkingsontwikkeling, stedenbouwkunde en architectuur. De verkleining van de rol van welstandcommissies (en soms zelfs de afschaffing ervan) die zich momenteel in verschillende gemeenten voltrekt is in dit kader een gunstige ontwikkeling: hierdoor komen in plaats van de eigen idealen de wensen van woonconsumenten meer centraal te staan. Ook de oude grondprijsniveaus zullen zeker niet altijd meer haalbaar zijn: gemeenten zouden niet aan deze grondprijzen moeten vasthouden, omdat zij daarmee nieuwe ontwikkelingen blokkeren. Daarnaast zouden gemeenten kunnen kijken naar het toepassen van flexibele bestemmingen en daarbij horende beperkingen op (mogelijke) bouwlocaties in hun bestemmingsplannen. Zo wordt ontwikkelende partijen meer ruimte geboden op op deze plekken de woonproducten te ontwikkelen die woonconsumenten echt willen. De veranderende koopwoningmarkt zal bij overheden kortom moeten leiden tot een attitudeverandering, die vervolgens wordt doorgevoerd in het hanteren van het ruimtelijke ordeningsinstrumentarium.

Het feit dat de rijksoverheid momenteel bezig is met een nieuw prognosemodel, Houdini, waarin de kwalitatieve woonbehoefte al een grotere rol speelt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2011) is een stap in de goede richting, evenals het feit dat gemeentelijke overheden steeds meer waarde hechten aan de uitkomsten van woononderzoeken. Ook is het goed dat in steeds meer woonvisies het doel naar voren komt woonconsumenten zelf invloed te geven op de toekomstige woning. In de Nota Wonen van 2000 nam deze doelstelling al een belangrijke plaats in. Concreet wilde het Ministerie van VROM bijvoorbeeld dat vanaf 2000 een derde van de nieuwe woningen in een vorm van particulier opdrachtgeverschap werd gerealiseerd. De rijksoverheid baseerde deze doelstelling, gezien de volgende zin, zelf al op de gegroeide individualiteit van woonconsumenten: “Individuele burgers zullen vanuit hun individuele maar integrale belevingen uiteindelijk zelf bepalen wat woonkwaliteit is” (Ministerie van VROM, 2000). Echter, in de praktijk pakt het vaak anders uit. Zo werd het streefpercentage voor particulier opdrachtgeverschap bij lange na niet gehaald: de afgelopen jaren schommelt het percentage tussen 10 en 15%. Hoge grondprijzen en beperkte beschikbaarheid van kavels zijn belangrijke belemmeringen. Ook ontwikkelaars zijn soms een struikelblok, omdat het voor hen aantrekkelijker is om zelf bouwprojecten tot ontwikkeling te brengen dan grond voor particulier opdrachtgeverschap ter beschikking te stellen. De krapte op de woningmarkt heeft er bovendien voor gezorgd dat gemeenten onder druk staan om grote aantallen woningen te bouwen. Hierdoor geven zij zelf vaak voorrang aan massabouw en wordt minder gefocust op de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten (Bouwend Nederland, 2011b). De eerste stappen in de verandering van attitude zijn kortom dus al gezet: de aandacht voor consumentgericht ontwikkelen is er.

5.8. Gevolgen voor ontwikkelaars

Ontwikkelaars werden in het verleden, vanwege het feit dat nieuwbouwwoningen als gevolg van de krapte op de woningmarkt toch wel verkocht werden, niet gestimuleerd om de woningen optimaal te laten aansluiten bij de woonwensen van huishoudens. Zij hebben bijgedragen aan de in paragraaf 5.7 besproken mismatch tussen de woonwensen van woonconsumenten en het daadwerkelijke woningaanbod (interviews 1, 11; NVB, 2010; zie Bijlage 9 voor de betreffende figuur). Veel ontwikkelaars hebben zich daarnaast opportunistisch gedragen door te bezuinigen op kwaliteit en daarmee hun winstmarge te vergroten, bijvoorbeeld door geen balkons en bergingen te realiseren, kavels en tuinen te verkleinen en het standaard opleveringsniveau van nieuwbouwwoningen te beperken (zie paragraaf 3.4). Zoals in het voorbeeld met betrekking tot het ontbreken van balkons in de periode 2003-2008 in paragraaf 3.4 wordt aangegeven, ligt het gedeeltelijk aan de krapte op de woningmarkt wat er gerealiseerd wordt (NUL20, 2010; voor het volledige artikel zie Bijlage 5). Op de verruimende markt met kritischere woonconsumenten zullen ontwikkelaars minder de ruimte krijgen om te korten op kwaliteit. Woningen die niet goed voldoen aan hun kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten, zullen moeizaam verkopen. Het bestaansrecht van ontwikkelaars als aanbieders van nieuwbouwwoningen komt dus veel meer te liggen in de mate waarin voldaan kan worden aan de

kwalitatieve behoefte van woonconsumenten. Het voordeel van nieuwbouwwoningen ten opzichte van bestaande woningen is dat nieuwbouwwoningen grote potentie hebben voor het uitoefenen van invloed op het uiterlijk en de plattegrond van woning en woonomgeving door de woonconsument. Ontwikkelaars moeten deze potentie benutten.

De veranderde kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten valt voor ontwikkelaars uiteen in twee verschillende op te pakken opgaven. Ten eerste zal er door de forse toename van het aantal oudere huishoudens steeds meer behoefte komen aan woningen met kenmerken als gelijkvloersheid en veiligheid. Het huidige gebrek aan deze woningen heeft als gevolg dat oudere huishoudens niet verhuizen en dat hun vraag latent wordt. Door het aanbieden van de juiste woningen wordt deze vraag geactiveerd. Dit betekent op zijn beurt weer dat de doorstroming op de koopwoningmarkt op gang komt en dat nieuwbouwwoningen voor huishoudens uit de opvolgende generaties met meer concurrerend bestaand aanbod te maken zullen krijgen (zie paragraaf 5.2).

Ten tweede heeft de individualisering als gevolg dat woonconsumenten een woning willen die 'eigen' is, die hun persoonlijke identiteit weerspiegelt en op die manier voor hen een middel is om zichzelf uit te drukken en te onderscheiden van anderen. Dit terwijl het bouwproces door veel ontwikkelaars en aannemers zoveel mogelijk gestandaardiseerd wordt om kosten te besparen en efficiënter te bouwen. Deze cultuur van massabouw en seriematige bouwproductie, met een beperkt aantal opties voor de koper, past niet goed bij de behoefte naar een unieke, 'eigen' woning die woonconsumenten als gevolg van de individualisering ontwikkelen. Bovendien hebben de toegenomen toegankelijkheid van informatie en communicatiemogelijkheden ervoor gezorgd dat woonconsumenten zich op gaan stellen als 'prosumers', die zelf invloed willen uitoefenen op de totstandkoming van de woning. De tegenhanger van massabouw is particulier opdrachtgeverschap: een vorm van bouw waarin een koper, of een groep kopers, de volledige juridische zeggenschap over de grond, het ontwerp en de bouw van de woning heeft en zelf verantwoordelijk is voor de uitvoering. Particulier opdrachtgeverschap geeft de maximale vrijheid om aan de eigen woonwensen te voldoen. Voor woonconsumenten die genoeg tijd, geld, kennis en bovendien zin hebben om zelf een woning te realiseren is particulier opdrachtgeverschap ideaal. Dit betreft echter maar een beperkt aantal woonconsumenten. Voor de rest van de woonconsumenten, die er niet de tijd, het geld, de kennis en de zin voor hebben, is de bouwvorm minder geschikt (Bouwend Nederland, 2011b). Dit betekent echter niet dat zij de behoefte naar keuzevrijheid en invloed niet hebben. Deze groep woonconsumenten kan goed worden bediend door ontwikkelaars: zij kunnen woonconsumenten de zorgen uit handen nemen en hen een minder intensief traject bieden, waarin zij voor een betaalbare prijs toch veel keuzevrijheid krijgen.

Meerdere ontwikkelaars hebben in het verleden deze behoefte naar individualiteit van woonconsumenten en de individuele woonwensen die deze behoefte tot gevolg heeft al signaleerd (interviews 1, 6, 9). Sommige ontwikkelaars zijn hierop uitgebreid doelgroepenonderzoek gaan gebruiken om de woonwensen van woonconsumenten in het gebied van projecten beter in kaart te kunnen brengen. Voorbeelden van deze doelgroepenonderzoeken zijn die van Motivaction en SmartAgent. Woonconsumenten worden in deze onderzoeken op basis van een aantal persoonlijke kenmerken, zoals inkomen, politieke kleur, merkvoorkeur en dergelijke ingedeeld in een aantal leefstijlen, waar woonwensen aan gekoppeld worden. Andere ontwikkelaars hebben de signalering vertaald in een consumentgericht ontwikkelconcept, dat kopers zoveel mogelijk bedient in hun individuele wensen door het bieden van keuzevrijheid in de vorm van een ruime hoeveelheid opties. Zo heeft Heijmans het concept 'Wenswonen', heeft Bouwfonds het concept 'Persoonlijk wonen'. Beide concepten zijn rond de eeuwwisseling geïntroduceerd en hebben als doel om individuele woonwensen projectmatig te realiseren. Veel ontwikkelaars geven aan op deze of een vergelijkbare manier de woonconsument centraal te stellen (Amvest, 2011; Bouwfonds Ontwikkeling, 2011; Heijmans, 2011; Synchron, 2011; VORM Ontwikkeling, 2011).

De inzet van deze consumentgerichte concepten en doelgroepenonderzoeken is echter beperkt. Heijmans geeft op de website van Wenswonen bijvoorbeeld aan dat sinds de introductie van Wenswonen 15 jaar geleden, 1500 woningen met het concept zijn gerealiseerd. Dit is maar een beperkt gedeelte van de totale woningproductie van Heijmans in die periode. Meerdere geïnterviewde personen geven daarnaast dat de inzet van de ontwikkelconcepten en doelgroepenonderzoeken tot nu toe afhankelijk lijkt te zijn van de staat van de woningmarkt. In een vragersmarkt worden de concepten

vaker gebruikt, om nieuwbouwwoningen door een betere aansluiting bij de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten beter verkoopbaar te maken. In een aanbiedersmarkt is dit minder noodzakelijk en worden de concepten minder vaak ingezet (Heijmans, 2011; interviews 1, 6, 9, 11). De veranderende markt zal alle ontwikkelaars, zowel de opportunisten als degenen die minder opportunistisch handelen, echter 'dwingen' op lange termijn zo veel mogelijk kwaliteitsgericht te zijn.

5.9. Enkele belangrijke onzekerheden

Het zojuist geschetste beeld is een waarschijnlijk toekomstscenario. De toekomst is per definitie nooit zeker en de werking van de dynamiek tussen vraag en aanbod op de koopwoningmarkt wordt, zoals in hoofdstuk 3 beschreven, door vele factoren beïnvloed. Een aantal belangrijke onzekere factoren kunnen de zojuist beschreven effecten deels teniet doen en zijn daarom hier, ter nuancering van het toekomstscenario, het vermelden waard. Het betreft hier de toekomstige prijsontwikkeling op de huurwoningmarkt, de toekomstige realisatie van de planvoorraad en de toekomstige economische groei. In deze scriptie strekt het te ver om diep in te gaan op de interactie tussen de markt voor huurwoningen en die voor koopwoningen. Echter, de huurprijsontwikkeling heeft een duidelijke invloed op de in de vorige paragrafen geschetste effecten op de vraag naar koopwoningen. De koopwoning wordt een minder aantrekkelijk investeringsobject, maar de aantrekkelijkheid van kopen moet wel afgezet worden tegen die van huren. Bij de schets van de verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning wordt uitgegaan van een neutrale huurprijsontwikkeling. Als de huurprijzen de komende decennia echter sterk stijgen, betekent dit dat de verminderde aantrekkelijkheid van kopen genuanceerd wordt. Een daling van de huurprijzen heeft daarentegen als gevolg dat huren extra aantrekkelijk wordt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010b).

Zoals eerder vermeld geldt voor de verruiming van de koopwoningmarkt dat deze gedeeltelijk afhankelijk is van de realisatie van de planvoorraad. In het beschreven scenario wordt uitgegaan van een hoge mate van realisatie van de planvoorraad zoals deze in augustus 2010 berekend is door het Nirov. Wordt de planvoorraad in mindere mate gerealiseerd, dan verandert de relatie tussen kwantitatieve woonbehoefte en woningvoorraad en verruimt de koopwoningmarkt minder sterk.

Naar mate het kwantitatieve woningtekort afneemt, wordt de vraag naar koopwoningen conjunctuurgevoeliger. Als er voor ieder huishouden een woning is, is voorzien in de kwantitatieve woonbehoefte (het wonen als basisbehoefte). De focus verschuift bij woonconsumenten dan naar het realiseren van een kwaliteitssprong. De kwalitatief betere woning is een luxeproduct, en de vraag naar luxeproducten is conjunctuurgevoeliger. Conjunctuurschommelingen zullen daarom in de toekomst grote effecten hebben op de vraag naar koopwoningen. Net als de conjunctuurschommelingen zelf zijn deze effecten tijdelijk van aard. Bij de schets van de effecten van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen is uitgegaan van een gematigde economische groei. Een periode van langdurige sterke economische groei zal een toename van de vraag naar koopwoningen als gevolg hebben, terwijl een periode van langdurige laagconjunctuur of recessie een extra dempend effect op de vraag naar koopwoningen heeft.

5.10. De koopwoningmarkt en de economische crisis

Naast de zojuist besproken onzekerheden is de huidige economische crisis een belangrijk onderwerp om kort te behandelen in relatie tot de effecten van de gesignaleerde veranderingen op de vraag naar koopwoningen. De invloed van conjuncturele schommelingen op de Nederlandse woningmarkt is, zoals zojuist besproken, groot. Volgens Neuteboom & Van der Heijden (2005) is deze invloed gegroeid sinds de jaren '90, toen het woningtekort was afgenomen tot een minimum en marktpartijen een grotere rol kregen ten koste van woningcorporaties.

De economische crisis is in deze scriptie geen gesignaleerde verandering op zich, maar staat wel in relatie tot deze veranderingen. In de eerste plaats is de economische crisis de directe aanleiding geweest voor de strengere financieringsmogelijkheden voor koopwoningen door banken, die maken dat de koopwoning minder aantrekkelijk is als investeringsobject. Te soepele financieringsmogelijkheden (overkreditering) in de Verenigde Staten, waardoor veel woonconsumenten die dat zich eigenlijk helemaal niet konden veroorloven toch een woning konden kopen, zijn een belangrijke oorzaak geweest voor het ontstaan van de economische crisis. Toen de woningprijzen in de Verenigde Staten in 2007 begonnen te dalen, bleek dat veel van deze woonconsumenten niet meer aan hun hypotheeklasten

konden voldoen. Het eigendom van deze hypotheek was als gevolg van securisatie wijdverspreid en niet meer duidelijk, er ontstond paniek op de beleggersmarkt en de economische crisis was geboren. Om nog zo'n crisis in de toekomst te voorkomen zijn de financieringseisen ook in Nederland aangescherpt. Vanwege de preventieve aard van deze maatregelen ligt het in de lijn der verwachting dat de financieringseisen ook op de lange termijn strenger zullen blijven.

De economische neergang vanaf eind 2008 heeft in Nederland voor een forse daling in de vraag naar koopwoningen gezorgd. Woonconsumenten hebben minder vertrouwen in de woningmarkt, waardoor woningen langer te koop staan en woningprijzen dalen. Het aantal verkochte woningen is sinds het begin van de crisis fors afgenomen (Bouwfonds REIM Research, 2011; NVM, 2011b). Dit geldt voor zowel bestaande als nieuwbouwwoningen. Het verminderde vertrouwen maakt dat woonconsumenten momenteel in nog sterkere mate kritisch en uitstellend koopgedrag vertonen. Dit dwingt op zijn beurt ontwikkelaars momenteel weer om beter na te denken over de nieuwbouwwoningen die zij aanbieden. In goede tijden had Blauwhoed wellicht niet getwijfeld aan de woningbouwopgave in de Noordelijke Randstad, maar was zij gewoon verder gegaan met ontwikkelen. Als gevolg van het lage vertrouwen in de woningmarkt is het verlagen van de prijzen, maar zeker ook het overhalen van woonconsumenten door zo goed mogelijk aan hun woonwensen te voldoen momenteel voor ontwikkelaars noodzakelijk om te kunnen blijven draaien. De gevolgen van de economische crisis maken het centraal stellen van de kwalitatieve woonbehoefte kortom momenteel extra van belang voor ontwikkelaars. Het verschil met de besproken veranderingen is dat de focus op de kwaliteit als gevolg van de economische crisis tijdelijk van aard is, terwijl deze als gevolg van de besproken veranderingen ook op de lange termijn van groot belang zal blijven.

5.11. Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de effecten besproken die de gesignaleerde veranderingen waarschijnlijk zullen hebben op de vraag naar koopwoningen en de dynamiek tussen vraag en aanbod. Omdat de toekomst per definitie onzeker is, is sprake van een waarschijnlijk toekomstscenario. De stagnatie van de huishoudengroei heeft in combinatie met de forse planvoorraad een verruiming van de gehele woningmarkt als gevolg. De woningmarkt wordt van een uitbreidingsmarkt een vervangingsmarkt. Als gevolg van de veranderde huishoudensamenstelling groeit ook de verhuisdynamiek minder hard, met name die naar koopwoningen. Ook heeft de veranderde huishoudensamenstelling een veranderende kwalitatieve woningbehoefte als gevolg: er komt in het bijzonder meer behoefte naar voor ouderen geschikte woningen. De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject geeft de verhuisdynamiek naar koopwoningen een extra klap. Ook maakt deze verandering de woonconsument indien hij wel tot de koop van een woning overgaat kritischer, meer gericht op de lange termijn en minder geneigd concessies te doen aan zijn woonwensen. Ook de individualisering en het veranderen van communicatie en informatievoorziening hebben als gevolg dat woonconsumenten kritischer worden, individuelere kwalitatieve woonbehoeften hebben en dat een gedeelte van hen, gefocust op nieuwbouw, actief invloed willen uitoefenen op de totstandkoming van hun nieuwe woning. De mate waarin dit waarschijnlijke toekomstscenario zich de komende decennia zal voltrekken is wel afhankelijk van de huurprijsontwikkeling, de mate van realisatie van de planvoorraad en de economische groei. Naar mate het kwantitatieve woningtekort afneemt, wordt de invloed van conjunctuurschommelingen op de vraag naar koopwoningen groter.

De zojuist besproken effecten maken dat overheden en ontwikkelaars anders om moeten gaan met de totstandkoming van nieuwbouwaanbod, willen zij dat dit nieuwbouwaanbod nog succesvol afgenomen wordt door woonconsumenten. Het nieuwbouwaanbod krijgt, in plaats van kwantitatieve uitbreiding van de woningvoorraad, kwalitatieve verbetering van de woningvoorraad als functie. De maakbaarheid van de koopwoningmarkt vermindert sterk en overheden kunnen in veel mindere mate sturen door aanbod. Het principe 'daar waar gebouwd wordt, gaan woonconsumenten wonen' wordt vervangen door het principe 'daar waar het aantrekkelijk wonen is, gaan woonconsumenten wonen'. Overheden zullen dus flexibeler om moeten gaan met de eigen idealen, de eigen visie op het gebied van stedenbouw en ontwerp en de grondprijzen. Voor ontwikkelaars geldt dat opportunistisch gedrag zoals besparen op de kwaliteit om de eigen winstmarge te vergroten, zoals in het verleden wel eens werd vertoond, gezien de functie van nieuwbouw als kwalitatieve verbetering gelijk door woonconsumenten afgestraft zal worden. De groeiende vraag naar woningen met een eigen karakter en invloed in het

ontwikkelp proces vraagt om een andere manier van ontwikkelen, die meer gericht is op het vervullen van individuele woonwensen. Zowel overheden als ontwikkelaars zullen dus moeten gaan redeneren vanuit de kwalitatieve woonbehoefte in plaats van de kwantitatieve. De veranderingen komen hiermee de woonconsument ten goede.

Op de markt is te zien dat zowel overheden als ontwikkelaars al een paar jaar beseffen dat zij anders om moeten gaan met de nieuwbouwpogave. In veel overheidsvisies komt consumentgericht ontwikkelen terug als speerpunt. In de praktijk blijkt vaak de kwantiteit nog een grote rol te spelen bij beslissingen. Ook veel ontwikkelaars geven in hun missie of strategie aan dat de klant voor hen centraal staat, en een aantal maakt gebruik van een consumentgericht ontwikkelconcept. Echter, in de praktijk is het aantal woningen dat volgens een dergelijk concept wordt ontwikkeld, nog beperkt. Ook maakt de kredietcrisis dat momenteel extra aandacht voor consumentgericht ontwikkelen is. Het is de vraag of alle ontwikkelaars ook uitgaan van een structureel veranderde vraag naar koopwoningen.

6. TIPS EN SUGGESTIES VOOR ONTWIKKELAARS

In hoofdstuk 5 is aannemelijk gemaakt dat de in hoofdstuk 4 besproken veranderingen het karakter van de vraag naar koopwoningen veranderen. Zoals al aangegeven in hoofdstuk 5 moet het aanbod hierop reageren. Ontwikkelaars moeten de manier waarop zij ontwikkelen aanpassen: niet het vergroten van de winstmarge en een efficiënt, snel productieproces, maar de vervulling van de kwalitatieve woonbehoefte van de woonconsument moet centraal worden gesteld in het ontwikkelproces. Dit kan niet zonder een meebewegende overheid, maar los daarvan hebben ook ontwikkelaars nog een flinke stap te zetten. Dit hoofdstuk bespreekt de tips en suggesties van gesprekspartners daartoe. Daarmee wordt in dit hoofdstuk het tweede gedeelte van deelvraag 7 beantwoord:

7. Moeten ontwikkelaars als gevolg van de veranderingen anders met de woningbouwopgave omgaan, en zo ja, hoe dan?

In de afgenomen interviews is aan de gesprekspartners gevraagd tips en suggesties te geven over de manier waarop ontwikkelaars de kwalitatieve woonbehoefte centraal kunnen stellen in het ontwikkelproces. Ontwikkelaars hebben als voordeel dat het ontwerp van de woningen (en woonomgevingen) die zij ontwikkelen nog beïnvloedbaar is. De gesprekspartners geven aan dat deze invloed op de toekomstige woning meer bij de woonconsument moet worden gelegd, zodat woningen kunnen worden ontwikkeld die zo goed mogelijk voldoen aan de woonwensen van woonconsumenten. De tips en suggesties van de gesprekspartners vallen vervolgens grofweg uiteen in twee hoofdlijnen, die zich van elkaar onderscheiden door de verschillende rol die de woonconsument zelf, en daarmee de invloed die hij heeft, in het ontwikkelproces wordt toebedeeld. De meeste gesprekspartners geven met name tips die tonen dat ze van mening zijn dat de woonconsument actief zou moeten worden betrokken bij een groot gedeelte van het ontwikkelproces of zelfs gedurende de gehele ontwikkeling, terwijl een paar andere gesprekspartners tips geven die laten blijken dat ze pas vanaf de verkoop een actief beïnvloedende rol zien voor de woonconsument. Een aantal gesprekspartners ziet wat in beide manieren. De tips en suggesties van de gesprekspartners worden in dit hoofdstuk behandeld hand van deze twee hoofdlijnen.

6.1. Keuzevrijheid in een groot deel van het ontwikkeltraject

De gesprekspartners die zich uitspreken voor het actief betrekken van de woonconsument in het gehele ontwikkelproces zijn in de meerderheid. Het al in een vroeg stadium betrekken van de woonconsument heeft naar hun mening meerdere voordelen, voor zowel woonconsumenten als ontwikkelaars. Een optimale borging van individuele woonwensen, het gehoor geven aan de wens van woonconsumenten om hun input te geven, het benutten van de kennis die bij de woonconsument ligt, de betere mogelijkheden niches te bedienen en een kleiner afzetrisico zijn belangrijke redenen om de woonconsument actief te betrekken in het ontwikkelingsproces (interviews 1, 2, 5, 7, 8, 9, 10, 11).

Het bieden van invloed op de te maken keuzes door gedurende het hele ontwikkeltraject leidt volgens de gesprekspartners tot woningen die het beste voorzien in de kwalitatieve woonbehoeften van de kopers van woningen, omdat zij deze zelf vanaf een vroeg stadium hebben kunnen aangeven. Dit zou ook kunnen gelden voor de woonomgeving; ook het stedenbouwkundig plan zou met behulp van input van woonconsumenten kunnen worden opgesteld. Een gedeelte van de woonconsumenten heeft daarnaast als gevolg van de veranderde communicatie en informatievoorziening en de individualisering de behoefte om invloed uit te oefenen op de toekomstige woning. Door het hebben van inspraak bij de totstandkoming van zijn woning en woonomgeving wordt dat wat de woonconsument belangrijk vindt- de vervulling van al zijn individuele woonwensen- het beste gegarandeerd. Bovendien krijgt de woonconsument het gevoel dat hij gehoord wordt en dat hij iets te zeggen heeft. Alleen al dit gevoel van inspraak en erkenning belangrijk voor woonconsumenten; ze willen serieus genomen worden. Een actieve rol na de verkoop geeft de woonconsument volgens een van de gesprekspartners wel een gevoel van inspraak, maar deze inspraak beperkt zich wel tot voorgerekte opties. Dit is niet het geval als de woonconsument gedurende het ontwikkelproces zelf heeft kunnen aangeven welke opties hij graag zou

willen zien. De wijdverspreide verhalen over profiterende ontwikkelaars (zie hoofdstuk 3 en 5) versterkt volgens een gesprekspartner de wens van de woonconsument om zich te doen gelden (interview 1). Ook al kiest de woonconsument na een uitgebreid inspraaktraject uiteindelijk voor een woning die achteraf kan worden gecategoriseerd als een standaardwoning met een standaardplattegrond, dan is hij wel betrokken geweest in het ontwikkelproces en voelt hij zich gekend. Volgens twee van de gesprekspartners moet de ontwikkelaar bovendien niet pretenderen dat hij alle kennis die nodig is om woningen te ontwikkelen die voldoen aan de kwalitatieve woonbehoefte van de woonconsument zelf in huis heeft, maar moet hij juist accepteren dat dit niet het geval is. De grootste kennis over woonwensen van de woonconsument ligt namelijk altijd bij de woonconsument zelf. Door te handelen vanuit het principe van 'open source' (iedereen kan als gevolg van de gegroeide communicatiemogelijkheden en toegankelijkheid van informatie meewerken aan de totstandkoming van een product) en de woonconsument actief te betrekken bij de woningontwikkeling wordt deze kennis logischerwijs het meest benut. Toegeven dat je als ontwikkelaar zelf niet alles weet en daar naar handelen is dus geen zwakgebod, maar eerder een voorwaarde om in de veranderde dynamiek op de koopwoningmarkt die woningen en woonmilieus te ontwikkelen, die de consument wil (bereid is te) kopen (interviews 2, 7).

Ook is op de woningmarkt altijd sprake van niches; groepen mensen die een ander woonwensenpakket hebben dan 'gebruikelijk'. Als de gebruikelijke woonwensen van doelgroepen door ontwikkelaars als uitgangspunt worden genomen en op basis hiervan wordt gegeneraliseerd, worden de groepen mensen met afwijkende woonwensen niet bediend. Dit generaliseren wordt gedaan door ontwikkelaars, omdat het realiseren van afwijkende woningen voor nog onbekende kopers risicovoller is vanwege de lagere afzetzekerheid. Dit terwijl individuele, afwijkende woonwensen juist belangrijker worden omdat de woning door deze wensen echt eigen wordt. Het aantal woonconsumenten dat (naast de gebruikelijke woonwensen of los daarvan) afwijkende woonwensen heeft zal volgens een van de gesprekspartners de komende jaren alleen maar groeien (interview 11).

Voor de ontwikkelaar kan het al in een vroeg stadium betrekken van de woonconsument meer afzetzekerheid opleveren (interview 9). Het ontwikkelen van woningen die op de wensen van een specifieke (groep) woonconsument(en) zijn gericht kan, afhankelijk van de gebruikelijkheid van die woonwensen, risicovol zijn: hoe minder gebruikelijk de woonwens, hoe minder zeker de succesvolle afzet van een woning. Als al in een vroeg stadium van het project de uiteindelijke kopers bekend zijn, vermindert dat het afzetrisico. Dit vraagt wel om een geleidelijke contractvorming tussen woonconsument en ontwikkelaar (interview 12).

Een hobbel bij het actief betrekken van de woonconsument in het ontwikkelproces is het gebrek aan kennis bij de woonconsument over het ontwikkelproces. Dit wordt aangedragen als argument voor een ontwikkelproces waarin de woonconsument pas vanaf de verkoop een actieve rol heeft. Zie hiervoor paragraaf 6.2. Dit gebrek aan kennis kan de vervulling van een actieve rol weliswaar volgens de voorstanders van een actieve rol voor de woonconsument gedurende een groot deel van het proces weliswaar hinderen, maar dat betekent niet dat de behoefte naar zoveel mogelijk invloed, ook op de woonomgeving, niet bestaat. Volgens de gesprekspartners zou de ontwikkelaar dit moeten ondervangen door goede begeleiding te geven tijdens het ontwikkelproces (interviews 1, 2, 5, 7, 8). Hierover verderop in deze paragraaf meer.

Een van de gesprekspartners geeft daarnaast aan ervaren te hebben dat niet iedere woonconsument zit te wachten op een actieve rol, en erkent hiermee dat voor beide vormen van ontwikkelen voor de kwalitatieve woonbehoefte markt is. Volgens deze gesprekspartner zou eens onderzoek gedaan moeten worden naar de aantallen en kenmerken van woonconsumenten die de voorkeur geven aan een actieve rol, en naar hoe zij die zelf het liefst zouden willen invullen (interview 9).

Het bieden van keuzevrijheid gedurende een groot deel van het ontwikkeltraject kan op verschillende manieren worden vormgegeven. De actieve rol van de woonconsument kan variëren van een vrijblijvende deelname aan geïnteresseerdenpanels en woonworkshops tot een contractueel bindende vorm van mede-opdrachtgeverschap, waarin de ontwikkelaar en de toekomstige kopers samen verantwoordelijk zijn voor een succesvolle nieuwbouwontwikkeling. Ook kan ontwikkelen met de woonconsument worden opgepakt met als startpunt een locatie, waarbij vervolgens geïnteresseerden

worden gezocht, of als met startpunt de woonwensen van een groep woonconsumenten die zich meldt bij de ontwikkelaar, waarna een geschikte locatie voor de realisering van die woonwensen wordt gezocht. Ontwikkelaars moeten zich volgens een paar gesprekspartners ook instellen op het feit dat niet alleen zij of gemeenten, maar ook woonconsumenten het initiatief tot een project kunnen nemen (interviews 5, 7, 9).

Het vrijblijvend als geïnteresseerde deelnemen aan enquêtes, polls en woonworkshops geeft woonconsumenten de mogelijkheid om vanaf een vroeg stadium van het project, als het stedenbouwkundig plan en eerste woningontwerp nog gemaakt moeten worden, invloed uit te oefenen op zowel de woning als de woonomgeving. Door middel van enquêtes en polls kunnen woonconsumenten hun mening over de gewenste woningtypen openbare ruimte, architectuur, woonprogramma, plattegronden en opties kenbaar maken. De architect zou bijvoorbeeld ook kunnen worden geselecteerd door geïnteresseerden (interviews 9, 10).

Een directere vorm van contact, waarin meer kan worden besproken en naar de achterliggende redenen van de voorkeuren van woonconsumenten kan worden gevraagd, is de woonworkshop. Tijdens een woonworkshop komen geïnteresseerden samen met het planteam van het project en wordt onder leiding van de ontwikkelaar gesproken over alle hierboven genoemde onderwerpen (interviews 5, 7, 9). Ook kunnen met behulp van interactieve tools als Google SketchUp en Floorplanner voorkeuren van woonconsumenten gelijk worden gevisualiseerd en kunnen geïnteresseerden zelf referentiebeelden meenemen met betrekking tot hun woonwensen. Met het oog op het kennisgebrek van woonconsumenten kan de woonworkshop een goede manier zijn om zoveel mogelijk informatie over de woonwensen van woonconsumenten te verzamelen.

Het uiteindelijke resultaat van het betrekken van geïnteresseerden door middel van enquêtes, polls en woonworkshops is dat een project bij start verkoop bestaat uit een woonomgeving en een verzameling woningen die al op voorhand zijn aangepast aan de wensen van de geïnteresseerden, die zij daarna nog kunnen finetunen door middel van (zelf aangegeven) opties en indelingsvarianten. Daarbij biedt het doorlopen van een traject met geïnteresseerdenpanels en woonworkshops voor een ontwikkelaar dus kansen om geïnteresseerden al voor de verkoop van een project gevoelsmatig aan dat project te binden. Door de grote mate van invloed wordt een project voor geïnteresseerden persoonlijker en daarom zou de feitelijke koopbeslissing door de geïnteresseerden al voor het daadwerkelijke moment van verkoop kunnen plaatsvinden (interviews 2, 7, 9). Met deze vorm van het actief betrekken van de woonconsument heeft het merendeel van de gesprekspartners direct (zelf) al enige ervaring.

Naast het vrijblijvend deelnemen aan enquêtes en workshops kan ook gekozen worden voor een vorm van mede-opdrachtgeverschap, waarbij de woonconsument zich gedurende het ontwikkeltraject (geleidelijk) contractueel aan het project verbindt. Volgens een van de gesprekspartners geldt dat als de woonconsument zich contractueel aan het project bindt, zijn invloed op de woning en woonomgeving het grootst kan zijn. Op deze manier is de ontwikkelaar namelijk steeds meer verzekerd van de afzet van de woningen die zij op maat voor de woonconsumenten ontwikkelt. Het ontwikkelen van woningen die op de wensen van specifieke woonconsumenten zijn gericht kan, afhankelijk van de gebruikelijkheid van de woonwensen, risicovol zijn: hoe minder gebruikelijk de woonwens, hoe minder zeker de succesvolle afzet van een woning. Als al in een vroeg stadium van het project de kopers bekend zijn en zich binden aan het project, vermindert dat het afzetrisico (interviews 9, 12). Met dit soort trajecten is onder de gesprekspartners nog nauwelijks ervaring.

Ontwikkelaars zouden zelf of samen met de gemeente het initiatief kunnen nemen tot een project op basis van mede-opdrachtgeverschap, maar zij moeten ook openstaan voor woonconsumenten die het initiatief nemen tot een dergelijk project. Als gevolg van hun veranderende houding zullen woonconsumenten ook steeds vaker zelf het initiatief nemen tot een project. Een van de gesprekspartners geeft aan dat binnen haar organisatie al ervaring wordt opgedaan met een door woonconsumenten zelf geïnitieerd project. Het gaat om intensieve trajecten voor zowel woonconsument als ontwikkelaar, die vanwege de tijd en de verantwoordelijkheid die erin gaan zitten niet voor iedere woonconsument aantrekkelijk zijn. Het is van groot belang dat de onderlinge rollen in een dergelijk traject goed worden vastgelegd en dat goed verwachtingsmanagement wordt gevoerd (interviews 1, 9).

Verwachtingsmanagement, voorlichting en transparantie zijn zeer belangrijke aandachtspunten bij het actief betrekken van de woonconsument. Of het nou in de vorm van enquêtes onder geïnteresseerden, woonworkshops of contractueel vastgelegd mede-opdrachtgeverschap is, de woonconsument een actieve rol geven in een groot deel van het ontwikkeltraject werkt alleen als deze goed wordt voorgelicht en begeleid, als een brug geslagen wordt tussen de twee verschillende werelden en verschillende kennisniveaus van de ontwikkelaar en de woonconsument en als ontwikkelaars open zijn tegenover woonconsumenten over hun bedrijfsvoering en de manier waarop bijvoorbeeld prijzen tot stand komen (interviews 1, 7, 8).

Het te volgen proces, de keuzeruimte, de gevolgen van keuzes en de voortgang moeten continu inzichtelijk worden gemaakt door de ontwikkelaar. Geïnteresseerden moeten in de eerste instantie weten welk traject zij met een ontwikkelaar ingaan. Wat is gedurende het gehele traject hun rol, hoe vindt het contact plaats en met wie? Vervolgens is het van groot belang geïnteresseerden duidelijk te maken in welke mate zij invloed hebben op de uiteindelijke te bouwen woning en woonomgeving. Gaat het om fundamentele dingen, zoals stedenbouwkundige opzet, de architectuur of de keuze voor bepaalde woningtypen, of gaat het om kleinere dingen, zoals de bepaling van de opties die in het meer- en minderwerk worden opgenomen of de speeltoestellen voor in het openbare speelveldje? Ook de gevolgen van de door de geïnteresseerden te maken keuzes, bijvoorbeeld voor het programma en voor de V.O.N.-prijs van hun woning, moeten door de ontwikkelaar inzichtelijk worden gemaakt. Tenslotte is voortgangsrapportage en het laten zien wat er met de input van geïnteresseerden gebeurt van groot belang. Als dit niet gebeurt, ontstaat onduidelijkheid, verwarring en frustratie en haken geïnteresseerden af (interviews 1, 6, 8).

De zojuist genoemde gevolgen van bepaalde keuzes voor de V.O.N.-prijzen van woningen hebben vaak een technische achtergrond die voor de woonconsument onbekend en moeilijk te begrijpen is. Hetzelfde geldt voor gemeentelijke randvoorwaarden en juridische beperkingen. Woonconsumenten hoeven volgens de gesprekspartners in principe ook niet veel van de techniek achter woningontwikkeling af te weten, maar het hen toebedelen van een actieve rol vraagt wel om het slaan van een brug tussen de twee werelden van woonconsument ontwikkelaar. Het is de taak van de ontwikkelaar om het ontwikkelproces met de woonconsument zo vorm te geven dat het uiteindelijke plan enerzijds binnen de gemeentelijke technische en juridische kaders blijft en anderzijds maximaal de woonwensen van de woonconsument realiseert (daarbij geldt wel weer dat de gemeente zich flexibeler op moet stellen, wil een traject waarin de woonconsument een invloedrijke rol heeft slagen).

Volgens één van de gesprekspartners vraagt het ontwikkelen met de woonconsument in een actieve rol om een nieuwe balans tussen de zogenaamde front- en backoffices van een ontwikkelaar. Het frontoffice is het gedeelte van de ontwikkelaar dat per project het contact met de geïnteresseerden/kopers onderhoudt (marktafdeling, verkoopafdeling- naar gelang de indeling van het bedrijf) en het backoffice is het gedeelte van de ontwikkelaar dat zich bezighoudt met de technische/juridische/financiële kant van de projecten. Bij interactieve projectontwikkeling met geïnteresseerden die gedurende een groot gedeelte van het traject aan tafel zitten, moet het aantal momenten waarop het front- en het backoffice informatie uitwisselen vergroot worden en moet het frontoffice, binnen de technische/juridische/financiële kaders, een sturende rol krijgen. Het frontoffice fungeert als doorgeefluik voor de woonwensen van de consument. Om ook daadwerkelijk iets te kunnen doen met de inbreng van woonconsumenten wordt het ontwikkeltraject intensiever en moet anders worden omgegaan met het bouwproces: op woningniveau moeten zo lang mogelijk individuele keuzes gemaakt kunnen worden door woonconsumenten (interviews 1, 7).

Eén andere gesprekspartner geeft aan dat Building Information Modeling (BIM) een rol kan spelen in de technische component van de brug die geslagen moet worden tussen woonconsument en ontwikkelaar. BIM is een manier van ontwerpen en bouwen waarbij het gebouw of de constructie in een computer als 3D-model en databank wordt opgebouwd. Doordat de wijzigingen die door betrokkenen worden gedaan, automatisch in de database worden verwerkt, is interactief ontwerpen mogelijk en kan het BIM volgens de gesprekspartners de brug slaan tussen de technische kan van het ontwikkelproces en de woonconsument, die wil zien wat voor gevolgen een wijziging heeft. Als aan het BIM ook nog een prijsmodule wordt toegevoegd, zodat ook de financiële gevolgen van wijzigingen inzichtelijk worden voor de woonconsument, is de brug compleet (interview 8).

6.2. Een actieve rol vanaf de verkoop

Een paar van de gesprekspartners geven aan dat de woonconsument niet door ontwikkelende partijen zou moeten worden belast met een actieve rol in het gehele ontwikkelproces, maar pas tijdens de verkoop de keuzevrijheid moet krijgen om van een voorontworpen ‘basiswoning’ door middel van een optielijst zijn eigen unieke woning te maken. Het eerder besproken gebrek aan kennis van alles wat er bij projectontwikkeling komt kijkt hen volgens deze gesprekspartners om naar volle tevredenheid mee te denken tijdens het ontwerpproces van hun woning en woonomgeving. Een actieve rol in het ontwikkelproces zou voor hen alleen maar verwarrend en moeilijk zijn. Daarnaast wil volgens deze gesprekspartners een groot aantal woonconsumenten die actieve rol ook helemaal niet; deze groep wil gewoon een uitontwikkelde woning, die ze zelf nog kunnen finetunen na de verkoop. Dit argument wordt ook door de voorstanders van een actieve rol van de woonconsument genoemd. De voorstanders van een actieve rol vanaf de verkoop van een project zien het als de taak van de ontwikkelaar om de woonconsument te ontzorgen en om bij verkoop toch een woonproduct aan te bieden dat zo goed mogelijk voldoet aan zijn kwalitatieve woonbehoefte (interviews 1, 6, 12).

Om woningen aan te kunnen bieden die zo goed mogelijk aan de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten voldoen moet volgens de gesprekspartners ten eerste uitgebreid marktonderzoek worden verricht aan het begin van een ontwikkeltraject: marktonderzoek dat niet per se de geïnteresseerden (de mogelijke toekomstige kopers) zelf als subject heeft, maar dat aan de hand van de locatiekenmerken en de kenmerken van de vragers op de lokale woningmarkt doelgroepen identificeert en aan deze doelgroepen woonwensen verbindt. Nog voordat de opzet voor het stedenbouwkundig plan en het woningontwerp wordt gemaakt, moeten de mogelijke doelgroepen en hun woonwensen heel goed in beeld worden gebracht. Doelgroepen- en leefstijlonderzoeken zoals die van SmartAgent en Motivaction (zie hoofdstuk 5) kunnen helpen bepalen welke doelgroepen er op de te ontwikkelen locatie af zullen komen en wat hun woonwensen zijn, ondersteund door woonwensenonderzoek op gemeentelijk niveau, op buurtniveau of op straatniveau, in de vorm van een enquête. Ook kan gebruik worden gemaakt van gemeentelijke woononderzoeken en het landelijke woonwensenonderzoek WoON. Hoewel de woonconsument gezien deze tips zelf niet direct belast moet worden met een actieve rol, worden wel enquêtes onder omwonenden genoemd als uiterste vorm van marktonderzoek. Hen kan door middel van een enquête een aantal concrete vragen worden voorgelegd over de voorgenomen ontwikkeling en hun voorkeuren hierin (interviews 6, 9).

De uit deze onderzoeken gedestilleerde doelgroepen en woonwensen zijn vervolgens het uitgangspunt gedurende de rest van het ontwikkelproces. Op basis van deze doelgroepen en woonwensen wordt het stedenbouwkundig plan opgezet, wordt voor bepaalde woningtypes en architectuur gekozen. Nadat het project in verkoop is gegaan heeft de woonconsument pas directe invloed, die zich beperkt tot de woning. Het ontwerp van de woonomgeving en de schil van de woning ligt dan vast, de keuzemogelijkheden die de consument worden geboden beperken zich tot binnen de schil: op het gebied van gevel, woningindeling en –uitbreiding met erkers en uitbouwen (interviews 1, 6, 8).

Ook de mix van keuzemogelijkheden die de woonconsument bij de verkoop van het project krijgt, moet zorgvuldig door de ontwikkelaar worden samengesteld. De gesprekspartners geven aan de afgelopen jaren ervaring te hebben opgedaan met het in verkoop gaan met basiswoningen waarbij de woonconsument een grote range keuzes op het gebied van plattegrond en inrichting werd geboden. Het achterliggende idee hierachter was dat meer keuzevrijheid leidt tot de vervulling van meer woonwensen, en dus tot tevreden kopers. In de praktijk bleek volgens de gesprekspartners echter dat een groot aantal woonconsumenten door alle keuzemogelijkheden door de bomen het bos niet meer zag. Zij hadden te weinig inzicht in de gevolgen van hun keuzes en haakten door deze onduidelijkheid af (interviews 1, 6, 8).

Een oplossing die hiervoor werd genoemd is om woonconsumenten bij het kiezen tussen vele opties te begeleiden door ze een overzichtelijk keuzemenu te laten doorlopen, die de bouwkundige en financiële gevolgen van elke keuze inzichtelijk maakt. Dat werkt voor woonconsumenten beter dan het voorschotelen van een lange lijst, en biedt hen wel meer keuze. Eén van de gesprekspartners vertelde daarnaast dat woonconsumenten in een specifiek project ondanks de vele mogelijkheden in grote meerderheid dezelfde plattegrond kozen. De gesprekspartner gaf aan dat de ontwikkelaar daarom in

plaats van tijd te stoppen in het ontwikkelen van een veelvoud aan mogelijke plattegronden beter uit zou kunnen gaan van een paar bewezen standaardplattegronden. Onder andere deze praktijkervaringen sterken de gesprekspartners in de gedachte dat het de taak van de ontwikkelaar is om de consument en zijn woonwensen zo goed mogelijk te kennen en op basis van die kennis woningen te ontwikkelen, zonder de consument zelf daarbij te betrekken. Ontzorgen is daarbij het credo. Afgezet tegen het traditionele ontwikkelingsproces kan het bieden van keuzevrijheid in de vorm van opties op het gebied van gevel, indeling en uitbreiding van de woning vanaf het moment van verkoop volgens de gesprekspartners kritische woonconsumenten beter overhalen om tot koop over te gaan, omdat beter aan hun woonwensen wordt voldaan (interviews 1, 6, 8).

Bij de ontwikkelaar die de keuzevrijheid beperkt tot vanaf de verkoop moet de marktafdeling, of preciezer gezegd, het marktonderzoek, een prominente plek in de organisatiestructuur hebben. In plaats van de bouwtechnische mogelijkheden en de financiën leidend te laten zijn, zoals kenmerkend is voor een productiegericht ontwikkelproces dat gericht is op het vervullen van de kwantitatieve woonbehoefte, moeten de resultaten van het marktonderzoek van de marktafdeling gedurende het hele ontwikkeltraject het belangrijkste uitgangspunt van een project zijn (interviews 1, 6, 10, 12). Keuzes die de financiële bieding of de opbrengst van een project vergroten, maar een minder consumentgericht woonproduct als gevolg hebben, zouden niet gemaakt moeten worden. Van het feit dat vrijwel alle ontwikkelaars in reactie op de economische crisis hun marktafdeling flink hebben ingekrompen als bezuinigingsmaatregel, terwijl andere afdelingen vaak in hogere mate intact bleven, leiden meerdere gesprekspartners af dat ontwikkelaars het belang van marktonderzoek en hun marktafdeling in het algemeen onderschatten. Een van hun adviezen is dan ook het opnieuw versterken en een prominentere rol geven van marktonderzoek en marktafdeling (interviews 6, 9, 10).

Twee gesprekspartners geven daarnaast aan dat ex post projectevaluatie door de woonconsument een goede manier is om enerzijds meer kennis op te doen over de wensen van de woonconsument en anderzijds deze wensen leidend te laten zijn in de bedrijfsvoering. Een van de gesprekspartners geeft aan dat zijn werkgever een ex post projectevaluatie standaard heeft ingebouwd in het ontwikkelproces. Enkele maanden na oplevering worden de kopers van ieder project gevraagd of zij tevreden zijn met hun woning en woonomgeving, maar ook met de manier waarop het ontwikkeltraject verlopen is. De antwoorden van de kopers worden gebruikt ter aanvulling op het marktonderzoek, zodat een completer beeld ontstaat van wat woonconsumenten willen. Dit wordt in nieuwe projecten meegenomen. Leren van opgeleverde projecten ten bate van nieuwe projecten dus. De gesprekspartner geeft daarnaast aan dat ter aanvulling van het marktonderzoek ook regelmatig kopers van concurrerende projecten (van andere ontwikkelaars) te vragen naar hun tevredenheid over woning en woonomgeving. Ook spelen de antwoorden van de kopers een rol bij de beoordeling van het functioneren van de medewerkers. Door de beoordeling van medewerkers te koppelen aan de tevredenheid van kopers in hun projecten wordt consumentgerichtheid gestimuleerd (interviews 6, 10).

Twee andere gesprekspartners geven aan dat ontwikkelaars hun onderzoeksbronnen, waaruit zij hun marktinformatie halen, moeten uitbreiden. Volgens deze gesprekspartners ligt marktinformatie dankzij de toegenomen transparantie van informatie voor het oprapen. Woonconsumenten laten waardevolle informatie achter op het internet, als zij een woonproduct beoordelen, maar ook als zij zich op de website van de buurtvereniging uitspreken tegen het om de hoek geplande nieuwbouwproject. Ook uit de vele woonprogramma's op tv en de woonbladen is veel informatie op te halen over hoe mensen willen wonen, en hoe juist niet. Ontwikkelaars zouden deze kant en klare informatie meer moeten benutten; een van de gesprekspartners stelt dat een abonnement op deze tijdschriften eigenlijk verplicht zou moeten zijn voor een ontwikkelaar (interviews 4, 9).

Samenvattend wordt het bieden van een actieve rol aan de woonconsument vanaf de verkoop van een project vooral ingegeven door de veronderstelling dat de deze óf niet zit te wachten op een actieve rol in het gehele ontwikkeltraject, óf daar niet de benodigde kennis voor heeft en het bijbehorende proces daarom als verwarrend zal ervaren. De ontwikkelaar moet de woonconsument ontzorgen. Dit doet hij door op basis van uitgebreid marktonderzoek een stedenbouwkundig plan en woningontwerp op te stellen. De woonconsument krijgt bij verkoop een vaststaande woonomgeving en woningschil

aangeboden. De keuzevrijheid, en dus de mogelijkheid om de woning individueel en eigen te maken, bevindt zich binnen die schil, op het gebied van gevelopties, uitbreidingsopties en indelingsvarianten.

6.3. Conclusie

De tips en suggesties van de gesprekspartners met betrekking tot de manier waarop ontwikkelaars de kwalitatieve woonbehoefte centraal kunnen stellen in hun ontwikkelproces zijn divers en vallen grofweg uiteen in twee kampen, die zich van elkaar onderscheiden door de verschillende rol die zij de woonconsument zelf, en daarmee de invloed die deze heeft, in het ontwikkelproces toebedelen.

In de meeste tips schijnt een voorkeur door voor het actief betrekken van de woonconsument in een groot deel van het ontwikkelproces, het liefst vanaf het initiatief tot de realisatie. Het al in een vroeg stadium betrekken van de woonconsument heeft naar mening van de gesprekspartners meerdere voordelen voor zowel woonconsumenten als ontwikkelaars. De betere borging van individuele woonwensen, het optimaal benutten van de kennis die bij de consument ligt, de betere mogelijkheden niches te bedienen en een grotere afzetzekerheid (voor de ontwikkelaar) zijn volgens de gesprekspartners belangrijke redenen om de woonconsument actief te betrekken in het ontwikkelingsproces. Hierbij zijn een goede procesbegeleiding en verwachtingsmanagement noodzakelijk. Daarnaast moet een brug geslagen worden tussen de twee verschillende werelden en verschillende kennisniveaus van de ontwikkelaar en de woonconsument. De actieve rol van de woonconsument kan verschillende vormen hebben: vrijblijvend deelnemen aan enquêtes en workshops, maar ook vormen van mede-opdrachtgeverschap, waarbij de woonconsument zich gedurende het ontwikkeltraject (geleidelijk) contractueel aan het project verbindt. Ook moeten ontwikkelaars open staan voor het idee dat niet alleen zij of gemeenten, maar ook woonconsumenten zelf het initiatief tot een project kunnen nemen.

Een aantal tips is gebaseerd op de mening dat de woonconsument niet door ontwikkelende partijen moet worden belast met een actieve rol in het gehele ontwikkelproces, maar pas tijdens de verkoop de keuzevrijheid moet krijgen om van een 'basiswoning' zijn eigen unieke woning te maken. Woonconsumenten hebben naar mening van een aantal gesprekspartners te weinig kennis van alles wat er bij projectontwikkeling komt kijken om naar volle tevredenheid mee te denken tijdens de gehele totstandkoming van hun woning en woonomgeving. Een actieve rol in het ontwikkelproces zou voor hen alleen maar verwarrend en moeilijk zijn. Een groot aantal woonconsumenten wil die actieve rol volgens de gesprekspartners ook helemaal niet, maar wil gewoon een uitontwikkelde woning, die ze zelf nog kunnen finetunen na de verkoop. De gesprekspartners zien het als de taak van de ontwikkelaar om de woonconsument hierin te ontzorgen en om bij verkoop toch een woonproduct aan te bieden dat zo goed mogelijk voldoet aan zijn kwalitatieve woonbehoefte. Bij deze aanpak past uitgebreid marktonderzoek dat niet direct geïnteresseerden aanspreekt, maar aan de hand van de locatiemarkten en de kenmerken van de vragers op de lokale woningmarkt doelgroepen identificeert en aan deze doelgroepen woonwensen verbindt, die uitgangspunt zijn voor het programma. Daarnaast kunnen projectevaluaties een belangrijke rol spelen.

Uiteindelijk kunnen beide vormen van consumentgerichte ontwikkeling succesvol zijn in de zin dat de projecten die op deze manieren tot stand komen voldoen aan de kwalitatieve woonwensen van woonconsumenten en hun eigen behoefte om al dan niet een actieve rol te spelen. Ieder project verschilt, en ook iedere ontwikkelaar is anders. Ontwikkelaars moeten zelf bepalen welke manier van consumentgericht ontwikkelen hen meer ligt, en dan nog zal per project de consumentgerichte aanpak anders zijn, omdat ieder ook project verschilt.

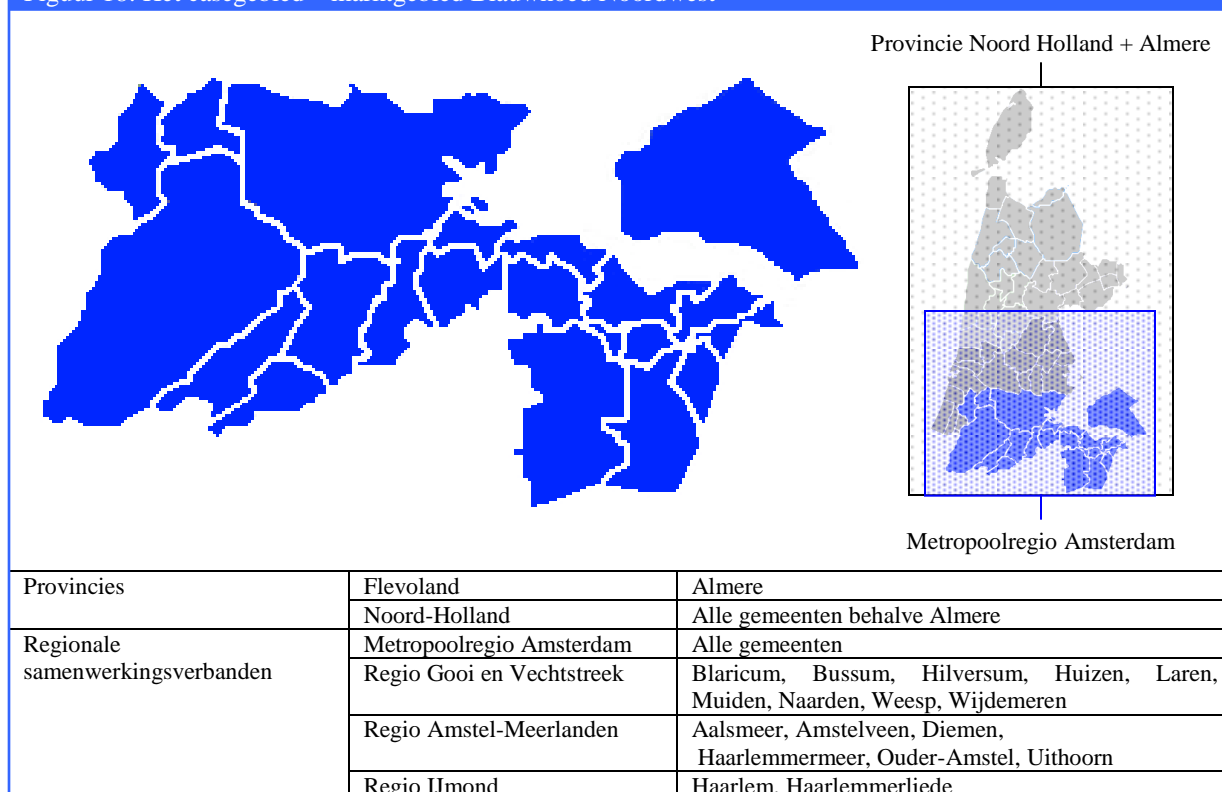
7. CASE: MARKTGEBIED BLAUWHOED NOORDWEST

In de afgelopen hoofdstukken zijn de vijf veranderingen die centraal staan in deze scriptie, hun effect op de koopwoningmarkt en de gevolgen voor de manier waarop ontwikkelaars en overheden met de totstandkoming van nieuwbouw omgaan besproken. Dit geschetste beeld geldt voor Nederland als geheel. In dit hoofdstuk wordt geprobeerd om de conclusies van de vorige hoofdstukken te vertalen naar het marktgebied van Blauwhoed Noordwest. Met deze case komt de scriptie terug bij het beginpunt; de twijfel van Blauwhoed bij de woningbouwopgave in haar marktgebied zoals deze neer is gelegd door de overheid en zoals deze traditioneel door ontwikkelaars wordt opgepakt. Daarmee beantwoordt dit hoofdstuk de laatste deelvraag, deelvraag 8:

8. *In hoeverre geldt het antwoord op vraag 5, 6 en 7 voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest?*

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd: in paragraaf 7.1 wordt aandacht besteed aan de manifestatie van de in hoofdstuk 4 besproken veranderingen en hun in hoofdstuk 5 besproken effecten op het casegebied. Paragraaf 7.2 behandelt de woningbouwopgave die in het casegebied is neergelegd, waarna in paragraaf 7.3 deze twee tegenover elkaar worden gezet en conclusies worden getrokken over de haalbaarheid van de opgave. In paragraaf 7.4 volgen tenslotte tips en suggesties hoe ontwikkelaars en overheden in het casegebied om kunnen gaan met de totstandkoming van nieuwbouw. Het casegebied- het centrale marktgebied van Blauwhoed Noordwest- bestaat uit de volgende negentien gemeenten: Aalsmeer, Almere, Amstelveen, Amsterdam, Blaricum, Bussum, Diemen, Haarlem, Haarlemmerliede, Haarlemmermeer, Hilversum, Huizen, Laren, Muiden, Naarden, Ouder-Amstel, Uithoorn, Weesp en Wijdereen. In Figuur 18 een kaart van de gemeenten en een overzicht van de bestuurlijke indeling in de regio.

Figuur 18: Het casegebied – marktgebied Blauwhoed Noordwest



Bij het opstellen van het onderzoek was het de wens bij Blauwhoed om uit te gaan van de periode 2010-2040; dezelfde periode als de Primos prognose. Voor de woningbouwopgaven zoals deze zijn neergelegd in het casegebied geldt echter dat meer sprake is van 2030- soms ook 2020- als planhorizon dan 2040. Dit terwijl in ieder geval de analyses van de demografische veranderingen de periode tot 2040 betreffen. Om de kwantitatieve en kwalitatieve woningbouwopgave te kunnen afzetten tegen de veranderingen, wordt daarom in dit hoofdstuk de vraag gesteld in hoeverre de reeds vastgestelde woningbouwopgave al aansluit bij de veranderingen tot 2040.

7.1. De veranderingen en hun gevolgen in het casegebied

Het in hoofdstuk 4 en 5 geschetste beeld van de veranderingen en hun effect op de koopwoningmarkt focust zich op het macroniveau van geheel Nederland. Deze paragraaf zal ingaan op het karakter van de veranderingen en hun gevolgen specifiek in het casegebied. Met name de demografische veranderingen zijn per definitie regionaal van karakter, omdat iedere gemeente zijn eigen bevolkingsopbouw en verhuisdynamiek kent, gebaseerd op zijn betaalbaarheid, zijn aantrekkelijkheid als woonmilieu en de nabijheid van werk (Ministerie van VROM, 2008). De sociale en economische veranderingen zijn minder locatieafhankelijk.

Stagnatie van de bevolkingsgroei en mogelijke krimp

Op basis van de beschikbare literatuur mag worden aangenomen dat van stagnatie van de bevolkingsgroei en krimp in het casegebied hoogstwaarschijnlijk minder sprake zal zijn dan gemiddeld in Nederland. Regionale bevolkingsgroei bestaat uit drie componenten: de natuurlijke aanwas (de som van het geboorte- en sterftecijfer) en de buitenlandse- en binnenlandse migratie. Volgens het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (NIDI, 2009) en het Centraal Bureau voor de Statistiek (2009) geldt voor de natuurlijke aanwas: hoe jonger de bevolking, hoe hoger de natuurlijke aanwas. Grote steden en hun randgemeenten hebben volgens het CBS vaak een jongere bevolking, waardoor er verhoudingsgewijs veel kinderen worden geboren en weinig ouderen sterven. Almere, Amsterdam en Haarlemmermeer hebben vanwege hun relatief jonge bevolking (in 2010 was respectievelijk 64%, 66% en 61% van de inwoners hier 45 jaar of jonger, terwijl dit percentage nationaal 57% bedroeg) momenteel een grotere natuurlijke aanwas dan gemiddeld, en de verwachting is dat dit patroon zal doorzetten (NIDI, 2009; Primos Prognose 2009). In een groot aantal andere gemeenten in de regio zal vanwege de relatief oude bevolking juist sprake zijn van een lage natuurlijke groei. Dit geldt bijvoorbeeld voor de gemeenten in de regio Gooi- en Vechtstreek; alle gemeenten in deze regio hebben een lager percentage personen jonger dan 45 jaar dan landelijk het geval is. Het percentage voor de hele casegebied komt uit op 61%: hoger dan het Nederlandse gemiddelde, waaruit volgt dat de natuurlijke aanwas in het casegebied de komende decennia procentueel waarschijnlijk ook hoger zal liggen dan landelijk.

Vestigers uit het buitenland richten zich in Nederland volgens het NIDI met name op de grote steden en hun omgeving, vanwege de rijkdom aan banen, de aanwezigheid van multinationals en de aanwezigheid van herkomstgenoten. De aantrekkelijkheid van Amsterdam, inclusief diverse omliggende gemeenten, wordt door het NIDI expliciet genoemd. (NIDI, 2009). Op basis hiervan en op basis van de huidige migratietrends kan worden verwacht dat in de totale regio ook in de toekomst sprake zal zijn van een buitenlands migratieoverschot. Dit overschot zal zich concentreren in en direct rond Amsterdam en zal in Almere en de regio Gooi- en Vechtstreek minder aanwezig zijn.

De laatste bepalende factor voor regionale bevolkingsgroei is de binnenlandse migratie. Het NIDI geeft aan dat op basis van migratiepatronen uit het verleden kan worden verwacht dat over heel Nederland ongeveer vier op de tien gemeenten er in de periode 2007-2025 inwoners bij zal krijgen door binnenlandse migratie. De rest van de gemeenten raakt hierdoor inwoners kwijt (NIDI, 2009). De verhuisdynamiek in het casegebied wordt door twee gesprekspartners ruwweg zo geschetst: vanuit heel Nederland (ook vanuit gemeenten in het casegebied) verhuizen jongeren- studenten, starters, doorstromende jongeren) naar Amsterdam. Vanuit Amsterdam verhuizen weer veel gezinnen met kinderen en in mindere mate senioren weer naar de overige gemeenten in het gebied. Gezinnen zijn daarbij op zoek naar een betaalbare grotere woning met tuin en naar meer rust, voor senioren gaan het vooral om het laatste aspect. Volgens de gesprekspartners is Amsterdam een spil in de verhuisdynamiek

en de daarbij horende bevolkingsontwikkeling in het hele casegebied (interviews 10, 12: zie bijlage 10 voor een visualisatie).

Volgens Marlet & Van Woerkens (2010: Atlas voor Gemeenten) verklaart het verhuisgedrag van jonge huishoudens (tussen 15 en 39 jaar) grotendeels het binnenlandse migratiesaldo, omdat het met name deze huishoudens zijn die tussen gemeenten verhuizen. Marlet & Van Woerkens geven aan dat de nationale bevolkingskrimp in het hele land zal zorgen voor een grotere bereikbaarheid van woningen voor huishoudens en dus een verhuisdynamiek die meer gebaseerd zal zijn op de aantrekkelijkheid van woonlocaties dan op de beschikbaarheid van voldoende woningen (zie ook hoofdstuk 5). Daaruit volgt volgens hen de volgende regel: hoe aantrekkelijker de woonlocaties die een gemeente jonge huishoudens kan bieden, hoe minder kans op krimp. In de Atlas voor Gemeenten 2010 voorspellen zij op basis van deze regel voor de grootste 50 gemeenten de kans op krimp. De woonaantrekkelijkheid van een gemeente wordt in de atlas berekend op basis van een aantal indicatoren waarvan uit eerder onderzoek is gebleken dat jonge huishoudens deze waarderen: de bereikbaarheid van banen, het cultureel aanbod, de veiligheid, het percentage koopwoningen, de nabijheid van natuurgebieden, het culinair aanbod, de aanwezigheid van een universiteit en het percentage vooroorlogse woningen.

De gemeenten in het casegebied die Marlet & Van Woerkens meenemen in hun rapportage zijn Almere, Amstelveen, Amsterdam, Haarlem, Haarlemmermeer en Hilversum. Amsterdam heeft op grond van haar woonaantrekkelijkheid een zeer kleine kans om te krimpen (alleen Utrecht en Groningen doen het beter) en ook Haarlem heeft een kleine kans op krimp. Amstelveen, Haarlemmermeer en Hilversum bevinden zich ergens in de middenmoot. Opvallend is dat Almere volgens Marlet & Van Woerkens een grote kans heeft op bevolkingskrimp: maar vijf van de 50 grote gemeenten hebben nog meer kans op krimp. Dit komt door het nieuwe, weinig sfeervolle karakter van de gemeente, het kleine culturele en culinaire aanbod en de geringe aanwezigheid van banen. Ook de bereikbaarheid van banen per auto en ov is niet bijzonder goed (Marlet & Van Woerkens, 2010). Omdat de kleinere gemeenten in het casegebied niet zijn meegenomen in de Atlas voor Gemeenten 2010 zijn over de krimpkanen van deze gemeenten op basis van de rapportage geen uitspraken te doen.

Een andere bron met betrekking tot de huishoudengroei in het casegebied is de Primos Prognose 2009; deze prognose voorspeelt op gemeenteniveau het toekomstige aantal inwoners en huishoudens (zie Figuur 19). Primos 2011, de meest recente prognose, geeft alleen cijfers op COROP-gebied, daarom wordt in deze scriptie gebruik gemaakt van Primos 2009. Volgens Primos 2009 groeit de bevolking in het casegebied in de periode 2008-2040 in totaal met ongeveer 230.000 huishoudens; 28% van het totaal aantal huishoudens in de regio in 2008. Deze relatieve groei ligt een stuk hoger dan de 15% die voor geheel Nederland wordt voorspeld. Het leeuwendeel van deze groei voltrekt zich in Almere, Amsterdam en Haarlemmermeer. Voor Amsterdam en Haarlemmermeer past dit ook bij de redeneringen van het NIDI en Marlet & van Woerkens. Voor Almere zou op basis van deze redeneringen de groei niet zo groot kunnen zijn: Almere trekt niet zoveel buitenlandse migranten als Amsterdam en de stad vormt een minder aantrekkelijke woonlocatie. Daarnaast groeien volgens Primos 2010 Aalsmeer, Blaricum, Muiden en Uithoorn relatief sterk. Wijdemeren valt op als enige krimpgemeente, en dan alleen qua inwoneraantal; qua huishoudenaantal is nog gewoon sprake van een stijging.

Bij deze prognose-uitkomsten moet wel goed in gedachten worden gehouden dat ze in feite medianen van een bandbreedte zijn, en daarbij voor een deel een weerspiegeling van het door de overheid gewenste nieuwbouwprogramma (Amsterdamse Raad voor de Stadsontwikkeling, 2010; interview 3). Deze eerder besproken cirkelrelatie tussen woningbouwopgave en bevolkingsprognose is afhankelijk van de druk op de woningmarkt. In een woningmarkt met een hoge druk zijn woonconsumenten eerder geneigd water bij de wijn te doen op het gebied van hun woonwensen om in ieder geval te wonen op de locatie waar zij dat willen. Hoe minder hoog de druk op de woningmarkt, hoe bepalender de vervulling van de kwalitatieve woonwensen wordt voor verhuispatronen en hoe meer ruimte om deze daadwerkelijk te vervullen (Marlet & Van Woerkens, 2010). De Amsterdamse Raad voor de Stadsontwikkeling noemt het vanwege deze cirkelrelatie "een bekende valkuil in planologenland om prognoses te beschouwen als opgaven en als afzetgaranties" (Amsterdamse Raad voor de

Stadsontwikkeling, 2010). Vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam als economisch centrum is de kans op een blijvende cirkelrelatie tussen woningbouwopgave en bevolkingsprognose de komende decennia in het casegebied wel groter dan op nationaal niveau.

Figuur 19: Bevolkingsgroei in de noordelijke Randstad in de periode 2008-2040

	Groei personen t.o.v. 2008		Groei huishoudens t.o.v. 2008	
	%	Absoluut	%	Absoluut
Aalsmeer	52%	13.842	50%	5.408
Almere	61%	112.029	71%	52.407
Amstelveen	15%	11.737	14%	5.384
Amsterdam	21%	158.207	26%	108.985
Blaricum	25%	2.244	29%	1.130
Bussum	7%	2.070	10%	1.389
Diemen	10%	2.363	14%	1.639
Haarlem	8%	11.762	13%	9.530
Haarlemmerliede	1%	36	9%	197
Haarlemmermeer	43%	61.164	54%	30.699
Hilversum	1%	905	3%	1.246
Huizen	1%	539	10%	1.701
Laren	1%	146	8%	381
Muiden	29%	1.889	33%	907
Naarden	12%	2.086	15%	1.048
Ouder-Amstel	4%	468	13%	741
Uithoorn	15%	4.082	25%	2.922
Weesp	3%	584	9%	737
Wijdmeren	-5%	-1.174	10%	939
Totaal n.R.	24%	388.703	28%	229.789
Totaal Nederland	7%	1.068.196	15%	1.100.302

Bron: Primos Prognose 2009

In diverse andere publicaties wordt ook uitgegaan van een blijvende druk op de (noordelijke) Randstad en het casegebied daarbinnen. Een recent artikel van het CBS geeft aan dat op basis van bevolkingsontwikkelingen van de afgelopen paar jaar verwacht mag worden dat de Randstad in ieder geval tot 2025 nog sneller zal groeien dan in Primos 2010 wordt voorspeld (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011b). Een onderzoek van het onafhankelijke onderzoeksinstituut SEO met betrekking tot de noordvleugel van de Randstad (die grofweg overeenkomt met de Metropoolregio Amsterdam) uit 2005 gaat op basis van economische ontwikkelingen uit van drie bevolkingsontwikkelingsscenario's tot 2030, waarbij de bevolking toeneemt met 110.000 tot 360.000 personen. Het SEO gaat ook uit van een geleidelijke afname van de groei (SEO, 2005).

Ook de gesprekspartners geven aan dat zij het casegebied als geheel, maar ook de afzonderlijke gemeenten, de komende decennia niet zien krimpen. Zij signaleren hiervoor een te grote druk op Amsterdam en ook Utrecht- met name vanwege de grote aanwezigheid en goede bereikbaarheid van banen en de aantrekkelijkheid van het culturele en recreatieve aanbod), die zijn weerslag zal hebben op de gehele regio (waarbij huishoudens die een woning zoeken in Utrecht en uitwijken naar het casegebied, gedeeltelijk in de regio Gooi- en Vechtstreek terecht komen). De krimpwaarschuwing die de Atlas voor Gemeenten 2010 geeft voor Almere, lijkt bij een aantal gesprekspartners gehoor te vinden in de zin dat zij de geprognosticeerde groei en het neergelegde woningbouwprogramma in de gemeente onrealistisch vinden (zie ook paragraaf 7.3). Echte krimp wordt echter niet verwacht in Almere, wederom vanwege de grote druk op Amsterdam en Utrecht en het gebrek aan ruimte daar om aan de gehele vraag te voldoen. De regio Gooi- en Vechtstreek vergrijst relatief sterk, maar zal na het overlijden van senioren volgens een van de gesprekspartners niet krimpen, omdat de regio veel aantrekkelijke woonmilieus biedt. Het hoge sterftecijfer wat op termijn in de regio zal ontstaan, zal volgens de gesprekspartner hierdoor gecompenseerd worden door een migratieoverschot (interview 9).

Veranderende huishoudensamenstelling

Op nationaal niveau zal zoals besproken in paragraaf 4.2 de komende decennia de huishoudensamenstelling veranderen, gekenmerkt door een grote groei (zowel absoluut als relatief) van het aantal huishoudens van 65 jaar en ouder (naar leeftijd van het huishoudenhoofd) en van het aantal alleenstaanden (naar type huishouden). Het aantal huishoudens in de leeftijdsklasse 30-64 jaar neemt af. In het casegebied zal deze verandering ook plaatsvinden, maar minder sterk dan op nationaal niveau het geval is. Het casegebied heeft, vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam en Utrecht, een jongere bevolking, die door vestiging van jongeren en jonge gezinnen in de grote steden en hun omliggende gemeenten relatief jong blijft (Marlet & Van Woerkens, 2010; NIDI, 2009).

In Bijlage 11 en Bijlage 12 zijn de prognoses van Primos voor de ontwikkeling van huishoudens naar leeftijd en type te zien. In Bijlage 11 is te zien dat Primos voor de huishoudens in de leeftijdsklassen <30, 30-44, 45-64 en 65-74 jaar in de periode 2008-2040 een fors grotere procentuele groei voorspelt dan in geheel Nederland. Het verschil tussen de groeipercentages van Nederland en het casegebied bedraagt voor deze leeftijdsklassen 17 tot 26 procentpunt. Voor huishoudens in de leeftijdsklassen 30-44 en 45-64 geldt zelfs een omgekeerd scenario: waar op nationaal niveau krimp plaats zal vinden, zal in het casegebied nog gewoon groei plaatsvinden. Het aantal huishoudens in de leeftijdsklasse 75+ stijgt procentueel het hardst in het casegebied, namelijk met 117%, maar het verschil tussen deze regionale groei en de landelijke groei is met 3 procentpunt erg klein. Zowel relatief als absoluut gezien stijgt het aantal huishoudens van 65 jaar en ouder wel duidelijk het hardst. Het verschil met Nederland is dat ook het aantal jongere huishoudens blijft doorstijgen, zij het een stuk bescheidener.

Almere en Haarlemmermeer laten voor alle leeftijdsklassen een procentueel zeer grote groei zien in vergelijking met de geprognosticeerde groeicijfers voor heel Nederland. Ook in absolute zin zijn dit na Amsterdam de grootste groeiers. Amsterdam neemt in absolute zin ruim de helft van de totale stijging van het aantal huishoudens van tot 65 jaar in de regio voor haar rekening. In de subregio Gooi en Vechtstreek is de groei veel beperkter en laten alle gemeenten een krimp zien in het aantal huishoudens in de leeftijdscategorie 45-64 jaar. Ook het aantal huishoudens in de leeftijdscategorie 30-44 jaar krimpt in een aantal gemeenten. Opvallend in dit kader is de grote procentuele groei van het aantal huishoudens in deze leeftijdsklasse in Blaricum (+84%).

Bijlage 12 betreft de door Primos geprognosticeerde huishoudenontwikkeling naar type huishouden. In vergelijking met de nationale groeicijfers zijn de groeicijfers in het casegebied wederom voor ieder type huishouden hoog. Het verschil is het grootst bij samenwonende huishoudens met en zonder kinderen en bij eenouderhuishoudens. Waar in heel Nederland het aantal samenwonende huishoudens in 2040 ongeveer even hoog zal zijn als in 2008, zal dit volgens Primos in het casegebied stijgen met 18%. In absolute zin stijgt het aantal alleenstaande huishoudens het hardst: met bijna 120.000. Het aantal alleenstaande huishoudens en eenouderhuishoudens stijgt het hardst in Amsterdam: ruim 66.000. Het aantal samenwonende huishoudens met en zonder kinderen stijgt het hardst in Almere. Opvallend zijn de ver uiteenlopende groeipercentages van de categorie 'overige huishoudens'. Hier wordt door Primos geen verklaring voor gegeven. Omdat het gaat om relatief lage aantallen huishoudens, wordt er ook hier niet verder op in gegaan.

Net als bij de uitkomsten op het gebied van huishoudengroei moet ook bij deze uitkomsten van de Primos Prognose niet worden vergeten dat de woningbouwopgave een rol van betekenis speelt bij de verdeling van de nationale groei. Deze veronderstelde relatie zou ook de reden kunnen zijn achter een onlogisch groeicijfer als dat van het aantal huishoudens in de leeftijdsklasse 30-44 in Blaricum. In Blaricum wordt de komende jaren de grote gebiedsontwikkeling 'De Blaricummeermeent' ontwikkeld, met in totaal ongeveer 800 woningen die voor een groot deel gericht worden op jonge en doorstromende gezinnen (Projectbureau De Blaricummeermeent, 2011). Een groot deel van de gesprekspartners geeft daarnaast aan dat Primos wel erg makkelijk de geplande schaa sprong van Almere doorvertaalt in de huishoudengroei daar. Zij sluiten zich aan bij Marlet & Van Woerkens, die Almere op basis van haar aantrekkelijkheid als woongebied voor jongeren juist een redelijke kans op krimp toedichten. Over de woningbouwopgave in het casegebied meer in paragraaf 7.2.

De verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject

Voor de vermindering van de aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject zijn de volgende redenen: beperkte stijging van het huishoudeninkomen, strengere regels rondom hypotheeklen vanuit het bankwezen en de overheid en de afnemende druk op de woningmarkt. Een stijging van het huishoudeninkomen (en dus van de maximaal te betalen hypotheek) vergelijkbaar met de grote stijging die in eind jaren '80 en de jaren '90 gerealiseerd werd, is de komende decennia niet waarschijnlijk. Een belangrijke oorzaak van deze stijging was de komst van vrouwen op de arbeidsmarkt. Inmiddels werkt het merendeel van de vrouwen al, zodat op dit gebied geen grote stijging meer te verwachten is. Eenduidige cijfers over de arbeidsparticipatie van vrouwen in het casegebied ten opzichte van Nederland als geheel zijn er niet; er wordt in deze scriptie voor het casegebied daarom uitgegaan van een met heel Nederland vergelijkbare arbeidsparticipatie. Naast de gegroeide arbeidsparticipatie van vrouwen was heeft ook de opkomst van de informatietechnologie een aandeel gehad in de stijging van het huishoudeninkomen; deze stimuleerde de welvaarts groei. Het bespreken van nieuwe aanjagers van economische groei en de sterkte van deze groei de komende decennia binnen deze scriptie strekt te ver, daarom wordt ook voor het casegebied een neutrale welvaarts groei verondersteld.

De strengere regels rondom hypotheeklen vanuit het bankwezen en de overheid, die het moeilijker maken een koopwoning te financieren, gelden in overal Nederland. Wel zit er verschil tussen de druk op de woningmarkt. In het casegebied is, vanwege de grote economische activiteit in de regio en de verbondenheid van werken en wonen, sprake van een hogere druk op de woningmarkt dan gemiddeld in heel Nederland (Bouwfonds, 2009; Nirov, 2011). Uit verschillende hoeken wordt aangegeven dat verwacht mag worden dat de druk op het casegebied ook de komende decennia hoog zal blijven (NIDI, 2010; Primos, 2010; SEO, 2005). De naar verwachting blijvend hoge druk op het casegebied kan als gevolg hebben dat een prijsdaling van koopwoningen hier de komende decennia minder waarschijnlijk is dan op nationaal niveau. Op deze manier zou de blijvende druk op de woningmarkt van het casegebied een beperkende invloed kunnen hebben op de vermindering van de aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject in het casegebied.

De individualisering

Individualisering is een maatschappelijk proces dat zich in heel Nederland voordoet. In de literatuur over individualisering zijn geen duidelijke aanwijzingen te vinden voor regionale verschillen in individualisering. Een van de gesprekspartners geeft aan dat individualisering zich minder duidelijk manifesteert in christelijke milieus zoals deze te vinden zijn in de 'bible belt'. Hier is volgens hem ook minder vraag naar unieke woningen waarmee men zich kan onderscheiden (interview 10). Het casegebied ligt niet in de deze 'bible belt', dit is dan ook geen reden om aan te nemen dat individualisering en zijn gevolgen zich in het casegebied anders manifesteren dan op nationaal niveau.

Het veranderen van communicatie en informatievoorziening

Centraal in het veranderen van communicatie en informatievoorziening staat het gebruik van internet en in toenemende mate van social media. Over het gebruik van internet en social media zijn geen eenduidige regionale cijfers bekend. Gegevens over het gebruik van internet zijn er wel naar mate van stedelijkheid en leeftijd. De 19 gemeenten die samen het casegebied maken hebben geen eenduidig karakter op het gebied van stedelijkheid: Amsterdam en Haarlem zijn zeer sterk stedelijk, terwijl Wijdmeren en Muiden weinig respectievelijk niet stedelijk zijn (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010d). In Bijlage 13 een overzicht van het internetgebruik (toegang, aantal uur en op welke apparaten) per gemeente, gebaseerd op de mate van stedelijkheid en op leeftijd (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011c). De toegang tot internet is in zeer sterk stedelijke gemeenten (Amsterdam en Haarlem) een fractie hoger dan in de andere gemeenten: 95% tegenover 93%. Ook is het aantal uur dat wordt besteed aan internet hoger naar mate de gemeente stedelijker is. De verschillen zijn echter niet groot. Gekeken naar internetgebruik naar leeftijd geldt de volgende regel: hoe jonger, hoe frequenter gebruik wordt gemaakt van internet. Van de personen in de leeftijdscategorieën 12-25 en 25-45 jaar gebruikt ruim 90% (bijna) dagelijks internet, terwijl dit voor personen in de leeftijdscategorieën 45-65 en 65-75 jaar respectievelijk 82% en 70% is. Op basis van deze gegevens zou geconcludeerd kunnen worden dat de mate van verandering van communicatie en informatievoorziening in het casegebied niet erg verschilt van de rest van Nederland. Hoogstens is sprake van een licht sterkere verandering, omdat het

casegebied sterker verstedelijkt is en jonger is dan gemiddeld in heel Nederland. Omdat de jongeren van nu de ouderen van de toekomst zijn, mag verwacht worden dat het dagelijks internetgebruik in de toekomst nog verder zal toenemen.

7.2. De woningbouwopgave in het casegebied

In het casegebied zijn door de verschillende overheden woningbouwopgaven neergelegd: lokale gemeentelijke opgaven en overkoepelende provinciale of regionale opgaven. Iedere overheid heeft zijn eigen grondgebied en beleid en dus zijn eigen kader. Vanwege het economisch belang van Amsterdam voor heel Nederland is op alle overheidsniveaus veel aandacht voor de woningbouwopgave in het casegebied. De afspraken worden vager van karakter naarmate de tijdshorizon langer wordt, en de meeste overheden bij het formuleren van de opgave 2030 in plaats van 2040 genomen als tijdshorizon.

Op nationaal niveau wordt in een aantal documenten -bijvoorbeeld de Nota Ruimte, de Structuurvisie Randstad 2040 en de Gebiedsagenda Noordwest Nederland (Ministerie van VROM, 2006; 2008; 2009)- het strategische belang van de Randstad in het algemeen en Amsterdam in het bijzonder voor de economische groei van Nederland gesproken. Volgens het onderzoek 'Vele steden maken nog geen Randstad' uit eind 2006 van het Ruimtelijk Planbureau ontwikkelt Amsterdam zich "meer en meer tot het belangrijkste zakelijke en financiële informatie- en telecommunicatiecentrum van Nederland en neemt het een bijzondere positie in: "Vanuit alle delen van de Randstad (en vanuit de rest van het land) worden de relaties gericht op Amsterdam steeds sterker. Misschien is deze regio zich, na ruim een eeuw, opnieuw aan het ontwikkelen tot de onbetwiste metropool van Nederland" Daarnaast wordt geconstateerd dat in de Noordvleugel (het centrale deel van de Noordelijke Randstad, bestaande uit de Metropoolregio Amsterdam en de regio Utrecht) de afgelopen decennia sprake is geweest van een sterkere procentuele groei dan in de rest van Nederland (Ruimtelijk Planbureau, 2006).

De komende decennia wordt door het rijk ingezet op het versterken van de internationale concurrentiepositie van de Randstad, met bijzondere aandacht voor de versterking van Amsterdam als metropool. Daarvoor is ook het samenwerkingsverband Metropoolregio Amsterdam in het leven geroepen. Belangrijk onderdeel van het versterken van de concurrentiepositie van Amsterdam is het uitbreiden van de woningvoorraad in en om Amsterdam, om de ontwikkeling van nieuwe werkgelegenheid te stimuleren en faciliteren. Vanwege ruimtegebrek landt de opgave voor Amsterdam ook gedeeltelijk in de omringende gemeenten, die daarnaast moeten bouwen voor hun eigen behoefte. Voor een aantal gemeenten (gemeenten in het Gooi, Almere) geldt dit ook voor de opgave voor Utrecht (Gemeente Almere, 2009; Gemeente Amsterdam, 2011; Metropoolregio Amsterdam, 2007; Regio Gooi en Vechtstreek, 2007).

De opgave in het casegebied staat vervolgens in het kader van een verstedelijkingsstrategie gericht op bundeling van verstedelijking op de as Haarlemmermeer-Amsterdam-Almere en in de IJ/Zaanstreek, en van intensivering van het bestaande stedelijke grondgebruik. De groei van Almere wordt de schaa sprong genoemd: van Almere 1.0 naar Almere 2.0, de vijfde stad van Nederland. Almere moet ook onderscheidende woonmilieus gaan bieden, die elders in de metropoolregio niet te realiseren zijn (Metropoolregio Amsterdam, 2007). In de gemeenten buiten de zojuist genoemde as is sprake van een veel geringere woningbouwopgave. Ook Haarlem en Amstelveen, toch gemeenten van formaat, kennen een beperkte woningbouwopgave (Gemeente Amstelveen, 2011; Gemeente Haarlem, 2007). Op het niveau van de Metropoolregio Amsterdam is naast een uitbreidingsopgave ook een aanzienlijke vervangingsopgave geformuleerd. De gemeente Amsterdam geeft in de Structuurvisie 2040 (2011) bijvoorbeeld aan dat meer dan 100.000 woningen gebouwd moeten worden om de woningvoorraad met de gewenste 70.000 woningen uit te breiden.

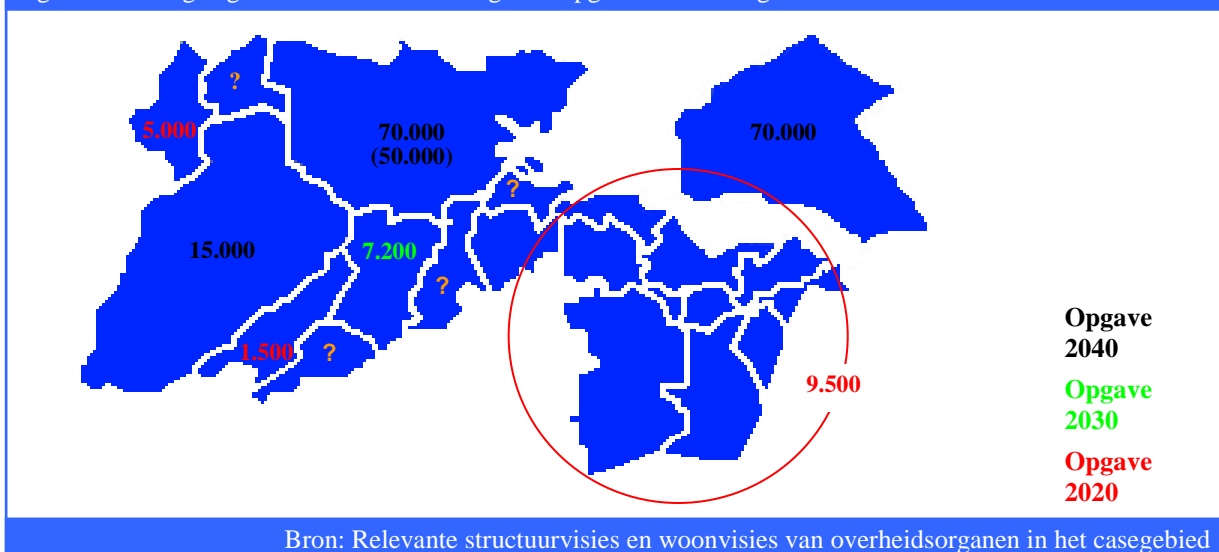
Op metropoolniveau wordt ook de doelstelling geformuleerd om 60% van de uitbreidingsopgave binnen de bestaande stedelijke contouren te realiseren (Metropoolregio Amsterdam e.a. 2009). Amsterdam zet zowel in op het toevoegen van hoogstedelijke als suburbane woonmilieus. Haarlemmermeer zet overwegend in op landelijke, groene milieus. Almere zet in op meer diversiteit in woonmilieus: van een grotendeels suburbane stad wil Almere naar een mix van hoogstedelijk, subuurbaan en landelijk. 50% van de woningbouwopgave in Almere is beoogd als centrumstedelijk- of centrumrand-milieu (Gemeente Almere, 2009; Gemeente Haarlemmermeer, 2011). In de Regionale Woonvisie Gooi en Vechtstreek van de negen Gooise gemeenten (2007) wordt vooral gefocust op het aanbieden van landelijke woonmilieus.

In alle woonvisies is aandacht voor de vergrijzing en de woningbouwopgave die dit met zich meebrengt. Naast het aanpassen van bestaande woningen wordt veel gesproken over levensloopbestendige nieuwbouw. In de Woonvisie Aalsmeer 2020 wordt bijvoorbeeld het doel gesteld dat nieuwe woningen zoveel mogelijk aanpasbaar aan veranderende woonwensen gedurende de levensloop gebouwd moeten worden (Gemeente Aalsmeer, 2011).

Nog groter is de aandacht voor consumentgericht ontwikkelen. In iedere beschikbare structuur- of woonvisie wordt aandacht besteed aan het onderwerp. De gemeenten willen hun inwoners meer invloed geven op het ontwerp en de indeling van hun nieuwe woning en stellen zich daarom als doel voor meer ruimte in bestemmingsplannen en welstandsregels te zorgen om mede-opdrachtgeverschap en (C)PO mogelijk te maken. Gemeenten geven aan (C)PO-initiatieven voorrang te geven boven traditionele nieuwbouwplannen. In Amstelveen is particulier opdrachtgeverschap “startpunt bij elk woningbouwplan, tenzij de kwaliteit van de locatie of de kenmerken van de doelgroep dit niet toelaat”. Het motto van Almere 2.0 is ‘mensen maken de stad’, dat van de woonvisie ‘Wonen in de Metropool’ van de gemeente Amsterdam is ‘mensen maken Amsterdam’. (Gemeente Almere, 2009; Gemeente Amstelveen, 2011; Gemeente Amsterdam, 2011).

Behalve de bandbreedte voor de gehele Randstad van 493.000 – 1.000.000 woningen die in de Structuurvisie Randstad 2040 (Ministerie van VROM, 2008) wordt aangegeven zijn er nog weinig kwantitatieve afspraken gemaakt met 2040 als planhorizon: alleen voor de as Haarlemmermeer-Amsterdam-Almere zijn woningaantallen bekend. Voor Amsterdam wordt in de Ontwerp Structuurvisie Amsterdam (Gemeente Amsterdam, 2010) gesproken over een uitbreidingsopgave van 70.000 woningen tot 2040, plus een vervangingsopgave van 50.000 woningen. De Provincie Noord Holland heeft het in de Structuurvisie Noord-Holland 2040 over een uitbreiding van 200.000 woningen in de gehele provincie, waarvan 150.000 in de Metropoolregio Amsterdam. De Provincie geeft aan dat 45.000 van deze woningen in Almere gebouwd moeten worden. Daarnaast liggen in Almere volgens het Ontwikkelingsbeeld Noordvleugel ook een opgave vanuit Utrecht en een opgave voor de eigen bevolking, waardoor de totale kwantitatieve opgave voor Almere tot 2040 uitkomt op 70.000 woningen. In Haarlemmermeer ligt tot 2040 een uitbreidingsopgave van 15.000 woningen (Metropoolregio Amsterdam, 2007; Provincie Noord Holland, 2010). In de andere relevante structuurvisies en woonvisies van gemeenten en regionale samenwerkingsverbanden in het casegebied wordt 2030 of 2020 aangehouden als planhorizon. De gemeenten in de regio Gooi en Vechtstreek hebben een gezamenlijke woonvisie waarin een kwantitatieve opgave van 9.500 woningen tot 2020 wordt geformuleerd. In Figuur 20 een overzicht van alle kwantitatieve opgaven zoals vastgelegd in structuurvisies en woonvisies van overheden in het casegebied.

Figuur 20: Vastgelegde kwantitatieve woningbouwopgave in het casegebied voor 2040



7.3. Woningbouwopgave versus veranderingen in het casegebied

In hoofdstuk 5 zijn de effecten van de veranderingen op de woningmarkt voor heel Nederland algemeen besproken. De vier effecten waren een *verruiming van de koopwoningmarkt* (stagnerende vraag bij groeiend aanbod), een *afname van de verhuisdynamiek* en een *kritischere woonconsument* met een *veranderde kwalitatieve vraag* (een woning die op zijn eigen identiteit is toegesneden). Hierdoor is het aannemelijk dat de functie van nieuwbouw verandert, van kwantitatieve aanvulling van de voorraad naar kwalitatieve verbetering van de voorraad, en zijn enerzijds de maakbaarheidgedachte waar de overheid haar sturing op de woningmarkt deels op baseert en anderzijds de machtspositie van ontwikkelende partijen, die hun winstmarges konden vergroten door te besparen op kwaliteit omdat hun nieuwbouwaanbod toch wel verkocht werd, niet meer houdbaar.

In het casegebied manifesteren de veranderingen zich anders dan op nationaal niveau het geval is. Dit geldt niet (of zeer beperkt) voor individualisering en het veranderen van communicatie en informatievoorziening en slechts gedeeltelijk voor de verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject, maar wel sterk voor de twee demografische veranderingen. De verklarende factor hiervoor is de aantrekkingskracht van Amsterdam (en in mindere mate Utrecht) als economische en culturele/recreatieve centra. Als gevolg van deze aantrekkingskracht neemt ten eerste het aantal huishoudens in het casegebied hoogstwaarschijnlijk procentueel sterker toe dan op landsniveau het geval zal zijn. De sterke toename van het aantal oudere huishoudens en alleenstaanden zal in het casegebied procentueel waarschijnlijk vergelijkbaar zijn met heel Nederland, maar in het casegebied zal ook het aantal jongere huishoudens en het aantal gezinnen met of zonder kinderen blijven toenemen. De aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject vermindert ook in het casegebied, omdat de strengere financieringsvoorwaarden en de dreigende afschaf van de hypotheekrenteaftrek overal gelden. Echter, de aanhoudende druk op de woningmarkt als gevolg van de doorgroeiende bevolking kan een dempend effect hebben op de te verwachten prijsdalingen: een gemiddelde koopwoning in het casegebied zal vanwege deze druk waarschijnlijk gewilder blijven dan gemiddeld in Nederland.

De huishoudengroei bepaalt in combinatie met de planvoorraad en de realisatie daarvan deels de verruiming van de woningmarkt in het casegebied. Het RIGO (2010) heeft in augustus 2010 een inventarisatie gemaakt van de netto planvoorraad (bouwplannen min sloopplannen) tot 2030, waarbij alle gemeenten in het casegebied zijn meegenomen. Als deze wordt afgezet tegen de huishoudengroei in dezelfde periode, ontstaat een beeld van de mogelijke verruiming van de woningmarkt indien de volledige planvoorraad gerealiseerd wordt. Op nationaal niveau is sprake van een te grote planvoorraad, maar in het casegebied als geheel lijkt dit mee te vallen. Volgens het Nirov, dat rapporteerde over de te grote nationale planvoorraad, is een planvoorraad van 100% - 130% van de geprognosticeerde huishoudengroei ideaal. Het is waarschijnlijk dat door planuitval het aantal gerealiseerde woningen dan goed uitkomt in verhouding tot de huishoudengroei. In het gehele casegebied is de dekking van de planvoorraad 120%. Tussen gemeenten binnen het casegebied bestaan overigens grote verschillen (zie Bijlage 14). Omdat de analyse van het RIGO uit augustus 2010 is, is het aannemelijk dat in de planvoorraad al de nodige annuleringen als gevolg van de kredietcrisis zijn verwerkt. Geconcludeerd kan worden dat de planvoorraad voor het gehele casegebied geen aanleiding geeft tot een verruiming van de woningmarkt als gevolg van een grotere woningvoorraad. Per gemeente kan deze conclusie verschillen. Opvallend is overigens dat de planvoorraad 2010-2030 in een aantal gemeenten (met name Ouder-Amstel, Weesp, Huizen, Laren) verre van gelijk loopt met de geprognosticeerde huishoudengroei in dezelfde periode.

Omdat de huishoudengroei in het casegebied waarschijnlijk sterker zal zijn dan op nationaal niveau, en de vergrijzing en huishoudenverdunding minder sterk- omdat naast een sterke toename van het aantal ouderen en alleenstaanden ook het aantal jongeren en gezinnen met en zonder kinderen zal toenemen- zal het voor heel Nederland geschetste scenario van verruiming van de koopwoningmarkt en transitie van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt zich in het casegebied waarschijnlijk ook minder sterk manifesteren. Omdat er vanuit de vraagkant meer druk op de gehele woningmarkt zal worden uitgeoefend, zal in het casegebied de verschuiving van de functie en toegevoegde waarde van

nieuwbouw zoals beschreven in paragraaf 5.6 (van kwantitatieve aanvulling naar kwalitatieve verbetering van de voorraad) minder sterk zijn.

Dit betekent dat in het casegebied overheid en ontwikkelaars mogelijk meer macht zullen houden en woonconsumenten eerder compromissen moeten doen. Gevraagd naar de manifestatie van de veranderingen in het casegebied geven ook veel gesprekspartners aan in het casegebied een blijvend hoge druk op de woningmarkt in het geheel, en de koopwoningmarkt daarbinnen te verwachten (interviews 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12). Vanwege de functie van Amsterdam als economisch centrum en vanwege haar aantrekkelijkheid als woonlocatie zal volgens de gesprekspartners met name in Amsterdam het aanbod waarschijnlijk in sterkere mate de markt blijven dicteren. Dit omdat in Amsterdam de vraag (veel) groter zal blijven dan het aanbod. De theorie van Marlet & Van Woerkens dat de aantrekkelijkheid van woonlocaties zal gaan bepalen hoe verhuisstromen lopen, lijkt dus binnen Amsterdam veel minder van toepassing te zijn. Hier zal de beschikbaarheid van voldoende woningen waarschijnlijk een grotere rol blijven spelen bij de binnenlandse migratie: de eerder bekritiseerde relatie tussen toekomstig nieuwbouwwoningaanbod en toekomstige verhuisstromen zoals deze in de door de overheid gehanteerde bevolkingsprognoses wordt aangehouden, is in Amsterdam een feit vanwege de geweldigheid van woningen in de stad.

Overigens moet hier ter relativering wel onderscheid worden gemaakt tussen verschillende woonmilieus binnen Amsterdam. Gadet (2011) stelt bijvoorbeeld dat sprake is van een duidelijk onderscheid in geweldigheid van woningen binnen en buiten de ring A10. Een mogelijke verklaring hiervoor is de concentratie van voorzieningen binnen de ring. Deze voorzieningen bepalen de sfeer van de woonomgeving en maken dat veel mensen hier willen wonen. Van Baaren e.a. (2006) stellen in een onderzoek naar de aantrekkelijkheid van woonlocaties in Amsterdam voor creatieve werkers en kenniswerkers dat met name deze twee bevolkingsgroepen veel waarde hechten aan de centrale delen van de stad. Zij leveren het belang dat zij ook hechten aan veel woonruimte in, als de woning maar dichtbij het centrum gelegen is. Voor mensen werkzaam in andere beroepen geldt dit in veel mindere mate. Hun voorkeur gaat uit naar een ruime woning die niet te duur mag zijn en best buiten de ring A10 gelegen mag zijn. Prijs en woonoppervlakte gaan bij deze mensen dus eerder vóór locatie. Ook binnen Amsterdam is dus verschil tussen aantrekkelijkheid van woonlocaties voor verschillende doelgroepen, waarbij de ring A10 een belangrijke grens lijkt te zijn.

Aan de andere kant worden woonconsumenten, los van de druk op de koopwoningmarkt, ook in het casegebied kritischer. De veranderde financieringsvoorwaarden en de onzekerheid over de stijging van woningprijzen geven hen minder ruimte om een woning te kopen en deze vervolgens ook weer met winst te verkopen, ook al leidt een hogere druk gevoelsmatig tot minder risico op prijsdaling. Daarom zullen woonconsumenten die een huis willen kopen ook in het casegebied een langere horizon hebben en zullen zij minder snel genoegen willen nemen met een woning die niet aan al hun woonwensen voldoet. Deze woonwensen worden, zoals besproken, steeds individueler. Zeker als het verhuismotief het maken van een kwaliteitsstap is, zullen woonconsumenten erg kritisch zijn en met het oog op nieuwbouw zal een groeiend aantal zelf inspraak willen in de totstandkoming van hun woning. Bij noodgedwongen verhuizingen geldt dit in mindere mate. Starters, die in het verleden een dynamisch koopgedrag lieten zien, zullen (afhankelijk van de huurprijsontwikkeling) vaker blijven huren. Indien ze kopen, zullen ze een langere horizon hebben. Doorstromers zullen ook in het casegebied moeite hebben om hun huidige woning met de door hen beoogde winst te verkopen en zullen nog meer dan starters een kwaliteitssprong als verhuismotief hebben. Wanneer zij ervoor kiezen deze niet in de huidige woning te realiseren, zullen zij zeer kritisch zijn (interviews 1, 7, 9).

Het is de vraag hoe de kritischere houding van de woonconsument zich zal verhouden tot de aanhoudende krapte op de woningmarkt. Het is aannemelijk dat woonconsumenten zeker op de meest aantrekkelijke woonlocaties ook in de toekomst water bij de wijn van hun woonwensen zullen moeten doen. Gebaseerd op de woonaantrekkelijkheidsindex van Marlet & Van Woerkens (2010) geldt dit in ieder geval voor Amsterdam- en dan met name de hoogstedelijke woonmilieus binnen de ring A10- en Haarlemmermeer. Met name in Amsterdam is de ruimte beperkt en zal de behoefte naar hoogstedelijke woonmilieus groot blijven. Ook de behoefte naar grondgebonden eengezinswoningen met tuin in groenstedelijke, groene en dorpse woonmilieus in de gemeenten in het casegebied rond Amsterdam zal groot blijven. Zowel de gesprekspartners als de voorspellingen van het NIDI geven dit aan (interviews

4, 9, 10). Gesteld kan worden dat zal gelden; hoe aantrekkelijker de woonlocatie, hoe meer sprake zal zijn van een aanbodgestuurde markt en hoe minder aantrekkelijk de woonlocatie, hoe meer sprake zal zijn van een vraaggestuurde markt. Door de verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject zal de vraag naar huurwoningen wellicht toenemen, ten koste van de vraag naar koopwoningen.

Hoe verhoudt de kwantitatieve en kwalitatieve woningbouwopgave die reeds door de overheden in het casegebied is neergelegd zich nu tot het lokale karakter van de veranderingen? Er is een grote overeenkomst tussen de kwantitatieve woningbouwopgave en de bevolkingsontwikkeling zoals voorspeld in Primos: de grootste opgave ligt in de drie gemeenten waar de meeste bevolkingsgroei wordt verwacht. Zoals eerder is vermeld, is in feite sprake van een cirkelverband en daarmee een kip-ei-situatie, waarin de geprognosticeerde bevolkingsgroei gedeeltelijk afhankelijk is van het nieuwbouwprogramma. Eerder is ook geconstateerd dat deze relatie op nationaal niveau als gevolg van de veranderingen geen stand meer zal houden. In het casegebied zal dit vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam iets anders liggen. De druk op de regio blijft hoog. Amsterdam fungeert als katalysator voor de woningmarkt in het gehele casegebied; de stad heeft een hogere natuurlijke aanwas dan gemiddeld en blijft jonge huishoudens aan uit het hele land aantrekken die in de stad willen werken en wonen, en die op den duur doorstromen naar de omringende gemeenten. In mindere mate heeft ook Utrecht dit effect op (een gedeelte van) het casegebied. De woningbouwopgave die bij de gemeenten in het casegebied ligt is, naast bouwen voor de eigen autonome groei, dan ook voornamelijk een opgave gericht op de verdere groei van Amsterdam en Utrecht als economische centra.

Als de woningbouwopgave getoetst wordt aan de voorspellingen van het NIDI en Marlet & Van Woerkens, lijken de grote kwantitatieve opgaven- zonder uitspraken te doen over de precieze aantallen- in Amsterdam en Haarlemmermeer gerechtvaardigd. Amsterdam trekt als economisch en cultureel centrum een mix van jonge huishoudens en gezinnen uit heel Nederland en het buitenland, die hoogstedelijk of groenstedelijk willen wonen. Dat Amsterdam een gewilde woonplaats blijft, blijkt ook uit de Kwartaalmonitor Woningmarkt met betrekking tot het derde kwartaal van 2011 van ING. Terwijl de huizenprijzen als gevolg van de crisis ook in 2011 in het hele land gemiddeld zijn gedaald (de daling bedroeg in september 2011 2,9% ten opzichte van september 2010), signaleert ING in de grote steden een stijging van de prijzen ten opzichte van de bodemniveaus. In Amsterdam bedroeg die stijging 3,2% ten opzichte van de bodem in augustus 2009 (ING, 2011). Haarlemmermeer biedt vooral aantrekkelijke woonlocaties voor gezinnen met kinderen (groenstedelijk/suburbaan/dorps, veilig en dichtbij Amsterdam waar gewerkt wordt). Ook de gesprekspartners geven dit aan (interviews 4, 7, 8). Wel geeft een van hen aan dat Amsterdam haar aantrekkelijkheid deels kan verliezen als ervoor wordt gekozen om de stad helemaal vol te bouwen. Het voornemen om 60% van de opgave binnenstedelijk te realiseren, kan volgens deze gesprekspartner leiden tot verlies van recreatieve waarde, die de woonaantrekkelijkheid van de stad mede bepaalt (interview 4).

Over de grote kwantitatieve opgave die in Almere is neergelegd zijn de gesprekspartners kritischer. De opgave in Almere (70.000 woningen netto tot 2040) bestaat voor het overgrote gedeelte uit uitbreidingsopgaven voor Amsterdam (45.000) en Utrecht (15.000) die wegens ruimtegebrek verplaatst worden naar Almere. Daarmee is de opgave in Almere een typisch voorbeeld van overheidssturing op de woningmarkt in het kader van de maakbaarheidgedachte. In het casegebied zullen overheden en ontwikkelaars vanwege de druk op de woningmarkt waarschijnlijk meer dan in de rest van Nederland kunnen bepalen welke woningen waar worden gebouwd, woonconsumenten zullen in zekere mate nog genoeg moeten nemen met dit aanbod. Echter, de vraag is tot op welke hoogte. De gesprekspartners geven meerdere redenen waarom zij niet geloven in de grote woningbouwopgave in Almere. Een aantal van hen geeft aan wat ook Marlet & Van Woerkens in de Atlas voor Gemeenten 2010 concludeerden: Almere is een weinig aantrekkelijke woonlocatie. De stad wordt vaak gekenschetst als grijs en sfeerloos. Een onderzoek dat een van de gesprekspartners heeft laten doen naar de aantrekkelijkheid van Almere toonde aan dat de huidige bewoners weliswaar tevreden zijn over hun woonomgeving, maar dat de aantrekkingskracht die Almere uitoefent op huishoudens van buiten de stad zeer gering is. De gesprekspartner formuleerde hun keuze voor wonen in Almere als een 'nee, tenzij...', waarbij de

tenzij de prijs is; het prijsniveau in Almere ligt vergeleken met de rest van de noordelijke Randstad relatief laag (interview 6).

Vanwege het weinig sfeervolle karakter van het centrum van Almere en het gebrek aan culturele en culinaire voorzieningen zullen huishoudens die hoogstedelijk willen wonen ook niet snel voor Almere kiezen als alternatief voor Amsterdam. Met name het grote aandeel van hoogstedelijke woonmilieus in de opgave van Almere (ruim 30.000 woningen) wordt daarom bekritiseerd door de gesprekspartners (interviews 4, 6, 9, 10). Wel kan Almere volgens een aantal gesprekspartners huishoudens trekken door in te zetten op groene en blauwe woonmilieus (wonen aan/op het water) en zelfbouw (interview 4, 6, 10). Zoals bleek uit het WoON 2009, en ook uit onderzoek dat ten grondslag ligt aan de woonvisie van de Provincie Noord-Holland, is naar groene en blauwe woonmilieus in het casegebied meer behoefte dan er aanbod is. Zelfbouw is daarnaast al jaren een focuspunt van Almere: onder de noemer 'Ik bouw mijn huis in Almere' kent de gemeente een succesvol zelfbouwprogramma waarin toekomstige kopers zelf veel vrijheid krijgen om hun individuele woonwensen te realiseren. Ook vormen van mede-opdrachtgeverschap met veel keuzevrijheid voor woonconsumenten worden in Almere gestimuleerd (Gemeente Almere, 2009). Door het bieden van deze consumentenvrijheid heeft in het verleden succesvol huishoudens vanuit het hele land aangetrokken (interview 10, 12). Overigens wijst een van de gesprekspartners in dit kader weer op de voornemens van andere gemeenten, zoals Amstelveen en Amsterdam, om particulier- en mede-opdrachtgeverschap ook ruim baan te geven (interview 12). Het is de vraag hoe de gemeenten deze ambitie omzetten in realiteit, maar ervan uitgaande dat zij hun doelen waarmaken, gaat dit ten koste van het onderscheidend vermogen van Almere als woonlocatie. Almere verleist hiermee in zekere zin een pull-factor, waardoor prijs en gebrek aan beter weer de belangrijkste redenen worden voor woonconsumenten om zich in Almere te vestigen.

Al met al geven veel gesprekspartners aan de kwantitatieve opgave in Almere te groot te vinden vanwege de geringe aantrekkingskracht van de gemeente op woonconsumenten van buiten. De schaa sprong van Almere is in dat kader een typisch voorbeeld van overheidssturing op basis van de maakbaarheidsgedachte. Hoewel de koopwoningmarkt in het casegebied als gevolg van blijvende druk dus in grotere mate maakbaar blijft door de overheid, zul er als gevolg van de kritischere houding van de woonconsument ook een grens aan deze maakbaarheid zitten. Een paar gesprekspartners geeft aan de regio Gooi- en Vechtstreek en de Zaan- en IJ-oeveren als een goed alternatief te zien om een deel van de woningbouwopgave die nu in Almere ligt, op te pakken. De Zaan- en IJ-oeveren bieden ook ruimte voor hoogstedelijke woonmilieus, die vanwege de aanwezigheid van oud industrieel erfgoed een karakter kunnen krijgen dat woonconsumenten meer aanspreekt (NRC Weekblad, 2010, interviews 10, 12). Almere zou zich moeten focussen op haar grootste krachten tegenover woonconsumenten: de kansen voor groene en blauwe woonmilieus en het voortzetten van zelfbouw en mede-opdrachtgeverschap, waarbij de prijzen uiteindelijk een belangrijke rol zullen spelen (interviews 4, 6, 10). Ook stelt een van de gesprekspartners dat de Zuidas een kansrijke locatie zou kunnen zijn voor een uitgebreid hoogstedelijk nieuwbouwprogramma. De gesprekspartner geeft de herontwikkeling van de grote hoeveelheid nog geplande kantooruimte naar appartemententorens als suggestie. De Zuidas heeft potentie om naast een werkmilieu een echt hoogstedelijk woonmilieu te bieden in Amsterdam zelf. Door herontwikkeling van de momenteel in het kader van de grote leegstand op de kantorenmarkt zeer kritisch bekeken kantorenplannen naar woningen hoeft de grote vraag naar hoogstedelijk wonen niet verplaatst te worden naar Almere, waar deze niet op zijn plaats is (interview 4).

Op kwalitatief gebied kan geconcludeerd worden dat de overheden in het casegebied een aantal in deze scriptie besproken veranderingen goed gesignaleerd hebben en omgezet hebben naar doelstellingen. Zoals eerder besproken, wordt in alle relevante structuurvisies en woonvisies stilgestaan bij de opgave die de vergrijzing met zich meebrengt. Vervolgens wordt de eigen woningvoorraad gecheckt op geschiktheid voor oudere huishoudens en wordt geconcludeerd dat er meer levensloopbestendige/rolstoeltoegankelijke woningen en woon/zorgcombinaties moeten komen. Quota worden hiervoor echter nog niet vastgesteld, wel stellen sommige gemeenten zich als doel om alleen levensloopbestendige nieuwbouwwoningen te bouwen, die flexibel zijn qua indeling en dus aanpasbaar aan veranderende eisen (Gemeente Aalsmeer, 2011; Gemeente Weesp, 2011). Gezien de grote vergrijzing waar ook het casegebied voor komt te staan, is dit een goede ontwikkeling.

Ook het feit dat consumentgericht ontwikkelen op de kaart staat bij gemeenten (zie ook paragraaf 7.2) betekent dat gemeenten ook inzien dat woonconsumenten door individualisering en beperkte financieringsmogelijkheden kritischer worden, hun unieke identiteit willen tonen in hun woning en, ook in het casegebied waar de druk op de woningmarkt hoger zal blijven, minder snel genoegen zullen nemen met woningen die niet helemaal voldoen aan hun woonwensen. Uitkomsten van woononderzoeken worden door gemeenten steeds belangrijker gevonden, daarnaast geven gemeenten ook echt aan de woonconsument “aan het stuur te willen zetten” (Gemeente Aalsmeer, 2011; Gemeente Amstelveen, 2011). De formulering van het waarom achter de focus op particulier opdrachtgeverschap van de gemeente Amstelveen (2011) is een mooi voorbeeld van het besef van gemeenten dat woningen ontwikkelen op basis van maakbaarheid en macht niet meer zal werken zoals vroeger (hierbij leggen zij wel voornamelijk de schuld bij ontwikkelaars, terwijl de overheid zelf zoals besproken in de voorgaande hoofdstukken ook een grote rol heeft gespeeld in de instandhouding van deze vorm van ontwikkelen):

“Amstelveen wil een breuk maken met een lange traditie van woningbouw waarbij projectontwikkelaars nieuwbouwwijken realiseren en de bewoners slechts woonconsumenten zijn. De tijd is hier rijp voor: de verhoudingen tussen verschillende partijen zijn veranderd, als gevolg van de huidige economische recessie. Er zal meer ruimte worden gegeven aan (collectief) particulier opdrachtgeverschap. Hierdoor zal beter ingespeeld kunnen worden op de vraag naar woningen ... Particulier opdrachtgeverschap is startpunt bij elk woningbouwplan, tenzij de kwaliteit van de locatie of de kenmerken van de doelgroep dit niet toelaat.”

Een aantal gesprekspartners geeft aan dat ontwikkelaars er goed aan doen om ook in het casegebied, ondanks de andere manifestatie van de veranderingen en de blijvend grote vraag op de (koop)woningmarkt en de minder directe noodzaak tot aanpassing van het aanbod die dit waarschijnlijk als gevolg heeft, consumentgericht te ontwikkelen. Ook in het casegebied worden woonconsumenten steeds kritischer, hebben zij een gedifferentieerder woonwensenpakket en zullen zij zich, gewenst of ongewenst, in de ontwerpdiscussie van projecten willen mengen. Ontwikkelaars moeten volgens de gesprekspartners ook zonder de directe stimulans van de ruime vragersmarkt inzien dat het centraal stellen van de woonconsument als belangrijkste klant het juiste is om te doen. Bovendien zullen projecten in het casegebied die consumentgericht worden opgepakt, veel grotere waardering krijgen. Van woonconsumenten, maar ook van professionals uit de sector, waaronder gemeenten, die een belangrijke samenwerkingspartner zijn voor ontwikkelaars.

7.4. Conclusie

Een aantal van de in hoofdstuk 4 en 5 besproken veranderingen manifesteren zich in het casegebied anders dan in heel Nederland. Het is aannemelijk dat het aantal huishoudens dat zich in het casegebied wil vestigen vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam (en Utrecht) als economisch centrum en aantrekkelijke woonlocatie de komende decennia, in tegenstelling tot heel Nederland, verder zal blijven stijgen. Ook zal minder sprake zijn van vergrijzing en een groter aandeel alleenstaanden in de bevolking: het aantal ouderen en alleenstaanden stijgt wel sterk, maar ook het aantal jongeren en gezinnen met/zonder kinderen neemt waarschijnlijk, wederom vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam, toe. Wel zullen woonconsumenten ook in het casegebied wel degelijk kritischer dan ooit zijn vanwege hun toegenomen individuele woonwensen enerzijds en hun beperktere financieringsmogelijkheden en beperkter uitzicht op winst op hun koopwoning anderzijds. Veel huishoudens zullen, afhankelijk van de huurprijsontwikkeling, liever willen huren. Als ze kopen, zullen het woonmilieu en de woning zelf in hoge mate moeten voldoen aan hun uitgebreide pakket woonwensen.

De blijvende druk op het casegebied houdt de eerder besproken cirkelrelatie tussen woningbouwopgave en bevolkingsgroei in het casegebied waarschijnlijk in hogere mate in stand dan in heel Nederland het geval zal zijn: de koopwoningmarkt in het casegebied zal meer aanbodgestuurd blijven, met name op de meest aantrekkelijke woonlocaties. Ook zal de functie van nieuwbouw hierdoor in het casegebied nog meer die van kwantitatieve aanvulling blijven. Echter, koopwoningen zullen vanwege de kritischere houding van woonconsumenten wel in hogere mate moeten voldoen aan de toegenomen individuele

woonwensen van woonconsumenten. Huren of het uitstellen van verhuisplannen kan een aantrekkelijker alternatief worden. Het lijkt aannemelijk dat naar mate de woonlocaties minder aantrekkelijk worden, de interesse voor koopwoningen ondanks de druk op de woningmarkt zal afnemen. Gesteld kan worden dat zal gelden; hoe aantrekkelijker de woonlocatie, hoe meer sprake zal zijn van een aanbodgestuurde markt en hoe minder aantrekkelijk de woonlocatie, hoe meer sprake zal zijn van een vraaggestuurde markt.

Met name vanwege de blijvend kritische houding van de woonconsument is het verstandig voor ontwikkelaars en gemeenten om, willen zij koopwoningen succesvol blijven afzetten, ook in het casegebied hun manier van sturen en ontwikkelen aanpassen.

De woningbouwopgave die in het casegebied is neergelegd, is fors, maar past bij de verwachte blijvende bevolkingsdruk op het gebied. Amsterdam en Haarlemmermeer zullen vanwege de aantrekkelijke woonmilieus die zij kunnen bieden, veel koopwoningen kunnen afzetten. Hierbij blijft de locatie belangrijk en wordt de mate waarin deze woningen voldoen aan de individuele woonwensen van woonconsumenten belangrijker. Voor Almere ligt het anders. Uit meerdere onderzoeken komt Almere naar voren als onaantrekkelijke gemeente en daarom als kanshebber voor krimp. De grote woningbouwopgave die in Almere is neergelegd- zeker de hoogstedelijke opgave van ruim 30.000 woningen- past niet bij de woonwensen van woonconsumenten. Als vervangende locaties voor hoogstedelijke woonmilieus worden de Zaan- en IJ-oeveren en de Zuidas gesuggereerd. Almere zou moeten inzetten op een meer bescheiden opgave, gericht op groene en blauwe woonmilieus en op zelfbouw. De aantrekkelijkheid van de kleinere gemeenten als woonlocatie is niet bekend. Het welslagen van de opgave in deze gemeenten is afhankelijk van de aantrekkelijkheid van de gemeenten en de nieuwbouwlocaties daarbinnen als woonlocatie en van de vraag in hoeverre de woningen zullen voldoen aan de woonwensen van de kritische woonconsument.

Hiermee zijn de twijfels van Blauwhoed Noordwest bij de nieuwbouwopgave in het eigen marktgebied, die de aanleiding vormden voor deze scriptie, gedeeltelijk terecht. De sociaalculturele en sociaaleconomische veranderingen die door de ontwikkelaar gesignaleerd werden, manifesteren zich nu en waarschijnlijk ook in de toekomst duidelijk in het casegebied. Dit geldt in mindere mate voor de demografische veranderingen. Hiermee verschilt het casegebied van heel Nederland in de zin dat minder sprake is van een verruiming op de koopmarkt, met alle gevolgen van dien. Echter, ook in het casegebied is het voor ontwikkelaars verstandig om de wel degelijk kritischere woonconsument en zijn woonwensen serieus te nemen en de manier waarop zij omgaan met de totstandkoming van nieuwbouw hieraan aan te passen.

8. SAMENVATTENDE CONCLUSIE

Deze scriptie is voortgekomen uit een opdracht tijdens een stage bij de projectontwikkelaar Blauwhoed. Bij Blauwhoed Noordwest werden vraagtekens gezet bij de woningbouwopgave tot 2040 in het eigen marktgebied. Vraagtekens komen altijd ergens vandaan. Bij het doorvragen naar de achterliggende redenen bleek dat mijn begeleider een aantal veranderingen (demografisch, sociaalcultureel en sociaaleconomisch) had gesignaleerd, die maakten dat hij vraagtekens zette. Dit waren:

- De stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp);
- De veranderende huishoudensamenstelling;
- De verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject;
- De individualisering
- Het veranderen van communicatie en informatievoorziening.

Het zetten van de vraagtekens kwam voort uit het gevoel dat deze veranderingen de vraag naar woningen door woonconsumenten van karakter zouden veranderen, waardoor ontwikkelaars in het algemeen, maar ook de overheid, anders met de totstandkoming van nieuwbouw om zouden moeten gaan. Dit volgend uit de redenering dat het aanbod dat zich aanpast aan de veranderende vraag, de meeste kans heeft om opgenomen te worden door woonconsumenten. Dit alles samen heeft geleid tot de volgende stelling, die in de scriptie centraal stond:

“De veranderingen op de koopwoningmarkt hebben als gevolg dat de manier waarop ontwikkelaars en overheden met de woningbouwopgave omgaan niet meer voldoet”.

In deze scriptie is de stelling door middel van literatuuronderzoek en interviews bevestigd, waarna aandacht is besteed aan de vraag hoe ontwikkelaars en overheden dan wel met de planning en realisering woningbouwopgave om zouden moeten gaan. Om de cirkel rond te maken behandelde het laatste hoofdstuk al het voorgaande voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest specifiek.

De manifestatie van de veranderingen

In hoofdstuk 4 zijn aan de hand van een literatuurstudie de veranderingen beschreven zoals ze zich op nationaal niveau voltrekken. De bevolkingsgroei is momenteel al aan het stagneren, en op termijn (tegen 2040) zal in Nederland sprake zijn van een licht negatieve groei. Voor het bepalen van de kwantitatieve woningbouwopgave is niet het aantal personen, maar het aantal huishoudens bepalend. De huishoudengroei ligt vanwege de huishoudenverdunding hoger, maar stagneert richting 2040 ook. Van krimp in het aantal huishoudens zal tot 2040 echter waarschijnlijk geen sprake zijn. De veranderende huishoudensamenstelling betreft een grote toename van het aantal 65+-huishoudens de komende decennia, terwijl het aantal huishoudens in de leeftijd 30-64 afneemt, en daarnaast een grote toename van het aantal alleenstaanden. Voor beide demografische veranderingen geldt: hoe verder richting 2040, hoe groter het verschil met de huidige situatie.

Het veranderen van communicatie en informatievoorziening en de individualisering zijn twee sociaalculturele. Deze veranderingen voltrekken zich al geruime tijd in de maatschappij en manifesteren zich steeds sterker. Het veranderen van communicatie en informatievoorziening maakt dat consumenten veel beter op de hoogte zijn van alles wat er speelt en online veel met elkaar delen. Hierdoor hebben bedrijven niet de volledige macht meer over hun product. Consumenten worden ‘prosumers’: ze willen invloed uitoefenen op het productieproces van de producten die ze kopen met als doel een ‘eigen’ product. Als gevolg van de individualisering willen mensen zich onderscheiden en hebben zij behoefte aan producten die hun eigen identiteit benadrukken.

De vijfde en laatste verandering is de verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject. De koopwoning is in Nederland lange tijd een aantrekkelijk investeringsobject geweest vanwege de soepele financieringsvoorwaarden, fiscale voordelen en de prijsstijging. Aan de soepele financieringsvoorwaarden en de prijsstijging is recentelijk een einde gekomen. Het belangrijkste fiscale voordeel dat de koopwoning een aantrekkelijk investeringsobject heeft gemaakt en voor extra prijsstijging heeft gezorgd, is de hypotheekrenteaftrek. Er gaan steeds meer stemmen op

(vanuit de Nederlandse politiek en de Nederlandse en internationale financiële sector) voor afschaffing van deze aftrek. Steeds meer huishoudens houden er rekening mee, en het Nederlandse bankwezen is al aan het voorsorteren op een afschaffing. Ook in deze scriptie wordt daarom aangenomen dat de hypotheekrenteaftrek geen lang leven meer beschoren is.

Effecten van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen

Hoofdstuk 5 behandelde op basis van literatuuronderzoek, aangevuld met informatie uit de interviews, de effecten die de gesignaleerde veranderingen waarschijnlijk zullen hebben op de vraag naar koopwoningen. Omdat de dynamiek tussen vraag en aanbod op de woningmarkt door een grote hoeveelheid aan factoren wordt beïnvloed en de toekomst nooit volledig te voorspellen is, gaat het hier om een waarschijnlijk toekomstscenario.

Het effect van de langzame stagnatie van de huishoudengroei lijkt in het eerste opzicht beperkt: omdat de huishoudengroei alleen langzaam stagneert en niet omslaat in krimp, zal ook de kwantitatieve woonbehoefte niet afnemen. Wel moet rekening gehouden worden met de forse planvoorraad van de Nederlandse gemeenten; als deze planvoorraad (grotendeels) gerealiseerd wordt, is een verruiming van de gehele woningmarkt alsnog het gevolg. In combinatie met het de afgelopen decennia sterk gereduceerde woningtekort wordt de woningmarkt van een uitbreidingsmarkt steeds meer een vervangingsmarkt. De verruiming op de woningmarkt heeft als gevolg dat verhuisstromen selectiever worden. Woonconsumenten hebben meer aanbod om uit te kiezen en zullen van de minst aantrekkelijke woonlocaties naar de meest aantrekkelijke woonlocaties verhuizen, en van de minst aantrekkelijke woningen naar de meest aantrekkelijke woningen. Daarnaast wordt de vraag naar koopwoningen door het afnemende kwantitatieve woningtekort gevoeliger voor conjuncturele schommelingen.

De verandering van de huishoudensamenstelling heeft zowel een kwantitatief als een kwalitatief effect op de vraag naar koopwoningen: de huishoudens die het hardst groeien en een fors groter aandeel krijgen in de totale bevolking (leeftijdsklasse: 65+ en type: alleenstaand en eenoudergezin) zijn de huishoudens die minder verhuiscapabel en ook minder koopcapabel zijn. Het aantal huishoudens in de leeftijdsklassen 30-44 en 45-64, dat vaker verhuist en het meest vaak koopt, neemt af. Dat betekent dat het aantal verhuizingen naar koopwoningen een stuk minder hard zal groeien dan het aantal huishoudens in totaal. Door de groei van het aantal en aandeel van oudere huishoudens worden ook andere woonwensen belangrijker, in het bijzonder gelijkvloersheid, levensloopbestendigheid en nabijheid van voorzieningen. Hierop inspringen kan latente vraag activeren, wat weer kan leiden tot doorstroming en dus meer verhuizingen binnen de bestaande woningvoorraad. Beide demografische veranderingen zullen zich per regio of gemeente anders manifesteren.

Als gevolg van de individualisering worden woonwensen gedifferentieerder en is momenteel al een groeiende vraag naar woningen met een 'eigen' karakter. Unieke woningen, die de status en de identiteit van hun bewoners verbeelden en versterken, op wijkniveau en op straatniveau. Woonconsumenten willen hun woning inzetten als middel om zichzelf te onderscheiden van anderen. Het is aannemelijk dat de differentiatie van woonwensen en de vraag naar unieke woningen de komende decennia verder door zal zetten.

De veranderde communicatie en informatievoorziening heeft als effect dat woonconsumenten een kritischere houding innemen tegenover ontwikkelaars. Daarnaast stimuleren en faciliteren de nieuwe media het optreden van woonconsumenten als 'prosumer': ontwikkelaars hebben niet meer volledig de macht over hun product, woonconsumenten willen meepraten en meebeslissen. Een deel van de woonconsumenten wil geheel zelf de eigen woning ontwikkelen door middel van particulier opdrachtgeverschap. Een ander gedeelte wil meedenken in het productieproces van woningen in een vorm van mede-opdrachtgeverschap of andere betrokkenheid. Dit is voor hen betekenisvol, omdat ze zo hun individuele woonwensen kunnen realiseren en door middel van hun woning kunnen uitdrukken wie ze zijn. Er zullen daarnaast ook 'gewoon' woonconsumenten blijven die niet betrokken willen zijn bij het ontwikkelproces, maar wel een woning op maat willen.

De verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject heeft minder verhuisbewegingen naar koopwoningen en kritischere woonconsumenten tot gevolg. In ieder geval gedurende de aanpassingsstermijn van de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek, die wordt geschat op 15 à 20 jaar, zullen minder verhuisbewegingen naar koopwoningen plaatsvinden. Voor een gedeelte van

de doorstromende huishoudens wordt het moeilijk om hun huidige woning zonder verlies te verkopen. Woonconsumenten worden in het algemeen kritischer ten aanzien van de koop van een woning, omdat zij meer moeten betalen voor dezelfde woning, deze in mindere mate binnen de hypotheek kunnen aanpassen aan hun wensen en omdat waardestijging niet meer zo waarschijnlijk is. Vanwege dit vooruitzicht op slechts beperkte waardestijging zal ook hun planhorizon langer worden. De nieuwe woning dient daarnaast zeer goed te voldoen aan de woonwensen en dient ook weer goed verkoopbaar te zijn. De mate waarin de verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject zal leiden tot minder verhuizingen naar koopwoningen is wel afhankelijk van de huurprijsontwikkeling. Als de huurprijzen zo sterk stijgen dat de winst die huren opleverde tegenover kopen wegvalt, wordt kopen weer relatief gunstiger.

De effecten van de vijf veranderingen zorgen kortom samen de komende decennia waarschijnlijk voor een fundamenteel veranderde vraagzijde van de woningmarkt. De vraag naar koopwoningen neemt af en woonconsumenten die wel vraag uitoefenen, zullen kritisch zijn ten opzichte van zowel het aanbod als de aanbieders. De vraag dwingt zo op zijn beurt het nieuwbouwaanbod van karakter te veranderen.

Nieuwbouw vóór de veranderingen versus nieuwbouw na de veranderingen

De belangrijkste toegevoegde waarde van nieuwbouw op de koopwoningmarkt is in Nederland lange tijd die van kwantitatieve aanvulling van de bestaande woningvoorraad geweest. Het woningtekort moest worden weggewerkt. De overheid regisseerde de realisatie van deze opgave en geloofde daarbij sterk in de maakbaarheidgedachte. Vanwege de aanhoudende krapte op de woningmarkt werd nieuwbouw snel opgenomen door de markt en gold 'daar waar gebouwd wordt, gaan mensen wonen'. Toen het woningtekort steeds meer aan het afnemen was, kwam nieuwbouw meer in het teken te staan van kwalitatieve verbetering van de woningvoorraad. Echter, nog steeds handelen veel overheden vaak sterk vanuit de maakbaarheidgedachte en laten zij hun eigen idealen, politieke doelstellingen, stedenbouwkundige argumenten en grondopbrengsten zwaar meetellen bij de signalering en de realisatie van de woningbouwopgave. Bij een groot gedeelte van de ontwikkelaars heeft de krapte op de woningmarkt voor lui en opportunistisch gedrag gezorgd: om de winstmarge te vergroten werd bespaard op de kwaliteit van woningen. De woningen werden toch wel verkocht. Als gevolg van de manier waarop ontwikkelaars en overheden de woningbouwopgave hebben opgepakt zijn in Nederland veel woningen gerealiseerd die niet optimaal voorzien in de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten. Deze laatste hadden weinig andere keus dan het schaarse aanbod dat er was op te nemen.

De zojuist besproken effecten maken dat overheden en ontwikkelaars anders om moeten gaan met de totstandkoming van nieuwbouwaanbod, willen zij dat dit nieuwbouwaanbod nog succesvol opgenomen wordt door woonconsumenten. De gehele woningmarkt wordt van een aanbiedersmarkt een vragersmarkt en van een uitbreidingsmarkt een vervangingsmarkt. De grootste toegevoegde waarde van nieuwbouw verandert dan ook van kwantitatieve uitbreiding van de woningvoorraad naar kwalitatieve verbetering van de woningvoorraad. Verhuisstromen worden selectiever: het principe 'daar waar gebouwd wordt, gaan woonconsumenten wonen' wordt vervangen door het principe 'daar waar het aantrekkelijk wonen is, gaan woonconsumenten wonen'. De maakbaarheid van de koopwoningmarkt voor overheden en ontwikkelaars vermindert sterk en overheden kunnen in veel mindere mate sturen door aanbod.

Dit waarschijnlijke toekomstscenario kent wel een paar belangrijke onzekerheden; ter nuancering is het goed om deze te noemen: de mate waarin dit toekomstscenario zich de komende decennia zal voltrekken is afhankelijk van de huurprijsontwikkeling (een sterk groeiende huurprijs dempt de verminderde aantrekkelijkheid van de koopwoning), de mate van realisatie van de planvoorraad (een geringe realisatie zorgt voor een beperktere verruiming van de woningmarkt) en de economische groei (een lange periode van economische groei versterkt de vraag naar koopwoningen). De invloed van conjunctuurschommelingen op de vraag naar koopwoningen wordt groter naar mate het kwantitatieve woningtekort afneemt.

Het besproken toekomstscenario houdt voor overheden en ontwikkelaars in dat zij anders om moeten gaan met de totstandkoming van nieuwbouwaanbod van koopwoningen, willen zij dat dit

nieuwbouwaanbod nog succesvol afgenomen wordt door woonconsumenten. Overheden zullen flexibeler om moeten gaan met de eigen idealen, de eigen visie op het gebied van stedenbouw en ontwerp en de grondprijzen en bestemmingsplannen. De cirkelrelatie tussen woningbouwprogramma en toekomstige bevolkingsgroei, die lang manifest is geweest op de woningmarkt, en die nu nog wordt gehanteerd in prognosemodellen die de nationale bevolkingsgroei verdelen over regio's en gemeenten, zal in mindere mate stand houden. De mate waarin deze relatie op gemeentelijk of regionaal niveau standhoudt is afhankelijk van de aantrekkelijkheid van de gemeente/regio als woonlocatie: hoe aantrekkelijker de woonlocatie, hoe sterker de woningmarkt aanbodgestuurd zal blijven.

Voor ontwikkelaars geldt dat opportunistisch gedrag, zoals besparen op de kwaliteit om de eigen winstmarge te vergroten, gezien de functie van nieuwbouw als kwalitatieve verbetering veel sneller door woonconsumenten afgestraft zal worden. De groeiende vraag naar woningen met een eigen karakter en invloed in het ontwikkelproces vraagt om een andere manier van ontwikkelen, die meer gericht is op het vervullen van individuele woonwensen.

Zowel overheden als ontwikkelaars zullen dus moeten gaan redeneren vanuit de kwalitatieve woonbehoefte in plaats van de kwantitatieve. De veranderingen komen hiermee de woonconsument ten goede. Op de markt is te zien dat zowel overheden als ontwikkelaars al een paar jaar beseffen dat zij anders om moeten gaan met de nieuwbouwpoging. In veel overheidsvisies komt consumentgericht ontwikkelen terug als speerpunt. In de praktijk blijken echter de kwantiteit en de eigen idealen nog een grote rol te spelen bij beslissingen. Ook veel ontwikkelaars geven in hun missie of strategie aan dat de klant voor hen centraal staat, en een aantal maakt gebruik van een consumentgericht ontwikkelconcept. Echter, in de praktijk is het aantal woningen dat volgens een dergelijk concept wordt ontwikkeld, nog beperkt. Ook maakt de kredietcrisis dat momenteel extra aandacht voor consumentgericht ontwikkelen is. Het is de vraag of alle ontwikkelaars ook uitgaan van een structureel veranderde vraag naar koopwoningen.

Tips en suggesties voor ontwikkelaars

In hoofdstuk 6 zijn de tips en suggesties van de gesprekspartners met betrekking tot de manier waarop ontwikkelaars de kwalitatieve woonbehoefte centraal kunnen stellen in hun ontwikkelproces besproken. Het voordeel van nieuwbouwwoningen ten opzichte van bestaande woningen is dat een nieuwbouwwoning optimaal kan voldoen in actuele woonwensen, simpelweg omdat de woning nog gebouwd moet worden. Ontwikkelaars moeten deze potentie benutten. Op de veranderende koopwoningmarkt moet een nieuwbouwwoning optimaal voldoen aan de woonwensen van zijn kopers. De tips en suggesties van de gesprekspartners vallen grofweg uiteen in twee hoofdlijnen, die zich van elkaar onderscheiden door de verschillende rol die de woonconsument zelf, en daarmee de invloed die deze heeft, in het ontwikkelproces wordt toebedeeld.

In de meeste tips schijnt een voorkeur door voor het actief betrekken van de woonconsument in een groot deel van het ontwikkelproces, het liefst vanaf het initiatief tot de realisatie. Het al in een vroeg stadium betrekken van de woonconsument heeft naar mening van de gesprekspartners meerdere voordelen voor zowel woonconsumenten als ontwikkelaars. De betere borging van individuele woonwensen, het optimaal benutten van de kennis die bij de consument ligt, de betere mogelijkheden niches te bedienen en een grotere afzetzekerheid (voor de ontwikkelaar) zijn volgens de gesprekspartners belangrijke redenen om de woonconsument actief te betrekken in het ontwikkelingsproces. Hierbij zijn een goede procesbegeleiding en verwachtingsmanagement noodzakelijk. Daarnaast moet een brug geslagen worden tussen de twee verschillende werelden en verschillende kennisniveaus van de ontwikkelaar en de woonconsument. De actieve rol van de woonconsument kan verschillende vormen hebben: vrijblijvend deelnemen aan enquêtes, polls en woonworkshops, maar ook vormen van mede-opdrachtgeverschap, waarbij de woonconsument zich gedurende het ontwikkeltraject (geleidelijk) contractueel aan het project verbindt. Ook moeten ontwikkelaars open staan voor het idee dat niet alleen zij of gemeenten, maar ook woonconsumenten zelf het initiatief tot een project kunnen nemen.

Een aantal tips is gebaseerd op de mening dat de woonconsument niet door ontwikkelende partijen moet worden belast met een actieve rol in het gehele ontwikkelproces, maar pas tijdens de verkoop de

keuzevrijheid moet krijgen om van een 'basiswoning' zijn eigen unieke woning te maken. Woonconsumenten hebben naar mening van een aantal gesprekspartners te weinig kennis van alles wat er bij projectontwikkeling komt kijken om naar volle tevredenheid mee te denken tijdens de gehele totstandkoming van hun woning en woonomgeving. Een actieve rol in het ontwikkelproces zou voor hen alleen maar verwarrend en moeilijk zijn. Een groot aantal woonconsumenten wil die actieve rol volgens de gesprekspartners ook helemaal niet, maar wil gewoon een uitontwikkelde woning, die ze zelf nog kunnen finetunen na de verkoop. De gesprekspartners zien het als de taak van de ontwikkelaar om de woonconsument te ontzorgen en om bij verkoop toch een woonproduct aan te bieden dat zo goed mogelijk voldoet aan zijn kwalitatieve woonbehoefte. Bij deze aanpak past uitgebreid marktonderzoek dat niet direct geïnteresseerden aanspreekt, maar aan de hand van de locatiekenmerken en de kenmerken van de vragers op de lokale woningmarkt doelgroepen identificeert en aan deze doelgroepen woonwensen verbindt, die uitgangspunt zijn voor het programma. Daarnaast kunnen projectevaluaties een belangrijke rol spelen.

Uiteindelijk kunnen beide vormen van consumentgerichte ontwikkeling succesvol zijn in de zin dat de projecten die op deze manieren tot stand komen voldoen aan de kwalitatieve woonwensen van woonconsumenten en hun eigen behoefte om al dan niet een actieve rol te spelen. Ieder project verschilt, en ook iedere ontwikkelaar is anders. Ontwikkelaars moeten zelf bepalen welke manier van consumentgericht ontwikkelen hen meer ligt, en dan nog zal per project de consumentgerichte aanpak anders zijn, omdat ieder ook project verschilt. Naast het veranderen van het ontwikkelproces is voor ontwikkelaars soms een gedragsverandering van belang: opportunisme en luiheid moeten plaatsmaken voor kwaliteitgerichtheid en denken vanuit de woonconsument.

Veranderingen en effecten in een regionale case: marktgebied Blauwhoed Noordwest

Hoofdstuk 7 betrof een case aangaande al het hiervoor besprokene in een specifiek casegebied: het marktgebied van Blauwhoed Noordwest. Dit hoofdstuk maakte de cirkel rond; hier is de scriptie weer aangekomen bij het startpunt: de twijfels aan de woningbouwopgave die in dit gebied is neergelegd. Het casegebied bestaat uit de gemeenten Aalsmeer, Almere, Amstelveen, Amsterdam, Blaricum, Bussum, Diemen, Haarlem, Haarlemmerliede, Haarlemmermeer, Hilversum, Huizen, Laren, Muiden, Naarden, Ouder-Amstel, Uithoorn, Weesp en Wijdmeren.

Aangenomen kan worden dat een aantal van de in hoofdstuk 4 en 5 besproken veranderingen zich in het casegebied overtuigend anders zullen manifesteren dan in heel Nederland. Het is aannemelijk dat het aantal huishoudens dat zich in het casegebied wil vestigen vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam (en Utrecht) als economisch centrum en aantrekkelijke woonlocatie de komende decennia, in tegenstelling tot heel Nederland, verder zal blijven stijgen. Ook zal minder sprake zijn van vergrijzing en een groter aandeel alleenstaanden in de bevolking: het aantal ouderen en alleenstaanden stijgt wel sterk, maar ook het aantal jongeren en gezinnen met/zonder kinderen zal, wederom vanwege de aantrekkingskracht van Amsterdam, waarschijnlijk toenemen.

Wel zullen woonconsumenten ook in het casegebied- vanwege hun toegenomen individuele woonwensen enerzijds en hun beperktere financieringsmogelijkheden en beperkter uitzicht op winst op hun koopwoning anderzijds- steeds kritischer worden, zal hun woowensenspakket gedifferentieerder worden en zal een gedeelte van hen zich, gewenst of ongewenst, zelf in de ontwerpdiscussie van projecten willen mengen.

De blijvend grote vraag naar woningen in Amsterdam en omstreken zal er waarschijnlijk voor zorgen dat de koopwoningmarkt in het casegebied over het algemeen meer aanbodgestuurd zal blijven dan in heel Nederland het geval zal zijn. De relatie tussen woningbouwopgave en toekomstige bevolkingsontwikkeling is hier dus realistischer dan in het algemeen in Nederland het geval is. Dit geldt met name op de meest aantrekkelijke woonlocaties, zoals Amsterdam (met name de hoogstedelijke woonmilieus binnen de ring A10) en Haarlemmermeer. Ook zal de functie van nieuwbouw in het casegebied nog meer die van kwantitatieve aanvulling blijven. Echter, koopwoningen zullen vanwege de kritischere houding van woonconsumenten wel in hogere maten moeten voldoen aan de toegenomen

individuele woonwensen van woonconsumenten. Huren of het uitstellen van verhuis- en koopplannen kunnen een aantrekkelijk alternatief worden.

Met name vanwege de blijvend kritische houding van de woonconsument is het verstandig voor ontwikkelaars en gemeenten om, willen zij koopwoningen blijven afzetten, ook in het casegebied hun manier van sturen en ontwikkelen aanpassen. Ook in het casegebied worden woonconsumenten steeds kritischer, hebben zij een gedifferentieerder woonwensenpakket en zal een gedeelte van hen zich in de ontwerpdiscussie van projecten willen mengen. Ontwikkelaars zouden ook zonder de directe stimulans van de ruime vragersmarkt, waarin aanpassing met het oog op succesvolle afzet noodzakelijk is, inzien dat het centraal stellen van de woonconsument als belangrijkste klant het juiste is om te doen. Bovendien zullen projecten in het casegebied die consumentgericht worden opgepakt, veel grotere waardering krijgen. Van woonconsumenten, maar ook van professionals uit de sector, waaronder gemeenten, die een belangrijke samenwerkingspartner zijn voor ontwikkelaars.

De woningbouwopgave die in het casegebied is neergelegd, is fors, maar past bij de verwachte blijvende bevolkingsdruk op het gebied. Amsterdam en Haarlemmermeer zullen vanwege de aantrekkelijke woonmilieus die zij kunnen bieden, veel koopwoningen kunnen afzetten. De mate waarin deze woningen voldoen aan de individuele woonwensen van woonconsumenten wordt belangrijker. Voor Amsterdam geldt dat sprake is van een verschil in aantrekkelijkheid van woonmilieus binnen en buiten de ring A10; wonen binnen de ring is het ideaal, maar zeker niet alle woonconsumenten laten de locatie binnen de ring ten koste gaan van woonoppervlak en prijs.

Voor Almere ligt het anders. Uit meerdere onderzoeken komt Almere naar voren als onaantrekkelijke gemeente. De grote woningbouwopgave die in Almere is neergelegd- zeker de hoogstedelijke opgave van ruim 30.000 woningen- past niet bij de woonwensen van woonconsumenten. Als vervangende locaties voor hoogstedelijke woonmilieus worden de Zaan- en IJ-oeveren en de Zuidas gesuggereerd. Almere zou moeten inzetten op een meer bescheiden opgave, gericht op groene en blauwe woonmilieus en op zelfbouw. Over de aantrekkelijkheid van de kleinere gemeenten in het casegebied als woonlocatie is niet veel bekend. Het welslagen van de opgave in deze gemeenten is afhankelijk van de aantrekkelijkheid van de gemeenten en de nieuwbouwlocaties daarbinnen als woonlocatie en van de vraag in hoeverre de woningen zullen voldoen aan de woonwensen van de kritische woonconsument.

Hiermee zijn de twijfels van Blauwhoed Noordwest bij de nieuwbouwopgave in het eigen marktgebied, die de aanleiding vormden voor deze scriptie, gedeeltelijk terecht. De sociaalculturele en sociaaleconomische veranderingen die door de ontwikkelaar gesignaleerd werden, manifesteren zich nu en waarschijnlijk ook in de toekomst duidelijk in het casegebied. Dit geldt in mindere mate voor de demografische veranderingen. Hiermee verschilt het casegebied van heel Nederland in de zin dat minder sprake is van een verruiming op de koopmarkt, met alle gevolgen van dien. Echter, ook in het casegebied is het voor ontwikkelaars verstandig om de wel degelijk kritischere woonconsument en zijn woonwensen serieus te nemen en de manier waarop zij omgaan met de totstandkoming van nieuwbouw hieraan aan te passen.

LITERATUURVERZICHT

Amsterdamse Raad voor de Stadsontwikkeling (2010). Verdichten met visie: Bouwen aan de metropool. Amsterdam: ARS

Amvest (2011). Over Amvest: strategie. Online beschikbaar:
[<http://www.amvest.nl/sites/AMVEST/About/Pages/Strategie.aspx>]

Beeckman, D en B. Poelman (2008). Bevolkingskrimp vooral in landelijke gemeenten. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek. Online beschikbaar: [<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/dossiers/nederland-regionaal/publicaties/artikelen/archief/2008/2008-2621-wm.htm>]

Bouwend Nederland (2011). Speerpunten: hypotheekrenteaftrek. Online beschikbaar:
[<http://www.bouwendnederland.nl/web/speerpunten/woningmarkt/hypotheekrenteaftrek/pages/default.aspx>]

Bouwend Nederland (2011b). Speerpunten: particulier opdrachtgeverschap. Online beschikbaar:
[<http://www.bouwendnederland.nl/web/speerpunten/woningmarkt/particulier-opdrachtgeverschap/pages/default.aspx>]

Bouwfonds REIM Research (2011). Marktupdate Nederlandse woningmarkt Q4 2010. Online beschikbaar: [<http://www.bouwfondsreim.nl/~media/Files/Publi/1101%20NLMURESNL.ashx>]

Bouwfonds (2009). MarketInsight woningmarkt Nederland 2009. Online beschikbaar:
[<http://www.bouwfondsreim.nl/~media/Files/Publi/0910NLMRRESNL.ashx>]

Bouwfonds Ontwikkeling (2011). Visie & aanpak Bouwfonds Ontwikkeling. Online beschikbaar:
[<http://ontwikkeling.bouwfonds.nl/visie-aanpak/onze-klanten>]

Brink Groep (2005). De luchtbel van de woningmarkt. In: Service Magazine, maart 2005

Centraal Bureau voor de Statistiek (2010a). Bevolkingsprognose 2009-2060. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek

Centraal Bureau voor de Statistiek (2010b). Bevolkingsontwikkeling; levendgeborenen, overledenen en migratie per regio, 2000-2009. StatLine Gegevenstabel. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek

Centraal Bureau voor de Statistiek (2010c). Huishoudensontwikkeling naar samenstelling 2000-2010. StatLine Gegevenstabel. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Centraal Bureau voor de Statistiek (2010d). Stedelijkheid per gemeente, gebaseerd op omgevingsadressendichtheid. StatLine Gegevenstabel. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek

Centraal Bureau voor de Statistiek (2011a). Bevolkingsprognose 2010–2060: sterkere vergrijzing, langere levensduur. In: Bevolkingstrends, 1^e kwartaal 2011, p.16-23

Centraal Bureau voor de Statistiek (2011b). Forse bevolkingsgroei in Randstad tot 2025. Persbericht, 12 oktober 2011. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek

Centraal Bureau voor de Statistiek (2011c). Gebruik van internet naar stedelijkheid en naar leeftijd, 2011. StatLine Gegevenstabel. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek

- Centraal Bureau voor de Statistiek (2011d). Bevolking; kerncijfers, 1950-2011. StatLine Gegevenstabel. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2011e). Bouwvergunning en woningen, kerncijfers. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek
- Centraal Planbureau (2010). Hervorming van het Nederlandse woonbeleid. Den Haag: Centraal Planbureau. Online beschikbaar: [<http://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/hervorming-van-het-nederlandse-woonbeleid.pdf>]
- Clark, W., M. Deurloo, F. Dieleman (2003). Housing Careers in the United States, 1968–93: Modelling the Sequencing of Housing States. *Urban Studies*, 40, 1, pp. 143-160.
- Dammers, E., Pálsdóttir, H.L., Van den Broek, L., Klemm, W., Tisma, A. (2007). Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau
- De Beer, J. (2001). Kinderspel. Nauw verband tussen bevolkingsgroei en conjunctuur. In: Index, sept 2001. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek
- De Hypotheker (2011a). Dossier hypotheekrenteaftrek. Online beschikbaar: [<http://www.hypotheker.nl/Hypotheken/Hypotheekrenteaftrek/>]
- De Hypotheker (2011b). Nieuwe eisen: oude wijn in nieuwe zakken. Online beschikbaar: [http://www.hypotheker.nl/NR/rdonlyres/70C856F4-88E8-41BA-A24E-6E98E6B7068B/0/Spits_110531.pdf].
- De Looze, G. (2009). Woonwensen van ouderen: gelijkvloers en minstens twee slaapkamers. Online beschikbaar: [<http://www.sbo-nh.nl/download/?id=10716022>]
- De Vries, A. (2005). Inkomensspreiding in en om de stad: een voorstudie. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau
- De Vries, P. (2010). Measuring and explaining housing price developments. Delft: OTB, IOS Press
- De Wijs-Mullekens, E. (1999). Wonen op stand. Lifestyles en landschappen van de culturele en economische elite. Amsterdam: Het Spinhuis
- Den Otter, H.J., G.M.J. van Leeuwen, P.C. Vrolijk (2010). Primos Prognose 2009: De toekomstige ontwikkeling van bevolking, huishoudens en woningbehoefte. Delft: ABF Research
- DiPasquale, D., W.C. Wheaton (1992). The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework. In: *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 1992:1, pp.181–197.
- Duivesteijn, A. (2005). Vitruvius, waer bestu bleven? Op zoek naar nieuw en krachtig publiek opdrachtgeverschap. In: *Ruimte in Debat*, 2005, nr. 6. Online beschikbaar: [http://www.rivm.nl/bibliotheek/digitaaldepot/rid_200506_kleur.pdf].
- Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (2007). Beperking hypotheekrenteaftrek: gevolgen voor bouwproductie en woningmarkt. Amsterdam: Economisch instituut voor de Bouwnijverheid
- Ekkers, P. (2002). Van volkshuisvesting naar woonbeleid. Den Haag: Sdu Uitgevers

- Feijten, P., P. Visser (2005). Binnenlandse migratie: verhuispatronen en verhuisafstand. In: Bevolkingstrends, 2^e kwartaal 2005. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek
- Felling, A. (2004). Het proces van individualisering in Nederland: een kwarteeuw sociaal-culturele ontwikkelingen. Nijmegen: Katholieke Universiteit Nijmegen
- Gadet, J. (2011). Terug naar de stad. Geografisch portret van Amsterdam. Amsterdam: SUN
- Gemeente Aalsmeer (2011). Woonvisie Aalsmeer 2020. Aalsmeer: Gemeente Aalsmeer
- Gemeente Almere (2009). Concept Structuurvisie Almere 2.0. Almere: Gemeente Almere
- Gemeente Almere (2011). Zelfbouwprogramma 'Ik bouw mijn huis in Almere'. Online beschikbaar: [<http://www.ikbouwijnhuisinalmere.nl>]
- Gemeente Amersfoort (2009). Wonen en woonwensen, stadspeiling 2008. Amersfoort: Gemeente Amersfoort. Online beschikbaar: [http://www.amersfoort.nl/docs/internet/_over_amersfoort/_feiten_en_cijfers/onderzoeken/sp2008_wonenwoonwensen.pdf]
- Gemeente Amstelveen (2011). Ontwerp Structuurvisie Amstelveen 2025+. Amstelveen: Gemeente Amstelveen
- Gemeente Amsterdam (2011). Structuurvisie Amsterdam 2040: Amsterdam: Gemeente Amsterdam.
- Gemeente Amsterdam (2011). Wonen in Amsterdam 2009: Woonwensen en verhuisgedrag. Amsterdam: Gemeente Amsterdam. Online beschikbaar: [http://www.wzs.amsterdam.nl/publicaties/onderzoek_en_beleid_0/onderzoek_en/wonen_in_amsterdam]
- Gemeente Haarlemmermeer (2011). Voorontwerp Structuurvisie Haarlemmermeer 2030. Hoofddorp: Gemeente Haarlemmermeer
- Gemeente Haarlem (2007). Structuurplan Haarlem 2020. Haarlem: Gemeente Haarlem
- Gemeente Weesp (2011). Woonvisie gemeente Weesp 2011. Weesp: Gemeente Weesp
- Grossman (2006). Time's person of the year: You. Achtergrondartikel, Time Magazine, 13-12-2006. Online beschikbaar: [<http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1569514,00.html>]
- Habraken, N.J. (1961). De dragers en de mensen, het einde van de massawoningbouw. Amsterdam: Scheltema & Holkema
- Hart, J. (2008). Getting engaged: A 12 step plan to getting started with social media. Artikel in e.Learning Age magazine, September 2008. Online beschikbaar: [<http://www.c4ipt.co.uk/articles/socialmedia.html>]
- Heijmans (2011). Wonen op maat: expertise en concepten. Online beschikbaar: [<http://www.heijmans.nl/Markten/Wonen>] en [<http://www.heijmans.nl/Markten/Wonen/Concepten/Wenswonen>]
- ING (2010). 'Nederland spaart weer flink'. Persbericht, 2 juni 2010. Online beschikbaar op: [<http://nos.nl/artikel/161466-nederlander-spaart-weer-flink.html>]

- ING (2011). Kwartaalmonitor Woningmarkt – 3^e kwartaal 2011: het blijft stil op de huizenmarkt. Online beschikbaar: [http://www.ing.nl/Images/Het_blijft_stil_op_de_huizenmarkt_tcm7-92124.pdf]
- International Monetary Fund (2011). The Netherlands 2011 Article IV Consultation: Preliminary Conclusions. Nieuwsartikel, 28-03-2011. Online beschikbaar op: [<http://www.imf.org/external/np/ms/2011/032811.htm>]
- Kaplan, A.M., M. Haenlein (2010) Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. Artikel in Business Horizons, 53(1), p. 59-68
- Karsten, L., M. de Stigter (2006). Vinex-wijken: De professionele kritiek en de dagelijkse woonpraktijk – een essay. Utrecht: NETHUR
- KNAW (2005). Data Archiving and Networked Services: Drie onderzoeken WBO 2002. Online beschikbaar: [<http://www.dans.knaw.nl/content/categorieen/nieuws/drie-onderzoeken-wbo2002>]
- Latten, J., S. Musterd (2009). De nieuwe groei heet krimp. Een perspectief voor Parkstad Limburg. Den Haag: Nicis Institute
- Marlet, G., C. van Woerkens (2010). Atlas voor gemeenten 2010. Nijmegen: VOC Uitgevers
- Maslow (1970). Motivation and Personality: A Theory of Human Motivation. New York: Harper & Row
- Mastop J.M., L. van Damme, T.H.C. Zwanikken (1997). Instrumentatie van het restrictief beleid. Nijmeegse Planologische Cahiers nr. 51. Katholieke Universiteit Nijmegen, Faculteit der Beleidswetenschappen, Nijmegen. Online beschikbaar: [http://repository.ubn.ru.nl/bitstream/2066/18591/1/18591_instvahr.pdf]
- Metropoolregio Amsterdam (2007). Ontwikkelingsbeeld Noordvleugel 2040. Amsterdam: Metropoolregio Amsterdam
- Metropoolregio Amsterdam, Provincie Noord Holland, Provincie Flevoland (2009). Gebiedsagenda Noordwest-Nederland
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2010). Informatie over de Nederlandse grondwet en grondrechten. Online beschikbaar: [<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/grondwet-en-statuut/grondwet/grondrechten>]
- Ministerie van VROM (1999). WoningBehoefte Onderzoek: vragenlijst. Den Haag: Ministerie van VROM
- Ministerie van VROM (2000). Nota Wonen: Mensen, wensen, wonen. Wonen in de 21^{ste} eeuw. Den Haag: Ministerie van VROM
- Ministerie van VROM (2006). Nota Ruimte. Den Haag: Ministerie van VROM
- Ministerie van VROM (2008). Structuurvisie Randstad 2040. Den Haag: Ministerie van VROM
- Ministerie van VROM (2009). Gebiedsagenda Noordwest Nederland. Bijlage bij Uitkomsten Bestuurlijke Overleggen MIRT, najaar 2009
- Mulder, C.H. (1996). Housing choice: assumptions and approaches. Netherlands Journal of Housing and the Built Environment 11 (3), pp. 209–232

- Musterd, S., R. van Kempen (2007). Trapped or on the springboard? Housing careers in large housing estates in European cities. In: Journal of urban affairs, 29, 3, pp. 311-329
- Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (2009). Bevolkingsvraagstukken in Nederland anno 2009. Den Haag: Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut
- Neuteboom, P., H. Van der Heijden (2005). Conjunctuur op de Nederlandse woning(bouw)markt. Online beschikbaar: [<http://www.nethur.nl/downloads/files/publicatie%2033.pdf>]
- NHG (2011). Overzicht voorwaarden en normen Nationale Hypotheekgarantie 2011. Online beschikbaar: [<http://voorwaardenennormen2011.nhg.nl/>]
- Nirov (2011). Stakeholders over de woningmarkt: “Dé woningmarkt bestaat niet”. Online beschikbaar: [http://www.nirov.nl/Home/Projecten/Afgeronde_Projecten/Andere_Woningmarkt_Nu_/Website/Stakeholders_over_de_woningmarkt/Ymere.aspx]
- Nirov (2010). 340 duizend woningen teveel in de pijplijn. In: Binnenlands Bestuur, 19 februari 2010. Online beschikbaar: [<http://www.binnenlandsbestuur.nl/Home/all/340-duizend-woningen-te-veel-in-de-pijplijn.150089.lynkx>]
- Nozeman, E.F, J. Fokkema (2008). Handboek Projectontwikkeling. Een veelzijdig vak in een dynamische omgeving. Voorburg: NEPROM
- NRC Handelsblad (2005). Vraag niet teveel voor je huis. Achtergrondartikel, 10 december 2005. Online beschikbaar: [http://vorige.nrc.nl/dossiers/woningmarkt/achtergronden_en_reportages/article1643199.ece/Vraag_niet_te_veel_voor_je_huis]
- NRC Handelsblad (2011a). Volledig aflossingsvrije hypotheek verdwijnt. Nieuwsartikel, 21-03-2011. Online beschikbaar op: [<http://www.nrc.nl/nieuws/2011/03/21/volledig-aflossingsvrije-hypotheek-verdwijnt/>]
- NRC Handelsblad (2011). IMF: kabinet met hypotheekrenteaftrek beperken. Nieuwsartikel, 28-03-2011. Online beschikbaar op: [<http://www.nrc.nl/nieuws/2011/03/28/imf-kabinet-moet-hypotheekrenteaftrek-beperken>]
- NRC Weekblad (2010). Stop de nieuwbouwwijken. Reportage woningbouw Amsterdam, 11-09-2010. Online beschikbaar: [http://www.tijsvandenboomen.nl/?page_id=2&mode=browse&artikel_id=1351#top]
- NUL20 (2004). Van bewonersparticipatie naar burgerinitiatieven en opdrachtgeverschap. Online beschikbaar: [http://www.nul20.nl/issue12/1vd_3]
- NUL20 (2010). Het balkon is terug. In: NUL20, nr. 49, maart 2010. Online beschikbaar: [http://www.nul20.nl/issue49/1vdp_2]
- NVB Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers (2010). Huizenkopers in profiel 2010. Voorburg: NVB
- NVB Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers (2010b). Thermometer Koopwoningenmarkt – najaar 2010. Voorburg: NVB

- NVM (2011). Overzicht transactiepreizen woningen bestaande bouw in duizenden euro's, 1985-2009. Online beschikbaar: [http://nieuws.nvm.nl/wonen/marktinformatie/historische_woningmarkt cijfers.aspx]
- NVM (2011b). Transactiecijfers Nederland – 2^e kwartaal 2011. Online beschikbaar: [http://nieuws.nvm.nl/~media/NVMWebsite/Market%20Information/PDF/2011Q2/nvmreg_77.ashx]
- Pacione, M. (2005). Urban Geography: A global perspective. New York: Routledge. Second edition. Hoofdstuk 10: Residential Mobility and Neighbourhood Change
- Petersen, P. (2010). Handboek Online Marketing. Deventer: Kluwer
- Planbureau voor de Leefomgeving & Centraal Bureau voor de Statistiek (2010). Regionale prognose 2009-2040: Vergrijzing en omslag van groei naar krimp. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving
- Planbureau voor de Leefomgeving (2010). Krimp is prikkel voor de woningmarkt. Artikel, 13 februari 2010. Online beschikbaar: [<http://www.pbl.nl/publicaties/2010/Krimp-is-prikkel-voor-de-woningmarkt>]
- Planbureau voor de Leefomgeving (2010b). Het nieuwe wonen. Het krimpende platteland rekt zich rijk. Online beschikbaar: [http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/artikel_geografie_2010-09_krimp.pdf]
- Planbureau voor de Leefomgeving (2011). Wonen, uitleg modellen. Online beschikbaar: [<http://www.pbl.nl/dossiers/wonen/modellen>]
- Poulus, C. (2010). Kort telefonisch gesprek over Primos 2009 met Dhr. Co Poulus, werkzaam bij ABF Research. 16 juli 2010
- Priemus, H. (1983). Volkshuisvestingssysteem en woningmarkt. Delft: Delftse Universitaire Pers
- Priemus, H. (1984). Verhuistheorieën en de verdeling van de woningvoorraad. Delft: Delftse Universitaire Pers
- Priemus, H. (2008). Woonrends: hoe willen woonconsumenten wonen? Online beschikbaar: [<http://www.secondsight.nl/content/woontrends-hoe-willen-consumenten-wonen/>]
- Primos prognose (2009). Primos prognose 2009. Delft: ABF Research
- Projectbureau De Blaricummermeent (2011). De Blaricummermeent, uitleg over het plan. Online beschikbaar: [<http://deblaricummermeent.nl/Blaricummermeent/default.aspx>]
- Provincie Noord-Holland (2010). Structuurvisie Noord-Holland 2040: Kwaliteit door veelzijdigheid. Haarlem: Provincie Noord-Holland
- Regio Gooi en Vechtstreek (2007). Regionale Woonvisie van de 9 gemeenten uit het gewest Gooi en Vechtstreek 2007-2020. Amsterdam: RIGO
- Renes, G., M. Jókövi (2008). Doorstroming op de woningmarkt: van huur naar koop. Rotterdam : Nai Uitgevers
- RIGO (2010). Monitor woningbouwcapaciteit Noord-Holland 2010. Amsterdam: RIGO
- Rijkenberg, J. (2006). Concepting. Den Haag: Bzztôh

- Rijksoverheid (2011a). Informatie over overheidsmaatregelen op de koopwoningmarkt. Online beschikbaar: [<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/koopwoning>]
- Rijksoverheid (2011b). Tijdelijke verlaging overdrachtsbelasting. Online beschikbaar: [<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/besluiten/2011/07/01/tijdelijke-verlaging-overdrachtsbelasting.html>]
- Ritsema van Eck, J., F. van Oort, O. Raspe, F. Daalhuizen, J. van Brussel (2006). Vele steden maken nog geen Randstad. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau
- Schnabel, P. (2004). Individualisering en sociale integratie. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau
- SEO (2005). Woningbouw in de Noordvleugel: onderzoek naar woningbouw en bouwlocaties tot 2030. Amsterdam: SEO, Universiteit van Amsterdam
- SIR 55 (2009). Senioren vinden geen geschikte woning. Nieuwsbericht, 19 januari 2009. Online beschikbaar: [<http://www.sir-55.nl/nieuwsbericht.asp?berichtID=274&terugURL=/default.asp%3FpaginaID%3D1>]
- Sociaal Cultureel Planbureau (2011). Woningbehoefte onderzoek (WBO). Uitleg. Online beschikbaar: [<http://www.scp.nl/content.jsp?objectid=default:18752>]
- Socialbakers (2011). Facebook Statistics – Countries. Online beschikbaar: [<http://www.socialbakers.com/facebook-statistics>]
- Spit, T., P. Zoete (2005). De achterkant van de planologie. Een inleiding in ruimtelijke ordening en planologie. Den Haag: Sdu Uitgevers
- Spurgeon, C. (2007). Advertising and new media. New York: Routledge
- Straub, A. (1999). Woningontwerp op Vinex-locaties. Delft: University Press
- Synchroon (2011). Het profiel van Synchroon. Online beschikbaar: [http://www.synchroon.nl/wij_zijn/profiel]
- Toffler (1980). The Third Wave. Bantam Books. Online beschikbaar: [<http://www.scribd.com/doc/13671359/The-Third-Wave-Alvin-Toffler>]
- Uilkema, A. (2008). Het einde van de toegelaten instelling. MSRE-scriptie Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam. Online beschikbaar: [<http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MSRE/08/Uilkema.pdf>]
- Van Alphen, R. (2009). Onderzoek naar de ontwikkeling van social media strategieën in corporate communication naar de consument. Masterthesis. Brussel: Vrije Universiteit Brussel
- Van Baaren, M., Dignum, K., Marijnissen, R., Van Oosteren, C. (2006). Amsterdam, the place to be. Amsterdam, Dienst Ruimtelijke Ordening Amsterdam
- Van de Pas, L. (2010). Praktische fiscale oplossingen voor de woningmarkt in Nederland. Online beschikbaar: [http://www.woningmarktcijfers.nl/downloads/201008_HRA_studie.pdf]
- Van den Thillart, C. (2002). *Consumentgerichte industrialisatie in de woningbouwsector*. Delft: Technische Universiteit Delft

- Van Duin, C. (2009). Bevolkingsprognose 2008-2050: naar 17,5 miljoen inwoners. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek
- Van Duin, C., De Jong, G, Stoeldraijer, L., Garssen, J. (2011). Bevolkingsprognose 2010-2060: model en veronderstellingen betreffende de sterfte. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek
- Van Fulpen, H. (1985). Volkshuisvesting in demografisch en economisch perspectief. Sociale en Culturele Studies - 8. Den Haag: Staatsuitgeverij
- Van Gool, P., D. Brounen, P. Jager, R.M. Weisz (2007). Onroerend goed als belegging. 4^e druk. Groningen: Wolters-Noordhoff
- Van Hoek, T. (2009). Hervorming van de woningmarkt. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid
- Veltman, T. (2006). Hoe globalisering en individualisering zich verhouden. Postindividueel? Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Vermeulen, W., J.N. van Ommeren (2006). Housing supply and the interaction of regional population and employment. CPB Discussion Paper No 65. Den Haag: Centraal Planbureau
- VROM Ontwikkeling (2011). Maatschappelijk verantwoord ondernemen. Online beschikbaar: [http://ontwikkeling.vrom.nl/index.php/mvo/maatschappelijk_verantwoord_ondernemen]
- VROMTotaal (2010). Bergingen en balkons terug in Bouwbesluit. Nieuwsbericht, 6 mei 2010. Online beschikbaar: [<http://www.vromtotaal.nl/nieuws/2010/mei/bergingen-en-balkons-terug-in-bouwbesluit.5322.lynkx>]
- WoON (2009). Woononderzoek Nederland 2009: Het wonen overwogen. Den Haag: Ministerie van VROM
- Z24.nl (2011). Banken anticiperen op einde hypotheekrenteafrek. Nieuwsartikel, 17-06-2011. Online beschikbaar: [http://www.z24.nl/analyse/artikel_225120.z24/Banken_anticiperen_op_einde_hypotheekrente-afrek.html]
- Zijgers, H. (2008). Consumentgericht ontwikkelen van woningconcepten. Delft: Technische Universiteit Delft

BIJLAGEN

ONDERZOEKSOPZET EN ONDERZOEKSMETHODEN

In deze opzet wordt het startpunt van het onderzoek besproken, alsmede de centrale stelling, het onderzoeksdoel en de op basis van stelling en onderzoeksdoel geformuleerde deelvragen. Vervolgens worden de methoden van beantwoording van deze deelvragen besproken.

Startpunt:

Dit onderzoek is ontstaan als een van mijn opdrachten gedurende mijn stage bij Blauwhoed Groep bv (Blauwhoed). Blauwhoed is een van de grootste onafhankelijke projectontwikkelaars van Nederland, en met name actief in de Randstad. Mijn stage liep ik bij Blauwhoed Noordwest; het gedeelte van Blauwhoed dat de noordelijke Randstad als werkgebied heeft. Toen ik begon met het inventariseren van de wensen van mijn begeleider met betrekking tot de opdracht, gaf hij aan dat Blauwhoed vraagtekens zette bij de woningbouwopgave die tot 2040 voor de noordelijke Randstad is neergelegd in de laatste ruimtelijke visies. Dit was mijn startpunt. In dit hoofdstuk wordt besproken hoe dit startpunt heeft geleid tot de stelling die in deze scriptie centraal staat. Vervolgens wordt besproken welke vragen beantwoord moeten worden en welke onderzoeksmethoden en -technieken hiervoor zijn gebruikt. Ook wordt aandacht besteed aan de maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie van het onderzoek.

Vraagtekens komen altijd ergens vandaan. Bij het doorvragen naar de achterliggende reden merkte ik al snel dat Blauwhoed een aantal veranderingen had gesignaleerd, die maakten dat vraagtekens werden gezet bij de woningbouwopgave zoals die voor de Noordelijke Randstad is neergelegd. Dit zijn de in de inleiding besproken veranderingen:

- De stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp);
- De veranderende huishoudensamenstelling;
- De verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject;
- De toenemende individualisering
- Het veranderen van communicatie en informatievoorziening.

Het zetten van de vraagtekens kwam voort uit het gevoel dat deze veranderingen de vraag naar woningen door woonconsumenten van karakter zouden veranderen, waardoor ontwikkelaars in het algemeen, maar ook de overheid, anders met de woningbouwopgave om zouden moeten gaan. Dit volgde uit de redenering dat het aanbod dat zich aanpast aan de veranderende vraag, de meeste kans heeft om opgenomen te worden door woonconsumenten. Dit alles samen leidt tot de volgende centrale stelling:

Centrale stelling:

“De veranderingen op de koopwoningmarkt hebben als gevolg dat de manier waarop ontwikkelaars en overheden met de woningbouwopgave omgaan niet meer voldoet”.

Onderzoeksdoel:

Het doel van het onderzoek is deze stelling te bevestigen dan wel te verwerpen, en indien de stelling bevestigd wordt, aan te geven hoe door ontwikkelaars en overheden dan wel met de woningbouwopgave om zou moeten worden gegaan, met daarbij bijzondere aandacht voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest. Daartoe zijn negen deelvragen opgesteld. De beantwoording van deze deelvragen zorgt ervoor dat het onderzoeksdoel bereikt wordt.

Deelvragen:

1. Hoe functioneert de koopwoningmarkt en hoe komt nieuwbouw op de koopwoningmarkt tot stand?
2. Welke rol spelen overheden in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?

3. Welke rol spelen ontwikkelaars in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?
4. Hoe manifesteren de gesignaleerde veranderingen zich?
5. Wat is het effect van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen?
6. Moeten overheden als gevolg van de veranderingen anders met de woningbouwopgave omgaan, en zo ja, hoe dan?
7. Moeten ontwikkelaars als gevolg van de veranderingen anders met de woningbouwopgave omgaan, en zo ja, hoe dan?
8. In hoeverre geldt het antwoord op vraag 5, 6 en 7 voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest?

Gehoorgevend aan de wens van Blauwhoed wordt bij de beantwoording van de deelvragen gefocust op ontwikkelaars en wordt aan overheden minder aandacht besteed. Zie de tabel 'Schematische weergave onderzoeksopzet en onderzoeksmethoden' voor een overzicht van de behandeling van bovenstaande deelvragen in de verschillende hoofdstukken van deze scriptie.

Onderzoeksmethode – Literatuuronderzoek

Deelvragen 1 tot en met 4 zullen geheel door middel van literatuuronderzoek worden beantwoord, deelvragen 5 en 8 gedeeltelijk. Literatuuronderzoek gebeurt op basis van wetenschappelijk verantwoorde bronnen zoals wetenschappelijke artikelen, boeken, de databank van het Centraal Bureau voor de Statistiek, overheidsnota's en nieuwsartikelen van goede bronnen zoals de Volkskrant, NRC Handelsblad, NOS, PropertyNL, Vastgoedmarkt. Het literatuuroverzicht is achterin de scriptie te vinden.

Onderzoeksmethode - Interviews

Deelvragen 5 tot en met 8 hebben betrekking op het verzamelen van meningen, suggesties en tips van 'ervaringsdeskundigen': experts die vanwege hun beroep de werking van de woningmarkt (van het casegebied) kennen, kunnen inschatten of de gesignaleerde veranderingen maken dat ontwikkelaars (en overheden) anders met de woningbouwopgave om moeten gaan en, indien zij vinden dat dat het geval is, tips en suggesties kunnen aanreiken over hoe dit te doen. Vanwege de vakinhoudelijke expertise van de respondenten zijn hun persoonlijke meningen, tips en suggesties waardevol.

Omdat het bij de beantwoording van deelvraag 5 tot en met 8 gedeeltelijk om subjectieve informatie gaat, waarbij doorvragen en inspringen op antwoorden belangrijk kan zijn, is gekozen om deze deelvragen te beantwoorden middels de kwalitatieve onderzoeksmethode van het open interview. Volgens Baarda e.a. (1996, p.18-19) zijn open interviews met name een goede onderzoeksmethode voor het achterhalen van ideeën, opvattingen, belevingen en ervaringen van mensen. Dit is juist waar het bij de beantwoording van deze deelvragen om gaat. In een open interview liggen alle vragen en antwoorden niet van tevoren vast, maar de onderwerpen wel. Een bepaalde mate van structuur in de interviews zorgt ervoor dat verhalen van verschillende interviewrespondenten met elkaar te vergelijken zijn. De structuur in de interviews wordt in dit geval verkregen door middel van het gebruik van een lijst met daarop de in het interview aan te snijden onderwerpen, verwoord in vragen. Doordat alleen de onderwerpen vast liggen, is de respondent vrij om uit te wijden over het onderwerp (Baarda e.a., 1996, p.26). Naar wens van Blauwhoed wordt in de interviews wel de nadruk gelegd op de beantwoording van deelvraag 6.

De interviews zijn diepte-interviews met een lengte van tenminste een uur. De ervaringsdeskundigen krijgen ter voorbereiding op het interview een korte beschrijving van de gesignaleerde veranderingen en hun effect op de vraag naar woningen (uitkomsten van het literatuuronderzoek). De respondenten worden geselecteerd op basis van hun professionele relatie met het onderzoeksobject. Hierbij wordt dankbaar gebruik gemaakt van het zakelijke netwerk van Blauwhoed. De respondenten worden zo geselecteerd, dat sprake is van een goede spreiding in achtergronden. Zo wordt geprobeerd een zo compleet mogelijk spectrum van meningen, suggesties en tips te verkrijgen.

Gepland was om de interviews door middel van een audiorecorder op te nemen, maar de meeste respondenten bleken hier op tegen te zijn, e.e.a. wellicht samenhangend met de gevoelige aard van delen van het interview (concurrentiegevoeligheid van tips en suggesties, gevolgen van antwoorden voor het verkrijgen van opdrachten). Daarom is tijdens de interviews meegeschreven op een notitieblok

en zijn deze notities maximaal een week na het betreffende interview verwerkt tot een uitgebreide, geanonimiseerde samenvatting. Helaas wilden of konden niet alle beoogde respondenten meewerken aan een interview. Tijdgebrek is een reden die vaak genoemd werd. Wellicht speelt hier ook wederom de concurrentiegevoeligheid van het onderwerp een rol. De afgenomen interviews samen vormen desalniettemin een goede basis voor de beantwoording van de deelvragen.

Maatschappelijke relevantie

Deze scriptie is primair een advies aan een ontwikkelaar betreffende een strategische vraag. Het onderwerp van die vraag, de Nederlandse koopwoningmarkt, raakt echter veel mensen. Iedereen woont en iedereen heeft wensen omtrent de eigen woning. Veel mensen kunnen op de huidige koopwoningmarkt hun woonwensen niet realiseren. Deze scriptie legt bloot wat hieraan ten grondslag ligt. Er wordt een kritische houding tegenover zowel ontwikkelaars als overheden aangenomen: hun handelen heeft er mede voor gezorgd dat de huidige woningvoorraad soms gebrekkig voldoet aan de woonwensen van mensen. In deze scriptie worden ook handvaten aangereikt voor hoe het beter kan. En daar profiteert hopelijk op den duur iedere huizenkoper van.

Wetenschappelijke relevantie

Wetenschappelijke publicaties over het functioneren van de Nederlandse (koop)woningmarkt zijn talrijk in aantal. Deze scriptie is in de eerste plaats een concreet advies aan een projectontwikkelaar, maar kan daarnaast ook een bescheiden poging zijn tot het leveren van een bijdrage aan de levendige wetenschappelijke discussie over het functioneren van de woningmarkt. De veranderingen die in deze scriptie centraal staan zijn demografisch, sociaal en economisch van aard. De woningmarkt kan vanuit al deze- en nog meer- gezichtspunten worden geanalyseerd. Integrale analyses zijn zeldzaam; het ingewikkelde karakter van de Nederlandse woningmarkt is hier debet aan. In een masterscriptie kunnen ook onmogelijk alle invalshoeken en gezichtspunten behandeld worden. Wat deze scriptie wel kan zijn is een multidisciplinaire schets van een veranderende woningmarkt, en breder, van een veranderend tijdsbeeld. Het is belangrijk om te beseffen dat de woningmarkt beïnvloed wordt door talrijke demografische, sociale en economische factoren, en dat veranderingen in meerdere van deze factoren elkaar kunnen versterken. In deze scriptie wordt geprobeerd dat in beeld te brengen en wordt een scenario geschetst dat waarschijnlijk is, gezien het karakter van de besproken veranderingen. Dit scenario kan weer aanleiding vormen voor verder, gedetailleerder onderzoek.

Vragenlijst Interviews

In ieder interview zijn dezelfde vragen gesteld aan de gesprekspartners. Ieder interview begon met een schets van mijn kant van de vijf veranderingen die in de scriptie centraal staan en hun manifestatie in de Nederlandse maatschappij zoals besproken in hoofdstuk 4. Daarna zijn de volgende vragen gesteld:

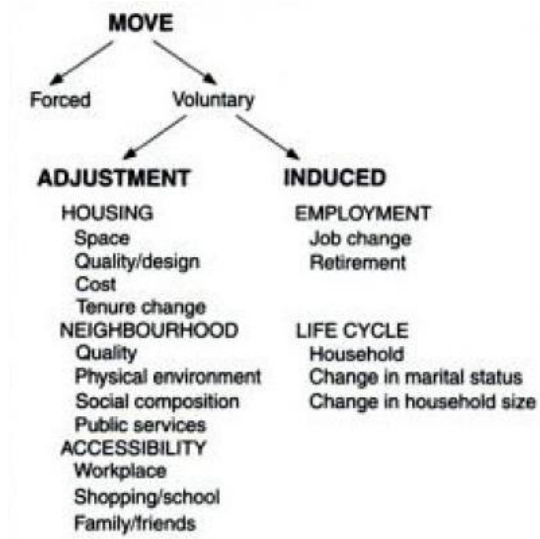
1. Wat is volgens u het effect van de vijf veranderingen op de Nederlandse koopwoningmarkt?
 - a. De stagnatie van de bevolkingsgroei (en mogelijke krimp)
 - b. De veranderende huishoudensamenstelling
 - c. De verminderende aantrekkelijkheid van de koopwoning als investeringsobject
 - d. De toenemende individualisering
 - e. Het veranderen van communicatie en informatievoorziening
2. Hoe ziet u de vijf veranderingen en hun effecten op de koopwoningmarkt in relatie tot de manier waarop overheden en ontwikkelaars omgaan met de totstandkoming van de woningbouwopgave?
3. Welke tips kunt u ontwikkelaars geven om hun manier van omgaan met de totstandkoming van de woningbouwopgave aan te passen, zodat deze beter in relatie staat tot de veranderingen en hun effecten op de koopwoningmarkt?
4. Welke rol ziet u weggelegd voor de woonconsument in een ontwikkelproces dat is aangepast op de veranderingen en hun effecten op de koopwoningmarkt?

Schematische weergave onderzoeksopzet en onderzoeksmethoden				
Startpunt	Blauwhoed stelt vraagtekens bij de woningbouwopgave tot 2040 in de Noordelijke Randstad.			
Vraag	Waarom stelt Blauwhoed vraagtekens bij de woningbouwopgave tot 2040 in de Noordelijke Randstad?			
Reden	Blauwhoed signaleert een aantal veranderingen en heeft het gevoel dat deze veranderingen effect hebben op het karakter van de vraag naar woningen, waardoor ontwikkelaars, maar ook de overheid, anders met de totstandkoming van nieuwbouw zouden moeten omgaan.			
Stelling	De veranderingen op de woningmarkt maken dat het karakter van de vraag naar woningen verandert en dat ontwikkelaars en overheden anders met de totstandkoming van nieuwbouw om zouden moeten gaan.			
			Beantwoording	Hoofdstuk
Vragen ter beantwoording van de stelling	1	Hoe functioneert de koopwoningmarkt en hoe komt nieuwbouw op de koopwoningmarkt tot stand?	Literatuuronderzoek	3
	2	Welke rol spelen overheden in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?	Literatuuronderzoek	3
	3	Welke rol spelen ontwikkelaars in de totstandkoming van nieuwbouw op de koopwoningmarkt?	Literatuuronderzoek	3
	4	Hoe manifesteren de gesignaleerde veranderingen zich?	Literatuuronderzoek	4
	5	Wat is het effect van de veranderingen op de vraag naar koopwoningen?	Literatuuronderzoek	5
			Interviews	
	6	Moeten overheden als gevolg van de veranderingen anders met de totstandkoming van nieuwbouw omgaan en zo ja, hoe moeten zij dit dan doen?	Literatuuronderzoek	5
			Interviews	
7	Moeten ontwikkelaars als gevolg van de veranderingen anders met de totstandkoming van nieuwbouw omgaan en zo ja, hoe moeten zij dit dan doen?	Literatuuronderzoek	5 + 6	
		Interviews		
8	In hoeverre geldt het antwoord op vraag 5, 6 en 7 voor het marktgebied van Blauwhoed Noordwest?	Literatuuronderzoek	7	
		Interviews		

BIJLAGE 2

Figuur: Verhuismotieven volgens Pacione

Bron: Pacione, 2005



Het overheidsingrijpen vanuit historisch perspectief

Het overheidsingrijpen op de woningmarkt kent zijn basis met het opstellen van de Woningwet uit 1901, werd uitgebreid in de wederopbouwperiode na de Tweede Wereldoorlog en werd daarna ingezet als instrument voor de gedachte van de maakbare samenleving. Ten tijde van 1901 was de kwaliteit van de woningvoorraad zo laag dat deze een belangrijk gevaar was voor de volksgezondheid. Zowel de rijksoverheid als gemeentelijke overheden streefden naar gezonde huisvesting en probeerde dit te bereiken door in de Woningwet een basisniveau van wonen voor te schrijven en woningcorporaties op te richten om dit basisniveau te bereiken (Uilkema, 2008, p.11-12). De Woningwet verplicht gemeenten bovendien om zelf uitbreidingsplannen te maken en bouwverordeningen op te stellen (Nozeman e.a., 2008, p.13).

Na de Tweede Wereldoorlog ontstond de woningnood: de behoefte aan woningen, zoals ingeschat door de overheid, was gelijk aan de oorlog groter dan het aanbod vanwege de grootschalige vernietiging van woningen en de bouwstop gedurende de oorlog. De snelle groei van de bevolking als gevolg van de babyboom en de repatriëring van veel Nederlanders na de oorlog maakten de woningnood daar bovenop ieder jaar nog groter. Er lag een grote kwantitatieve nieuwbouwpoging. Gegeven de situatie van structurele woningnood, kwetsbaar economisch herstel- waarbij de rente hoog was en lonen kunstmatig laaggehouden werden- vond de overheid het onverstandig de jaarlijkse woningbouwproductie te laten afhangen van vraag en aanbod. Er zou dan te weinig en voor de meeste woonconsumenten niet betaalbare nieuwbouw worden gepleegd. Het resultaat van deze overheidsbemoeienis was een vorm van centraal geleide productie-economie, uitgaande van de kwantitatieve woonbehoefte van huishoudens, met daarin een grote rol voor woningcorporaties. (Uilkema, 2008, p.12-13). In 1965 vond de overheid dat vanwege het belang van de juiste ordening van bouwlocaties, de ruimtelijke ordening toe was aan een eigen wetgeving, los van de woningwet, Dit werd de Wet Ruimtelijke Ordening (WRO). Hierin werd vermeld wat de verantwoordelijkheden waren van verschillende Nederlandse overheden op het gebied van de ruimtelijke ordening en hierin lag ook de basis voor de diverse beleidsinstrumenten die ter uitvoering van die verantwoordelijkheden ter beschikking stonden (Ekkers, 2005, p.66).

Vanaf 1970 maakte de centraal geleide nieuwbouwproductie plaats voor planning van nieuwbouw op basis van de socialisme en de gedachte van de “maakbare samenleving”. Wonen werd enerzijds gezien als recht en basisbehoefte (dit laatste kwam ook in de wetenschappelijke literatuur terug; zie de behoeftepyramide van Maslow): een goede woning moest voor iedereen bereikbaar zijn, (deels) onafhankelijk van het inkomen. De overheid ging dan ook uit van de kwantitatieve woningbehoefte in plaats van de vraag: voor ieder huishouden moest een goede woning beschikbaar zijn. Het beleidsveld werd door de overheid treffend ‘volkshuisvesting’ genoemd. Anderzijds heerste het idee dat de samenleving door overheidsingrijpen zo kon worden ingericht als zelf ideaal geacht werd, dat de samenleving dus kneedbaar was door middel van een uitgebreid beleid. Het resultaat was de opzet van een uitgebreid ruimtelijke orderingsbeleid, ondersteund door steeds meer uitvoeringsinstrumenten. Nieuwbouw op de koopwoningmarkt was op het gebied van volume, prijs en locatie onderwerp van overheidssturing (Maslow, 1970; Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2010; Priemus, 2008; Uilkema, 2008, p.13).

Vanaf de jaren '90 kwam het overheidsingrijpen op de nieuwbouwmarkt meer in het teken te staan van decentralisatie. De Rijksoverheid plaatste zichzelf meer op afstand en decentraliseerde meer bevoegdheden naar de lagere overheidsniveaus van provincie en gemeente. Dit decentralisatieproces liep in de jaren '00 door. De Nota Ruimte uit 2006 stond in het teken van de sturingsfilosofie ‘decentraal wat kan, centraal wat moet’ (Duijvestijn, 2005; Ministerie van VROM, 2006). Als gevolg van de decentralisatie hebben alle overheidsniveaus een uitgebreid instrumentarium ter beschikking om de ontwikkeling van nieuwbouwwoningen te sturen. Er is geleidelijk een wirwar van wetten, documenten met sturende status en overige sturingsinstrumenten ontstaan (Mastop e.a., 1997). In de jaren '90 groeide ook de aandacht voor de wensen van de woonconsument. Dit uitte zich bijvoorbeeld in de toename van nieuwbouwwontwikkeling in particulier opdrachtgeverschap, maar ook in de uitgebreide toepassing van woonbehoefteonderzoeken.

Volgens Nozeman e.a. (2008, p.304) “is het de plattegronden van de Nederlandse steden aan te zien dat er na 1950 veel moest worden gebouwd en ook is gebouwd. In korte tijd vonden er veel uitbreidingen in dorpen en steden plaats, gekoppeld aan verkeerssystemen, maar zonder onderlinge samenhang of samenhang met de stedelijke of landschappelijke omgeving. De volkshuisvestingsopgave stond centraal. Deze gebieden zijn vaak eenzijdig en introvert”. Er werd in die periode kortom vooral gebouwd vanuit de kwantitatieve behoefte van huishoudens en er werd niet of weinig rekening gehouden met de kwalitatieve woonbehoefte. Focus op sec de

kwantitatieve behoefte maakte vanaf de jaren '70 plaats voor de maakbaarheidsgedachte, waarbij overheidsidealen betreffende de kwalitatieve kenmerken van woning en woonomgeving centraal stonden. Vanaf de jaren '90 werd meer aandacht geschonken aan de kwalitatieve woonbehoefte van woonconsumenten.

BIJLAGE 4

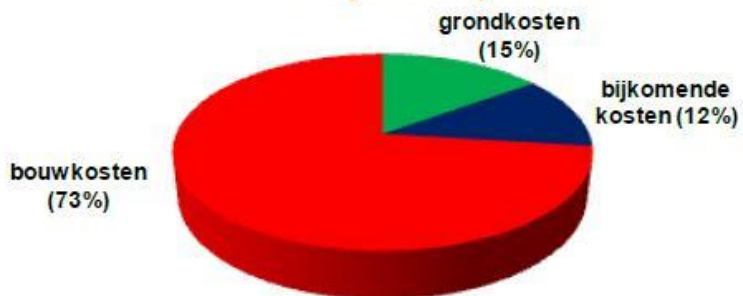
Samenstelling stichtingskosten van modale nieuwbouw koopwoning

Bron: NVB, 2010b

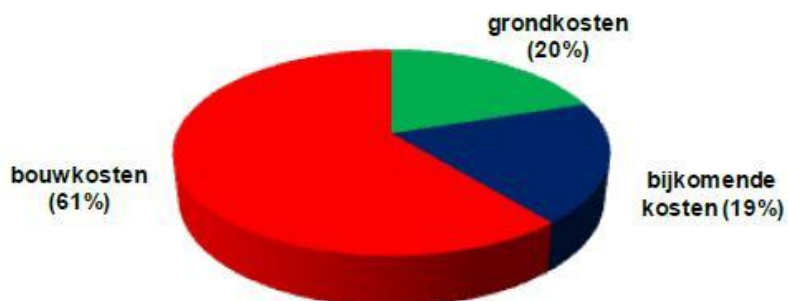


Samenstelling stichtingskosten van modale nieuwbouw koopwoning

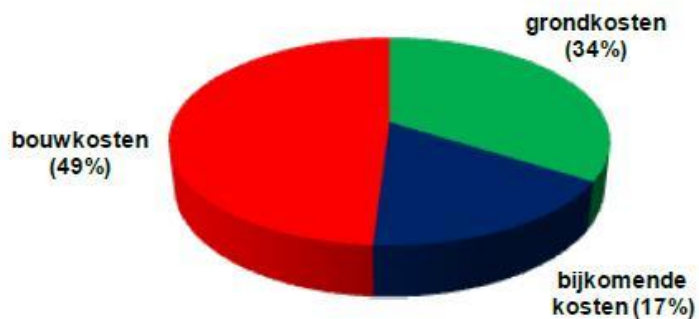
1976 (€ 60.000)



1997 (€ 135.000)



2010 (€ 271.000)



BIJLAGE 5

Artikel: "Het balkon is terug"

Bron: NUL20, nr. 49, maart 2010

Het balkon is terug

Deregulering pakte verkeerd uit in overspannen markt

<<< DOSSIER >>>
VRAAGGESTUURD BOUWEN

Vijf jaar lang waren balkons en dakterrassen geen verplicht onderdeel meer van het landelijk Bouwbesluit. In die periode kreeg Amsterdam er ruim vijfduizend appartementen zonder buitenruimte bij. Stedenbouwers geven ontwikkelaars daarvan de schuld. Zij zouden zich blind staren op kosten die ze niet terug kunnen verdienen. Woningbouwers verwijten ontwerpers een obsessie voor strakke gevels die balkons onmogelijk maken. Uiteindelijk lijkt vooral de marktsituatie te bepalen wat er wordt gebouwd.

Wie langs de eerste appartementengebouwen van de nieuwe woonwijk Overhoeks wandelt, ziet iets merkwaardigs. Uit de gloednieuwe gevels steken her en der uit de kluiten gewassen balkons. Vanaf de vijfde of zesde verdieping vallen de gevels iets terug en is er ook ruimte ontstaan voor royale terrassen. De luxe penthouses bovenin de gebouwen beschikken zelfs over heuse 'dakpleinen', waar je met gemak een tuinfeest voor vijftig mensen kunt houden. Zoveel buitenruimte is de afgelopen jaren in Amsterdamse nieuwbouwprojecten nauwelijks vertoond.

Woordvoerder Jolbert ten Napel van de ontwikkelcombinatie Overhoeks - een samenwerkingsverband van Ymere, Vesteda en ING Real Estate - heeft er een simpele verklaring voor. "Appartementen met een royale buitenruimte verkopen nu eenmaal beter dan woningen zonder. Alleen een kleine groep van expats en drukbezette tweeverdieners nemen nog genoeg met een Frans balkon of loggia." Daarnaast was in het stedenbouwkundig plan bepaald, dat de woningen op deze plek zich maximaal naar buiten moesten richten. Overhoeks is immers ruim en groen opgezet en ligt aan de zonnige kant van het IJ. Bewoners moeten daarvan kunnen genieten vanaf een eigen balkon of dakterras.

Hoe anders is de situatie aan de Piet Heinkade op de zuidelijke IJ-oever. Strakke appartementenblokken met gladde gevels domineren er het straatbeeld. Al in 2001 legde de gemeente in het stedenbouwkundig programma van eisen vast, dat er geen balkons of terrassen uit de gevels mochten steken. De 'trein van gebouwen' moest herinneringen oproepen aan de oude pakhuizen en silo's, die hier vroeger stonden en deels zijn afgebroken. Van de buitenkant mocht je niet kunnen zien of er in de nieuwe gebouwen werd gewoond.

Emile Spek, directeur projectontwikkeling van Ymere en één van de grotere ontwikkelaars op de locatie, zat er destijds behoorlijk mee in zijn maag. "Het ging vrij slecht op de woningmarkt. Veel mensen die op deze locatie wilden wonen, haakten af omdat we ze geen buitenruimte konden bieden. Toen we de woningen van project De Loodsen al in aanbouw hadden genomen, hebben we daarom alsnog een aantal balkons aan de gevels gehangen, zowel in de koop- als in de markthuursector. Voor de sociale huurwoningen waren we te laat en lag het qua architectuur ook een stuk lastiger. Anders hadden we het daar ook gedaan. Wij beschouwen het balkon als een basiskwaliteit van een Amsterdams appartement."

'Naïeve deregulering'

Nog voordat veel projecten aan de Piet Heinkade waren opgeleverd, schrapte het ministerie van VROM in het kader van de deregulering de verplichte buitenruimte uit het landelijk Bouwbesluit. "Een naïeve actie", verklaart PvdA-gemeenteraadslid Michiel Mulder achteraf. "In een krappe woningmarkt zoals wij die al jaren in Amsterdam hebben, worden wensen van consumenten stelselmatig genegeerd." Cijfers van het Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (OGA) geven Mulder gelijk. Uit de jaarlijkse evaluatie van opgeleverde woningcomplexen blijkt dat tussen 2004 en 2008 een kwart tot een derde van de nieuwe huizen het zonder eigen balkon, dakterras of tuin moest stellen. De gemeente verleende tot 2006 nog wel subsidie om de aanleg van buitenruimten te stimuleren. Maar dat heeft weinig geholpen. Amsterdam kreeg er in deze periode ruim vijfduizend woningen zonder individuele buitenruimte bij.

Architectuurhistoricus en adviseur Sabine Lebesque van het OGA legt de schuld voor het ontstaan van deze balkonloze appartementen volledig bij de ontwikkelaars. Ze zouden zich blindstaren op de aanlegkosten, die amper zijn terug te verdienen met een hogere vrij-op-naam-prijs. “Die wordt vooral bepaald door de locatie en het aantal vierkante meters binnen.” Als een ontwikkelaar ergens op moet bezuinigen om zijn winstmarge veilig te stellen, wordt naar haar idee de buitenruimte dan ook als eerste opgeofferd. “In een krappe markt wordt een woning toch wel verkocht, zonder of met balkon.” “Flauwekul”, typeert Spek de uitspraken van Lebesque. “Een woning zonder buitenruimte is veel lastiger te verkopen en verhuren dan eentje zonder. Het is voor ons ook geen geldkwestie. Toen de buitenruimte uit het Bouwbesluit was gehaald, hebben wij nog volop woningen met balkons of terrassen gebouwd. Kijk maar naar Frankendijke in Osdorp of de Stadstuinen in Slotervaart. Het Franse balkon is ook geen uitvinding van ontwikkelaars, maar het resultaat van welstandseisen. Ontwerpers bepalen nog altijd in grote lijnen het gezicht van de stad.”

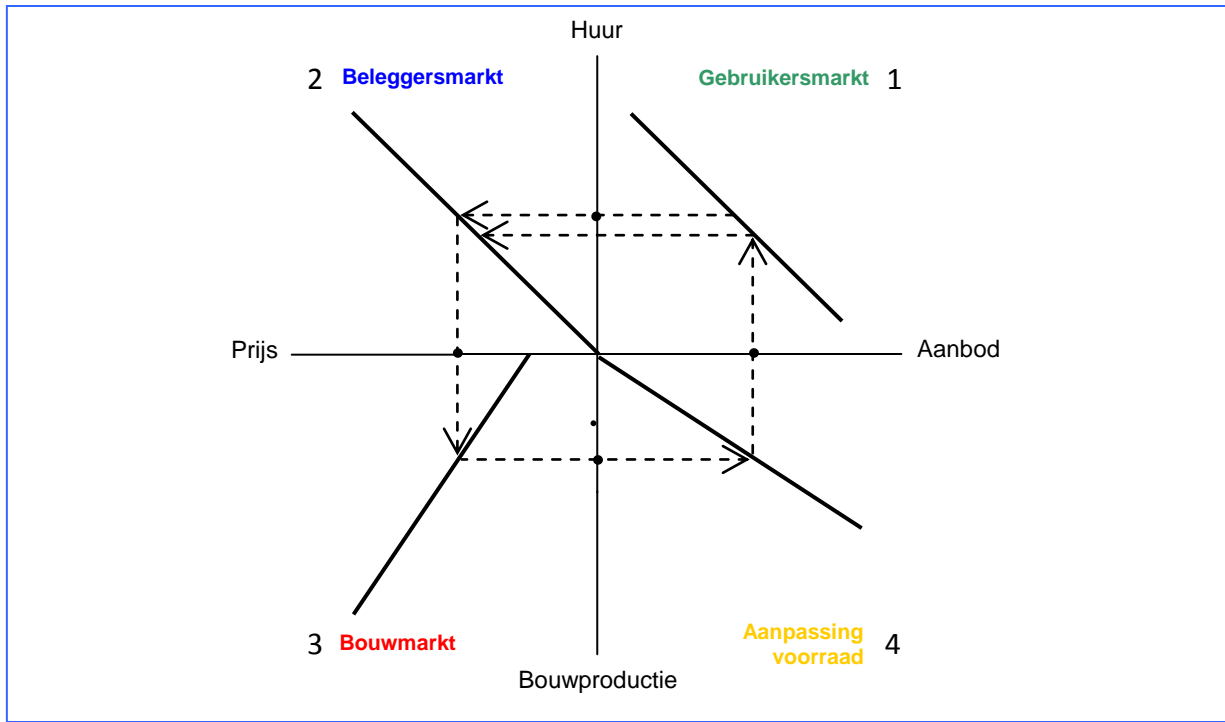
Markt allesbepalend

Wie er ook gelijk heeft, gemeenteraadslid Michiel Mulder nam vanaf 2006 met de situatie geen genoegen meer. Samen met collega Hettie Willemse amendeerde hij in de gemeenteraad ieder stedenbouwkundig plan waarin privé-buitenruimten ontbraken. Ymere, dat de voortdurende discussies met stedenbouwers zat was, organiseerde in 2008 ook een prijsvraag en een manifestatie in de Zuiderkerk om het balkon hoger op de politieke agenda te krijgen. Het stadsbestuur bleek gevoelig voor de kwestie en stuurde nog hetzelfde jaar een brandbrief naar de minister met het verzoek om de verplichte buitenruimte weer in het Bouwbesluit op te nemen. Na een aangenomen motie van Tweede Kamerlid Stef Depla over de kwestie ging de bewindsvrouw zonder problemen overstag.

Dit jaar worden de eerste projecten opgeleverd die zijn ontworpen volgens het nieuwe Bouwbesluit. Maar het groeiend aantal balkons dat in de stad zichtbaar wordt, lijkt daar weinig mee te maken te hebben. Uit de jaarlijkse OGA-evaluatie van gerealiseerde woningen blijkt dat het aantal buitenruimten in de nieuwbouw al weer toenam voordat het balkon weer verplicht werd. Voor ontwikkelaars is het in de huidige woningmarkt simpelweg onmogelijk geworden om de wensen van de consument te negeren. Jolbert ten Napel van de ontwikkelcombinatie Overhoeks, is er heel helder over. “Uiteindelijk bepaalt de marktsituatie wat er wordt gebouwd.”

BIJLAGE 6

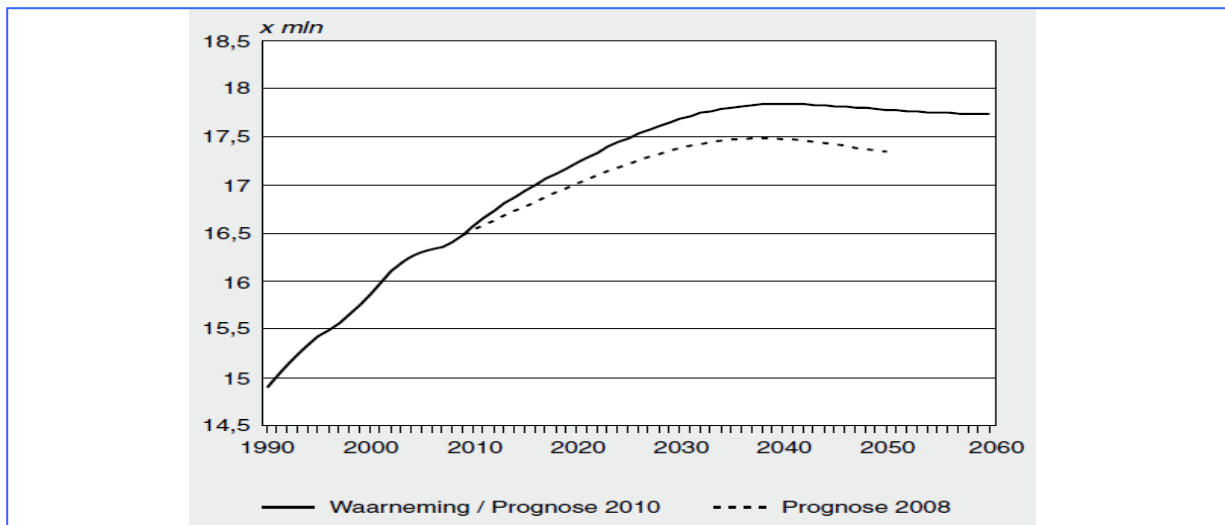
Figuur: Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton
Bron: DiPasquale & Wheaton, 1992; Van Gool e.a., 2007



BIJLAGE 7

Figuur: Prognose totale bevolking in Nederland in de periode 2010-2060

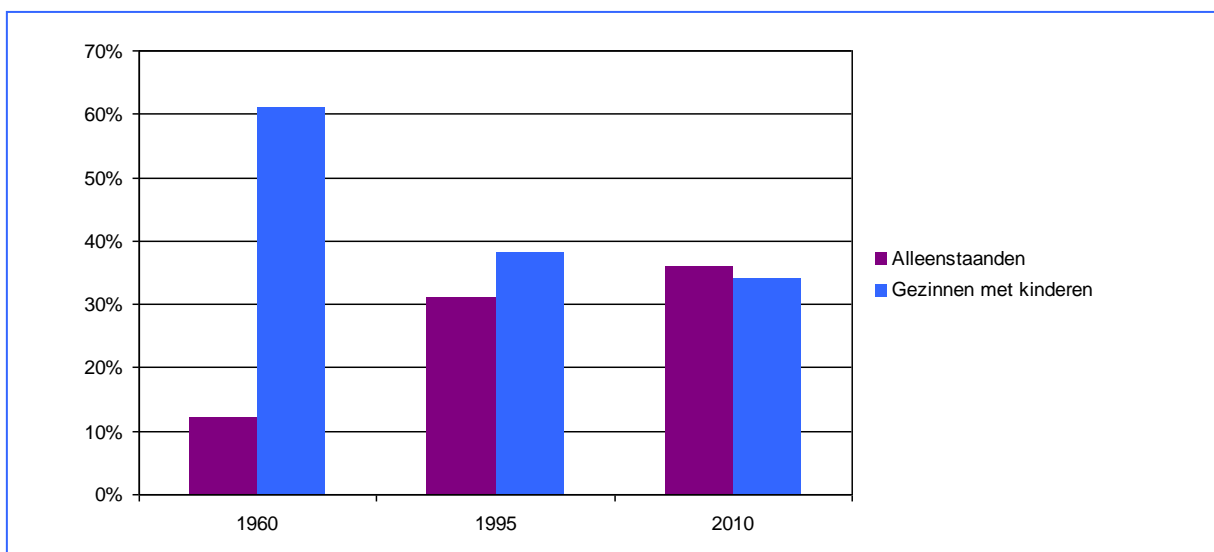
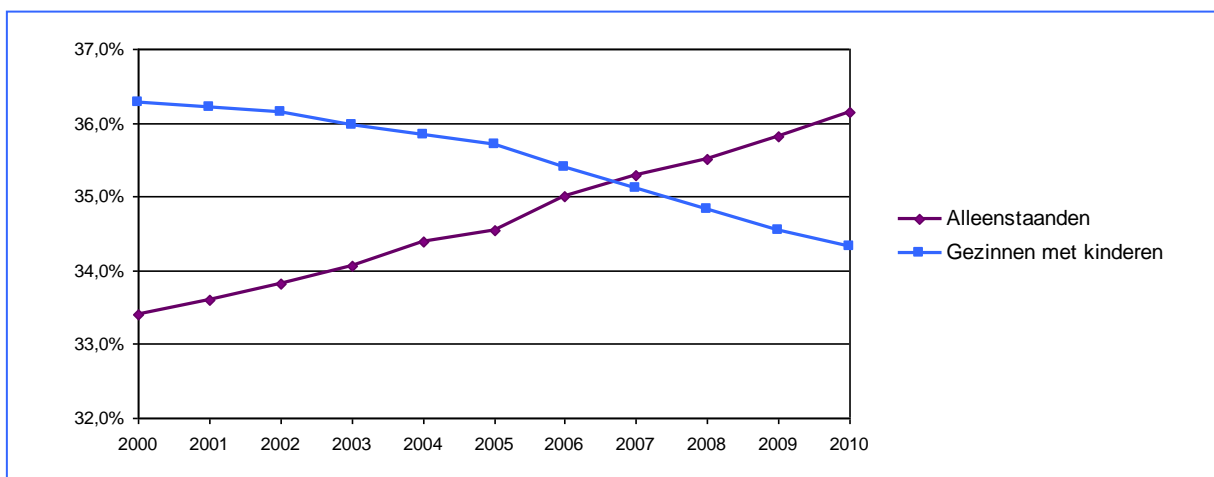
Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011a



BIJLAGE 8

Figuren met betrekking tot het groeiende aandeel van alleenstaanden in het totaal aantal huishoudens

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2010c; Schnabel, 2004



BIJLAGE 9

Mismatch tussen woonwens en aangeboden nieuwbouw

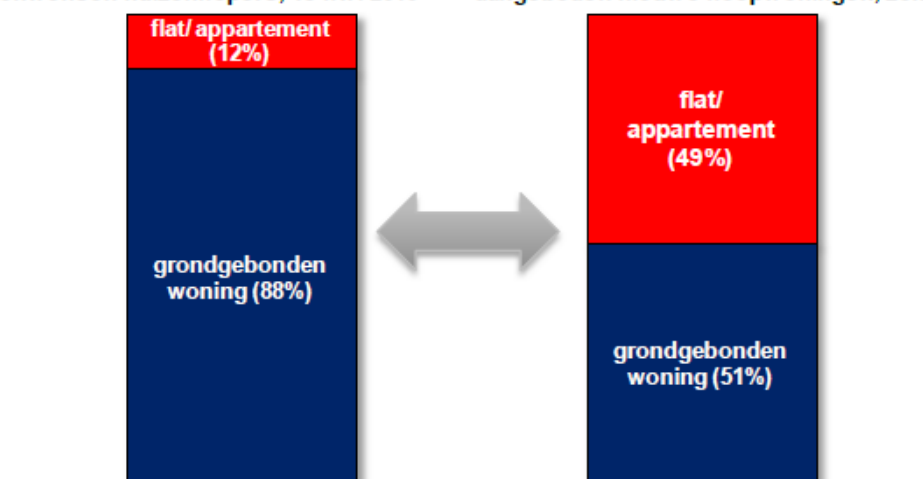
Bron: NVB 2010b

Mismatch 1 (verschil tussen woonwens en aangeboden nieuwbouw)

NAAR WONINGTYPE

woonwensen huizenkopers, 1e kw. 2010

aangeboden nieuwe koopwoningen, zomer 2010



Mismatch 2 (verschil tussen woonwens en aangeboden nieuwbouw)

NAAR WOONLOCATIE

woonwensen huizenkopers, 1e kw. 2010

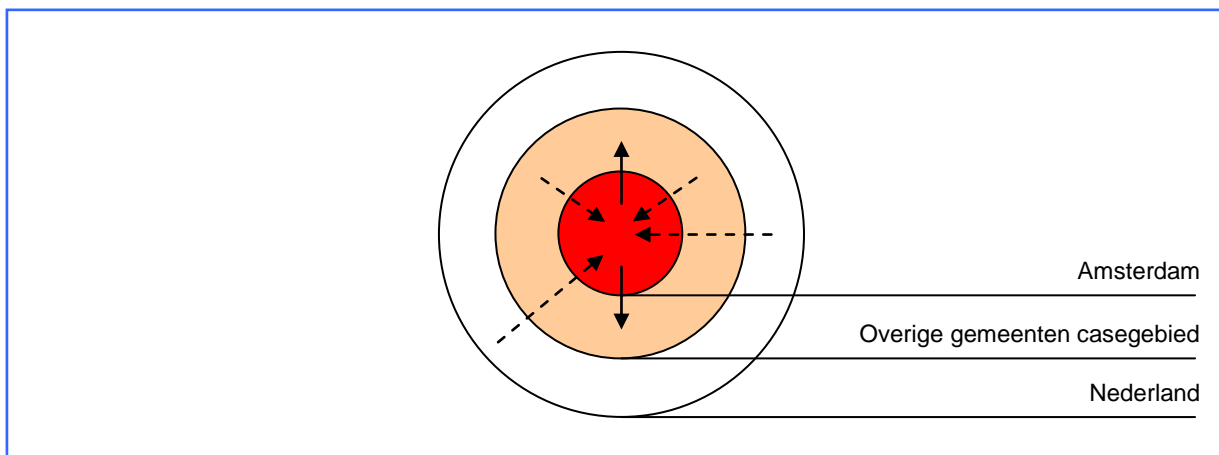
aangeboden nieuwe koopwoningen, zomer 2010



BIJLAGE 10

Figuur: Belangrijkste verhuisdynamiek in het casegebied

Bron: interviews 10, 12



BIJLAGE 11

Prognose huishoudenontwikkeling naar leeftijd in de gemeenten in het casegebied

Bron: Primos Prognose 2009

	< 30	30 - 44	45 - 64	65 - 74	75+
Aalsmeer	72	1.121	1.700	1.033	1.482
	10%	34%	41%	72%	120%
Almere	4.395	6.665	10.863	13.614	16.870
	45%	25%	38%	283%	361%
Amstelveen	559	436	-861	1.387	3.863
	11%	4%	-6%	31%	67%
Amsterdam	16.556	18.496	15.826	27.108	31.000
	21%	13%	12%	84%	100%
Blaricum	224	583	-308	197	434
	200%	84%	-16%	30%	84%
Bussum	32	-33	-160	638	912
	2%	-1%	-3%	34%	39%
Diemen	451	-374	-247	923	886
	27%	-12%	-6%	79%	81%
Haarlem	-104	-840	15	3.836	6.623
	-1%	-4%	0%	49%	84%
Haarlemmerliede	20	-123	-286	178	408
	19%	-21%	0%	64%	151%
Haarlemmermeer	3.008	3.017	5.236	9.237	10.201
	56%	15%	24%	160%	229%
Hilversum	198	-835	-1.704	1.164	2.423
	4%	-7%	-12%	24%	45%
Huizen	149	-189	-1.178	1.177	1.742
	16%	-4%	-15%	53%	86%
Laren	7	-10	-400	123	661
	4%	-1%	-20%	15%	71%
Muiden	80	86	-178	211	708
	80%	12%	-14%	51%	235%
Naarden	112	139	-244	446	595
	40%	7%	-8%	43%	51%
Ouder-Amstel	199	313	-612	165	676
	61%	22%	-25%	25%	94%
Uithoorn	-13	-354	392	1.105	1.792
	-1%	-5%	9%	72%	130%
Weesp	174	-244	-366	326	847
	21%	-10%	-12%	34%	97%
Wijdmeren	59	19	-1.492	563	1.790
	15%	1%	-35%	38%	143%
Totaal N.R.	26.291	27.841	25.717	64.222	85.719
	22%	11%	9%	85%	117%
Nederland	0%	-6%	-12%	31%	114%

BIJLAGE 12

Prognose huishoudenontwikkeling naar type in de gemeenten in het casegebied

Bron: Primos Prognose 2009

2008-2040	Alleenstaand	Samenw. Z. kinderen	Samenw. M. kinderen	1-ouder	Overig
Aalsmeer	1.658 55%	1.270 37%	1.822 49%	626 103%	32 58%
Almere	16.814 80%	14.981 84%	14.210 53%	6.245 77%	157 32%
Amstelveen	2.430 14%	458 5%	549 6%	1.577 64%	370 115%
Amsterdam	66.293 29%	8.806 11%	9.436 15%	21.591 57%	2.860 48%
Blaricum	703 60%	-138 -10%	-29 -3%	563 239%	31 310%
Bussum	1.119 19%	-104 -3%	-131 -3%	432 54%	73 87%
Diemen	1.079 23%	235 8%	-363 -13%	570 57%	118 123%
Haarlem	5.552 17%	507 3%	536 3%	2.644 55%	291 53%
Haarlemmerliede	148 24%	97 14%	18 0%	-51 -34%	-15 -88%
Haarlemmermeer	11.685 74%	6.772 40%	7.755 38%	4.222 109%	265 87%
Hilversum	951 6%	-635 -6%	175 2%	665 26%	90 35%
Huizen	1.935 34%	-116 -2%	-191 -3%	72 6%	1 1%
Laren	457 26%	-163 -10%	-105 -9%	210 76%	-18 -72%
Muiden	597 75%	140 16%	107 12%	72 34%	-9 -64%
Naarden	680 29%	-11 -1%	246 11%	138 34%	-5 -20%
Ouder-Amstel	722 38%	-50 -3%	229 13%	-162 -44%	2 6%
Uithoorn	1.536 41%	521 38%	262 7%	591 77%	12 25%
Weesp	623 19%	-214 -9%	98 5%	190 37%	40 78%
Wijdmeren	1.198 44%	-55 -2%	-605 -19%	258 46%	143 409%
Totaal N.R.	117.917 32%	32.652 18%	34.027 19%	40.769 61%	4.425 52%
Nederland	27%	0%	3%	36%	42%

BIJLAGE 13

Gegevens internetgebruik naar stedelijkheid per gemeente in het casegebied

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011c

	Stedelijkheid	Toegang tot internet	Aantal uur	Via PC	Via laptop	Via mobiel	Anders
Muiden	niet stedelijk	93%	4	93%	65%	41%	24%
Wijdmeren	weinig stedelijk	93%	4	93%	68%	41%	27%
Haarlemmerliede	weinig stedelijk	93%	4	93%	68%	41%	27%
Aalsmeer	weinig stedelijk	93%	4	93%	68%	41%	27%
Blaricum	weinig stedelijk	93%	4	93%	68%	41%	27%
Laren	weinig stedelijk	93%	4	93%	68%	41%	27%
Naarden	matig stedelijk	93%	4	92%	68%	47%	33%
Ouder-Amstel	matig stedelijk	93%	4	92%	68%	47%	33%
Uithoorn	matig stedelijk	93%	4	92%	68%	47%	33%
Haarlemmermeer	matig stedelijk	93%	4	92%	68%	47%	33%
Weesp	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Almere	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Huizen	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Amstelveen	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Diemen	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Bussum	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Hilversum	sterk stedelijk	93%	5	92%	72%	51%	32%
Haarlem	zeer sterk stedelijk	95%	6	95%	71%	48%	24%
Amsterdam	zeer sterk stedelijk	95%	6	95%	71%	48%	24%

BIJLAGE 14

Figuur: Netto planvoorraad woningen versus prognose huishoudengroei 2010-2030

Bron: RIGO, 2010; Primos Prognose 2009

	Netto planvoorraad 2010-2030	Huishoudengroei 2010-2030	Dekking
Aalsmeer	1.618	2.864	56%
Almere	60.000	35.716	168%
Amstelveen	6.926	3.626	191%
Amsterdam	73.592	74.273	99%
Blaricum	489	911	54%
Bussum	794	1.155	69%
Diemen	3.099	1.338	232%
Haarlem	11.316	7.580	149%
Haarlemmerliede	465	193	241%
Haarlemmermeer	15.883	20.460	78%
Hilversum	2.822	1.102	256%
Huizen	500	1.268	39%
Laren	85	238	36%
Muiden	1.562	848	184%
Naarden	391	750	52%
Ouder-Amstel	4.441	412	1078%
Uithoorn	1.358	2.549	53%
Weesp	3.575	410	872%
Wijdmeren	961	712	135%
Totaal	189.877	158.025	120%

BIJLAGE 15

Interviews: overzicht functies gesprekspartners

Interview	Functie gesprekspartner	Organisatie
1	Adviseur projectontwikkeling	Onafhankelijk
2	Adviseur social media	Communicatiebureau
3	Ambtenaar ruimtelijke ordening	Provincie Noord Holland
4	Belangenbehartiger bouw	Belangenvereniging
5	Conceptontwikkelaar	Projectontwikkelaar
6	Directeur Marktonderzoek	Projectontwikkelaar
7	Directeur ontwikkeling	Projectontwikkelaar
8	Directeur ontwikkeling	Projectontwikkelaar/Belegger
9	Senior Marktonderzoeker	Projectontwikkelaar
10	Senior Marktonderzoeker	Woningcorporatie
11	Strateeg	Onafhankelijk
12	Strateeg	Woningcorporatie