
Koopstarters in krimpgebieden

Het aanbod op de
koopwoningmarkt vergeleken
met de woonwensen van
starters in Noordoost-Fryslân

Maaïke Aukes



Koopstarters in krimpgebieden

Het aanbod op de koopwoningmarkt vergeleken met de woonwensen van starters in Noordoost-Fryslân

Periode: 10-2015 t/m 05-2016
Auteur: Maaïke Aukes
Opleiding: MSc Culturele Geografie
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen
Studentnummer: s2215756

Contactgegevens: Heechfinne 11
8491 AD Akkrum
06-11115925
Maaïke_aukes@hotmail.com

Begeleider: Dr. Tialda Haartsen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Basiseenheid Culturele Geografie
Landleven 1
9747 AD Groningen

Foto linksboven: Het dorp Wierum. Bron: <http://www.huyske.com/>

Foto rechtsboven: Het dorp Blije. Bron: <https://www.plaatsengids.nl/blije>

Foto rechts onder: Straat in het dorp Holwerd. Bron:
<http://kenniswerkplaatsnoordoostfryslan.nl/actueel/nieuws/internationale-groep-studenten-naar-holwerd>

Foto links onder: Het dorp Driesum. Bron:
<http://www.geschiedenisdc.nl/dantumadeel%20toen%20en%20nu/kerken/foto's%20kerken%20dantumadeel.htm>

Voorwoord

Voor u ligt mijn masterthesis ter afsluiting van de Master Culturele Geografie. Met het afronden van deze scriptie komt er een einde aan bijna vijf jaar studeren aan de Rijksuniversiteit Groningen. Voorafgaand aan de master Culturele Geografie heb ik hier de bachelor Sociale Geografie en Planologie gevolgd.

Mijn keuze voor het onderwerp koopstarters in krimpgebieden is voortgekomen uit een voorstel van mijn begeleidster Tialda Haartsen. Doordat ik zelf in 2014 een huis heb gekocht kon ik mij goed identificeren met de doelgroep van het onderzoek. Het mag duidelijk zijn dat bevolkingskrimp en hoe verschillende partijen daar mee om gaan, mij bijzonder interesseert en ik hoop mij daar in de toekomst verder in te ontwikkelen. Tijdens mijn onderzoek is naar voren gekomen dat bevolkingskrimp een steeds grotere rol zal gaan spelen in het beleid van gemeenten in de regio Noordoost-Fryslân en op den duur ook in de rest van de provincie Fryslân.

Een speciaal woord van dank gaat uit naar mijn scriptiebegeleidster Tialda Haartsen, haar betrokkenheid, enthousiasme en opbouwende kritiek zorgden ervoor dat ik in staat was om deze scriptie te voltooien. Ook waren de afspraken met haar een goede stok achter de deur om te blijven werken aan het onderzoek. Ook wil ik familie en vrienden bedanken, die door hun interesse er voor zorgden dat ik nieuwe inzichten kreeg voor mijn onderzoek. In het bijzonder mijn vriend Pieter, die mij stimuleerde en motiveerde om door te gaan met het onderzoek wanneer mijn eigen motivatie op dat moment ver te zoeken was.

Heel veel leesplezier!
Maaïke Aukes

Samenvatting

Het platteland van Noord-Nederland heeft veel te maken met demografische krimp. De bevolking neemt af en verandert van samenstelling. Veel jongeren trekken weg naar steden. Door het dalen van de bevolkingsaantallen zou het voor de hand liggen dat er een groot aanbod is van woningen op de koopmarkt. Toch klagen starters in krimpgebieden dat er voor hen weinig koopwoningen beschikbaar zijn. Het is de vraag of er écht geen aanbod is voor starters of dat het aanbod wat er momenteel beschikbaar is niet past bij de wensen van koopstarters. Daarom is de hoofdvraag van dit onderzoek: *In hoeverre voldoet het aanbod van starterswoningen op de woningmarkt aan de woonwensen van starters in krimpgebied Noordoost-Fryslân?*

Er is gekozen voor de regio Noordoost-Fryslân, omdat deze regio in juni 2015 aangewezen is als nieuwe krimpregio door het ministerie van Wonen en Rijksdienst. Voor het onderzoek is gesproken met beleidsmedewerkers volkshuisvesting van de gemeenten Dongeradeel en Kollumerland c.a., twee beleidsmedewerkers van de provincie Fryslân op het gebied van wonen en krimp, een makelaar van Woonaccent Makelaars en negen koopstarters.

Met de beleidsmedewerkers en de makelaar is gesproken over het woonbeleid in Noordoost-Fryslân, waarbij specifiek werd ingezoomd op starters in het gebied, de kwaliteit van het huidige aanbod en het plegen van nieuwbouw en sloop. Ook werd er met hen gesproken over de situatie op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân. Hierbij werd ingegaan op de doorstroming op de woningmarkt, het aanbod van starterswoningen en factoren die van invloed zijn op de woningmarkt.

Met de negen koopstarters werd gesproken over de factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze voor hun woning, zoals de binding met een plaats, de werkgelegenheid in de omgeving, de leefbaarheid van de omgeving en huizenprijzen in de regio. Ook werd er met de starters gesproken over wonen in krimpgebieden. Er werd ingezoomd op hun wensen voor een koophuis, hun mening over het huidige aanbod op de woningmarkt, het budget dat zij hadden voor een woning en wat voor woningen zij uiteindelijk hebben gekocht.

Uit het onderzoek is gebleken dat starters niet tevreden zijn over het aanbod op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân. Zij stellen dat er vooral veel aanbod is in rijwoningen terwijl de meeste geïnterviewde starters op zoek waren naar een vrijstaande woning. De meeste geïnterviewde koopstarters kochten ook daadwerkelijk een vrijstaande woning. Zij gaven aan dat deze woningen geschikt waren voor de toekomst en hun de mogelijkheid gaven om hier de rest van hun leven te blijven wonen. Een reden hiervoor zou kunnen zijn dat de koopstarters in de regio Noordoost-Fryslân denken dat zij een kleiner huis over tien tot vijftien jaar niet kunnen verkopen door de demografische veranderingen in de regio en daarom kiezen voor een huis waar zij de rest van hun leven kunnen blijven wonen. Uit de interviews met de koopstarters is dit alleen niet naar voren gekomen.

De verschillende beleidsmedewerkers erkennen dat het huidige aanbod niet past bij de wensen van koopstarters, maar stellen dat door de bevolkingskrimp en vergrijzing in de regio er beperkt mogelijkheden zijn om nieuwe koopstarterswoningen te bouwen. De beleidsmedewerkers geven wel als kanttekening dat rijwoningen in principe prima geschikt zijn als koopwoning voor starters. Zij vinden dat de huidige generatie in die zin wat verwend is. Ook verwachten zij dat dit probleem in tien tot twintig jaar is opgelost. De babyboomgeneratie zal dan grotendeels van de woningmarkt verdwenen zijn. Daardoor zullen er veel ruime eengezinswoningen vrijkomen.

Inhoudsopgave

Koopstarters in krimpgebieden.....	1
Voorwoord	2
Samenvatting	3
Lijst met tabellen en figuren	6
1. Inleiding.....	7
1.1. Aanleiding en relevantie.....	7
1.2. Doelstelling en onderzoeksvragen	7
1.3. Opbouw thesis.....	8
2. Theoretisch kader.....	9
2.1. De koopstarter.....	9
2.2. Krimpgebieden	10
Wat zijn krimpgebieden?	10
Woningmarkt in rurale krimpgebieden.....	10
Doorstroming op de woningmarkt in rurale gebieden	11
Slopen in krimpgebieden	12
2.3. Factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van koopstarters.....	12
Binding met een plaats.....	13
Werkgelegenheid	13
Leefbaarheid van de omgeving	13
2.4. Welke woonwensen hebben starters?.....	14
Wensen	14
Budget	15
2.5. Conceptueel model.....	17
3. Methodologie.....	18
3.1. Het onderzoek	18
3.2. Beschrijving onderzoeksgebied	18
Demografische gegevens	18
Nieuwbouw in Noordoost-Fryslân	21
Bedrijvigheid in Noordoost-Fryslân.....	21
Positieve punten van het gebied Noordoost-Fryslân.....	21
3.3. Dataverzameling en verantwoording	22
Methode voor dataverzameling.....	22
Analyse	22
Wervingsprocedure.....	22
Interviewvragen	23

3.4.	Ethische aspecten van het onderzoek.....	24
3.5.	Reflectie.....	25
4.	Aanbodkant van de woningmarkt	26
4.1.	Woonbeleid in krimpgebieden	26
	Starters in Noordoost-Fryslân	26
	Nieuwbouw en sloop	28
	Kwaliteit van het woningaanbod	29
	Subsidies.....	30
	Conclusie 4.1	31
4.2.	Situatie op de koopwoningmarkt	32
	Doorstroming woningmarkt.....	32
	Aanbod starterswoningen.....	33
	Factoren die van invloed zijn op de woningmarkt.....	34
	Conclusie 4.2	35
5.	Ervaringen van starters in Noordoost-Fryslân.....	36
5.1.	Factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van koopstarters.....	36
	Binding met een plaats.....	36
	Werkgelegenheid	37
	Leefbaarheid van de omgeving	37
	Lage huizenprijzen.....	39
	Conclusie 5.1	39
5.2.	Woonwensen van koopstarters.....	40
	Wensen	40
	Aanbod op de woningmarkt.....	40
	Gekochte huizen	41
	Budget	42
	Conclusie 5.2	42
6.	Conclusie	43
	Literatuurlijst.....	45
	Bijlage 1 Interview Starter.....	49
	Bijlage 2: Interview Gemeente.....	50
	Bijlage 3: Interview Provincie	51
	Bijlage 4: Interview Makelaar.....	52

Lijst met tabellen en figuren

Tabellen

- Tabel 1. Gewenst woningtype, naar soort koopstarter in Nederland, 2012
- Tabel 2. Redenen om een woning te willen kopen, naar soort koopstarter, 2012
- Tabel 3. Maximale leencapaciteit, naar soort koopstarter, 2012
- Tabel 4. Gewenste koopprijs, naar soort koopstarter, 2012
- Tabel 5. Kerncijfers wijken en buurten 2015
- Tabel 6. Aantal inwoners per gemeente 2010-2015
- Tabel 7. Huishoudensprognose in Noordoost-Fryslân per gemeente 2020-2040
- Tabel 8. Participanten die beroepsmatig meewerkten aan het onderzoek
- Tabel 9. Lijst met koopstarters die meewerkten aan het onderzoek
- Tabel 10. Woningen te koop op 04-04-2016 van € 0 tot € 175.000
- Tabel 11. Woningen verkocht tussen 04-04-2015 en 04-04-2016 van € 0 tot € 175.000
- Tabel 12. Woningen die voldoen aan de wensen van koopstarters in de regio
- Tabel 13. Woonwensen van geïnterviewde starters

Figuren

- Figuur 1. Gemiddelde woningprijs in 2011 per provincie
- Figuur 2. Conceptueel model van de factoren die van invloed zijn op het aanbod van geschikte starterswoningen in de regio Noordoost-Fryslân
- Figuur 3. Grenzen van het gebied Noordoost-Fryslân
- Figuur 4. Bevolkingsontwikkeling provincie Fryslân 2012-2040
- Figuur 5. Ontwikkeling en prognose van het aantal huishoudens in Noordoost-Fryslân 1995-2040

1. Inleiding

1.1. Aanleiding en relevantie

Het platteland van Noord-Nederland heeft veel te maken met demografische krimp. De bevolking neemt af en verandert van samenstelling. Veel jongeren trekken weg naar steden. Hierdoor is er veel ontgroening op het platteland en ook vergrijzing, doordat mensen steeds ouder worden. De tendens is daardoor dat er meer woningen leegstaan en niet worden verkocht (Haartsen & Venhorst, 2010). Toch zijn er starters die wél in de krimpende plattelandsgebieden willen blijven wonen. Deze groep geeft vaak aan dat er voor hen niet genoeg woningen zijn in de krimpgebieden, terwijl men zou verwachten dat er door de demografische krimp genoeg woningen op de markt voor hen beschikbaar zouden zijn. Passen deze woningen niet bij de woonwensen van de starters of zijn er echt te weinig starterswoningen beschikbaar door onvoldoende doorstroming van huishoudens naar koopwoningen in een hoger segment?

Het blijkt dat er weinig tot geen onderzoek is gedaan naar de woonwensen van starters die in krimpgebieden willen blijven wonen of hier naar toe verhuizen. In de onderzoeken die wel worden gedaan over starters in krimpgebieden, wordt de focus juist gelegd op het wegtrekken van starters uit deze gebieden (Haartsen & Venhorst, 2009, Haartsen, 2013, Verwest et al., 2009). Hierdoor is er weinig zicht op de wensen en eisen van starters die op zoek zijn naar hun eerste koopwoning in een krimpregio. Ook is het onderzoek naar demografische krimp en de invloed daarvan op de woningmarkt tot nu toe vooral gericht op de krimpgebieden Oost-Groningen en Parkstad Limburg (Verwest et al., 2009, NVM, 2010, CSED, 2010), terwijl de regio Noordoost-Fryslân in juni 2015 ook is aangewezen als krimpregio door de Minister van Wonen en Rijksdienst (Rijksoverheid, 2015).

Bevolkingskrimp is een opkomend verschijnsel in de noordelijke provincies. Zodra er naast bevolkingsafname ook afname van het aantal huishoudens plaatsvindt, heeft dat tot gevolg dat er minder woningen nodig zijn. Een van de maatregelen die dan getroffen worden is het verminderen van nieuwbouw in de dorpen in de krimpgebieden (Verwest et al., 2009, NVM, 2010, van Dam et al., 2014). Ook worden er eerder huizen gesloopt. Toch is het belangrijk dat de groep starters die zich wel in de dorpen in een krimpgebied willen vestigen of willen blijven wonen, niet uit het oog worden verloren. Zij kunnen zorgen voor potentiële nieuwe jonge aanwas in de dorpen, waardoor de vergrijzing van het gebied kan worden vertraagd. Het is belangrijk dat noordelijke provincies en de betreffende gemeenten hun ruimtelijk beleid op deze verandering aanpassen, zodat de gemeenten ook in de toekomst een passend woningaanbod kunnen bieden aan hun inwoners.

1.2. Doelstelling en onderzoeksvragen

Uit de wetenschappelijke literatuur (Haartsen & Venhorst, 2009, Verwest et al., 2009) komt naar voren dat veel mensen wegtrekken uit krimpgebieden. Theoretisch gezien zou dit betekenen dat er genoeg woningen zouden moeten zijn voor de groep starters die in Noordoost-Fryslân wil blijven. Toch ervaren de starters in dit gebied dat er niet genoeg passende woningen zijn. Het doel van dit onderzoek is daarom het verklaren van het verschil tussen wetenschappelijke literatuur en de woningbouwopgaves die stellen dat er in krimpgebieden niet meer moet gebouwd worden en de beleving van de starters in Noordoost-Fryslân die vinden dat er voor hen niet genoeg geschikte koopwoningen zijn. Uit deze discrepantie kan de volgende hoofdvraag worden gevormd:

In hoeverre voldoet het aanbod van starterswoningen op de woningmarkt aan de woonwensen van starters in krimpgebied Noordoost-Fryslân?

Om de hoofdvraag van het onderzoek te kunnen beantwoorden, zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

- Hoe groot is het aanbod van woningen in de prijsklasse van starters in het krimpgebied Noordoost-Friesland?
- Wat zijn de woonwensen van starters die zoeken naar een woning in Noordoost-Friesland?
- Hoe groot is de doorstroming op de woningmarkt in het krimpgebied Noordoost-Fryslân?
- In hoeverre zijn er oplossingen voor het probleem van de beleving van tekort aan starterswoningen?

1.3. Opbouw thesis

De thesis is als volgt opgebouwd. In hoofdstuk twee wordt de relevante theorie besproken over koopstarters, krimpgebieden, factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van koopstarters en de woonwensen van koopstarters. Het theoretisch kader eindigt met een conceptueel model. Na het theoretisch kader volgt hoofdstuk drie methodologie. Hierin wordt het onderzoek besproken en wordt het onderzoeksgebied beschreven. Ook komt het proces van dataverzameling aan bod, worden de ethische aspecten van het onderzoek belicht en wordt er op het onderzoek gereflecteerd. In hoofdstuk vier worden de beleidsstukken van gemeente en provincie besproken samen met de interviews met de beleidsmedewerkers en de makelaar. Dit hoofdstuk is verdeeld in een paragraaf over woonbeleid in krimpgebieden en een paragraaf over de situatie op de koopwoningmarkt in Noordoost-Fryslân. In hoofdstuk vijf worden de ervaringen van koopstarters besproken. In paragraaf 5.1 komen de factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van koopstarters aan bod. In 5.2 wordt het wonen in een krimpgebied besproken. Deze thesis eindigt met een conclusie in hoofdstuk zes. Hoofdstuk zes wordt gevolgd door de literatuurlijst en bijlagen.

2. Theoretisch kader

In het theoretisch kader worden verschillende aspecten besproken die van belang zijn voor het construeren van een goed beeld van de woningmarkt in krimpgebieden en van de koopstarters die in deze gebieden willen wonen. Van belang is dat het duidelijk wordt wat een krimpgebied is, wat de situatie is op de woningmarkt in krimpgebieden en hoe de doorstroming is op deze woningmarkt. Om de koopstarters goed te begrijpen, is het belangrijk dat de redenen voor hen om in een krimpgebied te blijven of te gaan wonen duidelijk zijn. In het theoretisch kader worden daarom de volgende zaken besproken: Als eerste wordt uitgelegd wat een koopstarter is, daarna wordt ingegaan op het begrip krimpgebied, hoe de woningmarkt in krimpgebieden momenteel functioneert en hoe de doorstroming is op de huizenmarkt in krimpgebieden. Bij de redenen voor starters om een krimpgebied te blijven worden de volgende aspecten besproken: De hechting aan een plaats, werkgelegenheid en leefbaarheid die men ervaart op het platteland. Daarna worden de woonwensen van de koopstarters besproken, zodat er in een later stadium bepaald kan worden in hoeverre er een mismatch is met het aanbod op van koophuizen in het krimpgebied Noordoost-Fryslân en de woonwensen van koopstarters.

2.1. De koopstarter

Om te beginnen is het van belang om een eenduidig beeld van het begrip koopstarter vast te stellen. Volgens Companen (2012) zijn koopstarters geen eenduidige groep: koopstarters hebben vaak veel verschillende achtergronden. De Rijksoverheid (2012) deelt starters op in twee groepen. Onder de eerste groep vallen starters die voor verhuizing niet zelfstandig wonen en na de verhuizing hoofdbewoner van een woning worden (Rijksoverheid, 2012). Jongeren die een woning gaan huren vallen ook onder deze groep. In de andere groep zitten alleen koopstarters. Koopstarters zijn voormalige huurders of onzelfstandige starters op de woningmarkt die een koopwoning betrokken hebben of willen betrekken (Rijksoverheid, 2012). Verschillende kenmerken van de koopstarters zijn bepalend voor de keuzes die deze groep kan maken. Hierbij moet gedacht worden aan de voorgaande woonsituatie, inkomenssituatie, inbreng van eigen geld en huishoudenssamenstelling (Companen, 2012).

De laatste jaren is er veel veranderd op de woningmarkt voor koopstarters. Als een positief gevolg van de financiële crisis, zijn de prijzen van woningen de afgelopen jaren flink gedaald (Van der Hoeven, 2013). Dit heeft er voor gezorgd dat woningen voor koopstarters een stuk beter betaalbaar werden. Hier staat echter tegenover dat de verstrekkingcriteria van hypotheekleningen steeds verder worden aangescherpt door banken en overheid (Van der Hoeven, 2013). De financiering van een woning wordt dus steeds moeilijker. In 2016 kan men bijvoorbeeld nog maar 102% van het aankoopbedrag van de woning lenen, in 2014 was dit nog 104% en in 2018 zal dit gedaald zijn naar 100%. Dit betekent dat een starter meer eigen geld moet inbrengen voor de financiering van de kosten koper.

Companen (2012) maakt onderscheid in drie typen koopstarters. De eerste groep zijn de onzelfstandige potentiële koopstarters, deze groep woont nog thuis of op kamers, wanneer zij hun eerste huis kopen. De tweede groep is de zelfstandige potentiële koopstarters, zij wonen in een huurwoning voordat zij hun eerste huis kopen. De derde groep zijn de geslaagde koopstarters, zij hebben recent succesvol hun eerste koopwoning gekocht (Companen, 2012). In mijn onderzoek zal dit onderscheid ook worden aangehouden waar nodig.

2.2. Krimpgebieden

Wat zijn krimpgebieden?

Nederland heeft verschillende krimpgebieden. Bekende krimpgebieden zijn Zuid-Limburg, Zeeuws-Vlaanderen en Oost-Groningen (Garssen & De Beer, 2012). De regio Noordoost-Fryslân werd in juni 2015 ook aangewezen als krimpregio door de Minister van Wonen en Rijksdienst (Rijksoverheid, 2015). Volgens Cörvers (2015) is er sprake van een krimpgebied wanneer meerdere buurgemeenten structureel en substantieel krimpen qua bevolking én aantal huishoudens. Krimp in een gebied wordt volgens Poston & Bouvier (2010, in Hospers & Reverda, 2015) veroorzaakt door drie verschillende demografische verschijnselen: ontgroening, vergrijzing en negatieve migratie. Ontgroening ontstaat door het wegtrekken van jongeren naar andere gebieden. Doordat de groep inwoners in de vruchtbare leeftijd hierdoor wordt verkleind, worden vaak ook minder kinderen geboren, dit versterkt het ontgroeningseffect. Vergrijzing in een gebied komt doordat het percentage 65+ inwoners in een gebied groter wordt, omdat mensen steeds ouder worden. Verwest et al. (2009) stelt dat in veel krimpende Nederlandse gemeenten het aandeel 65+ inwoners hoger ligt dan het landelijke gemiddelde, het aandeel jongeren (0-19 jaar) is juist lager dan het landelijke gemiddelde. Volgens Garssen & De Beer (2012) liggen veel van de vergrijsde gemeenten in perifere en landelijke gebieden. De jongeren trekken er weg, omdat in andere gebieden de kans op werk vaak groter is. Volgens Verwest et al. (2009) zal 61 procent van de Nederlandse gemeenten tussen 2007 en 2025 te maken krijgen met bevolkingsdaling en 9 procent van de gemeenten zal geconfronteerd worden met een huishoudensdaling, in was 2010 nog de verwachting dat dat de gehele Nederlandse bevolking zou krimpen rond 2040 (Haartsen en Venhorst, 2010). Op dit moment is deze verwachting alweer bijgesteld. Het CBS (2014) stelt dat de Nederlandse bevolking blijft groeien door internationale migratie, wel neemt het tempo van de bevolkingsgroei af. Toch zullen veel gemeenten nog te maken krijgen met bevolkingskrimp. Dit heeft invloed op verschillende beleidsterreinen, zoals de arbeidsmarkt, onderwijs en wonen. In dit onderzoek wordt gefocust op het beleidsterrein wonen en dan in het bijzonder op de koopwoningmarkt van krimpgebieden.

Woningmarkt in rurale krimpgebieden

Van Dam et al. (2007) geven aan dat gemeenten in krimpregio's moeten anticiperen op de toekomst. Gemeenten hebben verschillende opties om met de door krimp veranderende woningmarkt in hun gemeente om te gaan. Een optie is het slopen van de minst aantrekkelijk delen van woningvoorraad en/of het herstructureren van al bestaande woonwijken. Hierdoor zal de woningvoorraad beter aansluiten bij de vraag van nu en in de toekomst. Maar vanuit een economisch perspectief kan het slopen van woningen als onwenselijk worden gezien, omdat er kapitaal wordt vernietigd. Toch kan slopen ook voordelen hebben. Overaanbod zorgt namelijk voor daling van de huizenprijzen, maar het kan ook zorgen voor leegstand (Verwest et al., 2009). Geconcentreerde leegstand geeft een goed beeld van de woonvoorkeur van potentiële kopers die in gespannen woningmarkten niet aan het licht was gekomen. Leegstand levert vooral welvaartsverlies en kapitaalverlies op, omdat de woningen niet worden verhuurd en onderhouden, dit kan een negatief effect hebben op de rest van de buurt. Hierdoor lijkt de keuze voor sloop een stuk logischer, ook al is er sprake van kapitaalvernietiging (van Dam et al., 2007). Toch blijkt het voor gemeenten financieel lastig om uitbreidingsplannen te veranderen naar herstructurerings- en sloopplannen. In krimpgebieden kunnen de kosten die de deze plannen met zich meebrengen nauwelijks worden betaald uit inkomsten van nieuwbouw, marges zijn klein en er is veel onzekerheid over de verkoop van eventuele nieuwe woningen (Verwest et al., 2009).

Een andere optie is het bouwen van nieuwe woningen om de demografische krimp te bestrijden. Zo worden er vaak kwalitatief hoogwaardige woonmilieus ontwikkeld om nieuwe bewoners aan te trekken en huidige inwoners vast te houden. In situaties waarin veel gemeenten zo denken, moet er opgepast worden dat er niet wordt gebouwd voor extra leegstand. Nieuwe inwoners komen vaak uit

de regio en op de plaatsen waar zij vandaan komen is er weer meer kans op leegstand, door de extra bebouwing in de regio (Van Dam et al., 2007).

Volgens Garssen & de Beer (2012) is de beschikbare woningvoorraad in veel vergrijsde gemeenten te duur voor starters en jonge gezinnen. Hierdoor kunnen welgestelde gezinnen en ouderen wel een huis kopen in de regio en blijven zij daar vaak ook langdurig wonen. Garssen & de Beer (2012) maken hierin geen onderscheid tussen gemeenten in krimpregio's en gemeenten in regio's met bevolkingsgroei. Het bovenstaande fenomeen lijkt niet overeen te komen met de situatie in krimpregio's. Companen (2012) en Verwest et al. (2009) stellen immers dat bevolkingskrimp zorgt voor een daling in de huizenprijzen. Toch vinden ook dorpsbelangen in dorpen in krimpregio's het wenselijk om starterswoningen te bouwen (Hospers et al., 2013). Inwoners van dorpen zien een goede toekomst voor hun dorp vaak voor zich in stenen. Hospers et al. (2013) stellen dat veel gemeentebestuurders vaak geneigd zijn om in deze redenering mee te gaan: ze investeren graag in iets zichtbaars en nieuwe starterswoningen zijn zichtbaar voor alle dorpsbewoners.

Doorstroming op de woningmarkt in rurale gebieden

Piljic & Stegeman (2013) maken onderscheid tussen een dynamische en statische woningmarkt. Bij een dynamische koopwoningmarkt verhuizen woonconsumenten als hun woonvoorkeuren veranderen, in plaats van dat ze hun huidige woning aanpassen aan de nieuwe woonwensen. Een eigen woning wordt gezien als een doorverkoophuis. De woningmarkt heeft daarom een hoge mobiliteit en kent veel transacties van bestaande koopwoningen. Een statische koopwoningmarkt wordt gekenmerkt door minder verhuizingen en meer aanpassingen aan een woning. De eigen woning is een levensloophuis. Hierdoor is er een lage mobiliteit en korte verhuisketens. Het aantal transacties van koopwoningen ligt veel lager dan bij een dynamische koopmarkt (Piljic & Stegeman, 2013). Volgens de VROM-raad (2010) had Nederland een dynamische koopwoningmarkt: de bouw van nieuwe woningen zorgde voor relatief veel verhuisbewegingen. Volgens Van der Hoeven (2013) is hier na 2008 verandering in gekomen. Doorstromers moesten door de economische crisis genoeg nemen met lagere bedragen voor hun woning bij verkoop, waardoor een restschuld kan ontstaan. Veel huiseigenaren hebben geprobeerd dit te voorkomen door een verhuizing uit te stellen (Piljic & Stegeman, 2013). Inmiddels lijkt woningmarkt langzaam weer op gang te komen. Volgens het Financieel Dagblad (2016) werden er Nederland in het laatste kwartaal van 2015 15% meer huizen verkocht vergeleken met het laatste kwartaal van 2014. Ook stegen landelijk de huizenprijzen in het laatste kwartaal van 2015 met 1,8% vergeleken met het kwartaal daarvoor en 5% vergeleken met het laatste kwartaal van 2014 (Financieel Dagblad, 2016). Het NVM stelt dan ook dat het herstel van de woningmarkt zich langzaam doorzet (Financieel Dagblad, 2016).

Wanneer het aantal huishoudens daalt in een regio, heeft dit volgens Van Dam et al. (2007) en Van der Hoeven (2013) kwantitatieve effecten op de woningmarkt: de vraagaanbodverhouding verandert. De woningmarkt verandert van een markt met veel vraag, en dus een gespannen markt, in een markt met veel aanbod, een ontspannen woningmarkt. Van Dam et al. (2007) stellen dat de huizenprijzen zakken en de doorstroming wordt bevorderd. Koopstarters worden gezien als een belangrijke groep, wat betreft het stimuleren van de koopwoningmarkt. Starters spelen namelijk een cruciale rol bij de doorstroming van de woningmarkt, doordat zij niet gebonden zijn aan de verkoop van hun huidige woning (Companen, 2012). Volgens Companen (2012) zouden er ook meer woningen financieel bereikbaar zijn voor starters door het dalen van de huizenprijzen. Volgens het PBL (2013a) zal door de uitstroom van babyboomers uit de koopsector op de langere termijn, voornamelijk het aanbod in grotere eengezinswoningen toenemen. Dit toenemende aanbod kan vooral in de sterk vergrijsde krimpregio's voor problemen zorgen, wanneer de huizen niet worden verkocht. Ouderen kunnen hun huizen niet meer inzetten als appeltje voor de dorst, ouderen hebben over het algemeen de hypotheek afbetaald en gebruiken het geld wat vrijkomt bij de verkoop van hun huis als financiering voor het wonen in een woning, koop dan wel huur, die meer geschikt is voor hun lichamelijke gesteldheid, maar door de daling van de huizenprijzen is dit bedrag vaak een stuk

lager dan zij van te voren hadden voorzien (PBL, 2013a). Het is vaak ook nog maar de vraag of het huis wordt verkocht, zeker wanneer een woning niet meer voldoet aan de verschillende eisen die potentiële kopers stellen aan een geschikt huis (PBL, 2013a).

Slopen in krimpgebieden

Volgens Lupi (2013) zijn er verschillende problemen aan de onderkant van de particuliere woningmarkt. Deze zijn van belang wanneer naar de woningkeuze van starters wordt gekeken. Het gaat dan om slecht onderhouden woningen, slecht verkoopbare woningen en de potentiële restschulden waar verkopers van huizen voor starters mee te maken kunnen krijgen bij de verkoop van hun huis. Volgens NVM (2010) zijn waardebehoud en kwaliteitsverbetering van groot belang voor de leefbaarheid in een plaats. Sloop van onverkoopbaar vastgoed is daarom gewenst en soms onontkoombaar (NVM, 2010). Van Nimwegen & Heering (2009) stellen dat gemeenten door de minst aantrekkelijke delen van bepaalde wijken te slopen en het herstructureren van de rest van de wijk er voor kan zorgen dat de kwaliteit van de woningvoorraad en de woonomgeving beter aansluiten bij de huidige en toekomstige vraag.

Om het slopen van particuliere koopwoningen mogelijk te maken, wordt door het NVM (2010) een sloopfonds als oplossing genoemd. Het fonds zou gevuld moeten worden met geld van verschillende partijen die belang hebben bij het zoveel mogelijk op peil blijven van de huizenprijzen. Dit kunnen particuliere eigenaren van koopwoningen zijn, maar ook banken, woningcorporaties en verschillende overheden (NVM, 2010). Een andere maatregel om kapitaal vergaren voor een regionaal sloopfonds zou het inbrengen van overdrachtsbelastingen kunnen zijn. Overdrachtsbelastingen zijn volgens het NVM (2010) een afroming van de waarde van particuliere transacties in de regio, die nu op gaat in de geldstroom van de rijksoverheid. Door het creëren van een sloopfonds kan dit geld gebruikt worden voor het verbeteren van de desbetreffende regio (NVM, 2010).

In de provincie Groningen wordt inmiddels geprobeerd om het dalen van de huizenprijzen tegen te gaan (Nu.nl, 2015), om zo eventuele restschuld van potentiële verkopers te beperken. Door onder de naam 'Gronings Gereedschap' hebben verschillende organisaties en instellingen zich verenigd. Onder andere Rabobank, de NVM, de NAM en kadaster werken met de provincie Groningen en verschillende gemeenten samen om tot verschillende oplossingen te komen (Nu.nl, 2015). In Ulrum werden bijvoorbeeld al 150 woningen duurzaam of levensloopbestendig aangepast (Gronings Gereedschap, 2016a). In Oldambt is een projectplan opgesteld om deel van de leegstand en verpaupering in het dorp aan te pakken, dit in combinatie met krimpsloop (Gronings Gereedschap, 2016b).

2.3. Factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van koopstarters

Bijker et al. (2012b) stellen dat de binding met een plaats van belang is voor de locatie, binding met een plaats kan ontstaan door bijvoorbeeld de aanwezigheid van familie en vrienden. Uit Bijker et al. (2012a) komt naar voren dat ook de leefbaarheid in de omgeving een belangrijke rol speelt bij de keuze voor een locatie, een onaantrekkelijke leefomgeving zorgt ervoor dat starters daar minder gauw een huis kopen. Een ander punt wat naar voren komt bij het kiezen van de locatie is werkgelegenheid (Bijker et al., 2012b; Fitchen, 1995; Foulkes & Newbold, 2008; Grimsrud, 2011; Stockdale, 2006). Het is voor starters vaak van belang dat zij kans hebben op een baan relatief dicht bij hun koophuis. Bijker et al. (2012a) en Companen (2012) stellen dat ook lage huizenprijzen een belangrijke invloed hebben op de keuze voor een locatie. Lage huizenprijzen zorgen ervoor dat er meer huizen binnen het budget passen van de koopstarter. Het passen binnen het budget is één van de andere factoren die van invloed is op het voldoen van woningen als geschikte starterswoning (Companen, 2012).

Binding met een plaats

Er zijn verschillende redenen op persoonlijk gebied waarom starters er voor kiezen om in een krimpgebied te gaan wonen of te blijven wonen. Eén van de begrippen die hierbij naar voren komt is plaatsverbondenheid of *place attachment*. Volgens Giuliani (2003 in Scannell & Gifford, 2010) en Low & Altman (1992, in Scannell & Gifford, 2010 en in Jorgensen & Stedman, 2001) wordt *place attachment* gezien als een veelzijdig concept dat gekenmerkt wordt door de binding tussen individuen en de plaatsen die belangrijk voor hen zijn. Volgens Jorgensen & Stedman (2001) gaat het hierom vooral om emotionele binding. Op individueel niveau gaat het hier om persoonlijke connecties die iemand heeft met een plaats, bijvoorbeeld herinneringen, belevingen en speciale mijlpalen (Manzo, 2005). Door herinneringen geven mensen een plaats betekenis en wordt deze plaats verbonden aan henzelf (Scannell & Gifford, 2010). Woldoff (2002) stelt dat de hechting aan een plaats wordt veroorzaakt door de mensen die hier wonen en de sociale acties die een individu met deze mensen heeft. Lalli (1992) stelt zelfs dat binding met ruimte alleen maar belangrijk is, doordat zij sociale binding symboliseert. Binding met een plaats betekent dus dat men gehecht is aan de inwoners waar men interactie mee heeft en ook de hechting aan de sociale groep die de plaats representeert (Scannell & Gifford, 2010). Een ander concept wat hierbij van belang is, is sociale cohesie. Jamieson (2000) en Pichler (2006) stellen dat wanneer een persoon veel wortels in de samenleving heeft, de kans groter is dat men in het dorp blijft wonen, waar men is opgegroeid. Bijker et al. (2012b) stellen dat de nabijheid van familie en vrienden een belangrijke reden is om op het platteland te blijven wonen of te gaan wonen. Op het platteland is de nabijheid van familie en vrienden een belangrijkere reden om te verhuizen dan in urbane regio's (Bijker en Haartsen, 2012).

Werkgelegenheid

Fitchen (1995), Foulkes & Newbold (2008), Grimsrud (2011) en Stockdale (2006) geven aan dat werkgelegenheid een belangrijke factor is voor koopstarters om in een gebied te gaan wonen. Werkgelegenheid is ook belangrijk voor koopstarters die in het gebied blijven wonen. Volgens Musterd & Nijman (2015) is het bovendien van belang dat de overheid zorgt voor duidelijk economisch beleid door het ondersteunen van voorzieningen. Maar Musterd & Nijman (2015) geven aan dat in krimpgebieden waarschijnlijk niet alle voorzieningen rendabel zijn. Daarom is overleg nodig op de juiste schaal om te bepalen welke voorzieningen behouden moeten blijven, de gemeentelijke schaal is hiervoor vaak te klein. Hiervoor zou dus overlegd moeten worden op regionale schaal. Cörvers (2015) geeft bijvoorbeeld aan dat de werkgelegenheid in een dorp maar beperkt groeit door de aanleg van een bedrijventerrein. Het aanleggen van een bedrijventerrein bij elk dorp werkt daarom ook averechts. Cörvers (2015) stelt dat het vitaliseren van de regionale economie nieuwe perspectieven biedt voor de werkgelegenheid in een krimpregio. Hij denkt hierbij aan hergebruik van leegstaande gebouwen voor ondernemerschap en meer creatieve economische doeleinden en het aanpassen van bedrijventerreinen. Cörvers (2015) stelt dat het menselijk kapitaal wat beschikbaar is in de regio zich aan moet passen aan de aanwezige werkgelegenheid, door middel van het aanpassen van onderwijs, goede voorlichting over de baankansen in de regio en nascholing voor oudere werknemers in de regio.

Leefbaarheid van de omgeving

Elst-van der Lans & Rijk (2006) definiëren leefbaarheid als volgt: *'de mate waarin de sociale en fysieke leefomgeving aan de normen en de waarden van de bewoners en/of gebruikers van het landelijk gebied voldoet.'* Het is duidelijk dat in deze definitie de subjectieve kant van leefbaarheid naar voren komt. Subjectieve leefbaarheid houdt zich bezig met de mening van de inwoners van een gebied over leefbaarheid in dit gebied (Diener & Suh, 1997, Pichler, 2006, Lee, 2008, Pukeliene & Starkauskiene, 2011). In dit onderzoek is deze vorm van leefbaarheid ook het belangrijkste. Een plaats moet volgens de potentiële koopstarters goed genoeg zijn om te willen wonen, het is dus de mening die van belang is. Verschillende factoren zijn belangrijk bij subjectieve leefbaarheid. De hierboven besproken factoren binding met een plaats en werkgelegenheid zijn onderdeel van de leefbaarheid van een

plaats, maar hebben minder invloed op de leefomgeving. In dit onderdeel worden alleen de factoren besproken die van invloed zijn op de leefomgeving. Een belangrijk aspect van de leefomgeving is het gevoel van veiligheid wat de potentiële koopstarters ervaren in het gebied waar zij wonen of willen wonen (Michalos & Zumbo, 2000 en Liao, 2009). Wanneer de potentiële koopstarters zich niet veilig voelen in een plaats, zullen zij er veel minder snel voor kiezen om een huis te kopen in deze plaats. Criminaliteit geeft bijvoorbeeld een gevoel van onveiligheid in een buurt of plaats, volgens Michalos & Zumbo (2000) zal het gevoel van tevredenheid met de leefomgeving wat mensen ervaren hierdoor dalen.

Een andere factor die van belang is, is de uitstraling van de leefomgeving (Vreke & Salverda, 2009). Volgens Vreke & Salverda (2009) is de leefomgeving een verzameling plaatsen die voldoen aan de wensen van bewoners om hier tevreden te kunnen leven, de kwaliteit van de leefomgeving betreft de mate waarin aan de wensen van de bewoners wordt voldaan. Vreke & Salverda (2009) stellen dat er drie factoren belangrijk zijn voor het creëren van een prettige leefomgeving. De omgeving moet er aantrekkelijk uitzien, dus goed onderhouden en schoon. Ook Vreke & Salverda (2009) halen veiligheid aan als onderdeel van de uitstraling van de leefomgeving, hierbij focussen zij op de gebruiksmogelijkheden van de fysieke kenmerken van de leefomgeving. Ook duurzaamheid wordt door hen als belangrijk bestempeld, hierbij doelen zij op het onderhouden van de leefomgeving en het aanpassen van de leefomgeving aan de bewoners die op dat moment in de buurt wonen. Een goede uitstraling van de leefomgeving zorgt ervoor dat potentiële koopstarters er eerder voor kiezen om een bepaald huis te kopen.

2.4. Welke woonwensen hebben starters?

De laatste factor die van belang is voor het kiezen van een geschikte starterswoning is het voldoen van een woning aan de woonwensen van de koper (Wang & Li, 2004, Companen, 2012). Een woning moet voldoen aan de eisen die de koper stelt voor een geschikt huis of er moeten mogelijkheden zijn om een huis zo aan te pakken dat het wel voldoet aan de gestelde woonwensen.

Wensen

Koopstarters die op zoek zijn naar een huis hebben verschillende wensen betreft de woning die zij willen kopen. Companen voerde in 2012 een enquête uit onder potentiële koopstarters en koopstarters die al een huis gekocht hebben in heel Nederland. Hierin werd naar verschillende aspecten op het gebied van hun financiële situatie op de woningmarkt gevraagd. In de enquête uitgevoerd door Companen (2012) werd ook gevraagd naar wat het gewenste woningtype van starters was. Companen (2012) maakte in het uitgevoerde onderzoek onderscheid tussen de verschillende starters. De starters werden ingedeeld in drie groepen. De eerste groep bestaat uit onzelfstandig wonende potentiële koopstarters. Hiermee wordt de nog thuiswonende potentiële koper bedoeld. De tweede groep bestaat uit de zelfstandig wonende potentiële koopstarters, deze groep heeft nu een huurhuis. De derde groep zijn de geslaagde koopstarters, deze groep starters heeft succesvol hun eerste huis gekocht. Uit tabel 1 blijkt dat de grootste groep bij beide soorten potentiële koopstarters kiest voor een rijwoning als gewenste woning. Dit getal komt overeen met de groep geslaagde koopstarters. 50% kocht een rijwoning. Belangrijk bij deze cijfers is dat deze zijn gebaseerd op meningen van koopstarters in heel Nederland, in Noordoost-Fryslân liggen deze verhoudingen anders. Bij de potentiële koopstarters is ook de groep die een tweekapper of vrijstaande woning wenst vrij groot. Uit de gegevens van de geslaagde koopstarters blijkt dat deze groep een stuk kleiner is. Blijkbaar is het niet eenvoudig om deze woningtypes te kopen.

	Onzelfstandig wonende potentiële koper	zelfstandig wonende potentiële koper	Geslaagde koper
Rijwoning	40%	50%	50%
Tweekapper/vrijstaande woning	30%	30%	15%
Appartement	30%	20%	35%

Bron: Enquête Companen (2012)

Koopstarters hebben niet alleen wensen over het soort huis dat zij willen kopen, maar ook andere wensen zijn van belang bij het kopen van het perfecte huis. Tan (2012) stelt dat het hebben van een dak boven je hoofd allang niet meer de enige eis is bij het kopen van een huis, ook de kwaliteit van het huis en de kwaliteit van de leefomgeving is nu van belang. Belangrijke factoren die meespelen bij het kopen van een huis zijn bijvoorbeeld ook de prijs, de locatie (Van der Hoeven, 2013), de afstand naar het werk, scholen in de buurt en een goede verbinding met openbaar vervoer (Tan, 2012). Ook de buurt waarin een huis staat is een belangrijke factor die mee weegt bij de beslissing om een bepaald huis te kopen. Volgens Tan (2011) zijn kopers vaak bereid meer te betalen voor een huis wanneer deze in een mooie wijk staat. Volgens Wang & Li (2004) zijn factoren als grootte, indeling en uitstraling van belang om te kiezen voor een bepaald huis. In de WoON-module consumentengedrag (Blijie et al., 2009) wordt het ideaalbeeld van het eerste huis van koopstarters gegeven. Het blijkt dat de Nederlandse starter het liefst een goedkoop, nieuw en vrijstaand huis koopt. Het huis zelf moet binnen veel ruimte hebben, maar de starters wensen ook een grote tuin. Dit huis zou in een landelijke omgeving moeten staan met veel groen met de dagelijkse voorzieningen op loopafstand (Blijie et al., 2009). Duidelijk is dat deze ideale woning moeilijk te vinden is, zeker niet combinatie met een lage prijs (Van der Hoeven, 2013).

Uit tabel 2 blijkt dat potentiële koopstarters vooral een woning willen kopen, omdat deze in tegenstelling tot een huurwoning aanpasbaar is aan eigen wensen. Ook zien potentiële koopstarters een koopwoning als een goede mogelijkheid om vermogen op te bouwen, maar het is de vraag in hoeverre dit waarheid wordt. Volgens het PBL (2013a) zullen de woningprijzen in krimpgebieden blijven dalen, doordat steeds meer woningen op de markt komen. Ook Companen (2012) twijfelt of

vermogensopbouw een goede reden is om een huis te kopen, ook hier wordt als reden de onzekerheid over de ontwikkeling van de huizenprijzen genoemd.

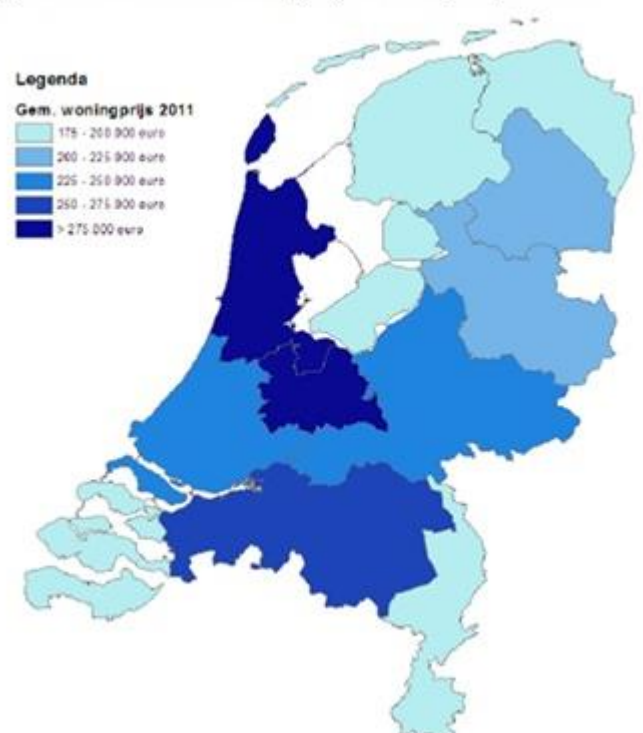
	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	zelfstandig wonende potentiële koopstarter
Woning aanpassen aan wensen	50%	40%
Te weinig aanbod in huursector	10%	10%
Vermogensopbouw	35%	40%
anders	5%	10%

Bron: Enquête Companen (2012)

Budget

De enquête die Companen (2012) uitvoerde focuste zich niet alleen op de woonwensen van koopstarters maar ook op de budgetten die zij hiervoor hadden. Uit tabel 3 blijkt dat meer dan de helft (55%) van de potentiële koopstarters die nog thuis woont een maximale leencapaciteit te hebben van 175.000 euro of minder. Voor de zelfstandig wonende potentiële koopstarter komt dit aantal op 45%. Volgens Companen (2012) werd in 2011 meer dan 60% van de woningen in de provincie Friesland verkocht voor een prijs van minder dan 200.000 euro. Het aanbod voor de potentiële koopstarters in deze regio is relatief groot. Vergeleken met provincies zoals Utrecht en Noord-Holland (Companen, 2012). Uit figuur 1 is af te lezen dat de gemiddelde verkoopprijs van een woning in Friesland in 2011 tussen 175.000 en 200.000 euro lag. Ook in andere krimpgebieden zoals Groningen en Limburg zat de gemiddelde verkoopprijs tussen deze bedragen. Hierbij moet wel vermeld worden, dat het niet duidelijk is welk soort

Figuur 1. Gemiddelde woningprijs in 2011 per provincie.



Bron: Kadaster (2012, in Companen 2012)

woningen in dat jaar zijn verkocht. De gemiddelde verkoopprijs in andere provincies lag hoger, maar het is goed mogelijk dat in andere provincies de woningen van betere kwaliteit waren.

Uit tabel 4 blijkt dat gewenste koopprijs van starters grotendeels overeen komt met de maximale leencapaciteit in tabel 3. Alleen in de hogere categorieën en de laagste categorie valt dit percentage lager uit. Potentiële starters kiezen er dus vaker voor om niet maximaal te lenen of om een huis te kopen met de investering van eigen geld. Van koopstarters die succesvol een huis hebben gekocht, had de helft van de groep een gewenste koopprijs van 175.000 euro of lager. Wanneer er wordt gekeken naar de geslaagde koopstarter blijkt dat deze er vaker voor heeft gekozen om een huis te kopen onder de 150.000 euro. Maar een klein deel (5%) van de geslaagde koopstarters had een uiteindelijke koopprijs van 250.000 euro of meer. Alle andere categorieën waren gelijkwaardig verdeeld.

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	Zelfstandig wonende potentiële koopstarter
Tot € 150.000	25%	25%
€ 150.000 tot € 175.000	30%	20%
€ 175.000 tot € 200.000	20%	20%
€ 200.000 tot € 225.000	10%	10%
€ 225.000 tot € 250.000	5%	10%
250.000 of meer	10%	15%

Bron: Enquête Companen (2012)

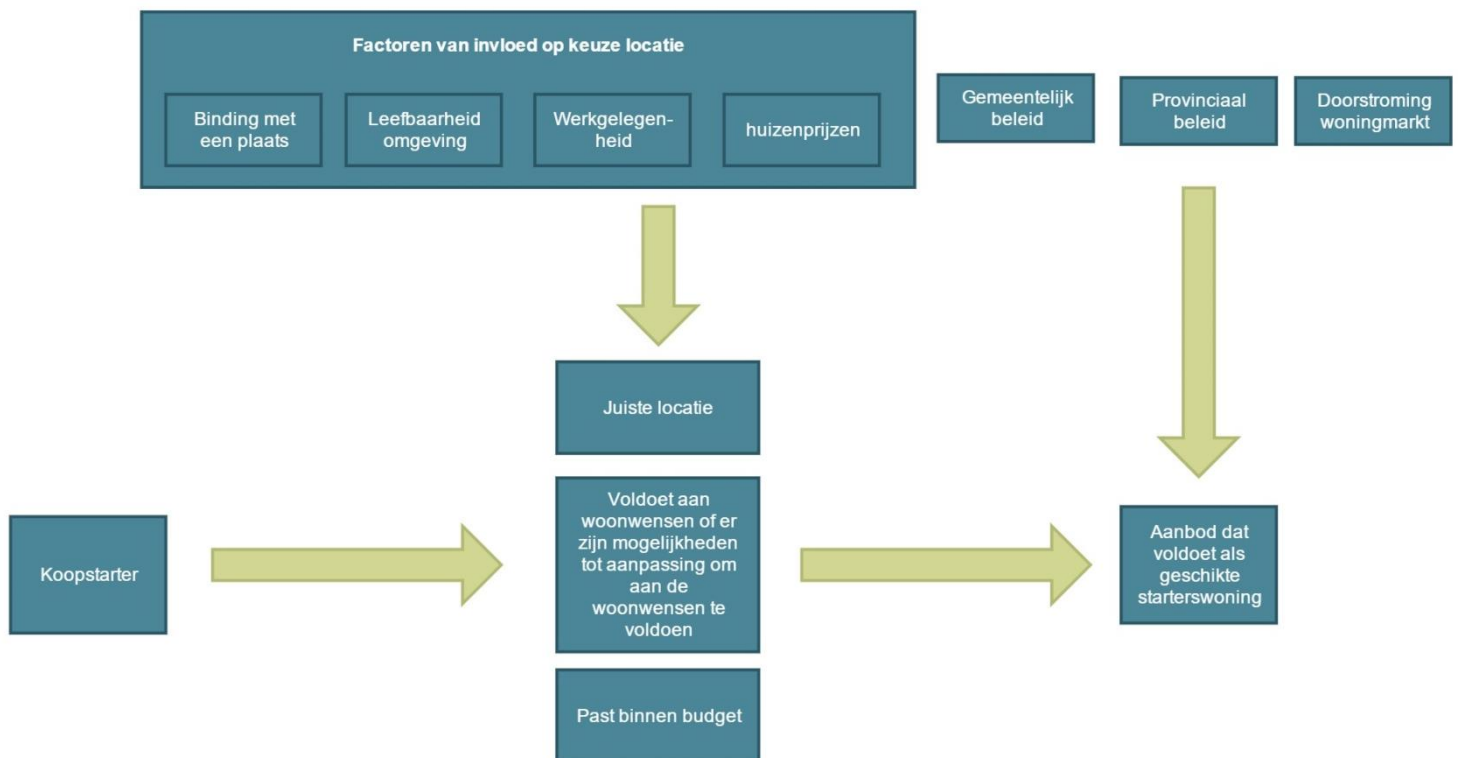
	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	Zelfstandig wonende potentiële koopstarter	Geslaagde koopstarter
Tot € 150.000	25%	20%	30%
€ 150.000 tot € 175.000	30%	25%	20%
€ 175.000 tot € 200.000	20%	25%	15%
€ 200.000 tot € 225.000	15%	10%	15%
€ 225.000 tot € 250.000	5%	10%	15%
€ 250.000 of meer	5%	10%	5%

Bron: Enquête Companen (2012)

2.5. Conceptueel model

Uit de voorgaande paragrafen is het volgende conceptueel model afgeleid. Een geschikte starterswoning moet op de juiste locatie staan, voldoen aan de woonwensen van de koopstarter of aan te passen zijn zodat er wordt voldaan aan de woonwensen en passen binnen het budget van de koopstarter. Uit het theoretisch kader is gebleken dat er verschillende factoren van invloed zijn op de keuze voor de juiste locatie voor een koopstarter. Het beleid wat gevoerd wordt door de gemeenten in de regio en de provincie Fryslân is van invloed op het aanbod van geschikte starterswoningen. Ook de doorstroming op de woningmarkt is van invloed op het aantal woningen wat beschikbaar en geschikt is voor koopstarters.

Figuur 2. Conceptueel model van de factoren die van invloed zijn op het aanbod van geschikte starterswoningen in de regio Noordoost-Fryslân.



3. Methodologie

3.1. Het onderzoek

Het doel van het onderzoek is het inzicht krijgen in het aanbod op de huidige koopwoningmarkt in Noordoost-Fryslân en in hoeverre dit aansluit bij de woonwensen die de starters hebben bij hun eerste koophuis. Hierdoor kan er een beeld worden geschetst van de huidige situatie op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân en in hoeverre deze situatie past of juist niet past bij de wensen van de starters. Bij een eventuele kloof tussen het aanbod van de woningmarkt en de wensen van starters voor hun eerste koopwoning kan er gezocht worden naar manieren om deze kloof te dichten.

Voor het onderzoek is gekozen voor het onderzoeksgebied Noordoost-Fryslân. Deze regio is in juni 2015 aangewezen als krimpregio door de Minister van Wonen en Rijksdienst (Rijksoverheid, 2015). In het onderstaande gedeelte worden verschillende aspecten van de case Noordoost-Fryslân uitgebreid besproken.

3.2. Beschrijving onderzoeksgebied

Dit scriptieonderzoek is uitgevoerd in de vier gemeenten Dantumadiel, Dongeradeel, Ferwerderadiel en Kollumerland c.a. Deze gemeenten vormen samen het gebied Noordoost-Fryslân. Er is gekozen voor alle vier gemeenten, omdat er op het gebied van wonen al veel beleid door de gemeenten gezamenlijk wordt bepaald (DDFK gemeenten, 2016). Ook wordt er door de colleges van burgemeester en wethouders van de vier gemeenten een gemeentelijke herindeling geadviseerd (RTV NOF.nl, 2016). Bovendien wordt de regionale schaal gebruikt voor woningmarktprognoses, waardoor het onderzoek hier goed bij aansluit. Door het gebruik van woningmarktprognoses op regionale schaal kan ook de eventuele concurrentie in nieuwbouwplannen tussen dorpen worden vermeden. Hospers (2012) stelt namelijk dat het bouwen van woningen in dorp A er bijvoorbeeld voor kan zorgen dat inwoners uit het naastgelegen dorp B wegtrekken naar het nieuwbouwplan in dorp A. Door de woningmarktprognoses regionaal weer te geven worden deze zaken duidelijk en kunnen ze worden vermeden.



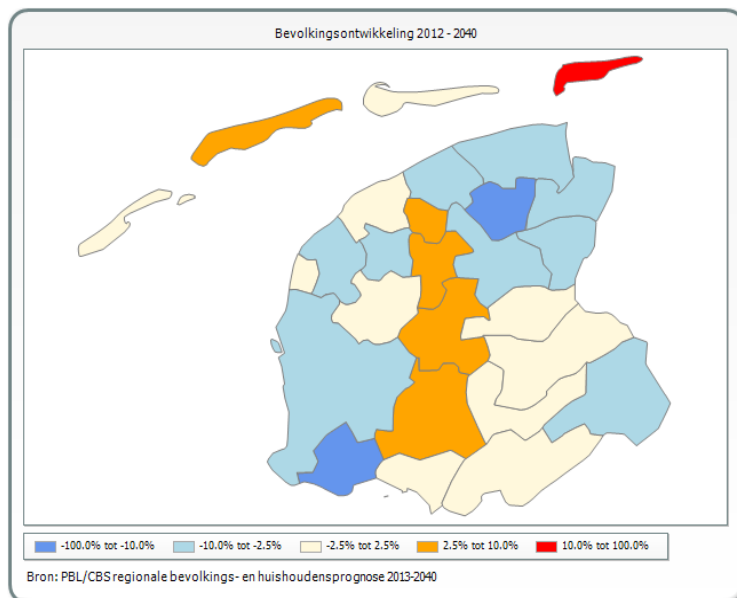
Figuur 3. Grenzen van het gebied Noordoost-Fryslân.

Demografische gegevens

De gemeente Dantumadiel ligt net ten noorden van de rijksweg Leeuwarden en Groningen en ten zuiden van de stad Dokkum. Damwâld is de hoofdplaats van deze gemeente, naast Damwâld zijn er nog 9 andere dorpen (Gemeente Dantumadiel, 2016). Uit tabel 5 valt af te lezen dat Dantumadiel in 2015 19059 inwoners had, 2295 (12%) van deze inwoners waren 15-25 jaar, het oudste deel van deze groep zou een potentiële koopstarter kunnen zijn. Gemeente Dongeradeel is de noordelijkst gelegen gemeente van de provincie Fryslân. Naast de hoofdstad Dokkum telt de gemeente nog 28 dorpen (Gemeente Dongeradeel, 2016). De gemeente had in 2015 23983 inwoners en is daarmee de grootste gemeente van de regio (tabel 5). 2807 (11,7%) van de inwoners valt in de categorie 15-25 jaar. Ferwerderadiel is de meest westelijk gelegen gemeente van de regio en ligt bijna recht boven de stad Leeuwarden. De gemeente Ferwerderadiel heeft 12 dorpen waaronder hoofdplaats Ferwerd (Gemeente Ferwerderadiel, 2016). Van de 8738 inwoners van Ferwerderadiel vallen 938 (10,7%) in

de categorie 15-25 jaar (Tabel 5). Kollumerland c.a. is de meest oostelijk gelegen gemeente van de regio en grenst aan de provincie Groningen. De gemeente Kollumerland c.a. heeft 12 dorpen, het dorp Kollum is de hoofdplaats van de gemeente (Gemeente Kollumerland, 2016). Kollumerland c.a. heeft 12835 inwoners. 1519 (11,8%) valt in de groep 15-25 jarigen (tabel 5).

Uit tabel 6 blijkt dat alle vier gemeenten de afgelopen jaren te maken hadden met bevolkingskrimp. De gemeente Dongeradeel is de enige gemeente die tussen 2010 en 2015 elk jaar een bevolkingsdaling had. Gemeente Kollumerland had van 2010 tot en met 2013 te maken met een bevolkingsdaling, in 2014 steeg het aantal inwoners en in 2015 daalde het weer. De gemeente Ferwerderadiel had veel schommelingen in het bevolkingsaantal. In 2011 was er sprake van een stijging ten opzichte van 2010, maar in 2012 was er weer sprake van een daling en in 2013 steeg het bevolkingsaantal weer. In 2014 en 2015 was sprake van bevolkingsdaling. De gemeente Dantumadiel kromp qua bevolkingsaantal van 2010 tot 2014. In 2015 is het aantal inwoners licht gestegen vergeleken met 2014. Het blijkt dus dat de vier gemeenten allemaal verschillende ervaringen hadden met de bevolkingsontwikkeling in de afgelopen jaren. Wel wordt duidelijk uit tabel 6 dat alle gemeenten in 2015 een bevolkingsaantal hadden wat lager lag dan in 2010, de bevolking in het gebied neemt dus af. Uit figuur 4 blijkt dat alle vier gemeenten in de periode tot 2040 bevolkingskrimp kunnen verwachten. Dongeradeel, Ferwerderadiel en Kollumerland c.a. kunnen een bevolkingsafname van 2,5% tot 10% verwachten. Dantumadeel kan zelfs een bevolkingsdaling verwachten van meer dan 10%.



Figuur 4. Bevolkingsontwikkeling provincie Fryslân 2012-2040.

Bevolking		Geslacht		Leeftijdsgroepen				
Gemeenten	Aantal inwoners	Mannen	Vrouwen	0-15 jaar	15-25 jaar	25-45 jaar	45-65 jaar	65 jaar of ouder
Dongeradeel	23983	12003	11980	4342	2807	5316	6676	4842
Kollumerland c.a.	12835	6608	6227	2312	1519	3015	3677	2312
Ferwerderadiel	8738	4471	4267	1671	938	1936	2565	1628
Dantumadiel	19059	9555	9504	3349	2295	4127	5532	3756

Bron: Statline, Kerncijfers wijken en buurten, CBS, 2015

Bevolking						
Gemeenten	Inwoners 2010	Inwoners 2011	Inwoners 2012	Inwoners 2013	Inwoners 2014	Inwoners 2015
Dongeradeel	24410	24290	24285	24220	24160	23983
Kollumerland c.a.	13005	12930	12905	12830	12875	12835
Ferwerderadiel	8840	8865	8835	8855	8790	8738
Dantumadiel	19285	19310	19265	19130	19030	19059

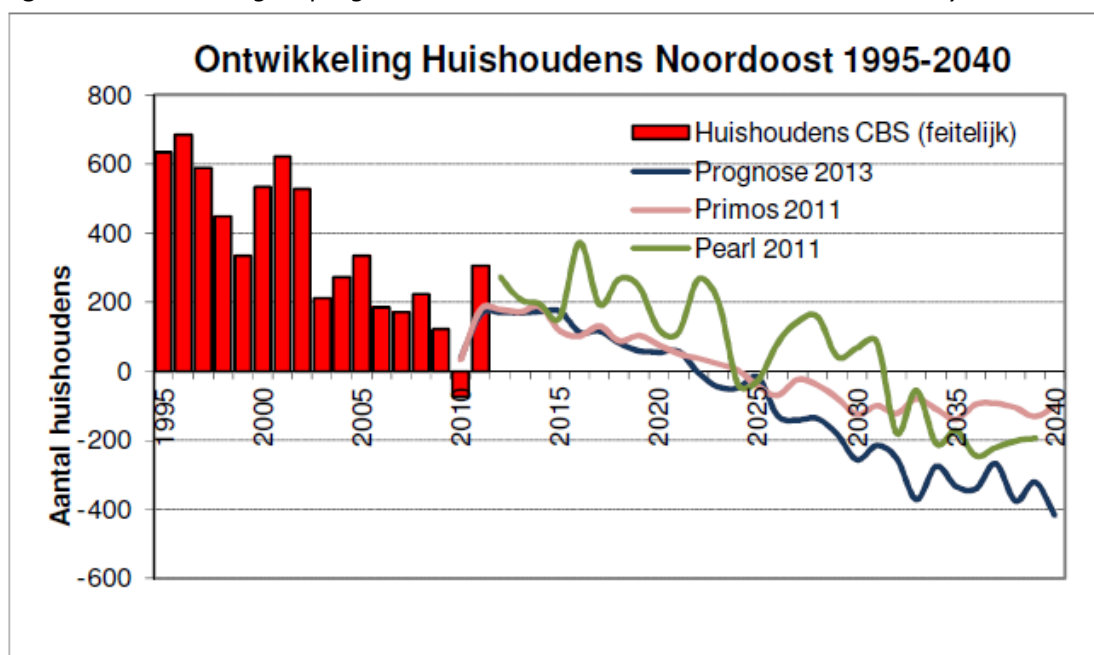
Bron: Statline, Kerncijfers wijken en buurten, CBS, 2010-2015

Tabel 7. Huishoudensprognose in Noordoost-Fryslân per gemeente 2020-2040						
Totaal huishoudens x1000						
Gemeente						
Dantumadiel	2015	2020	2025	2030	2035	2040
	7,6	7,7	7,7	7,6	7,4	7,2
Dongeradeel	2015	2020	2025	2030	2035	2040
	10,4	10,7	10,8	11	10,9	10,6
Ferwerderadiel	2015	2020	2025	2030	2035	2040
	3,7	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Kollumerland c.a.	2015	2020	2025	2030	2035	2040
	5,4	5,5	5,6	5,7	5,7	5,7

Bron: Statline, Regionale prognose huishoudens; 2011-2040, CBS, 2013

In tabel 7 wordt de huishoudensprognose van de vier gemeenten weergegeven. Hieruit blijkt dat twee van de vier gemeenten te maken krijgen met een daling van de huishoudens. Dantumadiel verliest in de periode van 2020 tot 2040 500 huishoudens. De gemeente Dongeradeel zal naar verwachting pas in 2035 te maken krijgen met een daling in het aantal huishoudens, tot die tijd stijgt het aantal huishoudens in de gemeente nog. De gemeente Ferwerderadiel is de enige gemeente waarvan geen daling in de huishoudens wordt verwacht. Van 2015 tot 2020 stijgt het aantal huishoudens nog licht en daarna blijft het aantal huishoudens constant rond 3800. Ook voor de gemeente Kollumerland is de prognose volgens het CBS (2013) dat de gemeente niet te maken krijgt met een afname in huishoudens. Tot 2030 stijgt het aantal huishoudens en daarna blijft het aantal huishoudens constant rond 5700. In figuur 5 worden drie verschillende prognoses weergegeven van de huishoudensontwikkeling in de regio Noordoost-Fryslân. Prognose 2013 is de prognose van de provincie Fryslân, deze is het meest negatief en verwacht een flinke daling van huishoudens in de regio (Provincie Fryslân, 2013). In de prognose van Pearl 2011, ontwikkeld door het PBL, worden meer schommelingen in het aantal huishoudens verwacht, maar ook hier valt een daling in de grafiek te zien (Provincie Fryslân, 2013). Primos 2011 verwacht een daling van het aantal huishoudens in de regio, maar deze prognose is minder negatief dan de prognose van de provincie Fryslân (Provincie Fryslân, 2013).

Figuur 5. Ontwikkeling en prognose van het aantal huishoudens in Noordoost-Fryslân 1995-2040



Bron: Prognose Fryslân 2013: Trendprognose Bevolking en Huishoudens. Provincie Fryslân, 2013

Nieuwbouw in Noordoost-Fryslân

Elst-van der Lans & Rijk (2006) stellen dat de provincie Fryslân het woningtoewijzingsbeleid provinciaal wordt geregeld. Uit dit beleid blijkt dat Leeuwarden, Heerenveen en Drachten relatief veel nieuw te bouwen woningen toebedeeld krijgen. In de periode 1996-2006 mocht de gemeente Ferwerderadiel ongeveer 260 nieuwe woningen bouwen. De verdeling van de huizen werd door de gemeente zelf bepaald. Vooral Hallum en Birdaard konden hier van profiteren. In beide dorpen werden ongeveer 100 woningen gebouwd in die periode van 10 jaar. In andere dorpen werd incidenteel een woning gebouwd (Elst-van der Lans & Rijk, 2006). In 2015 werd er door de vier gemeenten een gezamenlijke beleidsvisie vastgesteld op het gebied van wonen (DDFK gemeenten, 2016). Hieruit blijkt dat de woningvoorraad van de gemeenten groot genoeg is om aan de woonbehoefte te voldoen de komende jaren, er zal dus weinig nieuwbouw toegevoegd worden. De DDFK gemeenten (2016) stellen dat er op dit moment wel vraag is naar starterswoningen, maar dat de bouw van deze woningen er voor zal zorgen dat andere woningen langer te koop zullen staan of helemaal niet worden verkocht. Deze woningen zullen dus maar beperkt worden gebouwd. De gemeente Dongeradeel focust in het bouwen van nieuwe woningen vooral op de stad Dokkum.

Bedrijvigheid in Noordoost-Fryslân

Elst-van der Lans & Rijk (2006) gebruikten de gemeente Ferwerderadiel, onderdeel van het gebied Noordoost-Fryslân, als casestudy in hun onderzoek naar lokale bedrijvigheid in Fryslân. Zij stellen dat het belang van agrarische sector in deze regio steeds verder afneemt op economisch gebied, er zijn steeds minder werknemers nodig voor het runnen van een veeteelt- of akkerbouwbedrijf. Ook hebben Elst-van der Lans & Rijk (2006) geconcludeerd dat er in de gemeente weinig tot geen werk is voor hoger opgeleiden. Volgens hen is het arbeidsaanbod in de regio onvoldoende gevarieerd, zowel op opleidingsniveau als verschillende sectoren, maar is het aanbod wel groot. Op dit moment zijn de drie koekjesfabrieken in Hallum en de Koopmans Lakfabriek in Marrum belangrijke bronnen van economische bedrijvigheid in de gemeente, ook de boerenbedrijven zijn nog een grote bron van economische bedrijvigheid (Elst-van der Lans & Rijk, 2006). Ook zijn er in de gemeente verschillende bedrijven die zorg-gerelateerd zijn, in de dorpen is thuiszorg aanwezig en in verschillende dorpen is een verzorgingstehuis. Dit zorgt voor verschillende soorten werkgelegenheid in de zorg (Elst-van der Lans & Rijk, 2006).

Veel werk in de provincie Friesland is gecentreerd in de hoofdstad Leeuwarden. Volgens Olde Kalter et al. (2010) was de gemiddelde woon-werk reistijd van Nederlandse autogebruikers in 2010 28 minuten. Kijkend naar de reistijden van de hoofdplaatsen van vier gemeenten naar Leeuwarden blijkt dat alleen Ferwerd onder dit gemiddelde zit. Volgens Google Maps is dit 23 minuten. Van Dokkum, Damwâld of Kollum naar Leeuwarden is de reistijd respectievelijk 29, 28 en 34 minuten. In het uiterste noorden en noordoosten van de regio is de reistijd een stuk langer. Van Paesens-Moddergat naar Leeuwarden heeft men een reistijd van 39 minuten en van Munnekezijl naar Leeuwarden is zelfs 43 minuten.

Positieve punten van het gebied Noordoost-Fryslân

In de casestudy van Elst-van der Lans & Rijk (2006) komt naar voren dat het landschap van Ferwerderadiel hoog wordt gewaardeerd. Dit landschap wordt gekenmerkt door zijn openheid en de weidse uitzichten. Dit landschap is in heel Noordoost-Fryslân veel te vinden. Ferwerderadiel en Dongeradeel liggen beide aan de Waddenzeekust, dit gebied wordt door inwoners gewaardeerd om zijn speciale landschappen. Volgens het NVM (2010) moeten juist deze positieve punten van een krimpgebied worden benadrukt, rust, ruimte en de nabijheid van natuur, deze kenmerken kunnen veel potentiële kopers aanspreken.

3.3. Dataverzameling en verantwoording

Methode voor dataverzameling

Om de hoofdvraag van het onderzoek te beantwoorden is gebruik gemaakt van verschillende methoden. Er is gekozen voor kwalitatief onderzoek, omdat het mogelijk is om hiermee diepgaand inzicht te krijgen in de motieven van de respondenten en de context waar in zij leven (Hennink et al., 2011). In het geval van dit onderzoek betekent het dat het mogelijk is om een duidelijk beeld te krijgen van de starters en hun woonwensen en of deze worden beïnvloedt door het wonen in een krimpgebied. De interviews met de makelaar en medewerkers van gemeenten en provincie geven een inzicht in de woningmarkt in een krimpgebied en het beleid wat er wordt gevoerd in een krimpgebied. Om een goed beeld te krijgen van de aanbodkant van de woningmarkt wordt gebruik gemaakt van verschillende beleidsstukken van gemeenten in de regio Noordoost-Fryslân en van de provincie Fryslân, ook is er gesproken met beleidsmedewerkers van de provincie Fryslân en twee gemeentes en met een makelaar. Voor het construeren van een beeld van de vraagkant van de woningmarkt, werden er interviews afgenomen met starters die in het afgelopen anderhalf jaar een huis hebben gekocht in de regio Noordoost-Fryslân.

Om de benodigde data te verzamelen voor het onderzoek werd gebruik gemaakt van semigestructureerde interviews. Semigestructureerde interviews zijn vaak informeel van toon en de vraagstelling van deze interviews geeft de participanten de kans om meer dan alleen ja of nee op een vraag te antwoorden (Longhurst, 2010), hierdoor krijgt de onderzoeker ook de kans om door te vragen op zaken die door de participanten aangedragen worden in hun antwoorden. Bij het afnemen van een semigestructureerd interview wordt gebruik gemaakt van een op voorhand vastgestelde vragenlijst (Longhurst, 2010).

Analyse

De meeste interviews zijn gehouden in het Fries, omdat veel van de participanten zich er prettiger bij voelden om deze taal te spreken. Tijdens het transcriberen zijn de interviews vertaald naar het Nederlands, zodat de transcripten voor iedereen begrijpelijk zijn. Om de verkregen interviews te analyseren is er een transcriptanalyse gedaan. Verschillende stukken tekst hebben verschillende codes gekregen om de deelnemers te kunnen vergelijken. Dit is gedaan met behulp van het programma Atlas.ti. Dit programma is geschikt voor het coderen van transcripten, het maakt het coderen overzichtelijk en daardoor is er meer diepte-analyse mogelijk (Van Hoven, 2010).

Wervingsprocedure

Om een compleet beeld te geven van de woningmarkt voor starters is er gesproken met zowel betrokkenen aan de aanbodkant van de woningmarkt als met personen aan de vraagkant van de markt, de starters.

Participant	Functie	Werkgever
Evert Dijkstra	Beleidsmedewerker volkshuisvesting	Gemeente Dongeradeel
Geert van der Wijk	Beleidsmedewerker wonen	Gemeente Kollumerland c.a.
Marieke Kroese & Saskia van der Kamp	Beleidsmedewerker krimp & beleidsadviseur wonen	Provincie Fryslân
Rinze Boersma	Makelaar	Woonaccent Makelaars

De interviews aan de aanbodkant werden gehouden met twee medewerkers van Provincie Fryslân en twee medewerkers van de gemeenten Dongeradeel en Kollumerland. De vier geïnterviewde personen houden zich actief bezig met het woon- en krimpbeleid in Noordoost-Fryslân. Ook heeft er een interview plaatsgevonden met een makelaar die actief is in deze regio. Al deze interviews konden eenvoudig worden geregeld via e-mail. In tabel 8 wordt weergegeven met welke personen aan de aanbodkant van de woningmarkt is gesproken.

Tabel 9. Lijst met koopstarters die meewerkten aan het onderzoek.						
Participant	Woonsituatie	Leeftijd	Geslacht	Woonplaats	Werklocatie	Woonsituatie voor het kopen van een huis
P1	Samenwonend	24	vrouw	Blije	Ferwerd	Nu nog thuiswonend in Hallum
P2	Samenwonend	26	vrouw	Damwâld	Hurdegaryp	Thuiswonend in Damwâld
P3	Getrouwd	26	vrouw	Damwâld	Thuiswerkend	Samenwonend in huurhuis in Damwâld
P4	Samenwonend	28 & 22	Stel	Wierum	Oosternijkerk en werkloos	Samenwonend in huurhuis in Wierum
P5	Getrouwd	23	Vrouw	Driesum	Dokkum	Samenwonend in huurhuis in Driesum
P6	Samenwonend	27	Vrouw	Driesum	Momenteel Heerenveen	Samenwonend in huurhuis in Driesum
P7	Alleenstaand	27	Man	Ee	-	Thuiswonend in Ee
P8	Samenwonend	23 & 21	Stel	Holwerd	Dokkum en Stiens	Samenwonend in huurhuis in Holwerd
P9	Samenwonend	32	vrouw	Hantum	Leeuwarden en eigen bedrijf	Samenwonend bij ouders in Franeker

Koopstarters moesten op een andere manier worden benaderd. Als eerste werd er een oproep in het persoonlijk netwerk op facebook geplaatst, dit leverde twee interviews op. Door middel van het sneeuwbaaleffect konden door één van deze twee interviews nog een interview worden verkregen. Om meer interviews met koopstarters te krijgen, werd via de sites van de vier gemeenten de emailadressen van de verschillende dorpsbelangen in de regio verkregen. Na het verzenden van e-mails naar deze adressen leverde dit nog eens drie interviews op en drie respondenten die de vragenlijst die gebruikt werd bij het interview, hebben ingevuld. Na deze maatregelen zijn er in verschillende plaatsen in Noordoost-Fryslân briefjes opgehangen in supermarkten. Dit leverde helaas geen interviews op. Uiteindelijk werden er negen interviews met starters verzameld. In tabel 9 zijn enkele kenmerken van de negen participerende koopstarters weergegeven.

Interviewvragen

In dit onderdeel wordt onderscheid gemaakt tussen de interviews die zijn gehouden met beleidsmedewerkers van de provincie Fryslân, de gemeente Dongeradeel en Kollumerland c.a., een makelaar van woonaccent makelaars en de interviews die zijn gehouden met de starters die wonen in de regio Noordoost-Fryslân. De verschillen in vraagstelling tussen deze twee groepen zijn erg groot, waardoor het lastig is om het te vergelijken.

Interviewvragen op het gebied van beleid

De vragen in de interviewgids voor de beleidsmedewerkers van de gemeenten focussen zich vooral op het beleid wat de gemeente voert op het gebied van wonen en krimp. Krimp is een regionaal verschijnsel, dus in het interview komen verschillende vragen aan bod waar naar de samenwerking tussen de vier verschillende gemeenten wordt gevraagd. Een ander aspect wat uitgebreid wordt besproken is de huidige situatie op de woningmarkt voor koopstarters in de regio Noordoost-Fryslân en in hoeverre de gemeenten hun beleid hier op aanpassen.

De vragen voor de beleidsmedewerkers van de Provincie Fryslân gaan vooral in op het provinciaal beleid voor wonen en krimp. Hierin komen zaken zoals bemoeienis met de gemeenten en subsidies aan bod. Ook wordt de koopwoningmarkt in het gebied Noordoost-Fryslân besproken. Een belangrijke vraag voor het onderzoek is of de provincie speciaal beleid heeft voor koopstarters in krimpgebieden. Een speciaal beleid zou deze groep namelijk kunnen beïnvloeden in hun keuze om in de regio te blijven of juist weg te trekken. Een andere vraag die wordt gesteld in dit interview is hoe

de beleidsmedewerkers de toekomst van deze regio voor zich zien en hoe daar op geanticipeerd kan worden.

Interviewvragen voor de makelaar

De interviewvragen voor de makelaar waren vooral gericht op de huizenmarkt voor starters in het gebied Noordoost-Fryslân. Een belangrijk deel van het interview ging over het aanbod in deze regio, vragen zoals hoe groot is het aanbod voor starters, wat voor soort aanbod is er voor hen in de regio, hoeveel starters zijn er op het moment in de regio, worden er veel woningen verkocht op dit moment. Andere vragen gingen over de woonwensen van starters, of deze reëel zijn met het budget wat er is en in hoeverre deze wensen passen bij het aanbod op de woningmarkt in de regio. Door de antwoorden op deze vragen kunnen de individuele ervaringen van de starters worden vergeleken met de algemene tendens op de regionale woningmarkt.

Interviewvragen voor starters

De interviewvragen voor de starters gingen in op verschillende aspecten. Het eerste deel van het interview focuste op het huis dat gekocht is door de starter en hoelang het proces van het huis kopen heeft geduurd. Een deel van de vragen ging over in hoeverre het gekochte huis paste bij de woonwensen van de starter, wat deze woonwensen precies waren en hoeveel kluswerk er nog nodig was om zoveel mogelijk woonwensen te realiseren. Ook werd het aanbod op de huizenmarkt in de regio besproken en in hoeverre dit aanbod paste bij de woonwensen die starter van te voren had. Om een goed beeld te krijgen van de voorkeuren van de starter werd er ook ingegaan op het aanbod in het zoekgebied wat de koopstarters niet aansprak. Ook de regio/plaats waar door de starter werd gezocht werd besproken. De vraag waarom voor deze plaats is gekozen stond hierin centraal, hier konden verschillende factoren zoals werk, familie, omgeving en lage huizenprijzen bij betrokken zijn. Of familie en vrienden betrokken waren bij de aankoop van het huis werd besproken in een andere vraag. Hier kwam de rol van deze groep mensen nog meer naar voren. Ook over het gekozen dorp zelf werden nog enkele vragen gesteld. Alle vragen samen gaven een goed beeld van het proces waar de starters door heen gegaan zijn voor het kopen van huis, ook werd het duidelijk waarom er voor gekozen is om in de regio Noordoost-Fryslân te blijven.

3.4. Ethische aspecten van het onderzoek

Tijdens het onderzoek is het van belang dat onderzoeker zich bewust is van de ethische aspecten die het onderzoek met zich meebrengt. Hennink et al. (2011) stellen dat kwalitatief onderzoek meer ethische uitdagingen kent dan kwantitatief onderzoek, omdat men op zoek is naar percepties, overtuigingen en gevoelens van participanten. Om deze gegevens te verzamelen is het belangrijk dat de onderzoeker een vertrouwelijke relatie opbouwt met de deelnemers van het onderzoek. Het is van belang dat de respondenten van het onderzoek van te voren op de hoogte worden gesteld van het onderzoek en de uitvoering daarvan, zodat zij zelf een vrijwillige keuze kunnen maken of zij mee willen werken aan het onderzoek (*informed consent*, Hennink et al., 2011). Aan het begin van het interview werd er door de respondenten een informed consent-formulier getekend, nadat hen door de onderzoeker de inhoud van het onderzoek werd uitgelegd. Tijdens het onderzoek moeten de respondenten ook te allen tijde de keuze hebben om te stoppen met het onderzoek (*self-determination*, Hennink et al., 2011). Volgens O'Leary (2010) is het belangrijk om rekening te houden met beladen onderwerpen die in het interview naar voren kunnen komen. Van te voren werd niet verwacht dat dit zou gebeuren in het onderzoek, wanneer er toch beladen aspecten naar voren komen tijdens interviews, moet hier door de onderzoeker met zorg mee om worden gegaan.

Een ander aspect wat naar voren komt in Hennink et al. (2011) is *confidentiality*. De onderzoeker moet de respondenten er van verzekeren dat alle data gegevens te allen tijde vertrouwelijk zullen blijven, de data die tijdens dit onderzoek zijn verkregen worden door de onderzoeker bijvoorbeeld niet met andere onderzoekers gedeeld. *Anonymity* is een andere factor die volgens Hennink et al.

(2011) van belang is voor het beschermen van de respondenten. In dit onderzoek zijn de basisgegevens van de starters geanonimiseerd, hierdoor kunnen anderen aan de uitspraken van starters niet herkennen wie deze starters waren. Bij quotes van de geïnterviewde starters wordt bijvoorbeeld de naam niet vermeld maar alleen geslacht en woonplaats.

Voordat het onderzoek plaatsvindt, is het van belang dat de onderzoeker een duidelijk beeld heeft van zijn of haar eigen positie (*positionality*) (Hennink et al, 2011). In dit onderzoek heeft de onderzoeker meerdere dingen gemeen met de doelgroep van starters. De onderzoeker bevindt zich in dezelfde leeftijdsgroep, woont in Fryslân en spreekt Frysk. Bovendien heeft de onderzoeker in het afgelopen jaar zelf een eigen huis gekocht. Al deze feiten spelen een grote rol bij de *positionality*. De onderzoeker is bijvoorbeeld in staat de interviews in het Frysk af te nemen. Als jongvolwassene interviewt de onderzoeker onder andere participanten van dezelfde leeftijdsgroep. Dit kan voor- en nadelen hebben. Het kan bijvoorbeeld makkelijker zijn om te communiceren, omdat de deelnemers van het onderzoek minder afstand voelen doordat er geen generatiekloof is. Toch kan deze gelijke leeftijd ook nadelig zijn. De participanten zouden het interview minder serieus kunnen nemen omdat het gesprek niet aanvoelt als een officieel interview voor een onderzoek. Het is belangrijk dat de onderzoeker een balans vindt tussen een prettig gesprek en het behouden van enige formaliteit tijdens het interview. Ook is het van belang dat de onderzoeker niet bevooroordeeld begint aan het interview, door de kennis die de onderzoeker op de voorhand al heeft over het kopen van een huis. Het is goed mogelijk dat de koopstarters het proces van het kopen van een huis anders aan hebben gepakt dan de onderzoeker zou doen, maar hier mag de onderzoeker geen oordeel over hebben.

3.5. Reflectie

Wanneer er wordt gereflecteerd op het onderzoeksproces, zijn er enkele dingen die moeten worden besproken. Eén van de zaken die beter anders aan gepakt had kunnen worden is het vinden van starters in de regio Noordoost-Fryslân. Het bleek dat de starters minder goed te vinden waren dan gedacht. Wanneer hiermee eerder was begonnen, bijvoorbeeld direct na het schrijven van het onderzoeksvoorstel, dan was het waarschijnlijk mogelijk geweest om meer starters te vinden voor een interview. De dorpsbelangen namen het vinden van starters vaak mee in hun bestuursvergaderingen en deze vergaderingen vinden vaak één keer in de maand of nog minder plaats, hierdoor hadden zij weinig tijd om met hun medebestuurders te overleggen en om de gegevens van mensen voor het onderzoek terug te koppelen. Door deze verkeerde tijdsplanning was er ook weinig tijd voor andere methodes om starters te vinden. Uiteindelijk werden er negen starters gevonden die mee wilden werken aan het onderzoek. Deze starters gaven een goed beeld van de beleving die zij ervoeren op de woningmarkt. Voor het onderzoek was het waarschijnlijk beter geweest om nog meer starters te interviewen om toevalligheden uit te sluiten. Hierin was nog wel wat verbetering mogelijk geweest. Ook het vinden van makelaars die mee wilden werken aan het onderzoek was lastig. Het contact leggen ging hier eenvoudig, maar veel makelaars hadden geen tijd voor een interview. Wanneer er eerder contact op was genomen met de verschillende makelaars, zowel per e-mail als telefonisch, was het misschien mogelijk geweest om de interviews te plannen in weken waarin zij het niet zo druk hadden.

4. Aanbodkant van de woningmarkt

In dit hoofdstuk worden de interviews met de beleidsmedewerkers van de gemeenten Dongeradeel en Kollumerland, de provincie Fryslân en de makelaar van Woonaccent Makelaars samen met beleidsstukken van de gemeenten in de regio Noordoost-Fryslân en de provincie Fryslân besproken. Eerst wordt ingegaan op het woonbeleid in krimpgebieden, daarna wordt de situatie op de koopwoningmarkt in Noordoost-Fryslân besproken.

4.1. Woonbeleid in krimpgebieden

Om een duidelijk beeld te krijgen van de woningmarkt in het gebied Noordoost-Fryslân en de manier waarop er met bevolkingskrimp wordt omgegaan werd gesproken met Evert Dijkstra, beleidsmedewerker volkshuisvesting bij de gemeente Dongeradeel, Geert van der Wijk, beleidsmedewerker volkshuisvesting bij de gemeente Kollumerland c.a., met Marieke Kroese, beleidsmedewerker krimp en Saskia van der Kamp, beleidsadviseur wonen, beide bij de provincie Fryslân en met Rinze Boersma, makelaar bij Woonaccent Makelaars. Met hen werd gesproken over het woon- en krimpbeleid in de gemeenten en de woningmarkt in de regio Noordoost-Fryslân. De vier gemeenten Dantumadiel, Dongeradeel, Ferwerderadiel en Kollumerland c.a. hebben gezamenlijk een concept beleidsvisie wonen opgesteld. Deze loopt van 2016 tot en met 2020. Hieruit komt naar voren dat het woonbeleid in de vier gemeenten op regionale schaal wordt aangepakt (DDFK gemeenten, 2016). Ook wordt er gebruik gemaakt van het rapport Krimp en Groei van provincie Fryslân (2010), de beleidsbrief krimp en leefbaarheid van de provincie Fryslân (2016) en de Quick Scan van de Friese Woningmarkt van RIGO (2014).

De medewerkers van de gemeenten en de provincie zijn het met elkaar eens dat regio Noordoost-Fryslân te maken krijgt met krimp en vergrijzing. Cörvers (2015) stelt dat in een krimpgebied meerdere buurgemeenten structureel en substantieel krimpen qua bevolking en aantal huishoudens. In die zin is de regio Noordoost-Fryslân nog geen krimpgebied, omdat in de gemeenten nog geen sprake is van een afname van huishoudens, Evert Dijkstra en Geert van der Wijk stellen dat de verwachting is dat dit vanaf 2020 wel zal plaatsvinden. Op deze demografische verandering moet niet alleen het woonbeleid op aangepast worden, maar bijvoorbeeld ook zorg en voorzieningen moeten hierop worden aangepast. Ook is het de beleidsmedewerkers duidelijk dat krimp niet kan worden tegengegaan, maar dat de gemeenten en bewoners in de regio Noordoost-Fryslân zich zoveel mogelijk aan moeten passen aan de veranderende bevolkingssamenstelling, ook wanneer dit moeilijke situaties met zich meebrengt. Voor de gemeenten en provincie is het zaak om alles zo goed mogelijk te begeleiden. De provincie wil in het krimpbeleid een rol vervullen als faciliterende en stimulerende partner met procesverantwoordelijkheid (Provincie Fryslân, 2016).

“Het is al zo dat het aantal inwoners gestaag afneemt en de verwachting is dat vanaf 2020 ook het aantal huishoudens zal afnemen. Dat is wel belangrijk voor het aantal woningen. Dus de verwachting is dat wanneer je daar niets aan doet en maar door gaat met uitbreiden, dan krijg je op den duur leegstand. [...] Daar moet je wat mee doen. In ieder geval de uitbreiding moet je stop zetten of in ieder geval temperen en je moet veel meer focussen op de bestaande voorraad.”

Evert Dijkstra, beleidsmedewerker volkshuisvesting Gemeente Dongeradeel

Starters in Noordoost-Fryslân

De DDFK gemeenten (2016) beamen dat er op dit moment vraag is naar nieuwe koopstarterswoningen. Door de DDFK gemeenten wordt een koopstarterswoning gezien als een woning met een koopprijs van maximaal € 160.000 euro. Zij stellen dat de vraag naar deze woningen niet verwonderlijk is, omdat de prijs-kwaliteit verhouding van deze woningen uitzonderlijk goed is vergeleken met de bestaande voorraad van woningen (DDFK gemeenten, 2016). Uit de beleidsvisie van de DDFK gemeenten (2016) komt niet naar voren wat de prijs-kwaliteit verhouding is van de

bestaande voorraad en in hoeverre deze voorraad slechter is dan nieuw te bouwen koopstarterswoningen. Volgens de DDFK gemeenten (2016) betekent het bouwen van nieuwbouwwoningen waarschijnlijk dat bestaande woningen langer te koop zullen staan of niet worden verkocht. Nieuwbouw creëert namelijk overaanbod op de markt in de regio Noordoost-Fryslân en overaanbod kan zorgen voor leegstand in het kwalitatief mindere segment (Verwest et al., 2009). De bouw van koopstarterswoningen in de regio wordt daarom ook niet gestimuleerd (DDFK gemeenten, 2016). Evert Dijkstra maakt duidelijk dat de koopstarter niet de doelgroep is waarvoor nog moet worden gebouwd:

“Tot 2020 kunnen we nog wel een beetje uitbreiden, maar dat moeten we wel heel gericht doen, dan moeten we wel goed zien waar willen we die kleine uitbreidingen inzetten, zodat we aan de vraag voldoen en zodat het matcht met de vraag. En dan kom je toch wel gauw bij seniorenwoningen uit, zorg woningen.”

Evert Dijkstra, beleidsmedewerker volkshuisvesting Gemeente Dongeradeel

De dorpen in de regio Noordoost-Fryslân vergrijzen, dus het is het meest logisch om de nieuwbouw die nog kan worden gepleegd in de regio, toe te wijzen aan de grootste groep van bevolking in de regio Noordoost-Fryslân, de ouderen. Geert van der Wijk is het hier gedeeltelijk mee eens. Hij stelt dat het aanbod aan starterswoningen groot genoeg is, maar dat dit aanbod niet past bij de kwaliteitsvraag van de starters in de regio. Hij verwijst hierbij naar het type woningen op de woningmarkt. Volgens hem zijn koopstarters in de regio Noordoost-Fryslân op zoek naar een twee onder één kap of een vrijstaand huis, terwijl het aanbod op de woningmarkt vaak bestaat uit rijwoningen. Een optie voor hem zou zijn om bij eventuele nieuwbouw, multifunctionele woningen, ook wel levensloopbestendige woningen of levensloopwoningen genoemd, te bouwen. Deze woningen zijn volgens hem geschikt voor zowel starters als ouderen, zodat de woningen ook voor ouderen geschikt zijn wanneer de vraag naar nieuwe woningen voor starters afneemt. Saskia van der Kamp is het hier wel mee eens, maar stelt dat huizen voor starters en huizen voor ouderen niet als hetzelfde gezien kunnen worden, zij vindt dat hier goed naar gekeken moet worden.

“Als je starterswoningen bouwt voor jongere huishoudens, al dan niet met een kind, die zijn over 10/15 jaar toe aan een volgende stap, ze willen groter wonen en dan heb je nog wel een groei in het aantal oudere huishoudens, maar woningen voor starters zijn niet altijd één op één geschikt voor oudere huishoudens. Dus dan zou je je kunnen richten op het toevoegen van kleinere woningen die geschikt zijn voor starters én voor ouderen. De minder goede woningvoorraad zou je binnen nu en 10 jaar moeten slopen, dan blijft het wat in balans met de nieuwbouw in de woningvoorraad.”

Saskia van der Kamp, beleidsadviseur wonen, Provincie Fryslân

Uit de quote van Saskia van der Kamp komt naar voren dat in de beleving van de Provincie Fryslân, koopstarters na ongeveer tien tot vijftien jaar na de aankoop van hun starterswoning toe zijn aan een andere woning. Zij willen dan graag iets groters of een kwalitatief betere woning, omdat zij bijvoorbeeld kinderen hebben gekregen, meer inkomen hebben of andere wensen hebben op het gebied van wonen. Maar het is de vraag in hoeverre deze aanname van de Provincie Fryslân klopt. Wanneer koopstarters een vrijstaande woning of een twee onder een kap woning kopen, kan het best zo zijn dat zij hier de rest van hun leven prima wonen. In hoofdstuk 5 wordt hier verder op ingegaan.

Op dit moment wordt er volgens Geert van der Wijk nog wel een project met starterswoningen in Kollum gestart. Deze woningen komen voor een prijs rond € 145.000 op de markt. Geert van der Wijk stelt dat de gemeente Kollumerland c.a. over het algemeen terughoudend is in het bouwen van starterswoningen. Het vorige project met koopstarterswoningen is tien jaar geleden ontwikkeld in Zwagerbosch. Volgens Geert van der Wijk is het segment van de woningcorporaties uitermate

geschikt voor starters. Woningen die worden verkocht door de woningcorporaties zitten vaak qua prijs tussen € 135.000 en € 165.000, prijzen die over het algemeen wel haalbaar zijn voor starters.

Nieuwbouw en sloop

De regio Noordoost-Fryslân zal voorlopig geen nieuwe nieuwbouwplannen meer ontwikkelen. Op dit moment zijn er nog wel diverse bestaande nieuwbouwplannen in de regio Noordoost-Fryslân. De DDFK gemeenten willen deze plannen zo zorgvuldig mogelijk uitvoeren en zo goed mogelijk afronden. Na 2020 is er volgens de DDFK gemeenten (2016) nog maar beperkt behoefte aan nieuwe woningen, aangezien er in zowel de huursector als de koopsector een overschot aan eengezinswoningen wordt verwacht, doordat na afname van de bevolking ook de huishoudensaantallen afnemen in de regio. Evert Dijkstra van de gemeente Dongeradeel stelt dat er wel sloop-nieuwbouw kan worden gepleegd, om de kwaliteit van de woningvoorraad te behouden is het belangrijk dat er niet wordt gestopt met het verversen van de woningvoorraad. Volgens Van Nimwegen & Heering (2009) kan de sloop van de bepaalde delen van een wijk en herstructurering van de complete wijk er voor zorgen dat kwaliteit van de woningvoorraad en de woonomgeving voldoet aan de huidige en toekomstige vraag van potentiële bewoners. Van nieuwbouw zonder sloop is Evert Dijkstra geen voorstander, ook Saskia van der Kamp is geen voorstander van nieuwbouw, omdat dit zorgt voor leegstand in de woningen met een slechtere kwaliteit.

“Als je uitbreidt aan de buitenkant van het dorp, dan verzwakt juist de kern. Dan krijg je leegstand en de boel verpaupert, dan zijn dingen die je sowieso niet hebben moet.”

Evert Dijkstra, beleidsmedewerker volkshuisvesting, Gemeente Dongeradeel

“Het is best lastig dat je niet meer ruimte hebt om nieuw te bouwen voor toekomstige doelgroepen en dan vooral voor ouderen. En voor starters. Want als je nieuwbouw gaat toevoegen dan treedt er in een zwakker deel van de bestaande voorraad nog eerder leegstand of verpaupering op en vergroot je het probleem.”

Saskia van der Kamp, beleidsadviseur wonen, Provincie Fryslân

Evert Dijkstra vertelt dat in de dorpen in de gemeente Dongeradeel het beleid wordt gevoerd dat er niet meer mag worden uitgebreid met nieuwe huizen. Er bestaat een uitzondering op deze regel, maar dan moeten dorpen aan kunnen tonen dat er echt behoefte is aan nieuwbouw:

“Tenzij zij kunnen aan tonen dat daar echt behoefte aan is, maar dan moeten ze voldoen aan behoorlijk wat voorwaarden. Ze moeten mensen op papier hebben, die er een optie op nemen. Ze moeten bewijs hebben dat een bepaald percentage ook echt is verkocht. Daarnaast analyseren wij dan ook de woningmarkt in het dorp zelf. Hoeveel woningen staan er te koop en wat staat er leeg? Als dat veel is dan is de noodzaak om uit te breiden er al helemaal niet. In hele enkele gevallen komt het voor. In de afgelopen 5 jaar alleen in Raard, daar hebben ze 2 of 3 woningen gebouwd.”

Evert Dijkstra, beleidsmedewerker volkshuisvesting, Gemeente Dongeradeel

Door de afname van huishoudens in de regio kan het slopen van woningen in de regio onvermijdelijk zijn (DDFK gemeenten, 2016). Sloop van particuliere woningen is lastig, maar sloop in de huurwoningvoorraad kan planmatig en in overleg met de woningcorporaties uitgevoerd worden. Woningcorporaties willen vaak wel slopen, maar het is de vraag of dit financieel ook haalbaar is (DDFK gemeenten, 2016). Het in het leven roepen van een sloopfonds of transitiefonds wordt door de DDFK gemeenten (2016) als een oplossing voor dit probleem gezien. De middelen van de gemeenten hiervoor zijn beperkt, daarom is hulp nodig van het rijk of de provincie. Gezamenlijk is het mogelijk om de financiering voor een transitiefonds te realiseren (DDFK gemeenten, 2016). Door dit fonds is het mogelijk om huizen te slopen en weer een deel nieuw te bouwen, waardoor het

mogelijk is om de woningvoorraad te blijven verversen. Ook het NVM (2010) ziet een sloopfonds als oplossing voor de problemen met verpauperde particuliere koopwoningen. Marieke Kroese is bekend met het begrip transitiefonds en noemt de provincie Groningen als voorbeeld, daar wordt het transitiefonds onder andere gebruikt voor het slopen en opknappen van huizen. Zij kon niet vertellen of de Provincie Fryslân ook een transitiefonds beschikbaar zou stellen, maar wel dat er wordt gewerkt aan een nieuw budget dat ingezet kan worden voor het verbeteren van de woningvoorraad.

Geert van der Wijk stelt dat de gemeente Kollumerland c.a. nadrukkelijk betrokken is bij de sloop van woningen in de gemeente. In Kollum is men samen met de woningbouwcorporatie bezig met een sloop-nieuwbouw project. In 2007 zijn hier 70 huurwoningen gesloopt en momenteel wordt er in fases gebouwd aan 35 nieuwe woningen in het gebied waar de woningen zijn gesloopt. Ook wordt het gebied geherstructureerd door de gemeente. Ook in Dongeradeel is er volgens Geert van der Wijk veel sloop-nieuwbouw gepleegd van huurwoningen.

Saskia van der Kamp stelt dat het niet eenvoudig is om huizen te slopen uit de particuliere voorraad. Een particulier zal zijn eigen huis namelijk niet slopen. Dit zou dan ook op een hoger niveau aan moeten worden gepakt volgens haar. Bijvoorbeeld in overleg met overheden, banken en woningcorporaties. Ze noemt als voorbeeld de provincie Groningen, hier werden veel huurwoningen gesloopt, terwijl er particuliere woningen waren van slechtere kwaliteit. Een optie zou volgens haar bijvoorbeeld dan ook zijn dat bezit van woningcorporaties wordt uitgewisseld met verpauperde particuliere huizen.

Kwaliteit van het woningaanbod

De DDFK gemeenten (2016) stellen dat de huidige woningvraag vooral kwalitatief is. Omdat er weinig tot geen nieuwbouw gepleegd wordt in de regio Noordoost-Fryslân is het van belang dat de bestaande woningvoorraad voldoet aan de huidige en toekomstige wensen en eisen van potentiële bewoners. In de regio zal dus een slag moeten worden gemaakt op het gebied van vervanging, transformatie en kwaliteitsverbetering van de huidige woningvoorraad (DDFK gemeenten, 2016). Door de vergrijzing in Noordoost-Fryslân veranderen huishoudensamenstellingen ingrijpend, er is een sterke toename van alleenstaanden, dit heeft effect op de woningtypen die nodig zijn (Provincie Fryslân, 2010). Ook de veranderde eisen aan woningen door de hogere welvaart die mensen ervaren hebben invloed op de manier waarop mensen tegen de kwaliteit van de huidige woningvoorraad aankijken (Provincie Fryslân, 2010). Geert van der Wijk stelt dan ook dat er op dit moment ook meer vraag naar een andere kwaliteit woningen is, dan dat er echt een tekort is aan starterswoningen:

“Heel veel starters willen in deze regio een vrijstaand huis, of een twee onder één kapper, het liefst met een grote tuin voor zo weinig mogelijk geld. Je ziet in het aanbod juist dat dit vaak bestaat uit rijtjeswoningen, goedkopere woningen die eigenlijk wel geschikt zijn voor starters, het zijn vaak grotere eengezinswoningen, misschien van een woningcorporatie geweest. Dit soort woningen zijn qua prijs heel geschikt voor starters, maar dit sluit vaak niet aan bij wat de starter wil. En dat is meer een kwaliteitsvraag dan dat er een tekort is aan starterswoningen.”

Geert van der Wijk, beleidsmedewerker volkshuisvesting, Gemeente Kollumerland c.a.

Saskia van der Kamp stelt ook dat startende huishoudens in het Noorden de laatste jaren erg gewend zijn geraakt aan kwalitatief wat luxe woningen, doordat men zonder problemen een twee onder één kap of vrijstaande woning kon kopen als eerste woning.

“Ik denk dat heel veel startende huishoudens in het noorden, de laatste jaren, zeker voor de crisis, ook wel wat zijn verwend. Dat starters een vrijstaand woning, of een twee onder één kap koopwoning konden kopen. [...] en dat je dus nu ziet dat er qua aantal kamers per huis prima aanbod is

voor startende huishoudens, maar dan zijn dat appartementenwoningen of iets kleinere eengezinswoningen, bijvoorbeeld rijwoningen.”

Saskia van der Kamp, beleidsadviseur wonen, Provincie Fryslân

Door de veranderende regels voor een hypotheek zijn zulke huizen vaak niet meer bereikbaar voor starters (Van der Hoeven, 2013). Saskia van der Kamp verwacht dat over circa 20 jaar een groot aanbod aan twee onder één kapwoningen en vrijstaande woningen zal vrijkomen door het overlijden van de babyboomgeneratie en dat dit er ook voor zal zorgen dat de prijs van deze woningen zal dalen, waardoor deze woningen financieel ook weer bereikbaar zijn voor starters. Op dit moment zit hier alleen een spanningspunt, wat zeker ook nog wel 10 jaar zal aanhouden. Het PBL (2013a) stelt dat het aanbod aan ruime eengezinswoningen die op termijn vrijkomen ook voor problemen kan zorgen op de woningmarkt in krimpregio's, omdat het aanbod te zijner tijd veel groter is dan de vraag. Ook vraagt Saskia van der Kamp zich af in hoeverre de vrijkomende woningen technische en kwalitatief gezien dan nog voldoen aan de dan geldende vraag. Hierdoor zal het naar verwachting moeilijker worden voor de dan oudere generatie om hun huizen te verkopen.

Subsidies

Om de regio leefbaar te houden, wordt door de verschillende gemeenten gebruikt gemaakt van subsidiemogelijkheden. Evert Dijkstra vertelt dat de gemeente Dongeradeel op dit moment bezig is met het DOM-project. DOM staat voor dorpsontwikkelingsmaatschappij. In dit project wordt geprobeerd om in de vier dorpen in Dongeradeel die beschermd dorpsgezicht hebben (Paesens-Moddergat, Ee, Metslawier en Holwerd), de kern van het dorp te laten opknappen door bewoners door middel van subsidies en leningen. Samen met de provincie heeft de gemeente Dongeradeel in dit project 1,5 miljoen euro gestoken. Er zijn vier subsidieregelingen in het project. Bewoners kunnen € 5.000 krijgen voor het verbeteren van het aanzicht van de woning. Bewoners kunnen geld lenen voor het opknappen van hun woning, dit gaat om maximaal € 50.000 met 0,5% rente. De publieke pot kan worden besteed aan de openbare ruimte en de kanspot is voor de sociale ondersteuning van de bewoners. Het project loopt nu drie jaar en Evert is hierover positief en hoopt dit verder over de regio uit te rollen.

“Ja, het werkt zeker. Ook weer heel verschillend per dorp. Waar we in het begin zagen dat het vooral oudere mensen waren die zich daar wat mee bezig hielden, zoals dorpsbelang en dergelijke, nu hebben we toch bewerkstelligd dat ook veel jongere mensen zich daar voor gaan inzetten. Dat geeft echt een impuls aan het dorp en is heel positief. Het wordt overal positief ontvangen.”

“Er zijn een paar hele mooie voorbeelden van wat eerst verpauperde panden waren en nu helemaal opgeknapt zijn met de subsidieregelingen. Dat is ook echt voor de verbetering van de leefbaarheid. Het heeft ook invloed op elkaar. Bijvoorbeeld een verpauperd pand in Paesens-Moddergat, die stond er echt al jaren, direct bij de binnenkomst van het dorp, daar tegen over had je een bed & breakfast. Die stond ook al tijden te koop, want dat liep totaal niet. Maar toen werd die woning opgeknapt en de B&B werd verkocht en is nu weer een bloeiende onderneming. Het ene lokt het andere dus een beetje uit. Zo moet je dat toch een beetje proberen te stimuleren.”

Evert Dijkstra, beleidsmedewerker volkshuisvesting, Gemeente Dongeradeel

Geert van der Wijk vertelt dat de gemeente Kollumerland gebruik maakt van subsidie van de Provincie Fryslân. In de afgelopen jaren werd er gebruik gemaakt van het ISV, het investeringsbudget stedelijk vernieuwing. Dit budget werd gebruikt voor het aanpassen van de fysieke omgeving en het verbeteren van de infrastructuur in de gemeente om zo onder andere de woningmarkt een boost te geven. Saskia van der Kamp beaamt dat het ISV werd gebruikt door gemeenten om gebieden op te knappen. Het ISV bestaat inmiddels niet meer, 2015 was het laatste jaar dat gemeenten hier gebruik

van konden maken. Marieke Kroese stelt dat het geld wat de provincie vrijmaakt voor krimp over het algemeen niet gebruikt wordt voor subsidies aan de regio, maar dat er geïnvesteerd wordt in processen, zodat de provincie mee kan denken met gemeenten over oplossingen voor bepaalde problemen, gezamenlijk een plan van aanpak maken of dat er een expert op een bepaald gebied wordt betaald door de provincie die de gemeenten helpt met hun problemen.

Conclusie 4.1

- Er worden de komende jaren beperkt starterswoningen gebouwd. Er wordt sowieso weinig nieuwbouw gepleegd in de regio Noordoost-Fryslân. Sloop-nieuwbouw wordt wel gedaan als kwaliteitsslag van de woningvoorraad.
- De beleidsmedewerkers zijn zich bewust van de mismatch tussen het aanbod op de woningmarkt en de vraag van de koopstarters in de regio. De beleidsmedewerkers verwachten dat dit over 10 tot 20 jaar niet meer speelt, wanneer de babyboomgeneratie verdwijnt van de woningmarkt. Dit betekent echter wel dat je voor de komende periode (tijdelijke) oplossingen moet vinden.

4.2. Situatie op de koopwoningmarkt

Doorstroming woningmarkt

In het spoor van de economische crisis, stagneerde de koopwoningmarkt. Volgens Piljic & Stegeman (2013) uitte zich dit in dalende huizenprijzen, een halvering van het aantal transacties van koophuizen en een terugval van de ontwikkeling van nieuwbouwactiviteiten. Over de huidige ontwikkeling van de woningmarkt zijn de geïnterviewde het niet eens. Evert Dijkstra, Geert van der Wijk en Rinze Boersma stellen dat de doorstroming op de woningmarkt weer langzaam op gang komt.

“We zien dat de woningmarkt nu weer aantrekt. Dat zie je in heel Nederland, maar dat zie je toch ook wel in deze regio. Toch wel. Je ziet dat er aardig meer verkocht wordt. Er wordt meer gebouwd, particulier nieuw gebouwd, er zijn een aantal projecten, vrije kavels, niet van de gemeente maar van andere partijen, die zijn het afgelopen jaar ook verkocht. En wij als gemeente zien dat nu ook onze eigen kavels weer verkocht worden.”

Geert van der Wijk, beleidsmedewerker volkshuisvesting, Kollumerland c.a.

“Van het laatste jaar worden we wel weer positiever. Je ziet dat treintjes eindelijk weer beginnen te rijden.”

Rinze Boersma, Makelaar bij Woonaccent Makelaars

Saskia van der Kamp is het hier niet mee eens. In 2014 is er door RIGO in opdracht van de provincie een onderzoek gedaan naar de woningmarkt in de hele provincie en ingezoomd per regio. Hierin wordt geconstateerd dat de doorstroming in Noordoost-Fryslân stagneert. Dit onderzoek is van 2014 dus de huidige ontwikkelingen op de woningmarkt zijn hierin niet meegenomen. Het is dus de vraag in hoeverre de uitspraken in RIGO (2014) nog overeen komen met de actualiteit. De uitspraken van de provincie Fryslân zijn wel gebaseerd op dit onderzoek van RIGO (2014). Volgens Saskia van der Kamp komt de stagnatie op de woningmarkt omdat veel van de 40+ bevolking geen verhuisstap meer maakt naar een grotere en mooiere woning, omdat zij vaak al heel redelijk wonen. Volgens Saskia van der Kamp verhuizen zij pas wanneer zij niet meer zelfstandig thuis kunnen wonen, hierdoor stroomt het volgens haar minder door op de woningmarkt en daardoor is er ook minder ruimte voor starters om in te stromen. Zij is het hierin dus ook niet eens met Geert van der Wijk, hij stelt namelijk dat het toevoegen van woningen in het hogere segment kan zorgen voor meer doorstroming op de woningmarkt, terwijl Saskia van der Kamp en Rinze Boersma stellen dat er ook in het hogere segment weinig verhuizingen plaatsvinden. Ook in dit hogere segment kan nieuwbouw dan zorgen voor overaanbod en overaanbod kan weer zorgen voor leegstand in de kwalitatief mindere woningen (Verwest et al., 2009). Geert van der Wijk maakt hier wel de kanttekening bij dat je als beleidsmaker hierdoor de woningmarkt probeert te sturen, maar dat het lang niet altijd zo uitpakt als men van tevoren verwacht.

Geert van der Wijk stelt dat door het bouwen van meer koopstarterswoningen de woningmarkt zal verstoppelen, doorstroming van de markt begint namelijk bij de voormalige koopstarters die hun eerste koopwoning te koop zetten omdat zij een andere woning willen kopen. Wanneer er dan koopstarterswoningen bij worden gebouwd, kunnen de mensen met een ouder koophuis in het starterssegment hun huis een stuk minder eenvoudig verkopen. Hierdoor is het voor hen ook lastiger om door te stromen naar grotere woningen en daardoor ontstaan er ook problemen in de doorstroming in het hogere segment. Ook zal de vergrijzing en ontgroening in het gebied er voor zorgen dat de starters die nu een nieuwe woning zouden kopen, hun huis op termijn niet meer kwijt raken, omdat er niet genoeg starters in de regio zijn om deze huizen te kopen.

Op dit moment worden er volgens Rinze Boersma vooral hoekwoningen, twee onder één kapwoningen en vrijstaande woningen verkocht. Volgens hem worden er in de dorpen weinig tussenwoningen verkocht, omdat kopers vaak op zoek zijn naar veel ruimte in huis en er omheen. Rinze Boersma stelt dat de verkoop van woningen per dorp verschillend is. In de dorpen Raard en Brantgum worden te koop staande huizen vaak sneller verkocht dan in Paesens-Moddergat. Volgens Rinze Boersma speelt de aanwezige infrastructuur hierbij een belangrijke rol. De factor infrastructuur wordt hieronder besproken.

Aanbod starterswoningen

Op dit moment bestaat het aanbod voor koopstarters volgens Evert Dijkstra en Geert van der Wijk voor een deel uit woningen van woningcorporaties. Evert Dijkstra vraagt zich af in hoeverre de inbreng van woningen van woningcorporaties een verrijking van de bestaande woningvoorraad is. De woningen zijn vaak rijtjeshuizen en de kwaliteit van deze woningen is ook niet altijd even goed, al zit hier wel verbetering in volgens hem. In Blijie et al. (2009) komt naar voren dat het meest ideale huis van koopstarters goedkoop, nieuw en vrijstaand is. Woningen van woningcorporaties voldoen vaak alleen maar aan het eerste criterium en worden daardoor als niet geschikt bevonden door koopstarters. Ook Rinze Boersma ziet dat koopstarters woningen van de woningcorporaties vaak niet interessant vinden. Volgens hem zijn dit niet de woningen waar een koopstarter naar toe wil. Er kan dus worden gesteld dat er genoeg aanbod is voor koopstarters in de regio Noordoost-Fryslân, dit aanbod past alleen vaak niet bij wat de koopstarter wil. In hoofdstuk 5 zal worden besproken naar welke huizen koopstarter op zoek zijn en welke huizen wel worden gekocht.

Door de DDFK gemeenten (2016) wordt een koopstarterswoning gezien als een woning van maximaal € 160.000. Op funda is bekeken wat voor huizen er voor deze prijs te koop staan en wat er het afgelopen jaar is verkocht. Om de verschillende gemeenten met elkaar te kunnen vergelijken is er gekozen voor de standaard Funda prijsklasse van € 0 tot € 175.000. In tabel 10 wordt aangegeven hoeveel woningen per woningtype er op dit moment in de regio Noordoost-Fryslân te koop staan. Het blijkt dat alleen in Kollumerland c.a. het aanbod van rijtjeswoningen groter is dan vrijstaande woningen. Bij alle gemeenten is van het huidige aanbod meer dan een derde een vrijstaande woning. In de gemeente Dongeradeel stijgt het aandeel vrijstaande woningen zelfs van 38% naar 44% wanneer de stad Dokkum niet mee wordt genomen bij het aanbod in de gemeente. In tabel 11 wordt het aantal woningen per woningtype weergegeven dat in het afgelopen jaar is verkocht in de verschillende gemeenten. Hieruit blijkt dat de vrijstaande woningen veruit het meest verkocht zijn. In alle gemeenten behalve Kollumerland werd dit woningtype het meest verkocht. Uit tabel 11 valt op te maken dat rijtjeswoningen vooral in de stad Dokkum worden verkocht en juist de vrijstaande woningen in de rest van de gemeente Dongeradeel. Dit komt overeen met de mening van de beleidsmakers dat starters en ook andere kopers meestal een vrijstaand koophuis willen en deze dus ook kopen.

Tabel 10. Woningen te koop op 04-04-2016 van € 0 tot € 175.000					
	Rijwoning	Twee onder één kap	Vrijstaande woning	Appartement	Totaal
Gemeente Dantumadiel	7 (17,5%)	10 (25%)	17 (42,5%)	6 (15%)	40
Gemeente Dongeradeel	104 (36%)	75 (26%)	111 (38%)	1 (0%)	291
Gemeente Dongeradeel (zonder stad Dokkum)	70 (29%)	66 (27%)	106 (44%)	0 (0%)	242
Gemeente Ferwerderadiel	26 (36%)	18 (25%)	28 (39%)	0 (0%)	72
Gemeente Kollumerland c.a.	50 (43,5%)	20 (17%)	41 (36%)	4 (3,5%)	115

Bron: Funda.nl

	Rijwoning	Twee onder één kap	Vrijstaande woning	Appartement	Totaal
Gemeente Dantumadiel	11 (23%)	7 (15%)	28 (60%)	1 (2%)	47
Gemeente Dongeradeel	53 (38%)	24 (17%)	60 (44%)	1 (1%)	138
Gemeente Dongeradeel (zonder stad Dokkum)	23 (27%)	12 (14%)	51 (59%)	0 (0%)	86
Gemeente Ferwerderadiel	14 (32%)	11 (25%)	19 (43%)	0 (0%)	44
Gemeente Kollumerland c.a.	13 (26%)	20 (39%)	16 (31%)	2 (4%)	51

Bron: Funda.nl

te koop op 12-04-2016 van € 0 tot € 175.000		Aantal inwoners gemeente
Gemeente Dantumadiel	9 van 34 (26%)	19059
Gemeente Dongeradeel	64 van 294 (22%)	23983
Gemeente Dongeradeel (zonder stad Dokkum)	62 van 245 (25%)	11403
Gemeente Ferwerderadiel	16 van 77 (21%)	8738
Gemeente Kollumerland c.a.	19 van 117 (16%)	12835

Bron: Funda.nl en Statline, Kerncijfers wijken en buurten, CBS, 2015

In tabel 12 zijn de te koop staande woningen weergegeven die voldoen aan het ideaalbeeld wat Blijie et al. (2009) schetsen in de WoON-module consumenten gedrag een vrijstaande woning met tuin en genoeg ruimte voor een lage prijs. Door meerdere starters werd het minimum van 3 slaapkamers genoemd als belangrijke wens voor een woning, ook deze factor is meegenomen in bovenstaande tabel. In de tabel is niet meegenomen hoeveel verbouwingswerkzaamheden er nog nodig zijn bij deze huizen. Wanneer er naar de percentages wordt gekeken, lijkt er weinig verschil tussen de gemeenten, deze variëren van 16% tot 26% van het aanbod wat voldoet aan bovenstaande eisen. Maar wanneer er naar de absolute cijfers wordt gekeken en deze met de inwoneraantallen van de gemeenten worden vergeleken is er veel verschil tussen de gemeenten. In Dantumadiel zijn de woningen die voldoen aan de eisen van starters schaars. Maar 9 woningen die momenteel te koop staan zijn geschikt. In de gemeente wonen 19059 mensen, wat neerkomt op 1 geschikt huis per 2118 inwoners. In Dongeradeel heeft men de meeste kans op een geschikt huis, met 1 geschikt huis per 375 inwoners. Wanneer Dokkum hierbij niet wordt meegerekend is dit zelfs 1 geschikt huis per 184 inwoners. In Ferwerderadiel is er 1 geschikt huis op 546 inwoners en in Kollumerland 1 geschikt huis op 676 inwoners. Nu zijn niet alle inwoners koopstarters die op zoek zijn naar een koopwoning, maar het geeft goed aan dat zeker in Dantumadiel de geschikte starterswoningen schaars zijn.

Factoren die van invloed zijn op de woningmarkt

Werkgelegenheid

Fitchen (1995), Foulkes & Newbold (2008), Grimsrud (2011) en Stockdale (2006) gaven al aan dat werkgelegenheid een belangrijke factor is voor starters om in een gebied te blijven wonen. Evert Dijkstra beaamt dit. Wanneer er voor de jongeren geen werkgelegenheid is, dan gaan zij hier volgens hem niet wonen. Geert van der Wijk stelt dat de regio hierdoor vooral hoger opgeleide jongeren verliest. Volgens hem kan de bevolking in de regio in twee groepen worden verdeeld. Eén groep met lager geschoolde mensen en een groep met hoger opgeleide mensen. Voor de hoger opgeleide groep is het moeilijk om banen te vinden in de regio. Geert van der Wijk stelt dat deze vooral in Leeuwarden en Groningen te vinden zijn, hierdoor trekt deze groep weg uit de regio Noordoost-Fryslân, omdat niet iedereen bereid is om even lang in de auto te zitten. Provincie Fryslân (2010) beaamt deze braindrain. In de beroepsbevolking in de regio treedt een kwalitatieve verarming op, dit betekent dat er vooral lager opgeleide beroepsbevolking in Noordoost-Fryslân blijft wonen. Dit zou een negatieve vestigingsspiraal kunnen veroorzaken, omdat bedrijven die zich in de regio zouden willen vestigen, vinden dat er niet genoeg hoger opgeleid personeel in de regio kan worden

gevonden (Provincie Fryslân, 2010) en daarom kiezen voor een ander gebied. De Provincie Fryslân (2010) stelt dat de veranderende bevolkingsopbouw in de regio, in de toekomst zal zorgen voor een verandering in de structuur van de werkgelegenheid in de regio. Er zal meer vraag zijn in de sector zorg door het vergrijzen van de bevolking. Door deze zelfde vergrijzing zal er bijvoorbeeld minder vraag zijn naar leraren voor het basisonderwijs.

Infrastructuur en mobiliteit

Een factor die niet is besproken in het theoretisch kader, maar wel naar voren kwam in de interviews met Evert Dijkstra en Rinze Boersma is de infrastructuur in de regio. Volgens de beide geïnterviewde is de aanleg van de Centrale As een positieve verandering in de regio. Dit is een nieuwe weg tussen Dokkum en Drachten, langs Bergum. Evert Dijkstra denkt dat deze nieuwe weg voor een impuls in het wonen in Dongeradeel zou kunnen zorgen. Rinze Boersma stelt dat de knelpunten in de route tussen Dokkum en Drachten nu echt worden aangepakt.

“Het stuk naar Dokkum toe rijdt dan wel vlotter. Als je nu van Dokkum naar Drachten moet dan stond je bij Quatrebras stil, bij Burgum stil. Nou kun je straks doorrijden. Als je uit Paesens komt heb je het zelfde probleem, maar die zit 10 minuten eerder in de auto dan iemand uit Dokkum. Dus ik denk dat die er ook wel profijt van heeft.”

Rinze Boersma, Makelaar bij Woonaccent Makelaars

Rinze Boersma stelt dat de infrastructuur zeker belangrijk is voor de woningmarkt in een dorp. Goede ontsluiting kan er voor zorgen dat er huizen gemiddeld sneller worden verkocht.

“Een dorp als Brantgum loopt bijvoorbeeld ook nog wel. En nu in Holwerd, met het project Holwerd aan zee, zijn er ook wel veel transacties. Maar zoals Paesens-Moddergat, dat is echt een probleem. Daar moet je wel echt onderscheid in maken. De bereikbaarheid van Holwerd is bijvoorbeeld veel beter dan de bereikbaarheid van Paesens-Moddergat. De infrastructuur is echt wel een belangrijk punt.”

Rinze Boersma, Makelaar bij Woonaccent Makelaars

Uit het rapport Krimp en Groei (Provincie Fryslân, 2010) komt naar voren dat de provincie weinig verandering verwacht in het gebruik van openbaar vervoer. Het aantal scholieren dat gebruik maakt van het openbaar vervoer loopt terug in de toekomst door de ontgroening in de regio, maar dit kan volgens de Provincie Fryslân gedeeltelijk gecompenseerd worden door de toename van het aantal ouderen in de regio wat gebruik gaat maken van het OV. Wel maken ouderen vaak op andere tijden gebruik van het openbaar vervoer, zij maken over het algemeen vaker gebruik van het OV buiten de spitsuren.

Conclusie 4.2

- De doorstroming van woningmarkt begint bij voormalige koopstarters die hun eerste koophuis willen verkopen. De bouw van nieuwe koopstarterswoningen zou daarom zorgen voor verstopping van de woningmarkt, want oudere koopstarterswoningen worden minder eenvoudig verkocht, dit belemmert de doorstroming in de regio.
- Er is veel aanbod in de prijs categorie van koopstarters, maar de woningen die ook voldoen aan hun wensen zijn vooral in de gemeente Dantumadiel schaars.
- Werkgelegenheid en infrastructuur zijn belangrijke factoren voor starters om in de regio Noordoost-Fryslân te blijven of deze juist te verlaten.

5. Ervaringen van starters in Noordoost-Fryslân

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de ervaringen van verschillende koopstarters in de regio Noordoost-Fryslân. Als eerste wordt ingegaan op de verschillende factoren die invloed hebben op de locatiekeuze van koopstarters. Daarna wordt het wonen in een krimpgebied besproken. De ervaringen van de geïnterviewde koopstarters worden hierbij vergeleken met het theoretisch kader. Met (Px) achter de geïnterviewde starter wordt verwezen naar tabel 13 in paragraaf 3.3. Hier is meer informatie te vinden over de geïnterviewde koopstarters.

5.1. Factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van koopstarters

Binding met een plaats

Plaatsverbondenheid is een belangrijke factor voor koopstarters bij het kiezen van een locatie. Herinneringen, belevingen en speciale mijlpalen die een persoon in een plaats heeft ervaren kunnen zorgen voor emotionele binding met een plaats (Manzo, 2005). Deze emotionele binding kan één van de redenen zijn waarom koopstarters in een bepaalde plaats willen blijven of gaan wonen. Veel van de geïnterviewde koopstarters bleven wonen in de plaats waar zij waren geboren en vaak hun hele leven al woonden. Door een inwoner uit Damwâld (P3) wordt dit verwoord als het 'thuisgevoel'. Doordat alles bekend is, is de keuze makkelijker om in het dorp te blijven. Door inwoners van Driesum (P6) en Hantum (P9) wordt het verenigingsleven in de dorpen genoemd. De inwoner uit Driesum is actief bij meerdere sportclubs en de inwoner uit Hantum zit bij de activiteitencommissie van het dorp. De inwoner van Hantum stelt dat een rijk verenigingsleven veel toevoegt aan de sfeer in het dorp. De inwoner van Blije (P1) vindt dat het MFA goed is voor de binding van inwoners in het dorp, er wordt veel georganiseerd, ook voor de jongeren in het dorp. Ook stelt zij dat er in Blije een goed verenigingsleven is, er wordt veel gekaatst en gevoetbald.

Woldoff (2002) stelt dat de hechting aan een plaats wordt veroorzaakt door de mensen die hier wonen en de sociale relaties die een individu met deze mensen heeft. Wanneer er bekenden van koopstarters in bepaalde dorpen wonen, zullen zij er daarom eerder voor kiezen om daar te gaan wonen. Door de geïnterviewde koopstarters wordt de nabijheid van familie en vrienden erg belangrijk gevonden. De inwoner uit Blije (P1), De inwoners van Damwâld (P2 en P3), de inwoners uit Wierum (P4), de inwoners uit Driesum (P5 en P6), de inwoner uit Ee (P7) en de inwoners uit Holwerd (P8) stellen allemaal dat het feit dat hun familie en vrienden in de nabijheid van hun huidige woonplaats wonen een belangrijke factor was voor het blijven in de regio Noordoost-Fryslân. De inwoner uit Hantum (P9) heeft buiten de regio gewoond, maar zij stelt dat de nabijheid van familie en vrienden de belangrijkste reden was om terug naar Noordoost-Fryslân te verhuizen.

“Ja, dat is de reden ook geweest om hier te kopen, wij hebben onze vrienden hier, iedereen woont hier, waarom zou je dan weg gaan?”

Inwoner Damwâld (P2)

M: “Een paar jaar geleden zeiden we wat willen we? We zijn beide Wierummers. Ik voetbal in Ternaard. Ik heb dan ook nog wel een connectie met Ternaard, maar mijn vriendin niet. Daarom zeiden we, we blijven toch maar in Wierum.”

V: “Ja vooral om dat we hier beide vandaan komen. Beide families wonen hier, heit en mem wonen dicht bij. We kennen het hele dorp en het hele dorp kent ons. In andere dorpen of Dokkum dan moeten we weer helemaal opnieuw beginnen.”

Inwoners van Wierum (P4)

Vooral familie blijkt een grote rol te hebben gespeeld bij de aankoop van een huis. Meerdere starters (P1, P5, P6, P7) geven aan dat een ouder of een ander familielid mee is geweest bij de bezichtigingen van het huis. Vaak loopt deze persoon met een meer objectieve blik door het huis en worden ook de mindere punten van een huis opgemerkt. Ook wordt familie vaak om advies gevraagd in het proces wat aan de aankoop van het huis vooraf gaat. Ook worden familie en vrienden vaak ingeschakeld om te helpen met klussen in het huis (P2 en P8).

“Ik kom uit een groot gezin (10 kinderen), met boven mij nog 3 broers, waarvan 2 klusmannen zijn. Zij hebben dus ook heel veel geholpen. Mijn vader is keukenmonteur dus die heeft de nieuwe keuken gemonteerd. Zij waren niet zo'n ster in behangen, dit kon toevallig de vader van mijn vriend weer heel goed. Binnen een paar weken hadden we ook alles af.”

Inwoonster Holwerd (P8)

Werkgelegenheid

Een belangrijk punt voor de koopstarters bij het kopen van een woning is de werkgelegenheid rond de gekozen locatie (Bijker et al., 2012b; Fitchen, 1995; Foulkes & Newbold, 2008; Grimsrud, 2011; Stockdale, 2006). Het werk wat men al heeft moet dicht bij deze locatie zijn of er moet in de omgeving of op een redelijke afstand genoeg werk te vinden zijn. Uit de interviews met de koopstarters bleek dat de grootste groep had gekozen voor een woonplaats niet ver van de plekken waar minstens één van hen werkte.

“Ik heb geen vast werk, mijn vriend wel en daarom hebben we besloten om bij zijn werk in de buurt te gaan zitten.”

Inwoonster Driesum (P6)

“Wij zochten echt naar een woning in Holwerd. Wij wilden beide persé niet uit dit dorp weg. Ook ligt het mooi centraal voor ons beiden qua werk.”

Inwoonster Holwerd (P8)

Eén van de geïnterviewde had het idee dat zij misschien beter in een andere plaats kunnen gaan wonen, zodat zij meer kans had op werk. Uiteindelijk is de keuze om in hun huidige woonplaats te blijven, wel een weloverwogen keuze geweest.

“Mijn man heeft hier werk in de buurt, ik had op het moment van het kopen van het huis ook wel werk op rijafstand. Maar nu niet meer en voor mij zou het eigenlijk beter zijn om naar de Randstad te verhuizen, daar is veel meer werk voor mij te vinden. Maar we hebben voor hem gekozen daarin. Dat was wel de grootste reden om hier te blijven.”

Inwoonster Damwâld (P3)

Leefbaarheid van de omgeving

Uit het theoretisch kader komt naar voren dat de uitstraling van de leefomgeving (Vreke & Salverda, 2009) een belangrijk punt is voor de leefbaarheid in een gebied. De geïnterviewde starters zijn het hier mee eens. De geïnterviewde uit Hantum (P9) knapten bijvoorbeeld af op de wijk Fugellân in Dokkum, omdat de uitstraling hen niet aansprak. Een van de geïnterviewde uit Driesum (P5) vindt vooral de rust in het dorp prettig voor de leefbaarheid. Michalos & Zumbo (2000) en Liao (2009) stellen dat een gevoel van veiligheid van belang is voor de leefbaarheid in een gebied. Ook starters vinden dit een belangrijk punt voor de leefbaarheid. De starter uit Blije (P1) koos bijvoorbeeld niet voor een huis wat aan de doorgaande weg stond. Zij stelde dat zij bewust kozen voor een huis in een

rustige straat, zodat wanneer zij later kinderen zouden krijgen, deze rustig op straat zouden kunnen spelen.

De geïnterviewde starters vinden voorzieningen in dorpen en dan het vooral het ontbreken daarvan een belangrijk punt voor de leefbaarheid in de dorpen. De koopstarters zijn hiervoor vaak aangewezen op andere dorpen en hebben daar een auto voor nodig, maar de meeste starters zijn hier aan gewend doordat ze nooit anders hebben geweten.

“Er zijn hier helemaal geen winkels, wanneer we snel even om een boodschap willen dan moeten we naar Dokkum of Damwâld met de auto. Maar dat ben je wel gewend. Je weet niet beter.”

Inwoonster van Driesum (P6)

“En wij zijn zelf niet zo gericht op een stad of dat er persé winkels moeten zijn. In Hallum hebben we uiteindelijk ook niks en dan gaan we toch vaak ook naar Stiens. Vanuit Blije kun je gewoon naar Dokkum toe gaan. Dan heb je ook alles. We zijn toch wel gewend om te rijden.”

Inwoonster Blije (P1)

Toch denken meerdere starters dat de dorpen met voorzieningen zoals Damwâld hierdoor populairder zijn. De inwonsters van Damwâld vinden de voorzieningen op loopafstand dan ook erg prettig.

“Nu we besloten hebben om hier te blijven vind ik het wel fijn dat we hier een winkelcentrum hebben en scholen in de buurt en dat je daar niet om hoeft te zoeken.”

Inwoonster Damwâld (P3)

Een voorziening die er volgens de koopstarters echt uitspringt, is een basisschool. Meerdere starters stellen dat dorpen met basisscholen populairder zijn onder koopstarters om een woning te kopen. Sommige koopstarters uit het onderzoek hebben bewust voor een dorp met een school gekozen.

“En er wordt volgens mij ook veel gekeken naar of er een basisschool aanwezig is. Dorpen zonder school lopen eerder leeg heb ik het idee.”

Inwoonster Hantum (P9)

De inwoners uit Wierum stellen dat ontbreken van een school een reden voor starters zou kunnen zijn om te verhuizen naar een groter dorp, maar zij verwachten dat het ontbreken van een school geen problemen zal opleveren wanneer zij kinderen krijgen. Het brengen en halen van de kinderen uit het dorp wordt nu door de ouders onderling al geregeld. De uitspraak van de inwoonster uit Hantum blijkt maar gedeeltelijk waar. Elshof et al. (2015) stellen dat het sluiten en ontbreken van een basisschool geen invloed heeft op de verhuizingen van families naar de betreffende dorpen, deze cijfers bleven constant. Wel werd door Elshof et al. (2015) gesteld dat er na de sluiting van een school, meer families met kinderen het dorp uit verhuisden. Dit zou het beeld van de inwoonster uit Hantum (P9) kunnen veroorzaken.

Lage huizenprijzen

Companen (2012) stelt dat een lage verkoopprijs van een woning een belangrijke factor is om te voldoen aan de eisen voor een geschikte koopstarterswoning. Lage huizenprijzen zijn van belang voor de keuze van een locatie (Bijker et al., 2012a en Companen, 2012). Koopstarters kiezen een stuk minder gauw voor plaats A als de woningprijzen in plaats B 4 kilometer verderop een stuk lager liggen.

“De keuze voor een dorpje in plaats van Dokkum was inderdaad de lage huizenprijs.”

Inwoonster Hantum (P9)

“Hier in Wierum hebben we nu een groot huis met een tuin. Ergens anders heb je voor dat geld een tussenwoninkje. Mooi dat je dan in een groot dorp woont maar ik wil niet mijn hele leven in een klein huisje wonen.”

Inwoner Wierum (P4)

Wel via funda georiënteerd in Dokkum en Leeuwarden en dan vooral in Dokkum omdat mijn vriend toen in Dokkum werkte en ik in Ferwerd een baan kreeg, en dan was Dokkum ook wel mooi dichtbij, maar de huizenprijzen waren daar een stuk hoger, en al onze vrienden wonen hier in Blije en daarom is het toch uiteindelijk Blije geworden.”

Inwoonster Blije (P1)

Uit bovenstaande quotes blijkt dat de huizenprijs vaak een belangrijke factor is die meespeelt in de keuze voor een locatie, gecombineerd met andere factoren maakt het de keuze voor een bepaalde locatie vaak makkelijker. Al speelt dit vaak niet bij de geïnterviewde koopstarters. Zij kochten vaak een huis in de plaats waar zij zijn opgegroeid. De lage huizenprijzen in de regio waren in die zin mooi meegenomen, maar met hogere huizenprijzen waren de meeste koopstarters waarschijnlijk in hetzelfde dorp blijven wonen.

Conclusie 5.1

- Koopstarters blijven vaak in de plaats waar zij zijn opgegroeid, omdat deze plaats vertrouwd is en familie en vrienden hier in de buurt wonen. Zij zoeken vaak ook alleen maar naar huizen in deze plaats en niet in de rest van de regio.
- Het aanbod van voorzieningen lijkt belangrijk voor koopstarters, maar men is er vaak aan gewend om er voor te rijden. Wel denken koopstarters dat dorpen met meer voorzieningen populairder zijn.

5.2. Woonwensen van koopstarters

Wensen

Volgens Blijie et al. (2009) is de ideale woning volgens de Nederlandse koopstarter een goedkope, nieuwe vrijstaande woning met binnen veel ruimte en een grote tuin. Uit tabel 13 blijkt dat de meeste geïnterviewde starters ook het liefst een vrijstaande woning zou kopen, maar waar de gemiddelde Nederlander graag een nieuwe woning wil, was bijna de helft van de geïnterviewde starters op zoek naar een oudere vrijstaande woning. Een groot deel van de starters was op zoek naar een woning in het dorp waar men nu ook al woonde.

Participant	Woonwensen
P1	Huis in Blije. Huis geschikt voor de toekomst, minimaal 3 slaapkamers. Grote tuin waar de zon gunstig op staat. Veel ruimte beneden. Grote bijkeuken.
P2	Huis in Damwâld. Oud huis. Beetje buiten het dorp. Ruimte in en om het huis.
P3	Vrijstaande woning met garage. Minimaal 3 slaapkamers. Tuin met genoeg ruimte om te barbecueën.
P4	Vrijstaande woning met tuin in Wierum. Een ouder opknaphuis was gewenst. Man van het stel is timmerman.
P5	Oud vrijstaande woning die van binnen modern is. Met veel ruimte en een grote tuin.
P6	Vrijstaande woning met veel ruimte.
P7	Vrijstaande woning met tuin in Ee.
P8	Oudere woning in Holwerd met sfeer en met een tuin.
P9	Max. 10 km van Dokkum. Twee onder een kap of vrijstaand, met garage. Weinig kluswerk. Zonnige tuin, hoefde niet persé groot.

Aanbod op de woningmarkt

Uit paragraaf 4.2 is gebleken dat er aan aanbod in de prijsklasse voor starters in de regio Noordoost-Fryslân geen gebrek is. Toch vonden de meeste starters dat het lastig was om een huis te vinden dat voldeed aan hun wensen. Veel huizen waren volgens hen bijvoorbeeld te klein (P1, P4), te oud (P5) of juist niet oud genoeg (P2). Ook waren de huizen die wel aan de gestelde eisen voldeden vaak te duur (P6, P7) of er moest volgens de starters te veel aan geklust worden om de woning te laten voldoen aan de gestelde woonwensen (P7, P9).

“Nou ik vond het aanbod eigenlijk wat teleurstellend. Er is een aantal huizen in de prijsklasse die je kunt betalen, maar dat was niks voor ons. En er komt weinig bij naar mijn mening. En als er wat bij komt en dat lijkt wel aardig, dan is het ook zo maar weer weg. In die zin is het aanbod tot 2 ton niet enorm groot.”

Inwoonster Damwâld (P3)

“Dit was eigenlijk het enige in onze prijsklasse waarvan wij zo iets hadden van daar valt nog wat van te maken. Er staan genoeg woningen te koop in Wierum maar dat zijn vaak kleine woninkjes, die zijn van Duitse toeristen zijn geweest. Heel klein en ouderwets. Daar ik zou echt niet willen wonen.”

Inwoner Wierum (P4)

Alleen de inwoonster uit Holwerd was zeer positief over het woningaanbod voor starters in deze plaats.

“Het aanbod aan huizen is zeer groot hier in Holwerd. De prijzen zijn allemaal heel erg laag. Vooral voor jongeren is dat natuurlijk heel erg mooi om daarmee te starten. Onze maandlasten van de koopwoning zijn nu nog lager dan de maandlasten die we hadden voor de huurwoning. [...] Er is voor iedereen wel wat in Holwerd, er zijn genoeg opknap huizen, grote en ook kleine. Maar ook zijn er wel kant en klare huizen voor mensen die niet van klussen houden.”

Inwoonster Holwerd (P8)

Uit tabel 1 (Companen, 2012) in paragraaf 2.4 blijkt dat een grote groep potentiële koopstarters in Nederland een rijwoning als gewenst woningtype ziet om als starterswoning te kopen. Ook blijkt uit de tabel dat dit type woning het vaakst gekocht wordt als eerste woning. Uit de interviews met de starters is gebleken dat een rijwoning bij de meeste geïnterviewde niet gewenst is. Meerdere starters (P5, P7, P8, P9) gaven aan dat zij een rijwoning niet aantrekkelijk vonden om in te wonen. Een inwoonster van Hantum (P9) vond bijvoorbeeld dat je in rijwoningen te dicht op elkaars lip zit, wat als benauwend werd ervaren en een inwoonster uit Driesum (P5) dacht dat rijwoningen heel gehorig zijn en ook zij benoemde het gevoel van een gebrek aan privacy. Ook vond de inwoonster uit Hantum (P9) rijwoningen niet mooi. Zij vond de woningen lijken op ‘blokkendozen’. Beide inwonsters uit Driesum (P5, P6) gaven ook aan dat het kopen van een rijwoning voor hen betekende dat zij er qua woongenot niet op vooruit gingen. Eén inwoonster (P5) woonde al in een twee onder één kap huurwoning en de ander (P6) woonde eerst in een rijhuurwoning. Eén van hun voorwaarden om een huis te kopen was dat zij er qua ruimte en privacy op vooruit wilden gaan.

Gekochte huizen

De huizen die gekocht zijn door de starters verschillen weinig. Acht van de negen geïnterviewde kochten een vrijstaand huis. Alleen een starter uit Driesum (P5) kocht met haar man een twee onder één kapwoning. Drie van de negen starters (P5, P8, P9) kochten een huis waar weinig aan hoefde te gebeuren. Zij trokken meestal na het verven van de muren al in hun woning. Bij de zes andere starters was of is meer werk nodig om hun huis te laten voldoen aan hun wensen. Dit varieerde van het opnieuw isoleren van de muren en nieuwe gipsplaten (P7), tot het compleet strippen van de woning en deze opnieuw op bouwen (P1, P4, P6), het bouwen van een uitbouw achter de woning (P4) tot het samenvoegen van twee woningen en deze woningen compleet renoveren (P3). Alle starters kochten een huis met een tuin, de meeste tuinen waren redelijk groot, alleen de tuinen van de starter uit Holwerd (P8) en de starter uit Hantum (P9) waren niet erg groot. De starter uit Hantum stelde dat het daardoor mogelijk was om het huis te kopen, door de kleine tuin was er minder belangstelling voor het huis door andere potentiële kopers.

Meerdere koopstarters geven aan dat zij het huis hebben gekocht met het oog op de toekomst met eventuele kinderen (P1, P3, P4). Zij wilden dan niet weer moeten verhuizen. Meerdere koopstarters (P2, P6, P9) stellen ook dat zij voor de rest van hun leven, zo lang het mogelijk is, in dit huis willen blijven wonen. Zij willen eigenlijk niet meer verhuizen. De inwoonster uit Driesum (P6) stelt alleen nog te willen verhuizen wanneer zij hun droomhuis vinden met vrij uitzicht. De andere inwoonster uit Driesum (P5) denkt dat zij misschien over ongeveer 20 jaar nog wel vrijstaand willen wonen, maar geeft aan dit niet zeker is. Meerdere starters (P2, P5, P6, P9) geven wel aan dat zij verwachten dat zij hun huis gauw kunnen verkopen wanneer dit nodig is. Een inwoonster uit Driesum (P6) en de inwoonster uit Hantum (P9) verwachten dat het huis wat zij nu hebben gekocht ook sneller verkocht zou zijn dan wanneer zij een rijwoning hadden gekocht. De inwoonster uit Hantum (P9) noemt als reden de mooiere uitstraling van de woning. De inwoonster uit Driesum (P6) stelt dat zij het huis helemaal opgeknap hebben, daardoor hoeft een nieuwe bewoner er weinig aan te doen. Een inwoonster uit Damwâld (P2) stelt dat zij hun huis waarschijnlijk snel kwijt zijn, wanneer zij het willen verkopen. Zij denkt dat Damwâld een geliefd dorp is en dat ook rijwoningen daardoor ook gauw worden verkocht.

Budget

Uit tabel 4 uit paragraaf 2.4 is gebleken dat 50% van de geslaagde koopstarters een huis kocht van 175.000 euro of minder (Companen, 2012). Dit komt overeen met de maximale leencapaciteit van starters. 55% van de thuiswonende potentiële koopstarters heeft een maximale leencapaciteit van 175.000 euro of minder, bij zelfstandig wonende potentiële koper komt dit aantal op 45%. (Companen, 2012). Maar 5% van de geslaagde koopstarters kocht een huis van 250.000 euro of meer (Companen, 2012).

Van de geïnterviewde koopstarters waren vijf van de negen op zoek naar een huis onder of rond de 150.000 euro (P1, P4, P6, P8, P9). Twee van de starters zochten naar een huis voor maximaal 175.000 euro (P3, P7). Het aandeel starters wat een woning heeft gekocht van 175.000 euro of minder is dus groter dan het landelijke cijfer. Het aantal geïnterviewde koopstarters is echter te klein om hier iets over te concluderen. Eén starter kocht een huis van ongeveer 200.000 euro (P5) en de laatste starter zocht tot maximaal 250.000 euro (P2), maar dit budget werd verhoogd toen zij hun uiteindelijke huis kochten. Twee starters (P1 en P4) gaven aan dat het kopen van een huis van minder dan 150.000 euro er voor zorgde dat zij ook nog geld hadden te besteden bij een verbouwing.

“Tussen de 100.000 en 140000 euro ongeveer. Dan hadden we ook nog wat ruimte om te verbouwen en het ons eigen te maken.”

Inwoner Wierum (P4)

“Het huis stond te koop voor 147.500 euro. We zijn er met onze ouders door heen geweest. Mijn vriend zijn vader is heel handig en zag wat er moest gebeuren en wat dat ging kosten. en het was wel duidelijk dat we dat bedrag er niet voor wilden betalen. Toen hebben wij een heel laag bod gedaan van 110.000 euro, nou ja toen zakten zij vrij gauw in de prijs en toen hebben we het uiteindelijk voor 120.000 euro gekocht.”

Inwoonster Blije (P1)

Een inwoonster van Damwâld (P3) stelt dat zij geluk hebben gehad met de aankoop van hun woning. Hun woning was namelijk eerst een heel eind boven hun budget. De woning bestond uit twee losse huizen. Deze stonden voor 120.000 euro en 160.000 euro te koop.

“In eerste instantie was ons budget tot 175.000 euro. Op gegeven moment hadden we 1 huis op het oog. Toen ik er om belde was het net verkocht. Dan zit je op funda wat te kijken en toen dacht ik, ik kijk eens tot twee ton. En net op deze dag was dit huis aangepast naar 189.000 euro. Dat had ik anders nooit gezien.”

Inwoonster Damwâld (P3)

Conclusie 5.2

- De meeste koopstarters vinden dat er weinig geschikte woningen te koop staan in de prijsklasse waarin werd gezocht. Men stelt dat er vooral rijwoningen te koop staan. Deze woningen worden onaantrekkelijk gevonden en zijn voor de koopstarters die al in een huurwoning woonden vaak geen vooruitgang qua woongenot.
- De meeste koopstarters kozen voor een vrijstaand huis om hier zo lang mogelijk te kunnen wonen. De verdeling tussen veel klussen in het huis en weinig klussen was ongeveer 50/50.

6. Conclusie

De komende jaren zullen koopstarters in Noordoost-Fryslân hun eerste koopwoning moeten vinden in de bestaande woningvoorraad. De beleidsmakers stellen dat er weinig tot geen nieuwbouw wordt gepleegd, en wat er wordt gebouwd zal grotendeels voor ouderen zijn. Het bouwen van nieuwbouw voor starters zou neerkomen op verstopping van de woningmarkt en de doorstroming niet ten goede komen.

In de bestaande woningvoorraad staan momenteel genoeg woningen te koop, die vallen in de prijsklasse tot 175.000 euro, de prijsklasse voor de gemiddelde starter. De geïnterviewde starters stellen dat dit aanbod niet bij hun wensen past, vooral rijwoningen zijn niet in trek. Hier speelt volgens sommige beleidsmedewerkers wel een stukje verwendheid. Rijwoningen zijn in principe prima geschikt voor koopstarters, vaak hebben de woningen genoeg slaapkamers en ook een tuin. De beleidsmedewerkers zijn zich bewust van de mismatch tussen het aanbod op de woningmarkt en de wensen van de koopstarters in de regio. De beleidsmedewerkers en RIGO (2014) verwachten dat dit over 10 tot 20 jaar is opgelost, wanneer de babyboomgeneratie overlijdt, dan komen er veel eengezinswoningen van goede kwaliteit vrij. Toch lijkt de mismatch tussen het aanbod op de woningmarkt en de vraag van koopstarters helemaal niet zo groot. In alle gemeenten behalve Kollumerland is het aandeel vrijstaande woningen met drie slaapkamers of meer en een tuin voor 175.000 euro of minder, meer dan 20% van het aanbod op funda. In Kollumerland was dit 16%. Wanneer wordt gekeken naar absolute aantallen zijn de verschillen wel groot. Zo kent Dantumadiel een klein aanbod van woningen en staan er in Dongeradeel relatief veel woningen te koop.

Uit de Quick Scan van de Friese woningmarkt van RIGO (2014) komt naar voren dat er wordt verwacht dat koopstarters na de aankoop van hun starterswoning een aantal jaar later doorstromen naar een grotere woning. Maar de koopstarters uit dit onderzoek zochten juist naar een woning op de toekomst, waar zij ook later met een aantal kinderen kunnen wonen. Zij kopen daarom liever een groot huis waar nog het een en ander aan gedaan moet worden dan een kleiner huis waar ze zo in kunnen. De verhuismobiliteit van de gesproken koopstarters in Noordoost-Fryslân ligt dus veel lager dan wordt verwacht door RIGO (2014). Zij stellen namelijk dat de huidige generatie koopstarters voor nieuwe doorstroming zal zorgen omdat zij op een gegeven moment toe zijn aan een andere woning.

Het is mogelijk dat de koopstarters in de regio Noordoost-Fryslân denken dat zij een kleiner huis over tien tot vijftien jaar niet kunnen verkopen door de demografische veranderingen in de regio. Volgens Van Dam et al. (2007) en Van der Hoeven (2013) heeft de daling van het aantal huishoudens kwantitatieve effecten op de woningmarkt. De woningmarkt verandert van een markt met veel vraag naar een markt met veel aanbod. Dit zorgt voor daling van de huizenprijzen (Van der Dam et al., 2007) en het is nog maar de vraag of een woning überhaupt wordt verkocht. Uit de interviews met de koopstarters is dit niet naar voren gekomen. Zij benoemden niet de verslechterende woningmarkt in de regio Noordoost-Fryslân.

Om dit wel zeker weten zou er meer onderzoek moeten worden gedaan. Een aanbeveling voor verder onderzoek is daarom een vergelijkend onderzoek tussen een (krimp)gebied met veel woningaanbod en een gebied met veel woningvraag. Hieruit zou men dan kunnen bepalen of men alleen in krimpgebieden een huis koopt voor de rest van het leven of dat dit ook voorkomt in gebieden waar de vraag naar woningen groter is en men een kleinere woning in principe snel kan verkopen aan nieuwe koopstarters.

Werkgelegenheid is voor de geïnterviewde koopstarters een belangrijke factor om in Noordoost-Fryslân te blijven of daar juist weg te gaan. De meeste geïnterviewde starters hadden een baan in de regio, maar ook de stad Leeuwarden is vanuit Noordoost-Fryslân relatief snel te bereiken. Ook de nabijheid van familie en vrienden is voor de koopstarters belangrijk. Uit de interviews viel op dat

bijna alle geïnterviewde koopstarters specifiek kozen voor een woning in het dorp waar zij vandaan kwamen en waar hun familie en vrienden woonden. Op andere dorpen werd vaak niet georiënteerd.

Bovenstaande is opvallend omdat de woningmarkt door beleidsmakers regionaal wordt bekeken, omdat zij stellen dat het aanbod van koopwoningen van de verschillende dorpen in de regio met elkaar concurreert. Een inwoner van dorp A zou volgens Hospers (2012) zonder problemen een huis kopen in dorp B, wanneer de huizen daar aantrekkelijker en goedkoper zijn. Maar wanneer naar de geïnterviewde koopstarters wordt gekeken blijkt dit dus niet zo te zijn. Ook makelaar Rinze Boersma spreekt dit tegen. Het is belangrijk dat de gemeenten in de regio Noordoost-Fryslân zich hier van bewust zijn en hun beleid hier op aan passen. In het dorp Ee werden bijvoorbeeld tussen 1 december 2015 en 1 maart 2016 dertien baby's geboren (Nieuwe Dockumer courant, 2016). Het zou goed kunnen dat er in Ee over 20 tot 25 jaar grote vraag naar koopstarterswoningen zal zijn, wanneer deze jongeren allemaal in hun geboortedorp blijven wonen, zoals de meeste geïnterviewde koopstarters doen.

Literatuurlijst

- Bijker R. & Haartsen T. (2012). More than counter-urbanisation: migration to popular and less-popular rural areas in the Netherlands. *Population, Space and Place* 18 (5), pp. 643–657.
- Bijker, R., Haartsen, T. & Strijker, D. (2012a). Migration to less-popular rural areas in the Netherlands: Exploring the motivations. *Journal of Rural Studies*, 28(4), pp.490-498.
- Bijker, R., Haartsen, T. & Strijker, D. (2012b). Different Areas, Different People? Migration to Popular and Less-Popular Rural Areas in the Netherlands. *Population, Space and Place*, 19(5), pp.580-593.
- Blijie, B., van Hulle, R., Poulus, C., van Til, R., & Gopal, K. (2009). *Het inkleuren van voorkeuren, de woonconsument bekennt*. WoON-module Consumentengedrag.
- CBS (2013). Regionale prognose huishoudens; 2011-2040. Geraadpleegd op 0904-2016 via <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81275NED&D1=0&D2=176,187,209,280&D3=3,8,13,18,23,I&HDR=G1,G2&STB=T&VW=T>
- CBS (2014). Kerncijfers wijken en buurten 2009-2012. Geraadpleegd op 31-03-2016 via <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=70904NED&D1=3&D2=751,1031,15981,16901&D3=1-3&HDR=T&STB=G1,G2&VW=T>
- CBS (2014). *Bevolkingsprognose 2014–2060: groei door migratie*. Den Haag: CBS,
- CBS (2015). Kerncijfers wijken en buurten 2014. Geraadpleegd op 31-03-2016 via <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=82931NED&D1=3,6-10&D2=614,841,13443,14232&HDR=T&STB=G1&VW=T>
- CBS (2016). Kerncijfers wijken en buurten 2013. Geraadpleegd op 31-03-2016 via <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=82339NED&D1=3&D2=693,912,13473,14262&HDR=T&STB=G1&VW=T>
- CBS (2016). Kerncijfers wijken en buurten 2015. Geraadpleegd op 28-02-2016 via <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=83220ned&D1=0,4-11&D2=654,882,13474,14263&HDR=T&STB=G1&VW=T>
- Companen (2012). *Koopstarters op de woningmarkt*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
- Cörvers, F. (2015). Krimpen zonder kramp. *Demos, bulletin over bevolking en samenleving*, 31,(3). Pp 4-7.
- CSED (2010). *Naar een integrale hervorming van de woningmarkt*. Den Haag: SER
- Dam, F. van, Verwest, F. & Groot, C. de (2007). Demografische krimp: prikkel voor de woningmarkt. *Ruimte in debat*, 1, pp. 2-7.
- Dam, F. van, Eskinasi, M. & Groot, C. (2014). *Nieuwe uitdagingen op de woningmarkt: Balans van de Leefomgeving 2014 – deel 2*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving
- DDFK gemeenten (2016). *Beleidsvisie wonen 2016-2020*.
- Diener, E. & Suh, E. (1997). Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators. *Social indicators research*, 40(1-2), pp.189-216.
- Elshof, H., Haartsen, T. & Mulder, C.H. (2015). The effect of primary school absence and closure on inward and outward flows of families. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. 106(5), pp. 625–635.
- Elst-van der Lans, M. & Rijk, P.J. (2006). *Lokale bedrijvigheid, leefbaarheid en sociale vitaliteit in het landelijk gebied van Friesland; Een casestudy*. Den Haag: LEI
- Financieel Dagblad, (2016). NVM ziet herstel woningmarkt doorzetten. Geraadpleegd op 29-03-2016 via: <http://fd.nl/economie-politiek/1135110/nvm-huizenprijzen-5-hoger-recordeaantal-transacties>.
- Fitchen, J.M. (1995). Spatial redistribution of poverty through migration of poor people to depressed rural communities. *Rural Sociology*, 60 (2), pp. 181–201.
- Foulkes, M. & Newbold, B. (2008). Poverty Catchments: Migration, Residential Mobility, and Population Turnover in Impoverished Rural Illinois Communities. *Rural sociology*, 73(3), pp.440-462.

- Garssen, J. & Beer, J. De, (2012). Demografie van de vergrijzing. In N. Nimwegen & C. Praag (Red.), *Bevolkingsvraagstukken in Nederland anno 2012* (pp. 51-82). Amsterdam: Koninklijke Nederlandse Akademie van Wetenschappen.
- Gemeente Dantumadeel (2016). Gemeente Dantumadiel / Inwoners / Dorpen. Geraadpleegd op 28-02-2016 via http://www.dantumadiel.eu/inwoners/dorpen_41495/
- Gemeente Dongeradeel (2016). Gemeente Dongeradeel / Wonen, Verkeer & Veiligheid / Dorpen en wijken. Geraadpleegd op 02-03-2016 via: http://www.dongeradeel.nl/wonen-verkeer-veiligheid/dorpen-en-wijken_3387
- Gemeente Ferwerderadiel (2016). Dorpen: Gemeente Ferwerderadiel. Geraadpleegd op 02-03-2016: <https://www.ferwerderadiel.nl/over-de-gemeente/dorpen.html?L=pqIcviyugyufhsxm>
- Gemeente Kollumerland (2016). Gemeente Kollumerland / Gemeente / Gemeente / Feiten & cijfers 2016. Geraadpleegd op 02-03-2016 via: http://www.kollumerland.nl/gemeente/gemeente_3721/item/feiten-cijfers-2016_6145.html
- Grimsrud, G. (2011). How well does the 'counter-urbanisation story' travel to other countries? the case of Norway. *Population, Space and Place*, 17(5), pp.642-655.
- Gronings Gereedschap (2016a). *Deel& Ulrum: al meer dan 150 woningen duurzaam en/of levensloopbestendig aangepast*. Geraadpleegd op 23-02-2016 via: <http://groningsgereedschap.nl/2016/02/01/deel-ulrum-al-meer-dan-150-woningen-duurzaam-enof-levensloopbestendig-aangepast/>
- Gronings Gereedschap, (2016b). Oldambt: aanpak slechte panden. Geraadpleegd op 23-02-2016 via: <http://groningsgereedschap.nl/2016/01/21/oldambt-aanpak-slechte-panden/>
- Haartsen, T. (2013). Avontuurlijke vertrekkers en gewortelde blijvers. *Rooilijn*, 46(2), pp. 33-36.
- Haartsen, T. & Venhorst, V. (2010). Planning for decline: Anticipating on population decline in the Netherlands. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 101(2), pp.218-227.
- Hemink, M., Hutter, I. & Bailey, A. (2011). *Qualitative Research Methods*. London: SAGE.
- Hoeven, B.J. van der (2013). *Klaar voor de start?! afwegingen tussen de woonwensen van koopstarters in landelijke gebieden*. Eindhoven: Gemeente Westland
- Hospers, G.J. (2012). Krimpdorpen in een global village. *Geografie*. 21(5) ,pp. 24-27
- Hospers, G.J., Kruidhof, W. & Lochem, M. van (2013). Dorpen, voorzieningen en ondernemerschap. *Openbaar bestuur*, 23(3), pp. 12-15.
- Hospers, G.J., & Reverda, N. (2015). *Managing Population Decline in Europe's Urban and Rural Areas*. New York: Springer International Publishing
- Hoven, B. van (2010). Computer Assisted Qualitative Data Analysis. In N. Clifford & G. Valentine (Red.), *Key methods in geography* (pp. 453-465). London: SAGE.
- Jamieson, L. (2000). Migration, place and class: youth in a rural area. *The Sociological Review*, 48(2), pp.203-223.
- Jorgensen, B. S., & Stedman, R. C. (2001). Sense of place as an attitude: lakeshore owners attitudes toward their properties. *Journal of Environmental Psychology*, 21(3), pp.233-248.
- Lalli, M. (1992). Urban-related identity: theory, measurement and empirical findings. *Journal of Environmental Psychology*, 12 (4), pp. 285-303.
- Lee, Y. (2008). Subjective quality of life measurement in Taipei. *Building and Environment*, 43(7), pp.1205-1215.
- Liao, P. (2009). Parallels between objective indicators and subjective perceptions of quality of life: a study of metropolitan and county areas in Taiwan. *Social indicators research*, 91(1), pp.99-114.
- Longhurst, R. (2010). Semi-structured Interviews and Focus Groups. In N. Clifford & G. Valentine (Red.), *Key methods in geography* (pp 103-115). London: SAGE.
- Lupi, T. (2013). *Problemen aan onderkant particuliere woningmarkt in beeld: Voorstudie bij experiment 'Aanpak goedkope koop'*. Den Haag: Platform 31
- Manzo, L. (2005). For better or worse: Exploring multiple dimensions of place meaning. *Journal of Environmental Psychology*, 25(1), pp.67-86.

- Michalos, A. & Zumbo, B. (2000). Criminal victimization and the quality of life. *Social Indicators Research*, 50(3), pp.245-295.
- Musterd, S. & Nijman, J. (2015). Economische vitaliteit en sociale duurzaamheid: Bestuurlijke uitdagingen voor de stad. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken
- Nieuwe Dockumer courant (2016). *Babyboom in Ee*. Geraadpleegd op 05-05-2016 via <http://www.nieuwedockumercourant.nl/nieuws/44341/babyboom-in-ee/>
- Nimwegen, N. van, & Heering, L. (2009). *Bevolkingsvraagstukken in Nederland anno 2009. Van groei naar krimp. Een demografische omslag in beeld*. Amsterdam: NIDI
- NU.nl (2015). *Provincie komt in actie tegen dalende huizenprijzen krimpgebieden*. Geraadpleegd op 21-02-2016 via: <http://www.nu.nl/groningen/3983396/provincie-komt-in-actie-dalende-huizenprijzen-krimpgebieden-.html>
- NVM (2010). *Krimpgebied = Kansgebied. Visie Bevolkingskrimp*. Nieuwegein: Nederlandse Vereniging van Makelaars/ Bureau Stedelijke Planning bv.
- Olde Kalter, M.J., Bakker, P. & Jorritsma, P. (2010). *Woon-werkverkeer als drijvende kracht achter groei automobiliteit: Op zoek naar verklaringen voor individuele verschillen in woonwerkafstand autoverkeer*
- O' Leary, Z. (2010). *The essential guide to doing your research project*. 2nd revised edition. London: SAGE
- PBL (2013a). *Krimp, vergrijzing en woningmarkt*. Geraadpleegd op 18-2-2016 via <http://www.pbl.nl/nieuws/nieuwsberichten/2013/krimp-vergrijzing-en-woningmarkt>
- PBL (2013b). *Factsheets Regionale prognoses*. Geraadpleegd op 31-03-2016 via <http://regionalebevolkingsprognose.kiwi.qdelft.nl/kiwidashboard.aspx>
- Pichler, F. (2006). Subjective quality of life of young Europeans. Feeling happy but who knows why?. *Social Indicators Research*, 75(3), pp.419-444.
- Piljic, D. & Stegeman, H. (2013). *Anders wonen, naar een werkende woningmarkt*. Utrecht: Rabobank Kennis en Economisch Onderzoek
- Provincie Fryslân (2010). *Krimp en groei: Demografische verandering in de provincie Fryslân*. Leeuwarden: Provincie Fryslân
- Provincie Fryslân (2013). *Prognose Fryslân 2013: Trendprognose Bevolking en Huishoudens*. Leeuwarden: Provincie Fryslân
- Provincie Fryslân (2016). *Beleidsbrief Krimp en Leefbaarheid*. Leeuwarden: Provincie Fryslân
- Pukeliene, V. & Starkauskiene, V. (2011). Quality of Life: Factors Determining its Measurement Complexity. *Engineering Economics*, 22(2), pp.147-156.
- RIGO (2014). *Quick Scan van de Friese Woningmarkt: Opgaven en risico's op korte en langere termijn*. Amsterdam: RIGO Research en Advies BV
- Rijksoverheid (2012). *Wonen in ongewone tijden: De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2012*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties
- Rijksoverheid (2015). *Noordoost Fryslân officieel krimpgebied*. Geraadpleegd op 02-12-2015 via <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2015/06/30/noordoost-fryslan-officieel-krimpgebied>
- RTVNOF.nl (2016). *Colleges adviseren herindeling Noordoost Fryslân*. Geraadpleegd op 02-03-2016 via: <http://www.rtvnof.nl/colleges-adviseren-herindeling-noordoost-fryslan/>
- Scannell, L. & Gifford, R. (2010). Defining Place Attachment: A Tripartite Organizing Framework. *Journal of Environmental Psychology* 30 (1), pp. 1-10
- Stockdale, A. (2006). Migration: Pre-requisite for rural economic regeneration? *Journal of Rural Studies*, 22(3), pp.354-366.
- Tan, T. H. (2011). Neighborhood preferences of house buyers: the case of Klang Valley, Malaysia. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 4(1), pp. 58 – 69.
- Tan, T. H. (2012). Meeting first-time buyers' housing needs and preferences in greater Kuala Lumpur. *Cities*, 29(6), pp. 389-396.

- Verwest, F, Sorel, N. & Buitelaar, E. (2009). Beleidsreacties in krimpregio's. In N. van Nimwegen, L. Heering (ed.), *Bevolkingsvraagstukken In Nederland Anno 2009; van Groei Naar Krimp. een Demografische Omslag In Beeld*. (pp. 113-144). Den Haag: NIDI
- Vreke, J. & Salverda, I. E. (2009). *Kwaliteit leefomgeving en stedelijk groen*. Wageningen: Wettelijke onderzoekstaken Natuur & Milieu
- VROM-raad (2010). *Stap voor stap. Naar hervorming van het woningmarktbeleid*. Den Haag: OTB
- Wang, D. & Li, S. (2004). Housing Preferences in a Transitional Housing System: The Case of Beijing, China. *Environment and Planning A*, 36(1), pp. 69-87.
- Woldoff, R. A. (2002). The effects of local stressors on neighbourhood attachment. *Social Forces*, 81 (1), pp. 87–116.

Bijlage 1 Interview Starter

Aangeven wie ik ben, doel onderzoek, behandeling van de gegevens, aangeven dat het gesprek wordt opgenomen.

Hoofdvraag:

In hoeverre komt de beleving van de woningmarkt door starters overeen met het aanbod van starterswoningen op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân?

Start interview

- Wie ben je, waar woon je? Beroep, Leeftijd. Ook voor partner.
- Hoe zie/zag jij je ideale eerste huis voor je(hoe oud, locatie, tuin)? Waarom? Hebben jullie dit huis gevonden?
- Wanneer hebben jullie je huis gekocht?
- Waarom is was dit jullie ideale huis?
- Hoe lang heeft het huis te koop gestaan?
- Hoe lang zijn jullie opzoek geweest?
- Welke regio hebben jullie precies in gezocht?
 - Komen jullie hier vandaan? (Nee? Waar eerst gewoond?)
 - Waarom hebben jullie voor deze regio gekozen? (Werk, familie, omgeving, place attachment, lage huizenprijzen)
- In welke prijsklasse hebben jullie gezocht?
- Wat vonden jullie van het aanbod op de huizenmarkt? (Veel/weinig aanbod? Wat voor soort aanbod? Rijtjeshuizen, veel kluswerk en dergelijke)
 - Welk soort huizen vinden jullie niet aantrekkelijk?
 - Waren er bepaalde buurten/straten waar jullie absoluut niet wilden wonen?
 - Waarom niet?
 - Paste het aanbod bij jullie wensen voor het huis?
 - Hoeveel huizen hebben jullie bekeken?
- Hebben jullie ook om eerst een klein huis te kopen en dan door te schuiven naar een groter huis wanneer er meer ruimte nodig is?
- Hadden jullie van te voren specifieke wensen voor jullie huis?
 - Zo ja? Welke?
 - Waren er na het kopen van jullie huis ook nog maatregelen nodig om deze wensen te realiseren?
 - Moest er nog veel gebeuren aan het huis?
 - Zo nee, hadden jullie eventueel een huis gekocht waar veel aan moest gebeuren?
 - Zo ja, wat hebben jullie allemaal aangepakt?
- In hoeverre hebben familie en vrienden een rol gespeeld bij de aankoop van jullie huis?
- Hadden jullie ook nog specifieke wensen voor het dorp waar jullie wilden gaan wonen?
- Hebben jullie het idee dat sommige dorpen populairder zijn bij starters? Houdt de gemeente hier rekening mee?
- Hebben jullie ook nog tips voor de gemeente of provincie over het eventueel verbeteren van de woningmarkt?
- Zijn jullie geïnteresseerd in de uitkomsten van het onderzoek?

Bijlage 2: Interview Gemeente

Aangeven wie ik ben, doel onderzoek, behandeling van de gegevens, aangeven dat het gesprek wordt opgenomen.

Hoofdvraag:

In hoeverre komt de beleving van de woningmarkt door starters overeen met het aanbod van starterswoningen op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân?

Start interview

- Korte uitleg wie de geïnterviewde precies is (uitleg functie, taken)
- Wat is het huidige beleid van de gemeente op het gebied van wonen?
 - Is dit beleid al gericht op het feit dat de gemeente krimpt?
- In welke mate wordt er rekening gehouden met de bevolkingskrimp in de gemeente?
- In hoeverre wordt het woningbeleid regionaal uitgevoerd?
- Is er overleg over de plaatsen waar wel en niet wordt gebouwd?
- Wat is op dit moment het beeld van de gemeente van de huizenmarkt in de gemeente?
- Herkent u de stelling 'Er zijn niet genoeg geschikte woningen voor starters in krimpgebieden.'
In het beeld van de woningmarkt in uw gemeente?
 - Waarom wel of niet?
 - Welke oplossingen zou de gemeente hebben voor de oplossing van dit probleem?
 - Is er speciaal beleid voor starters?
 - Wordt het woningbouwbeleid ook gebaseerd op de populariteit van dorpen?
- Heeft u het idee dat starters steeds meer wegtrekken uit de gemeente?
- In hoeverre wordt er op het gebied van wonen en krimp samengewerkt door de gemeenten Dongeradeel, Ferwerderadiel, Dantumadeel en Kollumerland?
- Welke maatregelen worden er getroffen door de vier gemeenten samen?
 - In welke mate bent u hierbij betrokken?
 - Bij sloop, welke huizen worden hiervoor gekozen?
- In hoeverre heeft de gemeente zicht op het aanbod op de koopwoningmarkt in de gemeente?
 - Wordt het woningbeleid hier op aangepast?
 - Is er hierin ook overleg met woningcorporaties en makelaars?

Bijlage 3: Interview Provincie

Aangeven wie ik ben, doel onderzoek, behandeling van de gegevens, aangeven dat het gesprek wordt opgenomen.

Hoofdvraag:

In hoeverre komt de beleving van de woningmarkt door starters overeen met het aanbod van starterswoningen op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân?

Start interview

- Wie bent u, wat is uw functie en hoe lang doet u dit werk al?
- Welk beleid voert de provincie de komende jaren op het gebied van wonen in de provincie? In hoeverre 'bemoeit' de provincie Friesland zich met woningbeleid in de regio Noordoost Friesland?
- In hoeverre worden hierbij zaken gesubsidieerd door de provincie?
- Wat is op dit moment uw beeld van de koopwoningmarkt in het gebied Noordoost Friesland?
- Wordt het woningbeleid daar ook op gebaseerd?
- Welk beleid voert de provincie de komende jaren op het gebied van krimp in de provincie?
- Is er speciaal beleid voor koopstarters in krimpgebieden?
- In hoeverre worden gemeentes betrokken bij het vast stellen van provinciaal krimpbeleid?
- Hoe zien jullie de toekomst voor op het gebied van wonen voor Friesland?
- In hoeverre gaat krimp een rol spelen in de rest van de provincie?

Bijlage 4: Interview Makelaar

Aangeven wie ik ben, doel onderzoek, behandeling van de gegevens, aangeven dat het gesprek wordt opgenomen.

Hoofdvraag:

In hoeverre komt de beleving van de woningmarkt door starters overeen met het aanbod van starterswoningen op de woningmarkt in Noordoost-Fryslân?

Start interview

- Wie bent u, wat is uw functie en hoe lang doet u dit werk al?
- Hoe groot is uw makelaarskantoor op de markt in Noordoost Fryslân?
- Hoe groot is het aandeel starters dat een huis zoekt in deze regio?
- Hoe groot is het aanbod in deze regio op dit moment voor starters? (Zeg maar tot 2, 2,5 ton?)
- Wat is de kwaliteit van dit aanbod? (Welke soort huizen, moet er veel aan gebeuren?)
- Treedt u vaak op als aankoopmakelaar in deze regio?
- Vinden deze mensen gauw een huis wanneer zij op zoek zijn?
 - Waarom wel, waarom niet?
 - Zijn deze huizen dan in lijn met hun wensen?
- Welke wensen hebben de starters wanneer zij op zoek gaan naar een huis?
- Zijn deze wensen reëel wanneer er naar het aanbod op de woningmarkt wordt gekeken?
 - Waarom wel, waarom niet?
- Hoe is het verloop op de woningmarkt momenteel? (Worden de huizen gauw verkocht of staan ze lang te koop?)
- Welk soort huizen worden er op dit moment vooral verkocht in de regio?
- Verwacht u dat het verloop op de markt binnen nu en 5 jaar veel zal veranderen?
- Worden jullie als makelaars ook benadert door de gemeente en/of provincie om advies te geven voor het opstellen van hun beleid?
- Heeft u nog aanvullingen op wat is besproken?
- Heeft u interesse in de uitkomst van het onderzoek?